

غلامرضا  
حمیدی‌انارکی  
دبیر خانه معدن

بارها در سخنرانی مسئولان مطرح شده که در ایران پتانسیل‌های معدنی بالایی وجود دارد، اما سوال پیش روی همین مسئولان این است که اگر در ایران پتانسیل معدنی و ذخایر بالایی وجود دارد پس چرا ایران به جایگاهی که شایسته بوده نرسیده است؟ معدن از اکتشاف و استخراج تا فرآوری و تبدیل صنایع معدنی را شامل می‌شود، اما ما تنها در بخش‌های محدودی در سطوح استاندارد جهانی و جایگاه اصلی‌مان در رقابت‌های جهانی رسیده‌ایم.

بررسی‌ها نشان می‌دهد روند برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌ها به این شکل تعریف شده که دولت‌های هشت ساله به قدرت می‌آیند و در دوره حضورشان در قدرت همه‌چیز رنگ‌بویی دیگری می‌گیرد و با رفتن آن دولت دوباره همه‌چیز در دولت بعدی تغییر می‌کند، این یعنی فقدان استراتژی، مشکلی که بدنه معدن از آن رنج بسیار برده و گاهی اوقات به کلافی سر درگم...

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

مسعود کرپاسیان برای دومین بار در طول این هفته به بهارستان رفت

## گزارش وزیر اقتصاد از آخرین وضعیت بانک‌ها

فرصت امروز: این دومین باری بود که وزیر اقتصاد در طول این هفته مهمان بهارستان می‌شد. مسعود کرپاسیان ابتدا روز یکشنبه به میان نمایندگان مجلس رفته بود و...

گزارش جامع پرداخت‌های نقدی دولت در فروردین‌ماه از سوی وزارت اقتصاد منتشر شد

# بودجه خواران بزرگ

**فرصت امروز:** دولت فربه و بزرگ، درآمدهای هنگفتش را چگونه خرج می‌کند؟ این پرسشی است که وزارت اقتصاد برای پاسخ‌دادن به آن، چندی است «سامانه جامع خزانه‌داری الکترونیکی» را راه انداخته و قرار شده هر ماه همه پرداخت‌های مرتبط با هزینه‌های عمومی دولت را در آن منتشر کند. در واقع، این اقدام، پیرو دستور رئیس‌جمهور در خصوص تکريم حقوق شهروندی و ابلاغ ضوابط اجرایی بودجه ۱۳۹۷ انجام شده و برای شروع، از ابتدای هفته جاری پرداخت‌های دولت در نخستین ماه از سال جاری منتشر شده است، اما این اطلاعات منتشر شده به قدری کلی و غیرشفاف است که عملاً نتوانسته هدف اصلی انتشار اطلاعات، یعنی شفاف‌سازی خرج بیت‌المال را برآورده کند. با این‌همه، می‌توان امیدوار بود که در ادامه اسناد پرداختی به نحوی منتشر...

بررسی نرخ‌های ورود به بیکاری و یافتن شغل در اقتصاد ایران

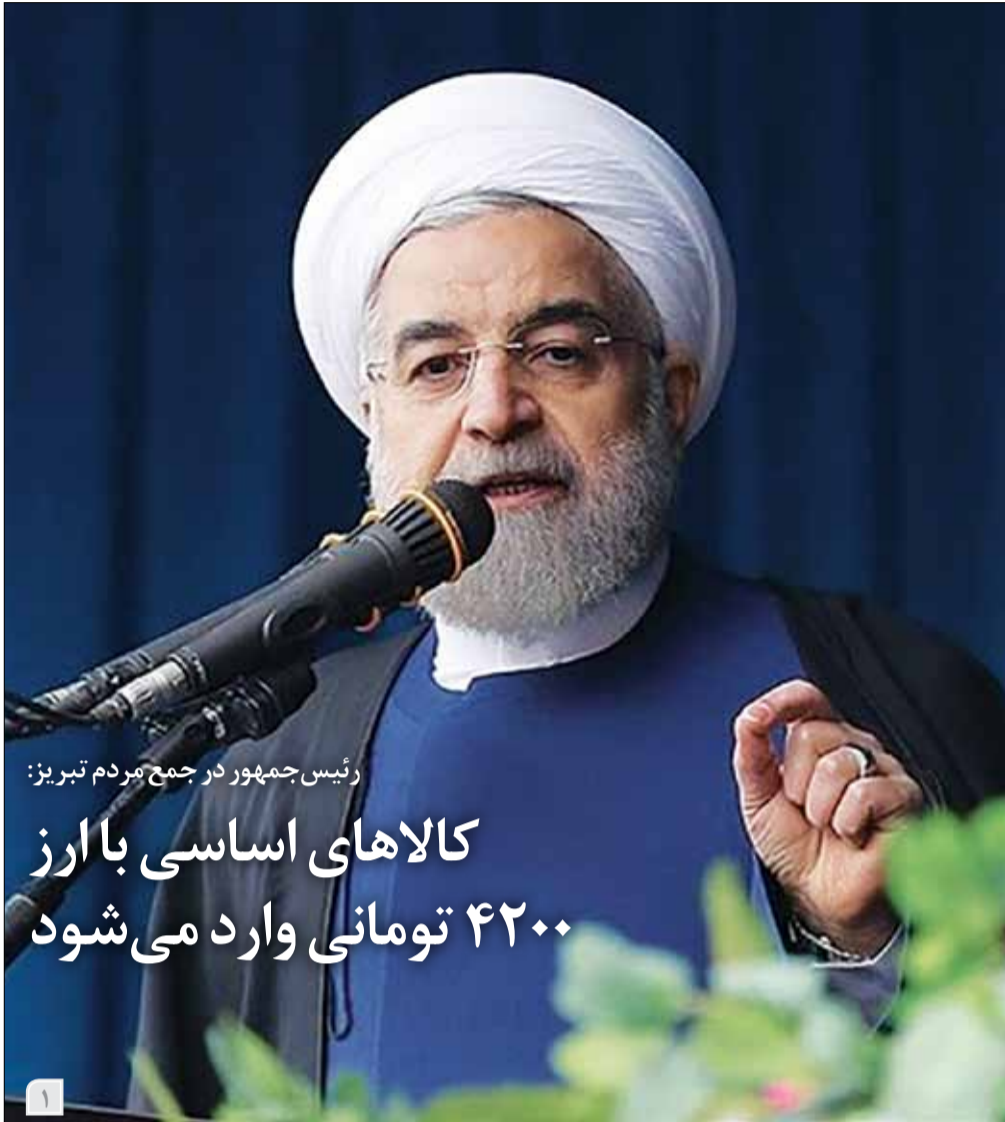
## کالبدشکافی کار و بیکاری

### مدیریت و کسب‌وکار



سرمایه‌گذاری بیل گیتس در پروژه یک میلیارد دلاری فیلمبرداری زنده از زمین

- راهنمای بازار بایان برای توسعه‌هویت‌برندی قدرتمند
- داستان‌هایی به یاد ماندنی از ۸ برند مطرح
- شروع واقعبیت
- روزنامه‌نگاری و بازاریابی را ترکیب کن
- بازاریابی با فیس‌بوک در هشت قدم
- مسیر موفقیت کار آفرینان جهانی را بشناسید



رئیس‌جمهور در جمع مردم تبریز:

## کالاهای اساسی با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد می‌شود

رئیس‌جمهور در جمع مردم تبریز:

## کالاهای اساسی با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد می‌شود

بیان اینکه در برابر توطئه خارجی‌ها و برخی افراد کوتاه‌بین داخلی برنامه‌ریزی کرده‌ایم، گفت: تمام نیازمندی‌های کشور با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد می‌شود و کالاهای اساسی با همان قیمت قبل تأمین خواهد شد و مردم نباید هیچ‌گونه نگرانی برای واردات داشته باشند. روحانی اظهار داشت: اگر واردات در گذشته ۵۰ میلیارد دلار بوده و امسال ۶۰ میلیارد دلار باشد و اگر نرخ خدمات ۱۰ میلیارد دلار بود و ۲۰ میلیارد دلار شود، هیچ نگرانی نخواهیم داشت. رئیس‌جمهور با بیان اینکه صادرات غیرنفتی کشور در فروردین ماه سال ۹۷ نسبت به سال گذشته ۱۵ درصد و واردات نیز ۱۵ درصد افزایش داشته است، گفت: ما در مسیر توسعه کشور، گام بر خواهیم داشت و دولت متعهد است هرگونه مشکلی در این مسیر را حل و فصل کند.

روحانی افزود: از همه ارکان کشور، به‌ویژه مجلس، قوه قضائیه و نیروهای امنیتی و مردم که همواره پشتیبان بزرگ تصمیمات دولت بوده‌اند، تشکر می‌کنم و باید مطمئن باشند که ما راه مان را به خوبی در مسیر توسعه ادامه می‌دهیم. رئیس‌جمهور با بیان اینکه در جریان این سفر ۳ هزار میلیارد تومان، طرح و پروژه افتتاح و ۶ هزار میلیارد تومان پروژه کلنگ‌زنی و عملیات اجرایی آنها آغاز می‌شود، گفت: در راستای توسعه صنایع معدنی استان، دستور دادم توفقی که در پروژه ذوب مس ایجاد شده بود، برداشته شود و این گام خوبی برای توسعه اشتغال مردم و پیشرفت استان خواهد بود. روحانی با اشاره به سخنان نماینده ولی فقیه در استان آذربایجان شرقی درباره ضرورت ارتقای بهداشت، درمان و ایجاد امکانات درمانی برای بیماران کبدی گفت: امروز اولین پیوند کبد در تبریز انجام شده است.

رئیس‌جمهور با تقدیر از مردم استان آذربایجان شرقی به‌خاطر ادب، ایثار و کار و کوشش خستگی‌ناپذیر گفت: هنگامی که در هیأت وزیران طرح‌های مربوط به استان آذربایجان شرقی مطرح شد، تمامی اعضای دولت به اتفاق از کار و کوشش بی‌وقفه مردم، اجرای پروژه‌های بزرگ صنعتی و معدنی و تعهد فعالان اقتصادی نسبت به بانک‌ها و نوظافت و عدم تگدی‌گری در این استان و شهر تبریز سخن گفتند و به آن افتخار کردند. روحانی با بیان اینکه دولت و ملت ایران به آذربایجان و تبریز افتخار می‌کنند، گفت: در این استان خیران و افراد نیکوکار تلاش‌های فراوانی در راستای ارتقای بهداشت، درمان و سلامت مردم انجام داده‌اند، به گونه‌ای که صد ختیر در پنج سال گذشته ۲۶۰ میلیارد تومان در این زمینه هزینه کرده‌اند و دولت متقابلاً ۸۰۰ میلیارد تومان در این بخش هزینه کرده است.

رئیس‌جمهور افزود: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده و تلاش مسئولان شاهد بهره‌برداری از طرح‌های متعدد در زمینه بهداشت و درمان تا پایان دولت دوازدهم خواهیم بود.

روحانی با بیان اینکه دولت در دیگر بخش‌ها از جمله صنعت، کشاورزی و سدسازی نیز برنامه‌های خوبی برای استان دارد، گفت: زبان آذری از افتخارات ایران عزیز است و

از استاندار و مسئولان استان و دانشگاه‌ها می‌خواهم تا مرکز زبان و ادبیات ترکی را افتتاح و کتاب‌های مربوط به آن را چاپ کنند. رئیس‌جمهور افزود: زبان ترکی یکی از افتخارات گل‌های معطر این سرزمین است. روحانی با بیان اینکه باید به ایثار مردم آذربایجان شرقی افتخار کنیم، گفت: من به مردم آذربایجان شرقی و غربی و منطقه غرب کشور، اعلام می‌کنم اگر تلاش‌های دولت‌های یازدهم و دوازدهم از سال ۹۲ نبود، در شهریور سال ۹۶ هیچ چیز از دریاچه ارومیه باقی نمی‌ماند و امروز اعلام می‌کنم که دولت یازدهم ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان برای احیای دریاچه ارومیه هزینه کرده و به شما قول می‌دهم دریاچه ارومیه به عنوان نگین ایران باقی بماند.

رئیس‌جمهور اظهار داشت: بیش از هزار میلیارد تومان طرح و پروژه‌های متعدد برای احیای دریاچه ارومیه در دستور کار است، گفت: براساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده و وعده مسئولان ذی‌ربط در آینده ارتفاع آب دریاچه ارومیه یک متر افزایش خواهد یافت. روحانی با بیان اینکه دولت به تعهدات خود تا جایی که توان داشته باشد، عمل می‌کند، افزود: بی‌تردید در زمینه آب، راه و بهداشت و درمان که جزو پروژه‌های مهم استان است، گام‌های تأثیرگذار و خوبی برداشته خواهد شد. رئیس‌جمهور اظهار داشت: در سفر گذشته به این استان اجرای ۲۳ طرح و پروژه را به مردم قول دادیم و بیش از آنچه که وعده کرده بودیم، برای اجرای طرح‌ها، اعتبار تخصیص دادیم، منتها از این تعداد، ۱۸ پروژه عملیاتی و پنج پروژه در دست اجراست که دولت متعهد به تکمیل آنها خواهد بود. روحانی با اشاره به اینکه عملیاتی شدن ۵۰ درصد از پروژه بزرگ‌راه هر به تبریز گفت: براساس برنامه‌ریزی اعتبار این پروژه ۹۰ میلیارد تومان بوده که تاکنون ۱۰۴ میلیارد تومان پرداخت شده و دولت متعهد است که این پروژه را تکمیل کند. همچنین اقدامات خوبی در راستای احداث راه‌آهن میانه به تبریز انجام شده و امسال راه‌آهن پستان‌آباد افتتاح خواهد شد.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه امسال استان آذربایجان شرقی از رحمت آسمانی برخوردار بود و وضع بارندگی نسبت به پارسال بهتر بوده است، افزود: ما در بسیاری از استان‌ها با مشکلات فراوانی در زمینه تأمین آب مواجه هستیم و دولت متعهد به رفع این مسائل است که در این راستا کمیته سه نفره‌ای تشکیل شده و مشکلات موجود در زمینه تأمین آب مناطق مختلف کشور را بررسی خواهد کرد.

روحانی ادامه داد: در دولت یازدهم ۳ هزار و ۹۹۷ میلیارد تومان برای طرح‌ها و پروژه‌های مختلف در استان آذربایجان شرقی هزینه شده که این رقم بیش از دو برابر چهار سال قبل از دولت یازدهم بوده است.

رئیس‌جمهور اظهار داشت: در این سفر اجرای ۲۸ طرح و پروژه را با اعتباری بالغ بر ۱۱۸۸ میلیارد تومان به مردم آذربایجان شرقی قول می‌دهیم که این جدای از ۷۳۵ میلیارد تومانی است که از طریق صندوق توسعه ملی برای این استان در نظر گرفته شده است.

وزیر نفت با بیان اینکه مجری سیاست‌های نظام است، گفت ما برای کار نفت به حمایت شما (نمایندگان) نیاز داریم و از نظر منابع در وضعیت خوبی نیستیم و دچار مشکلات جدی هستیم. من نمی‌توانم در جلسه علنی بگویم که آمریکا چه بهانه‌هایی دارد، نباید بهانه سوءاستفاده به دست‌شان بدهیم اما باید به نفت کمک کرد.

به گزارش ایسنا، بیژن نامدار زنگنه در جلسه علنی صبح سه‌شنبه و در جریان پاسخگویی به سوال جواد کریمی‌قدوسی نماینده مشهد گفت: اینکه صنعت نفت ما می‌تواند در توسعه کشور نقش عظیمی داشته باشد، شکی نیست، البته می‌گویند قبل از انقلاب انگلیسی‌ترین وزارتخانه نفت بوده در حالی که این وزارتخانه سال ۵۸ و بعد از انقلاب تشکیل شده است.

وی با بیان اینکه تمام درآمد حاصل از صادرات نفت خام و فرآورده‌های آن به خزانه واریز می‌شود و مجلس برای ریال به ریال آن تصمیم‌گیری می‌کند، گفت: من همیشه مصر هستم که بخشی از درآمد نفت به توسعه منابع نفت‌خیز اختصاص یابد و این موضوعی است که نمایندگان خوزستان و مناطق نفت‌خیز در جریان آن هستند.

زنگنه با بیان اینکه حفظ و توسعه ظرفیت‌های تولید نفت و گاز در سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی پیش‌بینی شده، اظهار کرد: من باید این سیاست‌ها را اجرا کنم. همچنین در قانون برنامه پنجم مصوب شده که تولید نفت در پایان برنامه به ۴.۸ میلیون بشکه در روز برسد، این میزان در حال حاضر ۳.۸ میلیون بشکه است. علاوه بر این ۲۰۰ میلیارد دلار نیاز سرمایه‌گذاری در صنعت نفت پیش‌بینی شده که ۱۳۰ میلیارد دلار آن در صنایع بالادستی است و برای تحقق آن باید با خارجی‌ها کار کنیم چرا که هم به سرمایه و هم به تکنولوژی نیاز داریم.

وزیر نفت با بیان اینکه ۲۰۰ میلیارد دلار سرمایه را نمی‌توان از بازار داخلی تأمین کرد، گفت: چنین ظرفیتی وجود ندارد ولی معتقدم تا جایی که می‌شود باید از داخل جذب کنیم. ما در قراردادهای خارجی هم حداقل ۲۰ درصد سهم ایرانی‌ها را داریم، ضمن اینکه حضور خارجی‌ها به افزایش امنیت ملی ما هم منجر می‌شود. در مناقصه‌هایی که با توتال برگزار شد ۸۰ درصد ایرانی‌ها برنده شدند در واقع آنها منابع، مدیریت و فناوری می‌آورند و در کنارش ایرانی‌ها کار را جلو می‌برند. وی اضافه کرد: می‌گویند نگاه به داخل ندارید، آیا من نگاه به خارج دارم؟ مپنا و پتروپارس را

هشدار وزیر نفت در جلسه علنی مجلس

## از نظر منابع، در وضع خوبی نیستیم

چه کسی در کشور درست کرد؟ چه کسی تحول عظیم صنعت پتروشیمی را برای جلوگیری از خام فروشی ایجاد کرد؟ ما در سال ۷۶، یک میلیارد دلار تولید پتروشیمی داشتیم و الان این میزان ۲۰ میلیارد دلار است که طی چند سال آینده به ۴۰ میلیارد دلار هم خواهد رسید. همچنین برای لوله‌های مصرفی صنعت نفت قراردادی به ارزش ۵۶۰ میلیون دلار به یک شرکت ایرانی واگذار شده است.

زنگنه با بیان اینکه هزینه‌کرد ۱۵ تا ۱۶ هزار میلیارد دلار برای گازرسانی روستایی علاوه بر تأمین منافع مردم موجب ایجاد اشتغال شده، اظهار کرد: من معتقد نیستم که برای عزت ایران باید بگویم خارجی‌ها به کشور نیایند، مگر تیم ملی ما مربی خارجی ندارد، چه اشکالی دارد تعامل کنیم، این ترس از خارجی‌ها چیست؟

وزیر نفت در ادامه با اشاره به طرح برندنینگ، یادآور شد: این طرح از اول اختیاری بود و اجباری در کار نبوده و هدف آن هم کاهش تصدی دولت و ارائه خدمات بهتر به مصرف‌کنندگان بوده است. برخلاف برداشتی که می‌شود که قرار است انحصار ایجاد شود، چنین چیزی نیست و کسی نمی‌تواند بیشتر از ۲۰ درصد نازل‌ها را داشته باشد، چرا در برابر هر تغییری مقاومت می‌کنیم؟ آیا شما از وضع جایگاه‌ها راضی هستید؟ ما ۳ هزار و ۵۰۰ جایگاه بنزین و گازوئیل و ۲ هزار جایگاه سی‌ان‌جی داریم که برای آنها شرکت‌های خصوصی با ۱۷ هزار پرسنل درست شده که هزینه‌اش به دوش مردم است در حالی که برند، حمل و نقل، نظارت بر کیفیت و کمیت و زیباسازی جایگاه را انجام می‌دهد و این به نفع جایگاه‌داران است و اختیاری است اما اینکه برخی می‌گویند واسطه هستند این چنین نیست و اطلاع‌رسانی اشتباه صورت گرفته است.

وزیر نفت خطاب به نمایندگان گفت: ما برای کار نفت به حمایت شما نیاز داریم، از نظر منابع در وضع خوبی نیستیم و دچار مشکلات جدی هستیم. من نمی‌توانم در جلسه علنی بگویم آمریکا چه برنامه‌هایی دارد، ما نباید بهانه سوءاستفاده دست آنها بدهیم، باید به نفت کمک کنیم چرا که نفت می‌تواند موتور پیشران توسعه اقتصادی کشور باشد.

وی در پایان با بیان اینکه سرمایه‌گذاری سالانه ۵۰، ۴۰ میلیارد دلار کشور را متحول می‌کند، در عین حال گفت که اگر اجازه ندیم سرمایه خارجی به کشور بیاید، وضعیت روز به روز بدتر می‌شود. پس از استماع پاسخ‌های زنگنه نمایندگان عنوان کردند که از اظهارات وزیر نفت قانع شده‌اند.







گزارش جامع پرداخت‌های نقدی دولت در فروردین‌ماه از سوی وزارت اقتصاد منتشر شد

## بودجه‌خواران بزرگ



**فرصت امروز:** دولت فریب و بزرگ، درآمدهای هنگفتش را چگونه خرج می‌کند؟ این پرسشی است که وزارت اقتصاد برای پاسخ‌دادن به آن، چندی است «سامانه جامع خزانه‌داری الکترونیک» را راه انداخته و قرار شده هر ماه همه پرداخت‌های مرتبط با هزینه‌های عمومی دولت را در آن منتشر کند.

درواقع، این اقدام، پیرو دستور رئیس‌جمهور در خصوص تکریم حقوق شهروندی و ابلاغ ضوابط اجرایی بودجه ۱۳۹۷ انجام شده و برای شروع، از ابتدای هفته جاری پرداخت‌های دولت در نخستین ماه از سال جاری منتشر شده است، اما این اطلاعات منتشرشده به‌قدری کلی و غیرشفاف است که عملاً نتوانسته هدف اصلی انتشار اطلاعات، یعنی شفاف‌سازی خرج بیت‌المال را برآورده کند. با این‌همه، می‌توان امیدوار بود که در ادامه اسناد پرداختی به نحوی منتشر شود که اطلاعات مورد انتظار مردم را در اختیار آنها قرار دهد همچنان که وزارت اقتصاد پس از انتشار گزارش جامع پرداخت‌های نقدی دولت، اخیراً دست به ویرایش سند زده و موارد مصرف را در سند جدیدی تحت عنوان «گزارش جامع پرداخت‌های نقدی مرتبط با تخصیص فروردین‌ماه» اصلاح و تکمیل کرده است.

فلا در درگاه اینترنتی وزارت امور اقتصاد و دارایی به آدرس [www.mefa.ir](http://www.mefa.ir) در افزونه‌ای با عنوان «گزارش پرداخت‌های خزانه‌داری کل کشور»، اطلاعات مربوط به پرداخت‌های دولت در هر ماه، یک

فایل PDF بارگذاری می‌شود که فقط نام دستگاه یا استان دریافت‌کننده بودجه را به‌صورت واضح و آشکار نشان می‌دهد و مابقی اطلاعات آن تقریباً ارزشی برای مخاطب ندارد. به گزارش اتاق ایران، در حقیقت این فایل، اطلاعاتی از قبیل شماره سند پرداخت، تاریخ، نوع پرداخت، شماره تراکنش، نام دستگاه اجرایی و مبلغ را دربر دارد که از این میان «نوع پرداخت» نیز به‌صورت کلی در دو کلیشه «حقوق و مزایای مستمر» و «سایر هزینه‌های اجتناب‌ناپذیر» تعریف شده که عملاً منجر به شفاف‌سازی نمی‌شود. در نخستین سند منتشرشده از سوی دولت، کمتر از ۵۰ مورد پرداخت ذیل عنوان حقوق و مزایای مستمر قرار گرفته

بود و حدود ۳۰۰ مورد پرداخت نیز تحت عنوان سایر هزینه‌های اجتناب‌ناپذیر قرار داشت، اما در ویرایش سند پرداخت‌های دولت، تعداد بیشتری سند افزوده شده که بخش قابل توجهی از آن مربوط به «حقوق و مزایای مستمر» است. در سند فعلی که با فرمت PDF منتشر شده، بالغ بر هزار و ۵۷۷ ردیف از پرداخت‌های دولت به دستگاه‌ها در دو عنوان «حقوق و مزایای مستمر» و «سایر هزینه‌های اجتناب‌ناپذیر» به انتشار رسیده که رقم دقیق و تفکیک‌شده آنها به‌واسطه عدم قابلیت استخراج داده از این فایل PDF بسیار زمانبر است. بر این اساس به نظر می‌رسد خزانه‌داری کل باید در ویرایش‌های بعدی سند یا انتشار سندهای

مربوط به ماه‌های آینده، فایل پرداخت‌ها را فرمتی منتشر کند که امکان استخراج اطلاعات از آن وجود داشته باشد. **کلان‌ترین مبالغ پرداختی دولت** اما بررسی اجمالی گزارش پرداخت‌های خزانه‌داری کل کشور در فروردین‌ماه سال ۹۷ نشان می‌دهد که ارقام پرداختی به دستگاه‌های اجرایی از زیر یک میلیون تومان تا چند هزار میلیارد تومان در نوسان است و صندوق‌های بیمه در صدر بودجه‌خواران قرار گرفته‌اند. در این گزارش، بالاترین رقم پرداختی به نام صندوق بازنشستگی کشوری ثبت شده است؛ صندوقی که براساس آخرین آمارها، یک میلیون و ۲۲۷ هزار و ۹۹۳ حقوق‌بگیر دارد و تعداد حق‌بیمه‌هایی

**یادداشت**

**رنج معدن**

غلامرضا حمیدی انارکی  
دبیر خانه معدن

بارها در سخنرانی مسئولان مطرح شده که در ایران پتانسیل‌های معدنی بالایی وجود دارد، اما سوال پیش روی همین مسئولان این است که اگر در ایران پتانسیل معدنی و ذخایر بالایی وجود دارد پس چرا ایران به جایگاهی که شایسته بوده نرسیده است؟

معدن از اکتشاف و استخراج تا فرآوری و تبدیل صنایع معدنی را شامل می‌شود، اما مسأله تنها در بخش‌های محدودی در سطوح استاندارد جهانی و جایگاه اصلی‌مان در رقابت‌های جهانی رسیده‌ایم. بررسی‌ها نشان می‌دهد روند برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌ها به این شکل تعریف شده که دولت‌های هشت ساله به قدرت می‌آیند و در دوره حضورشان در قدرت همه‌چیز رنگ‌بوی دیگری می‌گیرد و با رفتن آن دولت دوباره همه‌چیز در دولت بعدی تغییر می‌کند، این یعنی فقدان استراتژی، مشکلی که بدنه معدن از آن رنج بسیار برده و گاهی اوقات به کلافی سر درگم تبدیل شده است.

پیامد این تصمیم‌گیری‌های فصلی این است که ما مدام در برخورد‌ها و برنامه‌های سلیقه‌ای هشت ساله درجا می‌زیم و هر بار به امید آمدن دولتی دیگر می‌نشینیم. این اشتباه است، سیاست‌گذاری‌های صنعت باید در برنامه‌های بالادستی و چشم‌اندازهای توسعه لحاظ شده و تابع تغییر سیاست‌ها نباشد. برنامه‌ریزی در صنعت باید به شکلی پیش رود که وزیر حق تخصصی از محورهای اصلی برنامه توسعه را نداشته و تنها خود را ملزم به اجرای برنامه توسعه‌های بداند. البته بهره‌مندی از تجارت جهانی در زمینه کنار آمدن سیاست و اقتصاد می‌تواند تاثیرگذار باشد، چنانچه در همه کشورها احزاب قدرتمند چند سال به چند سال در حلقه قدرت سیاسی چاب‌جا می‌شوند و کماکان احترام به برنامه‌های توسعه‌ای مصوب سرجای خودش قرار دارد.

معطل دیگر در توسعه معادن مربوط به اکتشاف است. نگاه به بخش اکتشاف، برای متولی ما سنتی است و متأسفانه آموزش‌های اولیه در این زمینه ارائه نمی‌شود. متولی امر معدن در ایران باید نسبت به زمان، ثروت و پتانسیل‌های نهفته درون کشور آگاه باشد و به رشد و تقویت آن کمک کند. متأسفانه ایراد این است که متولی ما در تئوری گیر کرده و نمی‌تواند وارد سرمایه‌گذاری و شناخت جامع دیگر حوزه‌ها شود. حال آنکه متولی‌های معادن در کشورهای توسعه‌یافته مدام در حال آموزش اولیه‌اند، اما در کشور ما گاهی حتی تصمیم‌های مبتنی هم گرفته می‌شود که هیچ‌گاه به مرحله عمل در نمی‌آید.

توسعه معادن حتماً با شکل‌گیری کنسرسیوم‌ها می‌تواند در توانمندسازی هرچه بیشتر بخش خصوصی موثر باشد. باید بتوانیم منافع ملی را در بلندمدت حفظ کنیم و این به جز با ورود بخش خصوصی مهیا نخواهد شد. باید به سمتی حرکت کنیم که واگذاری‌ها براساس شایسته‌سالاری انجام شود نه روابط. همچنین دولت باید جلوی هرگونه رانت در این بخش را بگیرد. یعنی نباید در سایه نبود بخش خصوصی قدرتمند، برخی امتیازات ویژه نصیب شرکت‌های خصوصی شود. البته خوشبختانه به دلیل قانون‌مداری در بخش معدن پدیده رانت‌خواری در مقایسه با دیگر صنایع در این صنعت به ندرت دیده می‌شود و تنها انتقاد وارده در این مورد در دیون شرکت‌های دولتی می‌توان جست‌وجو کرد.

که می‌گیرد، ۹۰ درصد این تعداد است. بر همین اساس صندوق بازنشستگی کشوری عملاً سال‌هاست قادر به پرداخت مستمری بازنشستگان خود از طریق دریافت حق بیمه نیست و دولت باید ماهانه مبالغ کلانی به آن بپردازد. گزارش وزارت اقتصاد حاکی از این است که دولت در فروردین‌ماه به ازای هر بازنشسته یک میلیون و ۸۰۷ هزار تومان، جمعاً معادل ۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان به صندوق بازنشستگی کشوری پرداخته است. همچنین سازمان تأمین اجتماعی نیروهای مسلح نیز در فروردین‌ماه تحت عنوان «سایر هزینه‌های اجتناب‌ناپذیر» حداقل ۲ هزار و ۳۴۰ میلیارد تومان از دولت بودجه گرفته و در جایگاه دوم بودجه‌خواری قرار گرفته است.

در این میان دستگاه‌های دیگری نیز هستند که ارقام درشتی از دولت پول گرفته‌اند، اما استخراج دقیق اسامی آنها به دلیل ناکارآمدی فایل منتشرشده توسط خزانه‌داری بسیار وقتگیر بوده و امکان اشتباه در محاسبه آن نیز بالاست. البته این نکته را نباید نادیده گرفت که با همین فایل اطلاعاتی ناقص، حساسیت جامعه در مورد بودجه‌های کلان برخی دستگاه‌ها که امسال در جریان انتشار لایحه بودجه توسط دولت خبرساز شده بود، دوچندان خواهد شد؛ مسئله‌ای که می‌تواند در این گزارش، بالاترین رقم پرداختی به نام صندوق بازنشستگی کشوری ثبت شده است؛ صندوقی که براساس آخرین آمارها، یک میلیون و ۲۲۷ هزار و ۹۹۳ حقوق‌بگیر دارد و تعداد حق‌بیمه‌هایی

راه‌اندازی «سامانه جامع خزانه‌داری الکترونیک» به روایت سعید لیلاز

## انتشار اطلاعات خزانه، ژست سیاسی نیست

منابع روبرو هستیم و اکنون راهی به جز شفاف‌سازی و حتی ریاضت اقتصادی نداریم. این استاد دانشگاه ادامه داد: معتقدم باید کمربندها را سفت کرد. در نظر بگیرید اکنون حدود ۵۰ تا ۶۰ هزار میلیارد تومان به منابع عمرانی تخصیص داده شده است. این مبلغی که دولت می‌دهد، با توجه به کاهش سرمایه‌گذاری در کشور به مقدار کافی نیروی کار وارداتی را پوشش نمی‌دهد. وی ادامه داد: در نظر بگیرید که ما اکنون ۶ میلیون دانشجو در کشور داریم. به این معنی که سالانه ۵ میلیون نفر از دانشگاه‌ها در ایران فارغ‌التحصیل و عمده این افراد وارد بازار کار می‌شوند. اگر بخواهیم برای این افراد اشتغال‌زایی کنیم دست‌کم به ۲۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز داریم؛ درحالی‌که هیچ‌گاه در تاریخ ایران بیش از ۱۳۵ تا ۱۴۰ میلیارد دلار جذب سرمایه اعم از داخلی و خارجی نداشته‌ایم. اکنون عدد سرمایه‌گذاری در ایران در حدود ۸۵ تا ۹۰ میلیارد دلار است. یعنی ما نصف میزان مورد نیاز خود هم نمی‌توانیم سرمایه‌گذاری جذب کنیم. به این ترتیب کشور در معرض

بحران فزاینده وحشتناک قرار دارد و اگر اکنون دست به جراحی عمیق نزنند، ممکن است تبدیل به یک معضل لاینحل شود و حتی این احتمال وجود دارد که نرخ بیکاری از ۱۲ درصد کنونی به ۲۰ درصد برسد. لیلاز گفت: تأکید می‌کنم وقتی تصمیم گرفته می‌شود که اطلاعات خزانه به صورت شفاف منتشر شود، این دیگر یک ژست سیاسی نیست. دولت باید برای مردم و حکومت روشن کند که اکنون راهی جز شفافیت وجود ندارد. روحانی باید با شجاعت و صراحت مطرح کند که مسئله ما این است که منابع ما با مصارف‌مان همراه نیست. حالا باید بین مصارف دست به انتخاب زد که کدام برای کشور واجب‌تر است. اگر قرار باشد من نظر کارشناسی بدهم، پیشنهاد می‌کنم دولت نباید به جز سه حوزه هزینه دیگری پرداخت کند.

### ۳ هزینه ضروری کشور

این اقتصاددان درباره سه هزینه ضروری کشور گفت: یکی از این بخش‌ها مربوط به هزینه‌های دفاعی کشور است. همچنین هزینه دستمزد کارکنان دولت یکی از هزینه‌هایی است که باید پرداخت شود و به

چندی پیش، معاون وزیر اقتصاد از انتشار پرداخت‌های خزانه‌داری کل کشور و در دسترس قرار گرفتن این اطلاعات برای عموم مردم خبر داده بود و حالا وزارت اقتصاد، ویرایشی جدید از گزارش جامع پرداخت‌های نقدی دولت در فروردین‌ماه را منتشر کرده که نشان می‌دهد صندوق‌های بیمه در صدر بودجه‌خواران بزرگ فروردین‌ماه امسال بوده‌اند. اما جدا از کنکاش در مبالغ کلان پرداختی توسط دولت، نفس این اقدام به تعبیر سعید لیلاز، اقدام مثبتی است. او با حمایت از اقدام اخیر دولت در انتشار اطلاعات خزانه و ریزپرداختی‌ها به سازمان‌ها طبق قانون بودجه، آن را صرفاً یک ژست سیاسی ندانسته و معتقد است اکنون مصارف ما بیشتر از منابع ما است و ما با کسری شدید منابع روبرو هستیم و چاره‌ای نداریم جز اینکه از برخی مصارف خود صرف‌نظر کنیم. لیلاز در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اقدام اخیر وزارت اقتصاد درباره انتشار اطلاعات خزانه گفت: اکنون در ایران مسئله جنگ بر سر منابع به وجود آمده است؛ اتفاقی استراتژیک و ژئوپلیتیک رخ داده

**فراخوان واگذاری مدیریتی بیمارستان شهید ستاری شهرستان قرچک**

**دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شهید بهشتی** در نظر دارد نسبت به واگذاری مدیریتی بیمارستان شهید ستاری شهرستان قرچک به نشانی: قرچک، میدان شهید ستاری، کمربندی جنوبی بعد از پمپ CNG اقدام نماید. لذا از کلیه متقاضیان دعوت میشود در صورت تمایل جهت دریافت اسناد مناقصه و فرمت قرارداد حداکثر تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۱۳۹۷/۲/۸ بارائه معرفی نامه کتبی به نشانی: تهران، بزرگراه شهید چمران، ولنجک، خیابان یمن، خیابان شهید اعرابی، جنب بیمارستان آیت ا... طالقانی، دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شهید بهشتی، ساختمان شماره (۱) ستاد، طبقه سوم، دبیرخانه کمیسیون مناقصات و مزایدهات دانشگاه و یا آدرس اینترنتی [afa.sbm.ac.ir](http://afa.sbm.ac.ir) مراجعه نمایند. متقاضیان میتوانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۲۳۸۷۲۲۲۲ تماس حاصل نمایند. شرکت کنندگان میتوانند جهت اطلاع بیشتر از شرایط واگذاری در جلسه پرسش و پاسخی که بدین منظور روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۲/۱۰ در دفتر معاونت توسعه مدیریت و منابع دانشگاه برگزار میگردد، حضور بهم رسانند.

**روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شهید بهشتی**

م الف ۲۵۱

**آگهی برگزاری مناقصه عمومی**

**شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان** در نظر دارد عملیات اجرایی به شرح زیر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	محل تأمین اعتبار	برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)
۹۷-۱-۲۴	اجرای عملیات لوله گذاری فاضلاب فرعی های شرق بلوار معلم در شهر خواتسار (۴) (با ارزیابی کیفی)	تملك دارایی های سرمایه ای (اسناد خزانه اسلامی - اوراق مشاركت با سایر منابع)	۱۳/۴۵۲/۴۲۳/۲۱۷	۶۷۳/۰۰۰/۰۰۰
۹۷-۱-۲۵	احداث ایستگاه پمپاژ ۴ مپه ۹۰ کیلو واتی و مخزن ۱۰۰۰ متر مکعبی شهر مدیسه منطقه لنجان ( دو مرحله ای )	تملك دارایی های سرمایه ای (اسناد خزانه اسلامی - اوراق مشاركت با سایر منابع)	۲۲/۱۲۱/۱۶۶/۰۰۰	۱/۱۰۷/۰۰۰/۰۰۰

مهلت تحویل اسناد به دبیرخانه معاملات شرکت اتاق ۲۹۲: تا ساعت ۱۵:۳۰ روز شنبه به تاریخ ۹۷/۰۲/۱۵  
تاریخ گشایش اسناد مناقصه: از ساعت ۸ صبح روز یک شنبه به تاریخ ۹۷/۰۲/۱۶  
دریافت اسناد: سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان [www.abfaesfahan.ir](http://www.abfaesfahan.ir)  
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات [www.iets.mporg.ir](http://www.iets.mporg.ir)  
شماره تلفن گویا: ۸ - ۰۳۰ - ۳۶۶۸۰۰۳۰ - داخلی (۳۳۵)

**روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان**



مسکن



وام، نصف قیمت مسکن را پوشش می دهد

تا پیش از سال ۱۳۹۲ تسهیلات مسکن حدود ۷درصد قیمت یک واحد متوسط در تهران را پوشش می داد. هم اکنون قدرت وام به ۴۵ تا ۵۰ درصد رسیده است اما با میانگین کشورهای توسعه یافته فاصله زیادی دارد.

به گزارش ایسنا، در کشورهای توسعه یافته، تسهیلات مسکن با سودهای یک تا ۲ درصد پرداخت می شود که بیش از ۹۰ درصد قیمت ملک را پوشش می دهد. در ایران با وجود تلاش هایی که در دولت های یازدهم و دوازدهم برای احیای تسهیلات مبتنی بر پس انداز شده، این رقم به ۵۰ درصد رسیده اما هنوز به عنوان ابزاری پر قدرت برای تقویت طرف تقاضا محسوب نمی شود. مثل هایی که در دهه های اخیر در ایران دنبال شده عمدتاً مبتنی بر تقبل سود وام توسط دولت بوده که از یک سو منجر به افزایش مطالبه بانک مرکزی از دولت شده و از سوی دیگر نارضایتی عمومی را به دلیل عدم پرداخت یارانه ایجاد کرده است. هم اکنون بانک مرکزی بابت یارانه بر سود ۲۲ هزار میلیارد تومان از دولت طلبکار است و به ادعای وزیر راه و شهرسازی، دولت چنین پولی در اختیار ندارد. این ارقام صرفاً وارد حساب شده، حسابداری می شود و بدهی دولت و طلب بانک مرکزی و بانکها از دولت افزایش پیدا می کند. نتیجه این است که بانکها ترجیح می دهند اصلاً تسهیلات ندهند و در عمل بی اعتمادی گسترده بانکها نسبت به دولت ایجاد می شود.

دولت های یازدهم و دوازدهم قدرت تسهیلات وام مسکن را نسبت به دوره های قبل هفت برابر افزایش دادند. بنا به گفته وزیر راه و شهرسازی تا قبل از سال ۱۳۹۲ میزان تسهیلات مسکن ۲۰ میلیون تومان و قیمت یک واحد متوسط ۳۰۰ میلیون تومان بود. در واقع میزان وام بانکی نسبت به ارزش ملک (Loan To Value) در تهران به حدود ۷درصد کاهش پیدا کرده و در شهرستانها ۱۷ تا ۲۰ درصد بود.

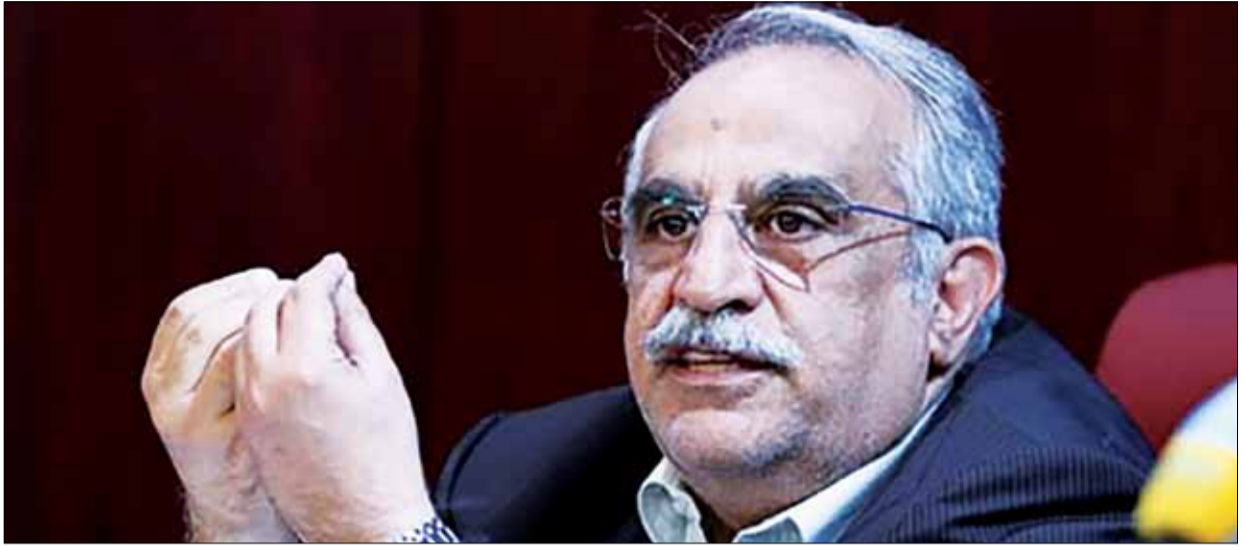
عباس آخوندی با اشاره به اینکه میزان تسهیلات ساخت و خرید برای یک زوج در تهران ۱۶۰ میلیون تومان است، گفت: نسبت وام به ارزش از هفت به ۴۵ تا ۵۰ درصد افزایش یافته است، بنابراین متقاضی توانمند شده و می تواند با توان بیشتری وارد بازار شود. این رقم برای زوج ها در شهرهای بزرگ غیر از تهران ۱۲۰ میلیون تومان و در شهرهای کوچک ۸۰ میلیون تومان است. در شهرهای کوچک یک آپارتمان متوسط با قیمتی نزدیک به ۱۱۰ تا ۱۲۰ میلیون تومان معامله می شود، بنابراین ۸۰ میلیون تومان تسهیلات رقم بسیار بالایی به حساب می آید و نسبت وام به قیمت بسیار ارزشمند است. از سوی دیگر با توجه به اینکه سود پایین است، تسهیلات ارزان قیمت به شمار می آید و مقدار اقساط کاهش پیدا می کند.

به گفته آخوندی، دولت به دنبال آن است با توجه به توانایی هایی که دارد، راهکارهایی را اتخاذ کند که متکی به یارانه نباشد، چراکه تاکنون همه روش های متکی به یارانه شکست خورده و بی اعتمادی گسترده ایجاد کرده اند. وی درباره تجربه این قبیل راهکارها در کشور توضیح داد: با اجرای راهکارهای متکی به یارانه سهم بخش مسکن از کل تسهیلات بانکی به زیر ۱۳ درصد کاهش پیدا کرد و به ۷درصد رسید که این رقم معمولاً بین ۲۲ درصد تا ۲۶ درصد بود؛ لذا بانکها از بخش مسکن خارج شدند. از سوی دیگر اگر بخواهیم مثل تجربه مسکن مهر پول چاپ کنیم، مشکلات دیگری پدید می آید. حتی مجلس گذشته نیز پیش از دولت یازدهم این اقدام را در بودجه سال ۱۳۹۲ متوقف کرد. وزیر راه و شهرسازی با اشاره به راهکارهای موجود برای تحریک بخش تقاضای مسکن گفت: روشی که من پیگیری کردم این بود که به سراغ پس انداز برویم. در این روش هر که پس انداز کرد بر مبنای آن تسهیلات دریافت می کند. پیشتر که در وزارت مسکن و شهرسازی فعال بودم نیز این اقدام صورت گرفت. هنگامی که در سال ۱۳۷۲ این اقدام آغاز شد، تعداد پس انداز کنندگان تقریباً ۲۰۰ نفر بودند که این تعداد در سال ۱۳۸۴ به ۳ میلیون نفر رسید. آخوندی افزود: در این روش تلاش بر این است که قیمت تمام شده پول را برای بانک کاهش دهیم. فردی که با استفاده از این روش پس انداز می کند، به ازای خواب پول سود دریافت نمی کند، بلکه امتیاز تسهیلات می گیرد. به این ترتیب قیمت تمام شده پول برای بانک کاهش می یابد و تنها به اندازه عملیات جاری آن می شود. اگر عملیات در حوزه مسکن دقیق طراحی نشود، در حد شعار باقی مانده و سریع متوقف می شود. در ایران مداخله های بزرگتر از مسکن مهر سراغ نداریم، اما در همان دولت قبل متوقف شد، چون این مداخله ها امکان تداوم ندارند.

وزیر راه و شهرسازی سپس به تشریح ارقام مشارکت و سپرده گذاری مردم پرداخت و گفت: در این سه ساله تعداد پس انداز کنندگان بیش از ۴۰۰ هزار نفر و میزان سپرده بیش از ۷۰۰۰ میلیارد تومان شده است. دولت به سمت تجهیز منابع خاص بخش مسکن حرکت کرد که این تجهیز منابع چند ویژگی دارد؛ به بخش دیگری داده نمی شود؛ چراکه هر کسی که پس انداز کرده است در برابر آن به دنبال وام مسکن است. قیمت تمام شده پول نیز صرفاً معادل هزینه عملیات نگهداری در بانک است، بنابراین قیمت پول برای بانک بیش از ۳ یا ۴ درصد نیست. این پول ارزان قیمت است.

مسعود کرباسیان برای دومین بار در طول این هفته به بهارستان رفت

گزارش وزیر اقتصاد از آخرین وضعیت بانکها



۹ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان در زمان دولت یازدهم و ۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در دولت دوازدهم بوده است و او امیدوار است این میزان در ماه های ابتدایی امسال به ۳۰ هزار میلیارد تومان نیز برسد. کرباسیان با اشاره به قانون رفع موانع تولید گفت: در این قانون مواردی راجع به برهیز بانکها از بنگاهداری است که بتوانند منابع مالی خود را آزاد کرده و در اختیار بخش های تولیدی کشور قرار دهند. وزارت اقتصاد ضمن نظارت بر این کار باید گزارش های پیشرفت کار را هر سه ماه یک بار به کمیسیون های مختلف مجلس فرستد.

وزیر اقتصاد ادامه داد: همه راجع به دلیل بنگاهداری بانکها اطلاعاتی دارند که یکی از دلایل آن راجع به بند ج قانون ملی کردن بنگاه ها، شرکتها و کارخانجات است. دلیل دوم ناظر به این است که به بانکها اجازه شریک شدن در سیستم شرکتها و ادغام موسسات مالی و اعتباری را داده است. همچنین لزوم سرمایه گذاری و مشارکت در طرح های بزرگ ملی از قبیل بزرگراه ها و موسسات بزرگ

نیز بانکها را درگیر کرده بود که خودشان سرمایه گذاری مستقیم کنند.

به گزارش ایسنا، وزیر اقتصاد اضافه کرد: از طرف دیگر ناتوانی بدهکاران جهت بازپرداخت وام های شان، بانکها را ناگزیر کرد که نسبت به تملک دارایی ها اقدام کنند. البته جذابیت سرمایه گذاری نیز بانکها را ترغیب به این کار کرد.

وی مهم ترین اصل فلسفه واگذاری را اجرای بند ۹ سیاست های اقتصاد مقاومتی ابلاغی رهبری دانست و گفت: این بند ناظر به اصلاح و تقویت همه جانبه نظام مالی کشور است. رئیس جمهور نیز در این باره تأکید داشته که باید بانکها از رقابت و بنگاهداری پرهیز کنند، کاری که در دستور کار قرار گرفته است.

کرباسیان خاطر نشان کرد: اجرای ماده ۱۶ قانون رفع موارد تولید نیز بانکها را موظف به واگذاری اموال مزاد و سهام تحت تملک بانکها کرد. اثرات واگذاری آزادسازی منابع بانکها برای افزایش توان تسهیلات دهی و تخصیص بهینه منابع در جهت افزایش تولید، کمک به حل معضل جریان

واردات و صادرات و شفافیت کامل در عرضه و تقاضای بازار ارز از اهداف اصلی اعلام شد که در رأس آن اشراف دولت بر ارز ناشی از صادرات و تأمین ارز واردات قرار دارد. طبق آخرین اعلام مدیران ارشد دولتی، طرف عرضه در بازار ارز ایران از دو محل است، اول درآمد نفتی حدود ۵۰ میلیارد دلار و بخش دیگر صادرات غیرنفتی که تا حدود ۴۷ میلیارد دلار است و در مجموع تا ۹۷ میلیارد دلار می رسد. در مقابل دو تقاضا وجود دارد؛ یکی واردات کالا در حد ۵۱ میلیارد دلار و دیگری واردات خدمات که در نهایت حدود ۲۵ میلیارد دلار است و جمع تقاضای ارز داخلی به مرز ۸۰ میلیارد دلار به صورت متعارف می رسد. بر این اساس دولت معتقد است که می تواند نیاز واقعی اقتصاد به ارز را شناسایی و تأمین کند چراکه درآمد و منابع ارزی پاسخگوی نیازها و مصارف است.

در این راستا بانک مرکزی از چندی پیش از طراحی و راه اندازی سامانه های برای ساماندهی و شفاف سازی تجارت خارجی خبر داد و اعلام کرد که پس از شناسایی نیازهای واقعی و ضروری، نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) را در قالب سامانه های طراحی کرده است، این سامانه اخیراً در بانک مرکزی رونمایی شد. نظام یکپارچه مدیریت ارزی (نیما) که از نگاه برخی مدیران دولتی می تواند بانک ارزی کشور باشد، بازاری با قابلیت تنظیم شونده و سیاست گذاری است.

در مجموع در سامانه نیما چهار گروه عمده حضور دارند؛ اول واردکنندگان

فروش می رفته و باید بابت آن مالیات می دادند. کرباسیان گفت که بخشی از فروش دارایی و افزایش سرمایه ای که انجام شده به افزایش سرمایه بانک کشاورزی منجر شده است که می خواهیم ۳۰ هزار میلیارد ریال را جهت افزایش سرمایه استفاده کنیم که اقدام مؤثری در راستای افزایش نقدینگی و سالم سازی بانکها است.

همچنین در زمان صحبت های کرباسیان رئیس مجلس درباره دلیل واگذار نشدن اموال مزاد بانک توسعه صادرات و کم بودن واگذاری اموال مزاد بانک مسکن از وزیر اقتصاد سؤال پرسید که وی در پاسخ گفت: بانک توسعه صادرات اموال مزاد نداشته است، اما ما درباره این بانک دنبال موضوع بانک مشترک ایران و ونزوئلا هستیم که مسائل آن را با رایزنی با وزارت خارجه حل می کنیم تا آن را تعیین وضعیت کنیم.

وزیر اقتصاد در پایان گفت: بانک مسکن درگیر مسکن مهر است که باید مابه التفاوت یارانه را حل می کردیم تا بعداً به وضعیت دارایی ها رسیدگی کنیم.

کالا و خدمات به عنوان متقاضیان ارز، گروه دوم شامل صادرکنندگان کالا و خدمات به عنوان عرضه کننده ارز، گروه سومی که واسطه گران شامل بانکها و صرافی ها هستند و منابع را از سمت عرضه کنندگان به متقاضیان هدایت می کنند. همچنین گروه چهارمی که نقش ناظر را دارد، یعنی سیاست گذار بر اساس پیش بینی منابع و مصارف، نرخ، دامنه آزادی نرخ، اولویت ها و سقف مصارف را از طریق سامانه کنترل صرافی ها از طریق سامانه نظارت ارز، بازرگانان از راه سامانه جامع تجارت و بانکها از کانال پورتال ارزی امکان ورود به سامانه نیما را دارند. در این بین فعالیت صرافی ها که اکنون معاملات ارزی آنها ممنوع شده است، مورد توجه خواهد بود. بنابر اعلام مدیران بانک مرکزی صرافی های مجاز می توانند از طریق این سامانه ارز صادرکنندگان را خریداری و حواله های ارزی آنها را بفرشند.

صادرکنندگان می توانند به طور مستقیم ارز خود را در این سامانه فروخته و باید گزارش آن را سه ماه یکبار به دولت اعلام کنند. وقتی که تقاضای واردکننده به این سامانه می آید این اطمینان را ایجاد می کند که ثبت سفارش انجام شده و به تأیید وزارت صنعت، معدن و تجارت رسیده که خود عاملی مؤثر در کنترل قاچاق محسوب می شود.

در مجموع در سامانه نیما چهار گروه عمده حضور دارند؛ اول واردکنندگان

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۷۲۶,۷۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۷۰,۰۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۷۴۲,۵۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۷۸۵,۰۰۰	▼
نیم سکه	۸۷۳,۰۰۰	
ربع سکه	۵۳۸,۵۰۰	
سکه گرمی	۳۵۱,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (بوسان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۶,۸۳۵	▲
پوند انگلیس	۸,۰۱۰	▼
درهم امارات	۱,۵۱۰	▼

بانکنامه

درخواست عجیب سیف از مسافران:

برای خرید ارز مدتی صبر کنید

رئیس کل بانک مرکزی در خصوص تأمین ارز مورد نیاز مسافران گفت: فعلاً مبنای تأمین ارز مسافران خارجی همان بخشنامه های بانک مرکزی است و مردم مدتی صبر خود را به تأخیر بیندازند. به گزارش مهر، ولی الله سیف در حاشیه رونمایی از سامانه جامع نیما در جمع خبرنگاران در پاسخ به سؤالی مبنی بر اینکه مردم تنها ۵ هزار یورو اجازه خروج ارز از کشور را دارند و در کنار آن قادر به تأمین هزار یورو بیشتر برای سفرهای خارجی خود نیستند، گفت: مردم می توانند سفر خود را اندکی به تأخیر اندازند و البته باید با شرایط جدید نیز خود را وفق دهند و صبر داشته باشند.



رئیس کل بانک مرکزی در پاسخ به این سوال که آیا سقف ارز مسافری افزایش خواهد یافت، گفت: بانک مرکزی تعهدی در این رابطه ندارد که سهمیه را زیاد کند، اما به هر حال یکی از ویژگی های سامانه نیما آن است که می تواند انعطاف پذیر باشد و متناسب با شرایط در آن تصمیم گیری شود، اما به هر حال مدیریت منابع و مصارف باید صورت گیرد. وی التهابات غیراقتصادی را عامل نوسانات اخیر ارزی دانست و خاطر نشان کرد: با سامانه نیما، بازار را رصد کرده و نوسانات غیر اقتصادی را مهار می کنیم.

دسترسی به کلیه خدمات الکترونیکی با روبات اطلاع رسانی بانک انصار

روبات اطلاع رسانی جامع بانک انصار با هدف ایجاد دسترسی به کلیه خدمات بانکداری الکترونیک در بستر شبکه مجازی آماده استفاده مشتریان شبکه بانکی است. به گزارش شمانیوز، روبات اطلاع رسانی جامع بانک انصار که هم اکنون در بستر پیام رسان تلگرام می تواند بی درنگ دسترسی کاربران و مشتریان را به کلیه خدمات بانکداری الکترونیک، تسهیلاتی، مشاوره های پولی و مالی، اطلاعات تمامی شعب بانک، کانال های ارتباطی و... را فراهم کند و اطلاعات مناسبی در اختیار ایشان بگذارد.

یکی از ویژگی های روبات اطلاع رسان بانک انصار وجود خدمات مشاوره ای است که مخاطبان شبکه بانکی می توانند با ورود به این بخش نسبت به محاسبه نرخ سود سرمایه خود و همچنین محاسبه نرخ، مبلغ و سود تسهیلات طبق مقادیر دلخواه ورودی، اطلاعات مفیدی به دست آورند. بر اساس این گزارش، روبات پیام رسان انصار در حال حاضر در بستر پیام رسان تلگرام فعالیت داشته و به محض فراهم شدن امکانات مورد نیاز در پیام رسان های داخلی، به این پیام رسان ها کوچ خواهد کرد. شایان ذکر است که علاقه مندان می توانند با جستجوی آدرس @AnsarBank\_IRbot در پیام رسان اشاره شده و ورود به ربات اطلاع رسان، از خدمات بانک استفاده نمایند.



تأیید ورود سکه به بورس کالا  
پیش فروش ۵ میلیون سکه

دبیر کل بانک مرکزی، ورود سکه به بورس کالا را تأیید کرد و گفت در حال رایزنی با سازمان بورس برای ورود سکه به بورس کالا است، چراکه در این حالت می‌تواند با توجه به شرایطی که در بورس وجود دارد فروش انحصاری سکه را تعدیل کند. او همچنین از پیش‌فروش بیش از پنج میلیون قطعه سکه خبر داد. به گزارش ایسنا، در حالی پیش‌فروش سکه حدود دو ماه در بانک ملی در حال برگزاری بوده و از دو هفته پیش سررسیده‌های آن از دوره شش‌ماهه و یک‌ساله به هفت مرحله افزایش یافت که طولی نکشید در حدود یک هفته بعد از اجرای سررسیده‌های جدید، پیش‌فروش یک ماهه و به دنبال آن سه ماهه متوقف شد. آن طور که دبیر کل بانک مرکزی اعلام کرده است در این مدت حدود پنج میلیون سکه پیش‌فروش شده که ظاهراً بخش قابل توجهی در حدود یک میلیون قطعه آن مربوط به فروش یک ماهه است. گرچه چندی پیش بانک مرکزی اطمینان داده بود سکه‌های پیش‌فروش شده حتماً به صورت سکه تحویل می‌شود، اما در روزهای گذشته برخی خبرها در رابطه با احتمال عدم تحویل فیزیکی و پرداخت وجه معادل سکه وجود داشت که دلیل آن به افزایش پیش‌فروش و احتمال عدم تأمین برمی‌گشت. با این حال احمدی تأکید کرد که به هیچ عنوان این گونه نیست و حتماً بانک مرکزی نسبت به تعهدی که برای تحویل سکه داده غیر از این عمل نمی‌کند و از سکه عقب‌نشینی نخواهد کرد.

وی یادآور شد: اگر در سال‌های گذشته این مورد پیش آمده که به جای سکه گزینیه‌های دیگری وجود داشته آن هم به معنی عدم تحویل سکه نبوده است، بلکه با توجه به مسائلی که وجود داشت تنوعی از محصولات را در اختیار مشتریان قرار دادیم که اگر می‌خواهند سود بانکی، سکه یا وجه معادل آن را دریافت کنند. احمدی این را هم گفت که با توجه به این که اکنون در آزای خرید سکه به مردم کارت سکه تحویل می‌شود ممکن است شرایطی فراهم شود که بتوانند مانند پول نقد سکه‌های خود را کارت به کارت کنند، یعنی نیاز به تحویل فیزیکی آن نیست. در حالی پیش‌فروش سکه تا مرز پنج میلیون پیش رفته که اخیراً جهانگیری نیز در این رابطه اظهاراتی داشت و گفت حدود ۶۵ هزار نفر فقط این تعداد سکه را خریداری کردند که در بین آنها افرادی هستند که ۲۵ هزار قطعه خرید کرده‌اند.

گروه‌های خودرویی و پالایشگاهی شاخص بورس را بالا کشیدند

# سیگنال‌های تردید به سمت بازار سرمایه



**فرصت امروز:** سرانجام روند نزولی بازار سرمایه روز سه‌شنبه متوقف شد و شاخص کل اندکی جان گرفت و توانست خود را تا میان‌های کانال ۹۴ هزار واحدی برساند. با اینکه بورس تهران بعد از مدت‌ها شاهد رشد آرام قیمت بعضی سهام‌های شاخص‌ساز بود، اما از دست دادن کانال ۹۵ هزار واحدی طی روزهای گذشته، سیگنال‌های چندان امیدبخشی به فعالان بازار سهام نمی‌دهد.

با این‌همه، شاخص بورس برخلاف روند منفی روزهای گذشته، این بار مثبت شد و نگاهی به تابلو معاملات بورس در روز سه‌شنبه نشان می‌دهد که گروه‌های خودرویی و پالایشگاهی، بیشترین نقش را در رشد شاخص داشته‌اند. از یک سو، قیمت نفت در بازارهای جهانی تقویت شد و به حدود بشکه‌ای ۷۴ دلار رسید و این موضوع باعث افزایش جذابیت قیمت سهام پالایشگاه‌ها شد و از سوی دیگر نیز سهام شرکت‌های گروه خودرو به دلیل کاهش قابل توجه قیمت سهام این گروه و رسیدن به قیمت‌های جذاب برای نوسان‌گیران، با استقبال خریداران روبه‌رو گشت.

به گزارش ایسنا، از زمانی که اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور درباره تعیین تکلیف ارز تک‌نرخی صحبت کرد و گفت دلار ۴۲۰۰ تومانی در اختیار فعالان اقتصادی قرار داده می‌شود، همه منتظر تحقق این موضوع هستند اما انتظارها و نگرانی‌ها درباره آینده این تصمیم خود التهایی را به بازار سرمایه وارد می‌کند و بازار را در انتظار نگه می‌دارد.

بورس تهران در این روزها عمدتاً روند کاهشی در قیمت‌ها را تجربه کرده و روز گذشته از معدود روزهایی بود که شاخص مالی و همچنین روی بازار ارز تأثیر خود داشت.

اصفهان، پالایش نفت اصفهان، فولاد خوزستان و پالایش نفت بندرعباس جزو نمادهایی بودند که سعی کردند شاخص‌های بازار سرمایه را به سمت بالا هدایت کنند. در طرف مقابل ملی صنایع مس ایران، سرمایه‌گذاری غدیر، پتروشیمی پردیس و شرکت ارتباطات سیار ایران تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سرمایه ایران داشتند.

در گروه محصولات شیمیایی شاهد نوسان قیمت سهام‌ها عمدتاً کمتر از یک درصد به سمت بالا یا پایین بودیم. در این گروه حدود ۱۸ میلیون و ۴۹۵ سهم به ارزش حدود ۴ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای قیمت بیش از نیمی از سهام‌ها با افزایش روبه‌رو شد و تعدادی نیز کاهش اندکی را شاهد بودند. در این گروه که یکی از گروه‌هایی بود که ارزش معاملاتی نسبتاً مقدار زیادی را نشان می‌داد ۲۵ میلیون سهم به ارزش ۱۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

فعالان بازار سهام سیگنال‌های مثبتی را به بازار نمی‌دهد. شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران روز سه‌شنبه ۲۷۶ واحد رشد کرد و تا رقم ۹۴ هزار و ۵۷۶ بالا رفت. شاخص کل هم وزن نیز با ۷۴ واحد رشد رقم ۱۶ هزار و ۸۰۴ را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور حدود ۳۷۰ واحد افزایش یافت و تا رقم ۱۰۰ هزار و ۷۲۵ بالا رفت. شاخص بازار اول و دوم نیز هر یک به ترتیب ۲۵۲ و ۲۹۶ واحد رشد کردند.

با این‌که در روزهای گذشته بسیاری از سهام‌ها در کاهش شاخص کل نقش داشتند، روز سه‌شنبه فولاد مبارکه همچون قندی‌ها به جز در سه نماد با کاهش قیمت مواجه بودند. در این گروه پنج میلیون سهم به ارزش ۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۲۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۵۷۸ میلیون سهم و اوراق مالی بود. آیفکس نیز ۵.۱ درصد کرد و تا رقم ۱۰۶۰ بالا رفت. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۲۰۳ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۱۷۲ میلیون سهم و اوراق مالی طی ۳۱ هزار و ۶۳۶ نوبت دادوستد شد.



مدیرعامل بورس کالا تشریح کرد

دلایل پذیرش سنگ آهن در بورس کالا

پذیرش کنسارته سنگ آهن در بورس کالا با هدف جذب سرمایه‌گذار جدید در این حوزه برای افزایش حجم تولید این محصول انجام شده است.

حامد سلطانی‌نژاد، مدیرعامل شرکت بورس کالای ایران در گفت‌وگو با سنا، در خصوص سرانجام معامله کنسارته سنگ آهن در بورس کالا گفت: سال گذشته سنگ آهن در بورس کالا مورد پذیرش قرار گرفت اما هنوز این محصول در بورس کالا معامله نشده است.

وی درباره دلایل پذیرش سنگ آهن در بورس کالا گفت: در بازار آهن بخش‌هایی از زنجیره تولید آهن و فولاد قیمت‌گذاری و بخش‌هایی کشف قیمت می‌شود و این موضوع عدم توازن را در قیمت این محصولات ایجاد کرده بود.

وی با اشاره به افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ تأکید کرد: برای رسیدن به ظرفیت ۵۵ میلیون تنی آهن در افق ۱۴۰۴ باید کمبودهایی که در تأمین سنگ آهن وجود دارد، برطرف شود.

به گفته وی، در اوج و فرودهای بازارهای جهانی، سرمایه‌گذاری در صنعت سنگ آهن به دلیل قیمت‌گذاری سنگ آهن در داخل با ریسک مواجه می‌شود.

وی با اشاره به شرایط مساعد شرکت‌های سنگ آهنی گفت: با بررسی صورت‌های مالی شرکت‌های سنگ آهن به نظر می‌رسد این شرکت‌ها سودآوری خوبی دارند و دلیلی برای اینکه قیمت‌گذاری محصولات این شرکت به سمت آزادسازی حرکت کند، وجود ندارد، اما زمانی که قیمت سنگ آهن در بازار جهانی افزایش یا کاهش پیدا می‌کند عموماً چون قیمت‌گذاری ما در سنگ آهن دستوری است، سرمایه‌گذاری جدیدی در بازار سنگ آهن انجام نمی‌شود.

مدیرعامل شرکت بورس کالای ایران با اشاره به اینکه بر مبنای افق ۱۴۰۴ باید حتماً سرمایه‌گذاری‌های جدید در حوزه سنگ آهن انجام شود، گفت: در برنامه‌ریزی‌های تکنولوژی جدید برداشت سنگ آهن و تکنولوژی‌های جدید تولید سنگ آهن مورد توجه قرار بگیرند چراکه ذخایری که برداشت از آنها راحت‌تر است روزی به پایان می‌رسد و باید سراغ ذخایری رفت که برداشت از آنها سخت‌تر است. به همین دلیل باید از الان برای افزایش سرمایه‌گذاری در حوزه اکتشاف و بهره‌برداری بیشتر سنگ آهن تلاش شود.

سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج

## آگهی تجدید مزایده شماره ۷-۹۷ (منفک شده از کد آگهی ۳۸-۹۶) اجاره عرصه جهت نصب و راه اندازی شهر بازی کودک

سازمان سیمما و منظر فضاهای سبز شهری شهرداری کرج در نظر دارد:

مشخصات مندرج در جدول ذیل را از طریق مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط به مدت سه سال شمسی واگذار نماید:

ردیف	موضوع تجدید مزایده	قیمت پایه اجاره ماهیانه	آدرس
۱	اجاره عرصه جهت نصب و راه اندازی شهر بازی کودک به مساحت تقریبی ۵۰۰ مترمربع	۲۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال	کرج - چهارراه کارخانه قند میدان شهید فهمیده - خیابان قنات پارک والفجر

۱- سپرده شرکت در مزایده به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد:

- ضمانتنامه بانکی معادل مبلغ فوق، که به مدت سه ماه اعتبار داشته و قابل تمدید باشد.
- واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب شماره ۱۰۰۱۰۰۱۰۱۲۱ بانک شهر شعبه عظیمیه.
- برندگان نفر اول و دوم مزایده هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نباشند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.
- سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.
- مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید هر یک از اسناد مزایده به حساب شماره ۱۰۰۱۰۰۱۰۲۶۱ بانک شهر شعبه عظیمیه واریز و واصل فیش واریزی به امور پیمانهای سازمان ارائه نمایند.
- متقاضیان جهت خرید اسناد مزایده از تاریخ نشر این آگهی به مدت ده روز می‌توانند در ساعت اداری به امور قراردادها سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج واقع - عظیمیه - ضلع شمالی میدان استقلال - طبقه اول دفتر امور پیمانها مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۲۶ ۳۲۵۴۰۳۰۳ تماس مراجعه نمایند.
- محل دریافت اسناد و قبول پیشنهادات: دبیرخانه سازمان سیمما.
- مهلت ارائه و تحویل اسناد: حداکثر ۱۰ روز کاری از تاریخ درج آگهی میباشد.
- داشتن معرفی نامه همراه مهر و امضاء مدیر عامل شرکت هنگام خرید اسناد مزایده الزامی میباشد.
- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مزایده مندرج شده است.
- مالیات بر ارزش افزوده به عهده مستاجر بوده و به مبلغ کل قرارداد اضافه خواهد شد.
- هزینه چاپ دو آگهی تومان و کارشناسی رسمی دادگستری به عهده برنده مزایده میباشد.

**Park Karaj.ir**

روابط عمومی سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج

سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج

## آگهی تجدید مزایده شماره ۷-۹۷ (منفک شده از کد آگهی ۳۸-۹۶) اجاره عرصه جهت نصب و راه اندازی شهر بازی کودک

سازمان سیمما و منظر فضاهای سبز شهری شهرداری کرج در نظر دارد:

مشخصات مندرج در جدول ذیل را از طریق مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط به مدت سه سال شمسی واگذار نماید:

ردیف	موضوع تجدید مزایده	قیمت پایه اجاره ماهیانه	آدرس
۱	اجاره عرصه جهت نصب و راه اندازی شهر بازی کودک به مساحت تقریبی ۵۰۰ مترمربع	۲۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال	کرج - چهارراه کارخانه قند میدان شهید فهمیده - خیابان قنات پارک والفجر

۱- سپرده شرکت در مزایده به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد:

- ضمانتنامه بانکی معادل مبلغ فوق، که به مدت سه ماه اعتبار داشته و قابل تمدید باشد.
- واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب شماره ۱۰۰۱۰۰۱۰۱۲۱ بانک شهر شعبه عظیمیه.
- برندگان نفر اول و دوم مزایده هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نباشند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.
- سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.
- مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید هر یک از اسناد مزایده به حساب شماره ۱۰۰۱۰۰۱۰۲۶۱ بانک شهر شعبه عظیمیه واریز و واصل فیش واریزی به امور پیمانهای سازمان ارائه نمایند.
- متقاضیان جهت خرید اسناد مزایده از تاریخ نشر این آگهی به مدت ده روز می‌توانند در ساعت اداری به امور قراردادها سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج واقع - عظیمیه - ضلع شمالی میدان استقلال - طبقه اول دفتر امور پیمانها مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۲۶ ۳۲۵۴۰۳۰۳ تماس مراجعه نمایند.
- محل دریافت اسناد و قبول پیشنهادات: دبیرخانه سازمان سیمما.
- مهلت ارائه و تحویل اسناد: حداکثر ۱۰ روز کاری از تاریخ درج آگهی میباشد.
- داشتن معرفی نامه همراه مهر و امضاء مدیر عامل شرکت هنگام خرید اسناد مزایده الزامی میباشد.
- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مزایده مندرج شده است.
- مالیات بر ارزش افزوده به عهده مستاجر بوده و به مبلغ کل قرارداد اضافه خواهد شد.
- هزینه چاپ دو آگهی تومان و کارشناسی رسمی دادگستری به عهده برنده مزایده میباشد.

**Park Karaj.ir**

روابط عمومی سازمان سیمما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج





### تولید کاغذ در کارخانه‌های داخلی متوقف شد

رئیس سندیکای تولیدکنندگان کاغذ و مقوا از توقف تولید کاغذ در کارخانه‌های داخلی خبر داد. به گزارش مهر به نقل از صداوسیما، ابوالفضل روغنی گفت: کارخانه‌های تولید کاغذ روزنامه و تحریر به علت حمایت‌نشدن از سوی دستگاه‌های متولی تعطیل شدند، زیرا تمام نیاز بازار از طریق واردات انجام شد و تولیدات این کارخانه‌ها دپو و یا خمیر شد. وی افزود: واردات کاغذ تحریر و روزنامه به دلیل ارائه تسهیلاتی همچون ارز مبادله‌ای به واردکنندگان برای آنها جذابیت دارد، از سوی دیگر حمایتی از تولیدکنندگان داخلی این محصول نمی‌شود که تمام این عوامل دست به دست هم داد تا کارخانه‌ها به تعطیلی کشانده شود.

روغنی گلپایگانی با اشاره به وضع نامناسب بازار کاغذ ادامه داد: سه کارخانه تولیدکننده کاغذ چاپ و تحریر در کشور هستند که در سال ۹۶ تولید جدی نداشتند. وی گفت: از سال گذشته تاکنون با اینکه شعار «اقتصاد مقاومتی» مطرح بود، تقریبا هیچ کاغذ تحریر و روزنامه‌ای در کشور تولید نشده است. مشکل اینجاست که کاغذ خارجی را حاضر هستیم به هر قیمتی تهیه کنیم، اما برای تعیین قیمت کاغذ داخلی شرایط سختی برای تولیدکنندگان اعمال می‌شود. رئیس کمیسیون صنایع اتاق ایران با اشاره به شعار سال ۹۷ گفت: در سال ۹۷ شرایط نه‌تنها بهتر نشده است، بلکه شرایط بدتری هم پیش خواهد آمد. با وجود اینکه امسال شعار حمایت از کالای ایرانی مطرح شده همچنان شرایط برای واردات تسهیل شده است، درحالی‌که برای تحقق این شعار باید از کاغذ داخلی حمایت و به آنها امکانات داده شود. روغنی گلپایگانی با انتقاد از عملکرد برخی دستگاه‌های دولتی افزود: برخی نهاده‌ها مانند آموزش‌وپرورش و وزارت ارشاد از خرید کاغذ داخلی استقبال نمی‌کنند و به سمت خرید کاغذ وارداتی می‌روند.

وی اضافه کرد: کارخانه‌های داخلی می‌توانند ۶۰درصد نیاز داخلی کاغذ روزنامه و ۴۰درصد نیاز کل کشور به کاغذ تحریر را تأمین کنند.

رئیس سندیکای تولیدکنندگان کاغذ و مقوا گفت: ما نمی‌خواهیم واردات کاغذ به کشور ممنوع شود، اما حداقل با حمایت از کارخانه‌های داخلی به آنها امکان رقابت با محصولات خارجی داده شود.

### پول گاز صادراتی به عراق را گرفته‌ایم

مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به صادرات گاز از ایران به عراق، گفت عراق تاکنون هزینه گازی که از ایران وارد کرده را پرداخت کرده است. به گزارش ایسنا، حمیدرضا جعفری در چهارمین همایش تولید پایدار گاز در کمیته خبرنگاران را بیان اینکه تولید گاز در سال ۱۳۹۷ به ۲۵۰ میلیارد مترمکعب در سال می‌رسد، اظهار کرد: میزان تولید گاز در حال حاضر ۲۱۰ میلیارد مترمکعب در سال است.

وی با تاکید بر اینکه کیفیت گاز در سال آینده افزایش پیدا خواهد کرد، افزود: در سال آینده نه‌تنها میزان تولید افزایش پیدا می‌کند، بلکه گازی که از بخش بالادست به دست می‌آید افزایش یافته تا کیفیت فرآورده‌هایی که از این گاز تولید می‌شود نیز ارتقا یابد. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به قطع آیونمان از قبض گاز مشترکان، ادامه داد: قطع آیونمان باعث شده شرکت گاز هزار میلیارد تومان از دست بدهد که اگر این موضوع ادامه پیدا کند نباید انتظار خدمات مطلوب را از شرکت گاز داشته باشیم.

**کارشناسان ترکمستان ماه آینده به ایران می‌آیند**  
 عراقی در مورد اختلاف گازی بین ایران و ترکمنستان که سال ۱۳۹۵ ایجاد شد، اظهار کرد: قرار است کارشناسان ترکمنستان ماه آینده به ایران بیایند. در این مورد بررسی‌ها صورت گرفته و رئیس‌جمهور دو کشور به توافق رسیدند که مذاکره کنند. البته اگر ترکمنستان بخواهد به داد‌گاه برویم خواهیم رفت. وی در مورد کیفیت سوآپ گاز ترکمنستان، گفت: اگر سوآپ گاز آنها خوب نباشد یا گاز را قطع می‌کنیم یا جریمه می‌کنیم. در حال حاضر کیفیت گاز آنها در حد جریمه خوب است. البته قول دادند کیفیت را بالا ببرند و بعد از اینکه کیفیت افزایش یافت، جریمه را کم می‌کنیم.

**ایران آماده صادرات گاز به بصره**

مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به صادرات گاز به عراق، اظهار کرد: ایران آماده صادرات گاز به بصره است و هر زمان که پولش را بدهد صادرات را آغاز می‌کنیم.

وی ادامه داد: تاکنون عراق هر میزانی که گاز گرفته پول آن را پرداخت کرده است. در سال ۱۳۹۷ بصره به صادرات گاز اضافه می‌شود.

براساس این گزارش عراقی طی سخنرانی که در همایش داشت با بیان اینکه در سال ۱۳۹۶ گاز حتی یک لحظه هم قطع نشد، اظهار کرد: شرکت گاز در سه محور مدیریت تأمین گاز کشور، حضور فعال در فرصت‌های مناسب تجارت جهانی گاز و تجدید ساختار صنعت گاز ماموریت دارد.

## شناسه کالا، بستری مهم برای مقابله با قاچاق



ضرورت اجرایی‌شدن طرح شناسه کالا، شناسه‌دار شدن ۱۱ گروه کالایی است که از طریق واردات قانونی و یا تولیدات قانونی در کشور مورد استفاده قرار می‌گیرند.

به گزارش عیارآنلاین، سامانه شناسه کالا، مصوب قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز است و وزارت صنعت، معدن و تجارت موظف شده تا این سامانه را تشکیل داده و به ۱۱ گروه کالایی، شناسه کالا ارائه کند و به این ترتیب زیرساختی فراهم شود تا در ادامه فرآیند جنس قاچاق از جنس قانونی قابل تشخیص گردد. درواقع، ضرورت این سامانه، شناسه‌دار شدن کالاهایی است که از طریق واردات قانونی و یا تولیدات قانونی در کشور مورد استفاده قرار می‌گیرند و با شناسه‌دار شدن کالا می‌توان فرآیند تولید و توزیع محصول واقعی را یافت و آنها را ردیابی کرد.

بنابراین سامانه شناسه کالا، سمانه‌ای به منظور تولید و دریافت شناسه کالا و تشکیل شناسنامه کالا است که فرآیندهای درخواست و صدور شناسه کالا را دربر گرفته و امکان استعلام شناسه کالا را برای سامانه‌ها و افراد مرتبط فراهم می‌کند؛ شناسه باید روی کالا نصب شود و این به ترتیب وقتی بازرسان مبارزه با کالای قاچاق به بازار یا انبارها مراجعه می‌کنند و چنانچه شناسه کالا روی کالا نصب نباشد، ظن ورود کالا به زنجیره تجاری کشور از مسیر غیررسمی افزایش یافته و این شروع فرآیند پیچیده تشخیص کالای قاچاق، جعلی یا تقلبی است.

علت شکل‌گیری این سامانه، مدیریت کالا در طول زنجیره تجاری کشور است و بر این اساس زبان مشترک در کل فعالیت‌های تجاری فراهم می‌شود؛ این

اتفاق تا حد زیادی می‌تواند زیرساختی را فراهم کند که در وهله نخست از ورود کالای قاچاق از مبادی رسمی جلوگیری کند و در وهله دوم کالاهای واردشده دارای نظم خاصی در فرآیند تجاری کشور شوند.

**کوتاهی برخی کارگروه‌های گروه‌های کالایی در پیشبرد طرح**  
 براساس آیین‌نامه و دستورالعمل‌های مربوطه، یک‌سال پس از راه‌اندازی سامانه شناسه کالا، باید وارد مرحله بعدی طرح یعنی شناسه رهگیری شویم؛ حال با توجه به آنکه برای اجرای عملیات پس از این مدت، باید دست‌کم پس از شش ماه برنامه‌ریزی‌های طرح رهگیری کشور عملیاتی شده، بهتر است گروه‌های کالایی که سرعت کمتری دارند از روش‌ها و راهکارهای یکنای گروه‌های کالایی عملیاتی‌شده، الگوبرداری کرده و به مسیر اجرای طرح بازگردند.

### برندسازی لوازم آشپز خانه، مسیری که به حمایت از کالای ایرانی منتهی می‌شود

در صورت توفیق در برندسازی لوازم خانگی در ایران می‌توان در تسخیر بازارهای خارجی به موفقیت‌های بیشتری دست یافت.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، لوازم آشپزخانه یا لوازم خانگی یکی از فعالیت‌ها و تولیدات بسیار درآمدزا در جهان محسوب می‌شود و موفقیت در این حوزه، نقش بسزایی در قدرتمندتر شدن اقتصاد کشور و توسعه فرصت‌های شغلی ایفا خواهد کرد. یکی از معضلاتی که در ارتباط با تولید لوازم آشپزخانه یا لوازم خانگی مطرح است به بی‌اعتمادی بخش قابل توجهی از جامعه هدف این محصولات و تولیدات معطوف می‌شود و همین عارضه باعث شده میل به خرید کالاهای خارجی و حتی چینی بیشتر شود.

رضا یرثی، یکی از توزیع‌کنندگان و فروشندگان لوازم آشپزخانه و لوازم خانگی در غرب استان تهران با اشاره به لزوم توجه هرچه بیشتر به صنعت تولید لوازم آشپزخانه و خانگی اظهار کرد: با در نظر گرفتن این واقعیت که تمامی خانوارها نیازمند خرید و تهیه این محصولات هستند و به نوعی راه گریزی از خرید آن وجود ندارد، بیش از پیش به اهمیت این محصولات و درآمدزایی حاصل از تولید آن پی خواهیم برد.

وی افزود: ب‌وجود چنین ضرورتی، متأسفانه با کاهش قدرت خرید مردم و رکود حاکم بر بازار، وضعیت بسیار نا مساعدی از حیث رونق در این صنف را شاهد هستیم و طبیعتا در شرایطی که توزیع‌کننده در عرضه لوازم خانگی و آشپزخانه به اصطلاح کسبه با خواب بازار و کسادى دست و پنجه نرم می‌کند،

بالتبع شرایط نامساعد موجود به مراکز تولیدی نیز انتقال پیدا خواهد کرد. این فروشنده لوازم خانگی در غرب استان تهران گفت: اگرچه برخی از مسئولان با تأکید بر رشد اقتصادی بر عدم وجود رکود عمیق تأکید می‌ورزند، اما اظهارات اینجینینی نافی واقعیت‌های بازار نخواهد بود و چک‌های برگشتی و کمبود نقدینگی، واضح‌ترین دلیل برای رکود اقتصادی در یکی از مهم‌ترین صوف تولیدی همچون لوازم آشپزخانه و خانگی است.

یرثی بیان کرد: متأسفانه در ارتباط با برندسازی، تولیدکنندگان لوازم آشپزخانه موفق عمل نکرده‌اند و قطعا در صورت حصول توفیق در این بخش با صادرات هرچه بیشتر و جلب نظر افراد و گروه‌هایی که در همین بازار راکد چه از حیث تنوع‌طلبی و چه

از سر تیزاز به خرید لوازم آشپزخانه می‌ورزند، می‌شد شرایط متفاوت‌تری را در این عرصه تجربه کرد و به نوعی رکود داخلی را تا حدود بسیاری دور زد. وی افزود: به اعتقاد بنده باید تلاش ویژه‌ای برای برندسازی در تولیدات لوازم آشپزخانه لحاظ شود که البته تحقق این موضوع مستلزم حمایت مطلوب و موثر بانک‌ها از حیث وام‌دهی، تسهیلات و البته رفع موانع تولید از پیش روی این صنعت به‌واسطه تدبیر دستگاه‌های ذی‌ربط است.

#### رکود اقتصادی، بسیاری از تولیدکنندگان را ورشکسته کرده است

یرثی گفت: به نظر بنده ابتدا باید رکود از اقتصاد کشور رخت بر بندد؛ زیرا پیش‌نیاز برندسازی، حیات و بقای یک صنعت است.

مشکل در ثبت سفارش کالاها

## سامانه تجارت کامل راه‌اندازی نشده است

کالا ثبت سفارش‌ها باید از طریق سامانه ثبت تجارت انجام شود»، سامانه‌ای که به گفته رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات هنوز به‌طور کامل راه‌اندازی نشده است و بسیاری از کالاها با مشکل ثبت سفارش روبه‌رو هستند. فرهاد احتشام‌زاد در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: اتفاقی که پس از تعطیلات نوروز در وهله اول رخ داد شوک ارزی بود که به بازار وارد شد و بعد از این شوک هم، دلار ۴۲۰۰ تومانی



فروش آبیومه‌های قاچاق در سوپرمارکت‌ها

### برندهایی که زیرسبیلی رد می‌شوند

مدت‌ها از جولان آبیومه‌های قاچاق عربی در سوپرمارکت‌ها می‌گذرد، اما به نظر می‌رسد برای عرضه این آبیومه‌ها سختگیری خاصی لحاظ نشده و در نهایت حساسیت‌ها به چند برند خاص مربوط شده است. به گزارش ایسنا، در سال‌های گذشته بارها اعلام شده که هیچ‌یک از شرکت‌های عرب مجوز صادرات کالا به ایران را ندارند بر این اساس واردات هیچ‌گونه آبیومه عربی قانونی نیست، اما با این وجود در اغلب سوپرمارکت‌های سطح شهر تهران انواع و اقسام نوشیدنی‌های عربی وجود دارد. البته گاه شرکت‌های ایرانی با توجه به شرایط، دست به اقدامی معنادار زده و نوشیدنی‌هایی را با ظاهر مشابه انواع عربی وارد بازار کرده‌اند، اما همچنان نوشیدنی‌های عربی در بازار به وفور یافت می‌شود. گفت‌وگوی میدانی با برخی از فروشندگان این آبیومه‌ها گویای آن است که تعزیرات نسبت به برخی برندهای آبیومه‌های قاچاق حساسیت خاص ن نشان می‌دهد و جریمه‌هایی نسبتا بالا را اعمال می‌کند، اما همچنان برخی نوشیدنی‌های عربی هستند که نسبت به آنها حساسیت خاصی لحاظ نمی‌شود. بر این اساس در موارد متعدد فروشندگان و توزیع‌کنندگان این نوشیدنی‌ها تلاش می‌کنند انواع نوشیدنی‌های عرب را در ویترین یا پخشال‌های خود به گونه‌ای جاسازی کنند که پراحتی مشخص نباشد تا بدین شیوه هم امکان دور زدن نظارت‌ها وجود داشته باشد و هم برای عرضه این کالاها در بازار راه باز باشد. اما نکته جالب اینکه در اکثر مواقع فروشندگان بر نظارت سلیقه‌ای تأکید کرده و این‌گونه اعلام می‌کنند که «بررسی‌ها و نظارت‌ها تنها به چند برند خاص محدود می‌شود». از سوی دیگر اینگونه اعلام می‌شود که برخی محصولات با بسته‌بندی و کاملا مشابه انواع محصولات عرب تولید شده یا گفته می‌شود واردات آنها قانونی است، چراکه دارای نشان سیب سلامت هستند و بر این اساس ناظران تعزیرات برای ارائه این محصولات در سوپرمارکت‌ها مشکل خاصی نمی‌بینند. به هر صورت جای سوال است در شرایطی که حتی نسبت به گل‌های تزئینی از سوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز طرح‌های ضربتی برقرار می‌شود، چطور سلامت مردم مورد بی‌توجهی قرار گرفته و اقدام جدی در این زمینه صورت نمی‌گیرد؟ از سوی دیگر جای سوال است که اگر قرار بر برخورد با ارائه این کالاهاست، چرا ناظران تفاوت قائل شده و برخی برندها را به اصطلاح زیرسبیلی رد می‌کنند؟

این اتفاق در شرایطی رخ می‌دهد که پیش از این بارها حتی مطالبی درباره سرطان‌زا بودن برخی از این آبیومه‌ها اعلام شده است. در گذشته برخی مسئولان منطقه آزاد قشم اینگونه اعلام کرده‌اند که این جزیره با توجه به نزدیک‌بودن به مرز آبی با کشورهای حاشیه خلیج فارس، آماج قاچاق کالاها و آبیومه‌های غیراستاندارد قرار گرفته و از آنجاکه اداره کل غذا، دارو و استاندارد سازمان منطقه آزاد قشم مجوز ورود کالاهای غیراستاندارد را ممنوع کرده‌اند، متأسفانه این کالاها از طریق مبادی غیرقانونی و به‌صورت انبوه وارد قشم می‌شوند. معاون وقت امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز تأکید کرده بود این وزارتخانه به هیچ‌عنوان مجوز واردات نوشیدنی‌های مختلف را صادر نمی‌کند، چراکه با توجه به تولیدات کشور در این عرصه نیازی به واردات کالای خارجی وجود ندارد. همچنین پیش از این به کرات اعلام شده که هیچ آبیومه عربی مجوز واردات به کشور را ندارد، اما با تمام این تفاسیر بخش قابل توجهی از بازار آبیومه و نوشیدنی کشور در اختیار برندهای عرب و واردکنندگان که به قاچاق آنها پرداخته‌اند اختصاص دارد.

### صادرات ال پی جی ایران ۱۴درصد افزایش یافت

منابع کشتیرانی گفتند، صادرات ال پی جی ایران در ماه آوریل به حدود ۵۰۰ هزار تن خواهد رسید. این رقم تقریبا با رقم ۵۲۰ هزار تنی که ایران در ماه ژانویه صادر کرده بود بیشترین میزان صادرات از زمان لغو تحریم‌ها محسوب می‌شد. برابری ال پی جی، به گزارش ستیم، میزان صادرات ال پی جی ایران در ماه آوریل تقریبا ۱۴درصد بیشتر از ماه مارس خواهد بود و کل صادرات ال پی جی ایران از ابتدای سال جاری را به ۱.۸۶ میلیون تن خواهد رساند. به گفته منابع کشتیرانی و ارزیابی‌های موسسه پلاتس، بخش عمده ال پی جی صادراتی ایران در ماه آوریل به کشورهای چین، اندونزی، تایلند و احتمالا کنیا بوده است. شرکت اورینتال انرژی چین، یک محموله شامل ۳۴هزار تن پروپان و ۱۴هزار تن بوتان از ایران خریداری کرده که قرار است روز ۲۵ آوریل به کینزو برسد. این شرکت همچنین یک محموله شامل ۳۳هزار تن پروپان و ۱۱هزار تن بوتان نیز از ایران خریداری کرده که هم‌اکنون در دریای عمان مستقر و قرار است در روز ۱۲ مه به نینگپو برسد. منابع کشتیرانی در خاورمیانه همچنین گفتند، شرکت کونلون چین نیز اخیرا قراردادهایی برای خرید ماهانه سه محموله ال پی جی از ایران منعقد کرده است. چین همچنین قصد دارد به تلافی اقدامات آمریکا علیه کالاهای چینی، تعرفه واردات پروپان از آمریکا را به ۲۵درصد افزایش دهد. به گفته تحلیلگران و تجار، در صورت عملی‌شدن این افزایش تعرفه‌ای، ممکن است شرکت‌های چینی به افزایش واردات ال پی جی از خاورمیانه و از جمله ایران روی بیاورند.



## طرح ترافیک جدید فاقد ارزش کارشناسی است

عضو هیأت تطبیق فرمانداری تهران با تأکید بر اینکه طرح ترافیک فاقد ارزش کارشناسی است، گفت شورای شهر تازه به حرف ما رسیده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، در پنجاه و هفتمین جلسه علنی شورای شهر تهران که یکشنبه ۱۲ اردیبهشت‌ماه برگزار شد، به پیشنهاد افشین حبیب‌زاده یکی از اعضای کمیسیون حمل و نقل و ترافیک شورای شهر، شهرداری ملزم به ارائه گزارش گره‌های ترافیکی به شورای شهر و شورای ترافیک شد.

قبل از رأی‌گیری درباره این طرح محسن پورسیداقایی، معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهرداری تهران با این پیشنهاد مخالفت کرد و گفت نیازی به ارائه گزارش گره‌های ترافیکی نیست.

محمد علیخانی، رئیس کمیسیون حمل‌ونقل ترافیک شورای شهر تهران خطاب به پورسیداقایی گفت: شما همواره با نظرات کارشناسی مخالفت می‌کنید، رویه‌ای را پیش گرفته‌اید که می‌توان اسم آن را مخالفت خوانی گذاشت.

وی افزود: پورسیداقایی معاونت حمل‌ونقل و ترافیک شهرداری تهران را به معاونت طرح ترافیک تبدیل کرده است.

علیخانی با اشاره به طرح ترافیک جدید گفت: هنگام تصویب طرح ترافیک جدید نیز به نظرات کارشناسی دقت نکردید و این همه مشکل به بار آوردید.

اختلاف‌های موجود بین اعضای شورای شهر و شهرداری بر سر طرح ترافیک عاملی شد تا محمد قانبیلی، عضو هیأت تطبیق فرمانداری در این خصوص اظهار نظر کند.

قانبیلی، عضو هیأت تطبیق فرمانداری تهران ضمن تأکید بر اینکه اعضای فرمانداری از همان ابتدا با طرح ترافیک جدید مخالف بودند، گفت: طرح ترافیک جدید فاقد ارزش کارشناسی است.

وی افزود: آن هنگام هیچ کس نظرات ما را جدی نگرفت و اعضای شورای شهر اکنون به حرف ما رسیده‌اند.

قانبیلی در پایان گفت: با اجرای طرح ترافیک جدید مشکلاتی پیش می‌آید که مبین نبود کارشناسی در این طرح است.

## همه رانندگان تاکسی شهر تهران بیمه تکمیلی می‌شوند

مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی تهران گفت همه رانندگان تاکسی شهر تهران که دارای کارنامه هوشمند فعال هستند تحت پوشش بیمه تکمیلی قرار می‌گیرند.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، علیرضا قنادان در حاشیه تجلیل از رانندگان برتر شرکت تاکسیرانی تأیید بر جمع خبرنگاران افزود: بیمه تأمین اجتماعی مسئله اغلب تاکسیرانان تهران است و حتی برخی از رانندگان جدید تاکسی از این بیمه هم برخوردار نیستند.

وی گفت: تاکسیرانی تهران برای کم کردن از بار این مشکل اقدام به برنامه‌ریزی برای بیمه تکمیلی رانندگان تاکسی کرده است.

قنادان افزود: بخشی هزینه‌های درمانی کلینیکی، پاراکلینیکی و عمل‌های جراحی رانندگان تاکسی و افراد زیر پوشش آنها تحت پوشش این بیمه تکمیلی قرار می‌گیرند. وی گفت: تاکسیرانی تهران به ازای هر راننده تاکسی در این طرح ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان پرداخت می‌کند و جا دارد دولت هم به این کار کمک کند.

قنادان با اشاره به فعالیت ۸۰ هزار تاکسی در تهران افزود: پیش‌بینی می‌کنیم ۶۰ تا ۷۰ هزار نفر از رانندگان تاکسی پایتخت در این طرح شامل بیمه تکمیلی شوند.

وی گفت: بیمه تکمیلی رانندگان تاکسی رایگان است و برای خانواده‌ها و اعضای تحت تکفل آنان تا ۷۰ درصد تخفیف در نظر گرفته شده است.

مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی تهران افزود: رانندگانی که تمایل به استفاده از این بیمه تکمیلی دارند باید در سامانه الکترونیکی که بعداً اطلاع‌رسانی می‌شود ثبت‌نام کنند.

قنادان نوسازی تاکسی‌ها در تهران را مسئله‌ای پیچیده خواند و گفت: در سال حمایت از کالای ایرانی که در پی جایگزینی تاکسی‌های فرسوده با خودروهای جدید تولید داخل هستیم خودروسازان عرضه خودرو به تاکسیرانی را متوقف کرده‌اند.

وی افزود: متأسفانه به دلایل مختلف فرآیند نوسازی ناوگان تاکسی در تهران و سراسر کشور با چالش مواجه شده است.

قنادان گفت: یکی از خودروسازهای کشور از ارائه پیش‌فاکتور خودداری می‌کند و عملاً با توقف نوسازی ناوگان در شهر تهران مواجه هستیم.

مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی تهران افزود: هم‌اکنون ۱۰ هزار تاکسی فرسوده در صف انتظار برای نوسازی در تهران وجود دارد که به هیچ وجه تعمیرات آنها امکان‌پذیر نیست و به علت متوقف شدن طرح نوسازی ناوگان تاکسیرانی هزینه‌های ناشی از آن را تاکسیرانان و شهروندان پرداخت می‌کنند.

آشفته‌بازاری که توسط برخی شرکت‌ها ایجاد شده است به این زودی‌ها فروکش نخواهد کرد. به گزارش پرشین خودرو، بازار خودروهای داخلی وارداتی همچنان با آشفتگی و نوسان قیمت روبه‌رو است و درحالی‌که با ورود مجلس و با تصویب یک فوریت تعیین ضوابط حقوق ورودی و ساماندهی بازار خودرو، انتظار می‌رود طی هفته‌های آتی بازار خودرو از وضع کنونی خارج و با کاهش تدریجی تعرفه‌ها، قیمت خودروهای وارداتی کاهش یابد.

بازار خودروهای وارداتی در حالی همچنان روزهای پرافت و خیزی را می‌گذراند که به گفته رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران، تعبات ارزی و جریان افزایش تعرفه‌ها در این مدت بر قیمت وارداتی‌ها تأثیر زیادی گذاشته است به‌طوری‌که طی هفته اخیر قیمت اسپورتیج از سوی شرکت اطلس خودرو با ۳۳ میلیون افزایش ۳۱۲ میلیون تومان اعلام شده است

درحالی‌که قیمت این خودرو در بازار حدود ۳۰۰ میلیون تومان معامله می‌شود.

سعید مومنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران با اشاره به افزایش قیمت خودروهای وارداتی‌ها را عرضه بسیار محدود خودرو به بازار دانست و اظهار داشت: از دی‌ماه سال گذشته که سامانه ثبت سفارش باز شده، خودرویی وارد بازار نشده است و تمامی خودروهای قاچاقی که در این مدت وارد شده است ظرف مدت تیرماه تا دی‌ماه سال گذشته که سایت بسته بوده وارد شده است و اگر خودرویی نیز در بازار وجود دارد عمدتاً مربوط به ثبت سفارش‌های غیرقانونی است که عمدتاً سال ۹۶ از گمرک ترخیص و وارد بازار شده است.

به گفته وی، هر چند روز گذشته اعلام شد سامانه ثبت سفارش بسته شده است اما عملاً از ابتدای دی‌ماه سال گذشته که سامانه ثبت سفارش نیز باز شد تاکنون خودروی جدیدی وارد بازار نشده است به‌طوری‌که آمار یک ماهه اول امسال حاکی از کاهش ۷۳ درصدی واردات خودرو دارد.

مومنی تصریح کرد: از

دی‌ماه سال گذشته با افزایش تعرفه‌ها به ۹۵درصد، خودرویی با نرخ تعرفه‌های جدید وارد بازار نشده است و تمام خودروهایی که در بازار وجود دارد با تعرفه ۵۵درصد و دلار ۳۷۰۰ تومان در سال گذشته وارد شده است و هیچ کدام از این خودروها با دلار ۶هزار تومان وارد نشده است مسلماً در این بازار شرکت‌ها سود نمایندگانه‌اران و فروشندگان خودروی تهران، امروز مشتری منتظر کاهش قیمت است، از این رو هیچ متقاضی در این آشفته‌بازار اقدام به خرید و فروش خودرو نمی‌کند اما در صورت کاهش تعرفه، پیش‌بینی می‌شود بازار خودروهای وارداتی شرایط و وضعیت بهتری را به خود گرفته و از روند فعلی خارج شود.

وی با توجه به تصویب طرح یک فوریت ساماندهی بازار خودرو و تأثیر آن بر جریان کلی بازار خودروهای وارداتی تصریح کرد: روز گذشته مجلس یازده تبصره را برای واردات خودرو تعیین و اعلام کرد که تعرفه

واردات خودرو باید کاهش یابد و شرکت‌های واردکننده در صورتی که بیش از سود تعیین شده خودرویی را عرضه کنند برای آنها تبعات قضایی به دنبال خواهد داشت، از این رو انتظار می‌رود با این اقدام مجلس بازار خودروهای وارداتی با تغییر در قیمت همراه شود. مومنی تصریح کرد: با توجه به این جریانات، قیمت‌ها قطعی نیست و در صورتی که تعرفه‌ها تغییر کند شرکت‌ها قیمت‌ها را کاهش خواهند داد و پس از این نیز به نظر می‌رسد نظرات بر بازار خودروهای وارداتی بیشتر خواهد شد.

**تلاش برای حذف بازار نرخی خودروهای داخلی**  
رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران در ادامه به وضع بازار خودروهای داخلی اشاره کرد و اقدام یکی از شرکت‌ها در افزایش قیمت را موجب آشفتگی و ایجاد موج روانی در بازار خودروهای داخلی اعلام کرد و افزود: اولین روز هفته جاری با اقدام یکی از شرکت‌های داخلی، قیمت محصولات این شرکت تا ۶ میلیون افزایش یافت

درحالی‌که زمانی که خودروی ۵۰ میلیونی ۶ میلیون در بازار افزایش می‌یابد قطعاً اثر روانی بسپاری را به دنبال خواهد داشت و قطعاً آشفته‌بازاری که ایجاد شده به این زودی‌ها فروکش نخواهد کرد.

وی گفت: البته این اقدام چند ساعتی به طول نیانجامید و روز گذشته قیمت‌ها به رقم‌های قبلی بازگشت. این موج روانی قطعاً یک‌روزه از بین نخواهد رفت، به‌طوری‌که ظرف یک روز ساندرو استپ وی ۶۶ میلیون تا ۷۰ میلیون در بازار به فروش رفت و ساندرو اتومات معمولی نیز تا ۶۲ میلیون در بازار به فروش رسید.

مومنی در پایان با اشاره به ادامه جریان دو نرخی در بازار برخی خودروهای داخلی خاطر نشان کرد: در چند روز گذشته به غیر از چند خودرو که در بازار همچنان دوت‌نرخی هستند مثل تندر پلاس و ۲۰۶ اتوماتیک که هر دو ۵۹ میلیون در بازار هستند سایر خودروها همان قیمت‌های قبلی هفته گذشته را حفظ کردند و تغییر زیادی در هفته جاری ایجاد نشده است.

# موج روانی افزایش قیمت‌ها به این زودی‌ها فروکش نمی‌کند



درحالی‌که زمانی که خودروی ۵۰ میلیونی ۶ میلیون در بازار افزایش می‌یابد قطعاً اثر روانی بسپاری را به دنبال خواهد داشت و قطعاً آشفته‌بازاری که ایجاد شده به این زودی‌ها فروکش نخواهد کرد.

وی گفت: البته این اقدام چند ساعتی به طول نیانجامید و روز گذشته قیمت‌ها به رقم‌های قبلی بازگشت. این موج روانی قطعاً یک‌روزه از بین نخواهد رفت، به‌طوری‌که ظرف یک روز ساندرو استپ وی ۶۶ میلیون تا ۷۰ میلیون در بازار به فروش رفت و ساندرو اتومات معمولی نیز تا ۶۲ میلیون در بازار به فروش رسید.

مومنی در پایان با اشاره به ادامه جریان دو نرخی در بازار برخی خودروهای داخلی خاطر نشان کرد: در چند روز گذشته به غیر از چند خودرو که در بازار همچنان دوت‌نرخی هستند مثل تندر پلاس و ۲۰۶ اتوماتیک که هر دو ۵۹ میلیون در بازار هستند سایر خودروها همان قیمت‌های قبلی هفته گذشته را حفظ کردند و تغییر زیادی در هفته جاری ایجاد نشده است.

## قاچاق ۴۲۴ خودروی خارجی رسماً تکذیب شد

گمرک و پنجره واحد تجارت فرامرزی موجد است.

متأسفانه در خصوص اتهام قاچاق خودرو علی‌رغم اینکه برخی رسانه‌ها غیراصولی عمل کرده و قبل از بررسی موضوع، حکم صادر کردند، هنوز هیچ مرجع رسمی قضایی در این زمینه اظهارنظر نکرده است. فارغ از اینکه پشت پرده چنین اتهامات به نفع چه کسانی است، به‌طور قطع و یقین چنین هیاهوهایی منجر به فرار سرمایه به‌ویژه سرمایه بخش خصوصی از مناطق مرزی کشور می‌شود، درحالی‌که استان‌های مرزی به شدت تشنه سرمایه‌گذاری و توسعه هستند.

در همین خصوص دکتر احمد مرادی، نماینده بندرعباس در مجلس شورای اسلامی با عنوان این مطلب که نباید با جنجال و هیاهوی رسانه‌ای زمینه فعالیت اقتصادی بخش خصوصی در استان را از بین ببریم، گفت: جریان‌سازی اخیر قطعاً امنیت اقتصادی را برای بخش خصوصی از بین می‌برد.

وی در گفت‌وگوی اختصاصی با پردیس خودرو با بیان اینکه بنده هنوز در خصوص جزئیات موضوع تحقیق و بررسی نکرده‌ام، گفت: سه عامل بدآظهاری، کم‌آظهاری و جعل سند زمینه‌ساز قاچاق در گمرک می‌شود. هر

مجلس و دولت نسبت به قاچاق ۴۲۴ خودرو واکنش نشان دادند و ضمن رد این موضوع نسبت به تخریب بخش خصوصی هشدار دادند.

به گزارش پدال‌نیوز، موضوع قاچاق خودرو توسط یکی از شرکت‌های واردکننده رسمی چند روزی است که در رسانه‌ها موجب هیاهو شده است. این در حالی است که به لحاظ فنی احتمال وقوع قاچاق خودرو نزدیک به صفر است، چراکه با توجه به لینک ارتباط الکترونیکی گمرک ایران با سازمان‌های همجوار از جمله صدور کارت ترخیص راهور ناجا (مرکز شماره‌گذاری نیروی انتظامی جمهوری اسلامی ایران)، ورود غیرقانونی خودرو و صدور پلاک در عمل میسر نیست.

از آنجا که انتشار غیرحرفه‌ای این خبر قبل از هر گونه بررسی جامع توسط مسئولان منجر به تشویش اذهان عمومی شده مسئولان ذی‌ربط

گمرک نسبت به آن واکنش نشان داده و صراحتاً وقوع چنین موضوعی را از اساس رد کرده‌اند. بنا بر اعلام گمرک شهید باهنر بندرعباس، تشریفات گمرکی این خودروها قانونی بوده و به صورت قانونی به گمرک اظهار شده است.

در این خصوص فرود عسگری،

## اقدام خودسرانه فروشندگان لاستیک برای افزایش قیمت

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان لاستیک، فیلتر و روغن با اشاره به افزایش غیرقانونی قیمت لاستیک توسط فروشندگان گفت قیمت روغن افزایشی نیافته ولی متأسفانه برخی فروشندگان اقدام به افزایش قیمت ۱۰درصدی لاستیک‌های ایرانی و ۲۰درصدی لاستیک‌های خارجی کرده‌اند که این افزایش قیمت منسوط به مصوبه است که قطعاً با نظرات فوری و قانونی با متخلفین برخورد خواهد شد. داوود سعادت‌ی در گفت‌وگو با خبرخودرو اظهار داشت: تبعات افزایش و نوسانات قیمت ارز بر بازار لاستیک و تأیر هم سایه افکنده و تاکنون وضعیت تولیدکنندگان و واردکنندگان این محصولات به حالت عادی بازنگشته و ممکن است تا یک ماه آینده تأثیر خود را نشان دهد. البته طی نشست‌هایی که با پالایشگاه‌های تولید روغن داشتیم، توافق شد این کالا با قیمت قبلی معامله شود و برای ثبات قیمت لاستیک نیز رایزنی‌های صورت گرفته امیدبخش است. وی در ادامه در خصوص عرضه فیلتر و روغن‌های تقلبی یادآور شد: چند سالی است که بازار روغن از محصولات داخلی اشباع شده است و به دلیل نزدیکی محصولات ایرانی با استانداردهای جهانی توان صادرات این محصول برای شرکت‌های داخلی وجود دارد و عملاً روغن‌های تقلبی در بازار درصد اندکی را شامل می‌شود که می‌توان با رویکرد مؤثر رسانه‌ها در آگاهی‌بخشی مردم به سمت کالاهای داخلی، میزان تقلب را به صفر رساند. سعادت‌ی در ادامه گفت: در حال حاضر بازار تاپر و لاستیک دست دوم رونق خود را از دست داده است و با توجه به اینکه خریداران این نوع تایرها خودروهای ثابتی از جمله خودروهایی که مسافت‌های برون مرزی را می‌پیمایند هستند و به جهت تقاضا در این بخش، برخی کارخانجات اقدام به برگزاری مزایده برای عرضه تایرها دست دوم کرده‌اند. وی در پایان با بیان اینکه بخش عمده‌ای از محصولات بی‌کیفیت در واحدهای صنفی فاقد مجوز فعالیت عرضه می‌شود، از مشتریان خواست محصولات را از واحدهای صنفی دارای پروانه کسب تهیه و حتماً فاکتور دریافت کنند.

## از نظام ثبت سفارش کشور سوءاستفاده شده است!

واردات خودرو از اواخر دولت یازدهم با تغییراتی در مقررات و نحوه فعالیت واردکنندگان همراه بود. وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت، هر از گاهی با تسهیل مقررات، واردات خودرو به کشور را روان می‌کرد و در مواقعی نیز رأی بر ممنوعیت واردات می‌داد. به گزارش کارپرس، ممنوعیتی که وزیر صنعت دولت دوازدهم میراث‌دار آن شد و واردات خودرو به کشور تحت تأثیر آن قرار گرفت، اما با رأی آمدن شریعتمداری، بلاکلیفی‌ها در واردات و بازار پایانی نداشت، به‌طوری‌که این‌بار هیأت دولت تعیین‌کننده نهایی مقررات ورود خودرو به کشور شد. حال در شرایطی قرار داریم که از سویی با رأی دیوان عدالت اداری تعرفه‌ها و به‌دنبال آن بازار در بلاکلیفی به سر می‌برد و از سوی دیگر به دنبال انتشار اخباری مبنی بر تخلفات بی‌شمار در ثبت‌سفارش و ترخیص خودروها، سازمان تعزیرات، نیروی انتظامی و قوه‌قضاییه به این حوزه ورود کرده‌اند. به این ترتیب آشفته‌بازاری هم‌اکنون بر واردات و عرضه خودروهای خارجی به کشور حکم است. محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگو با ماهنامه صنعت و توسعه به تشریح اتفاقاتی پراخته که طی یک‌سال گذشته در بازار وارداتی‌ها اتفاق افتاده است. وزیر صنعت توقف ثبت‌سفارش واردات خودرو در تیرماه سال گذشته را نقطه آشفتگی واردات دانسته و مسئولیت آن را متوجه مدیران دولت پیشین خوانده است. وی با تأکید بر اینکه تصمیم توقف واردات خودرو در دولت یازدهم و در تیرماه سال ۹۶ مطابق ماده ۶ قانون استفاده حداکثری از توان ساخت داخل گرفته شد، عنوان می‌کند که در اعمال این اختیارات قانونی باید تبعات اتخاذ این تصمیمات پیشتر دیده می‌شد و برای ضایعات احتمالی آن رهاکار در نظر می‌گرفت.

وی در پاسخ به این سؤال که ریشه این تصمیم از کجا آمد و چرا چنین تصمیمی گرفته شد؟ گفته است: «بهرت است از ایشان (محمدرضا نعمت‌زاده) سؤال شود. ولی بنده تصور می‌کنم تصمیم جناب آقای نعمت‌زاده پس از نامه ابراز نگرانی از واردات خودرو به ایشان بنا به تشخیص وزشسان در آن ایام به دو دلیل اساسی اتخاذ شده است؛ نخست کنترل واردات خودروهای خارجی به‌دلیل محدودیت‌های ارزی و با هدف تعادل‌بخشی به بازار ارز با کاهش تقاضا و دوم برای برقراری تعادل بین واردات خودروهای خارجی و تولید داخلی.

وی در ادامه افزود: «همزمان با این تصمیم پیشنهادی را وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت جناب آقای نعمت‌زاده در دولت مطرح کرد که بر پایه این پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت تصمیم داشت واردات خودرو را در مقابل صادرات خودرو و قطعات واردات و صادرات تعادل‌بخشی به بازار آزاد کند. این پیشنهاد در دولت رد و مجدد منصفه آن رایج شد، اما ممنوعیت باقی ماند که به تبعات خود را در افزایش جدی قیمت خودروهای خارجی موجود در کشور گذاشت.





## نهمین رویداد شتاب آذربایجان (روشا) برگزار می‌شود

نهمین رویداد شتاب آذربایجان (روشا) با موضوع «ورزش، سلامت و نشاط اجتماعی» روز سه‌شنبه ۱۱ اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ از ساعت ۱۴ تا ۱۹:۳۰ در ارومیه برگزار می‌شود. به گزارش مرکز توانمندسازی و تسهیلگری کسب و کارهای نوپای فاوا، در این رویداد به ایده‌پردازان در یک بازه زمانی سه دقیقه‌ای فرصتی داده می‌شود تا با بیان ایده خود آن را از لحاظ عامه‌پسند بودن برای حضار و قانع‌کننده بودن برای داوران فنی و فعالان اقتصادی جهت راه‌اندازی یک کسب و کار بسنجند و در کنار دوستان خود با ایده‌های نو دیگران آشنا و شبکه‌های از دوستان و متخصصان برای ارتباطات آتی خود ایجاد کنند. شرکت‌کنندگان باید ایده خود را هنگام ثبت‌نام برای تیم برگزارکننده ارسال کنند. در پایان مراسم به ایده‌های برتر جوایز نقدی و غیرنقدی اهدا خواهد شد.



### دریچه

## افزایش بهره‌وری کارمندان با یک تمرین روزانه

کارمندان یک شرکت باید به صورت روزانه بازخورد بگیرند، این بازخوردها باید سازنده باشند و به یک اندازه روی جنبه‌های مثبت و منفی تمرکز کنند.

همه ما می‌دانیم که سیستم‌های مدیریت عملکرد سنتی جایگاهی در روش‌های نوین امروزی ندارند. همچنین می‌دانیم که ارزیابی عملکرد سالانه کارمندان با روش‌های قدیمی، کارمندان را در یکی از پراسترس‌ترین شرایط قرار می‌دهد.

**بازخوردی که رشد را تضمین می‌کند**

بازخوردهای غیررسمی و مکرر و ایجاد انگیزه برای ارزیابی شخصی کارها یکی از راه‌های افزایش میزان بهره‌وری و رشد کارمندان است. اکنون زمان آن رسیده است که رهبران یک کسب و کار به فکر راهی برای ارائه بازخوردهای انسانی، مناسب و به‌موقع به کارمندان خود باشند. کارمندان یک شرکت اگر از کار خود راضی نباشند و احساس کنند به آنها احترام گذاشته نمی‌شود، بی‌انگیزه می‌شوند و محل کار خود را ترک می‌کنند. شاید با خودتان فکر کنید در صورت رفتن آنها نیروهای جدید به راحتی جایگزین می‌شوند اما استخدام یک کارمند جدید هزینه زمانی و مالی بالایی برای شرکت خواهد داشت. در نتیجه رهبران به راه کارهای سریع و ساده‌ای برای افزایش درگیری کارمندان و افزایش کارایی آنها احتیاج خواهند داشت. جاش برسین (Josh Bersin)، محقق کسب و کار دریافته است تقریباً ۷۰ درصد سازمان‌های بین‌المللی به فکر استفاده از راه کارهایی هستند که تمرکز بیشتری روی اهداف شخصی و سازمانی داشته باشند و با ارائه بازخوردهای مکرر و سازنده، میزان پیشرفت را بررسی و تحلیل کنند.

ارائه‌های بازخوردهای مکرر بسیار مفید و سازنده است و بازخوردهایی که به تأخیر می‌افتند بیشتر جنبه ارزیابی و انتقاد از اتفاقات گذشته را پیدا می‌کند. نتیجه تحقیق روی بیش از ۶۰ میلیون کارمند نشان داده است زمانی که رهبران به صورت روزانه به کارمندان بازخورد می‌دهند نتایج زیر را برایشان به همراه خواهد داشت:

- کارمندان شش برابر بیشتر قبول می‌کنند که بازخوردها درست و بجا هستند.
- کارمندان شش برابر انگیزه بیشتری برای کار کردن و رفع اشتباهات خود پیدا می‌کنند.
- کارمندان سه برابر بیشتر از گذشته درگیر کار می‌شوند.

بازخورد دادن یک هنر ظریف است. اینکه به کارمندی گفته شود کاری را اشتباه انجام داده یا باید رفتار خود را صحیح کند اگر با روش درست بیان نشود جنبه قضاوت پیدا می‌کند و ممکن است حتی با مقاومت طرف مقابل همراه باشد. بدتر از همه اینکه اگر بازخورد به صورت مبهم بیان شود، کارمند متوجه نخواهد شد که چه تغییری را باید روی کارهای خود اعمال کند. به همین دلیل انتخاب چارچوب مناسبی برای بازخورد و نحوه بیان آن بسیار مهم است.

**چارچوب بازخورد**

پنج نکته اساسی برای ارائه بازخورد سازنده وجود دارد:

- ۱- ایجاد شرایط مناسب:** زمانی که کارمندان احساس امنیت و پشتیبانی نکنند آن‌گاه ارائه بازخورد بی‌معنی خواهد بود و نتیجه‌ای نخواهد داشت. شخصی که احساس کند تهدید شده و امنیت شغلی ندارد، انرژی برای انجام کار صرف نخواهد کرد. این افراد یا در برابر بازخوردهای رهبر کسب و کار مقابله می‌کنند، یا از شغل خود استعفا می‌دهند یا هیچ کار خاصی انجام نمی‌دهند و از همان روش قبلی

منبع: forbes/zoomit

## بازدید دبیر شورای عالی فضای مجازی از بزرگ‌ترین دیتاسنتر کشور

دبیر شورای عالی فضای مجازی در رأس هیأتی، از دیتاسنتر ملی آسیاتک در برج میلاد تهران بازدید کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت آسیاتک، دکتر ابوالحسن فیروزآبادی به منظور بررسی دقیق شرایط میزبانی از داده‌های پیام‌رسان‌های داخلی، از دیتاسنتر ملی آسیاتک بازدید کرد. وی طی این بازدید گفت: با توجه به اینکه آسیاتک میزبان پیام‌رسان‌های داخلی کشور در مرکز میلاد برج تهران است، این میزبانی دارای اهمیت بسیاری است.



فیروزآبادی ضمن تقدیر و تشکر از زیرساخت‌ها و ظرفیت‌های بسیار مناسب ایجاد شده توسط آسیاتک، افزود: دیتاسنتر آسیاتک در شرایطی قرار دارد که پیام‌رسان‌های جدیدی که تازه به مجموعه پیام‌رسان‌های داخلی کشور اضافه شدند هم می‌توانند با اطمینان خاطر میزبانی داده‌های خود را به آسیاتک بسپارند. دبیر شورای عالی فضای مجازی ادامه داد: دنیا با استفاده از ابزارهای فضای مجازی تکنولوژی محور، در مرحله تحول تمدنی قرار دارد و براساس نظر مقام معظم رهبری که نگاه توسعه‌ای به فضای مجازی دارند، بی‌شک تأمین زیرساخت‌ها، شبکه و امنیت داده‌ها در فضای مجازی دارای اهمیتی خاص برای کشور است.

وی در پایان این بازدید تصریح کرد: دستاوردهای ارزشمندی در استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی نهفته است و به دلیل اینکه مردم بازیگران اصلی فضای مجازی هستند، با همراهی مردم و استفاده از زیرساخت‌های تخصصی مناسب به دست جوانان لایق کشور، می‌توان به استفاده حداکثری از مزایای این طرح ارزشمند ملی دست یافت.

## فقط یک استارت‌آپ؛ نه بزرگ‌تر نه کوچک‌تر

رئیس جدید هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران، کسب و کارهای نوپا را نیازمند نگاهی توسعه‌ای برای رشد کردن ارزیابی کرد. محمدباقر اثنی‌عشری در گفت‌وگو با ایسنا ضمن تشریح برنامه‌های خود به عنوان رئیس جدید سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران در حوزه استارت‌آپ‌ها، اظهار کرد: نسبت به استارت‌آپ‌ها همان‌طور که در موقعیت‌های دیگر عمل کرده‌ایم، نگاهی توسعه‌ای اما بدون نمایش و جنجال داریم.

وی با بیان اینکه استارت‌آپ‌ها همیشه از جذابیت خاصی برخوردار بوده‌اند، اضافه کرد: اما نباید فراموش کرد که استارت‌آپ‌ها در اکوسیستم ICT جایگاه مخصوص به خود را دارند، به این معنا که نه باید آنها را بزرگ‌تر و یا کوچک‌تر از اندازه واقعی خودشان جلوه دهند.

رئیس هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور با اشاره به انواع موجود استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های مختلف، بیان کرد: هر استارت‌آپی نهایتاً باید منجر به یک مجموعه اقتصادی شود. طبق این مدل از میان همه استارت‌آپ‌ها تنها برخی از آنها می‌توانند به اهداف خود برسند. نمونه‌های بسیار موفقی از کسب و کارهای بسیار بزرگ در حال حاضر وجود دارند که پیش از این یک استارت‌آپ بوده‌اند، اما حالا عضو هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور هستند.

استارت‌آپ (Startup) یا کسب و کارهای نوپا در اصل به هر نوع شرکت جوان و ایده‌محوری گفته می‌شود که در پی رشد و توسعه است. استارت‌آپ‌ها با ایده حل یک مشکل یا ارائه طرح و کاری نو به دنیای کسب و کار خلق می‌شوند. تفاوت یک استارت‌آپ با سایر کسب و کارهای نوپا در این است که موفقیت آنها تضمین شده نیست و ممکن است به‌رغم داشتن ایده‌های طلایی و نو، حتی به مرحله ورود به بازار نرسیده و یا پس از مدتی از ورود به بازار، با شکست روبه‌رو شوند.





معاون وزیر صنعت:

## ۴۰ هزار واحد صنعتی برای طرح توسعه کارآفرینی شناسایی شد

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران گفت ۴۰ هزار واحد صنعتی با برش استانی برای طرح توسعه کارآفرینی شناسایی شدند. به گزارش مهر به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، صادق نجفی در نشست مشترک با معاون وزیر توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی که با حضور شرکت‌های استانی برگزار شد، افزود: رئیس‌جمهور در شورای عالی اشتغال بر وظیفه صنایع کوچک در اشتغال آفرینی تأکید کرد و اکنون ۴۰ هزار واحد صنعتی با برش استانی برای طرح توسعه کارآفرینی شناسایی شدند.



### یادداشت



## ۱۰ دلیل برای نپذیرفتن پیشنهاد کاری با دستمزد بالا

کارفرمایی حقوقی بیشتر از دیگر رقبا به کارمندانش پرداخت کند، آن هم فقط به‌خاطر استعدادهای شان. اگر بیش از ارزش بازار به شما حقوق می‌دهد حتماً دلیلی دارد. ممکن است شرایط و جو کاری نامناسب باشد، ساعات‌های کاری طولانی باشد یا هر مشکل دیگری. هوشیار باشید!

۲- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر شخصی را که قرار است رئیس شما باشد یا تیم رهبری شرکت را نمی‌پسندید یا به ایشان اعتماد ندارید. ۳- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر شرکت حقیقی به نظر نمی‌رسد. ممکن است یک شرکت حقیقی نباشد. ممکن است هنوز ایده کار را در ذهن داشته باشید و فردی مثل شما نیاز داشته باشد تا این ایده را محقق سازد و سرمایه جذب کند و نخستین درآمد خود را کسب کند. اگر در چنین شرایطی قرار گرفتید بهتر است در ازای ریسک آن که می‌کنید بخشی از شرکت را در اختیار بگیرید.

۴- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر ارزیابی‌ها و تحلیل‌های صورت‌گرفته از شرکت را در سایت‌هایی نظیر Glassdoor خواندید و نظرات را در مجموع منفی دیدید.

۵- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر تنها نکته مثبت آن دستمزد بالا بود. شغل خوب فرصت ارزشمندی برای برپار کردن رزومه است، فرصت کار کردن روی پروژه‌های جذاب و اساسی، در کنار همکاران خوب است و راهی است برای رشد علایق درونی شما، جایی که احساس کنید خودتان هستید و با این کار ابراز وجود می‌کنید.

۶- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر می‌دانید زندگی شخصی شما را ویران خواهد کرد. اگر مایل باشید ۲۰ درصد از زمان کارتان به سفر بروید اما شغل پردرآمد از شما بخواهد ۱۰۰ درصد زمانتان را در سفر باشید، خودتان را نابود خواهید کرد. آن‌وقت چطور می‌توانید دنبال شغل جدیدی بگردید وقتی هیچ‌گاه در شهر نیستید؟

۷- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر در ازای حقوقی که به شما می‌دهند از شما می‌خواهند مشتریانانتان را گول بزنید و به ایشان دروغ بگویند. متأسفانه پیدا کردن چنین فرصت‌های شغلی چندان غیرمنتظره هم نیست.

۸- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر شرکت سعی کرد در جلسه مصاحبه شما را گمراه کند یا پیش از آنکه شما پیشنهاد را بپذیرید از عنوان جزئیات طرح جبران خسارت شرکت، امتناع کرد. برخی شرکت‌ها جبران خسارت بالایی را پیشنهاد می‌کنند که به اهداف دست‌نیافتنی و غیرممکن گره خورده است. به شما می‌گویند «با این شغل می‌توانی درآمد ۱۰۰ هزار دلاری داشته باشی!» و اگر شما بپرسید چند درصد از همکاران شما چنین دستمزدی دریافت می‌کنند از دادن پاسخ سر باز می‌زنند.

۹- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر در مصاحبه به شما گفتند «شغل پردرآمدی است اما خیلی‌ها از پس آن برنمی‌آیند و در نتیجه اخراج می‌شوند.» قبل از آنکه تجربه تلخی را پشت سر بگذارید جلسه مصاحبه را ترک کنید.

۱۰- در نهایت پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر با معیارهای اخلاقی شما منطبق نیست. اگر نتوانید خود واقعی‌تان را صرف کاری کنید، ارزشی نخواهد داشت. شغلی با درآمد متوسط را بپذیرید و هر روز احساس خوبی از خودتان داشته باشید. این تجربه گرانبها و ارزشمند است!

با بهترین آرزوها؛ لیز منبع: forbes

### لیز رایان

ترجمه: سعیده کریمی

لیز عزیز، از ماه نوامبر به دنبال کار می‌گشتم تا اینکه حالا بعد از گذشت تعطیلات جست‌وجوهایم دارد به نتیجه می‌رسد. سه مصاحبه شغلی پیش رو دارم و همه چیز خوب پیش می‌رود. پیش از این یک پیشنهاد کاری دریافت کردم و به تازگی نیز پیشنهاد دیگری به دستم رسید که امیدوارکننده است.

اما پیشنهاد سومی هم دریافت کردم که چندان در موردش مطمئن نیستم، اما این فرصت کاری بیشترین حقوق و دستمزد را دارد.

نخستین پیشنهادی که دریافت کردم با حقوق ۸۰۰۰۰ دلار است که دقیقاً برابر حقوقی است که قبل از بیکار شدن می‌گرفتم. شرکت خوبی است و کادر مدیریت آن را پسندیدم. پیشنهادی که دریافت کردم شانس خوبی است که احتمال دارد به حدود ۹۰۰۰۰ دلار هم برسد. حتی امیدوارم به ۱۰۰ هزار دلار هم برسد.

همین پیشنهادی که دریافت کرده‌ام را بپذیرم و دو شغل دیگر را فراموش کنم؟ یا بهتر است از دو شرکت دیگر بخواهم که در ارسال پیشنهاد به من کمی عجله کنند؟ چطور بخواهم؟ آیا باید شغل با بالاترین حقوق را بپذیرم یا نه؟

### با تشکر: راس

راس عزیز، برای اینکه با استفاده از پیشنهاد شغلی اول به پیشنهاد دوم بررسی باید پیشنهاد اول را در دست بگیرم و به کارفرمای دوم بگویم «خواستم به شما اطلاع دهم که پیشنهاد شغلی رضایت‌بخشی دریافت کرده‌ام. دوست داشتم برای شما کار کنم اما از شرکت دیگری پیشنهاد دریافت کردم و هنوز پیشنهاد شما به دستم نرسیده است.»

اگر کارفرمای دوم شما را بخواهد از شما می‌پرسد با چه مبلغی می‌تواند از شما تقاضای کار کند که پیشنهاد اول‌تان را کنار بگذارد. اگر حقوق پیشنهادی آنها از حقوق پیشنهاد اول بیشتر بود یا با آن برابر بود، انتخاب با شماست که کدام پیشنهاد را بپذیرید.

با این حال، می‌توان گفت غیرممکن است شرایطی پیش بیاید که برای انتخاب شغل فقط به پول فکر کنید. تفاوت‌های بسیار دیگری میان مشاغل هست که تنها در نظر گرفتن پول و کنار گذاشتن دیگر فاکتورها اشتباه بزرگی است.

اگر از مدیران شرکتی خوش‌تان آمد و احساس کردید می‌توانید به آنها اعتماد کنید (از احساس قلبی‌تان کمک بگیرید) و حس کردید که استراتژی کسب‌وکارشان صحیح و بی‌عیب است، عقلانی است که در این شرکت مشغول کار شوید و شرکت دیگری را که پول بیشتری به شما می‌دهد اما پایه و اساس خوبی ندارد کنار بگذارید.

گمان می‌کنم تحقیق کرده‌اید و دریافته‌اید که ۸۰۰۰۰ دلار برای فردی با پیشینه شما معمول و معقول است. اگر این‌طور نیست - اگر ۸۰۰۰۰ دلار خیلی کمتر از حقوق معمول است - پیشنهاد می‌کنم به شرکت‌های دوم و سوم هم نگاهی بیندازید و در شرکتی مشغول به کار نشوید که حاضر نیست برابر با ارزش بازارتان به شما حقوق بدهد.

در ادامه ۱۰ دلیل را ذکر می‌کنم که نباید شغلی که بیشترین حقوق را دارد به‌صورت خودکار بپذیرید:

۱- پیشنهاد با دستمزد بالا را نپذیرید اگر حقوقی بسیار بیشتر از ارزش بازار شما پرداخت می‌کند. هیچ دلیل منطقی ندارد که

# سرمایه‌گذاری بیل گیتس در پروژه یک میلیارد دلاری فیلمبرداری زنده از زمین

اخیراً بنیانگذار مایکروسافت از یک استارت‌آپ نه‌چندان معروف حمایت کرده است که قصد دارد محتوایی زنده و بدون سانسور از سرتاسر کره زمین تهیه کرده و آن را به نوعی تحت نظر قرار دهد. قرار است این استارت‌آپ که EarthNow نام دارد، ۵۰۰ ماهواره به مدار کره زمین روانه کرده تا پروژه استریم ویدئوهای زنده از زمین را با نام Big Brother شروع کند. سرمایه‌گذاری بیل گیتس در استارت‌آپ یادشده هم به خاطر همین پروژه انجام شده است.

به گزارش دیجیاتو، علاوه بر سرمایه‌گذاری بیل گیتس، شرکت زاپنی Softbank و غول صنعت هواضا یعنی ایرباس نیز از این پروژه یک میلیارد دلاری حمایت کرده‌اند، اما دقیقاً مشخص نیست که هر کدام از این شرکت‌ها چه مقدار از سرمایه مورد نیاز را فراهم کرده‌اند.

از محتوای ویدئویی به دست آمده از این پروژه ممکن است در مباحث نظیر جلوگیری از ماهیگیری غیرقانونی، پیگیری مهاجرت فصلی حیوانات و پیش‌بینی آب‌وهوا استفاده شود.

مدیرعامل این استارت‌آپ که در سال ۲۰۱۷ میلادی در شهر واشنگتن شروع به کار کرده، هدف خود را از انجام پروژه Big Brother اعلام کرده و می‌گوید که آنها قصد دارند، شرایطی فراهم آورند که کاربران بتوانند در لحظه با کره زمین ارتباط تصویری داشته باشند. او باور دارد با تحت نظر قرار دادن ۲۴ ساعته شرایط زمین می‌توان از وضعیت طبیعت درک درستی کسب و بهتر بتوان از کره زمین نگهداری کرد.

استارت‌آپ EarthNow قصد دارد برای تهیه محتوای ویدئویی زنده از زمین، ارتش ۵۰۰ ماهواره به فضا بفرستد که جمعا وزنی معادل ۲۲۵ کیلوگرم دارند. بدین ترتیب آنها قادر خواهند بود ۲۴ ساعته از زمین فیلمبرداری کنند.

این پروژه بیشتر به خاطر سرویس‌هایی که ممکن است برای نسل بشر فراهم آورد، راه‌اندازی شده و از اهمیت بالایی برای دولت‌ها برخوردار است. با اینکه قرار است محتوای به دست آمده مستقیماً در اختیار ابرشرکت‌ها و دولت‌ها قرار بگیرد، اما کاربران عادی نیز قادر خواهد بود قسمت‌هایی از این محتوای ویدئویی را آپلود کرده با کمک EarthNow، نمایی مشابه با فضانوردان را مشاهده کنند.

## راه‌اندازی صندوق خطرپذیر برای اولین بار در کشور

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی کشور گفت صندوق خطرپذیر در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان با سرمایه ۱۰ میلیارد تومان در آذربایجان شرقی ایجاد می‌شود.

به گزارش مهر، بهزاد سلطانی عصر روز دوشنبه در جمع خبرنگاران با بیان اینکه میزان بهره‌مندی شهرستان‌ها از تسهیلات صندوق نوآوری و شکوفایی کمتر از پایتخت است، اظهار داشت: در راستای اصلاح عدم رقابت‌پذیری شهرستان‌ها برخی اقدامات را در استان‌های کشور آغاز کرده‌ایم. وی افزود: هدف و مأموریت صندوق نوآوری و شکوفایی تنها توزیع پول بین شرکت‌های دانش‌بنیان نیست بلکه تجاری‌سازی نتیجه تحقیقات شرکت‌های دانش‌بنیان، کاربردی کردن علم و ارتقای اقتصاد دانش‌بنیان از اهداف این صندوق است.

رئیس هیأت عامل صندوق نوآوری و شکوفایی کشور از حمایت شرکت‌های دانش‌بنیان و شرکت‌های زیان‌ده در راستای تجاری‌سازی

سلطانی با تأکید بر اینکه ۲۲۵۹ طرح مصوب شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور وجود دارد، تصریح کرد: متأسفانه تا پایان دولت دهم ریالی تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان تخصیص نیافته بود، ولی دولت تدبیر و امید با توجه به مؤثر بودن این شرکت‌ها تسهیلاتی در راستای حمایت از آنها با بهره ۴ درصدی پرداخت می‌کند. وی اضافه کرد: خدمات و حمایت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی از شرکت‌های دانش‌بنیان به گونه‌ای است که هر شرکت دانش‌بنیان می‌تواند ۱۰۰ میلیارد ریال کمک بلاعوض به جهت حضور در نمایشگاه بین‌المللی برای صادرات، دریافت استانداردهای خارجی و حضور در جایزه نوآوری و فناوری دریافت کند.



دبیرکل انجمن‌های علمی دانشگاه فردوسی مشهد خبر داد

## حمایت ویژه از نشریات علمی دانشجویی فعال در حوزه کارآفرینی

حمایت بدون سقف برخوردارند. وی ادامه داد: برای نشریات نیز این مسئله مطرح شد که نشریاتی در زمینه کارآفرینی فعالیت کنند، یک و نیم برابر خانه نشریات جدا از حمایتی که می‌شوند مورد حمایت قرار می‌گیرند.

دبیرکل انجمن‌های علمی دانشگاه فردوسی با بیان اینکه طی شش ماه اخیر ۱۷ نشریه به تعداد نشریات انجمن‌های علمی افزوده شده است، عنوان کرد: به دنبال افزایش کمی نشریات نیستیم، بلکه تمرکز ما بیشتر روی کیفیت نشریات است.

هراتی افزود: در حال حاضر حدود ۵۵ نشریه در انجمن‌های علمی دانشگاه وجود دارد و تمام دانشکده‌ها دارای نشریه هستند به جز دانشکده علوم ورزشی که برای راه‌اندازی نشریه آنها نیز پیگیری‌هایی صورت گرفته است. وی تصریح کرد: در انجمن علمی به اندازه خانه نشریات دانشگاه از تمام نشریه‌ها حمایت می‌شود. خانه نشریات براساس امتیازهای موجود یک‌سری هزینه‌ها را پرداخت می‌کند.

دبیرکل انجمن‌های علمی دانشگاه فردوسی گفت: نشریات علمی دانشجویی که در زمینه کارآفرینی فعالیت کنند، جدا از حمایت‌های فعلی، یک و نیم برابر بیشتر از سوی خانه نشریات دانشگاه مورد حمایت قرار می‌گیرند.

به گزارش ایسنا، محمدعلی هراتی، در آیین تجلیل از نشریات برتر علمی دانشجویی دانشگاه فردوسی مشهد که در دانشکده ادبیات و علوم انسانی این دانشگاه برگزار شد، اظهار کرد: سیاست‌هایی که در شورای مرکزی انجمن‌های علمی و همچنین کمیته نشریات دنبال می‌شوند در این جهت است که نشریات در زمینه کارآفرینی فعالیت کنند تا حمایت‌ها از نشریه و مخاطب آن بیشتر شده و نشریه جایگاه بهتری پیدا کند.

وی اضافه کرد: آیین‌نامه‌ای در انجمن علمی موجود است که براساس آن، برنامه‌ای که در سطح دانشکده، دانشگاه و یا گروه برگزار می‌شود دارای سقف حمایتی است، اما طرح‌هایی که در زمینه کارآفرینی به انجمن‌های علمی دانشجویی دانشگاه ارائه می‌شوند از





## کارگاه برندینگ

BRAND

داستان‌هایی به یاد ماندنی  
از ۸ برند مطرح<sup>(۱)</sup>نوشته کریستین آوستین  
طراح و توسعه‌دهنده وبسایت در شرکت ایمپکت  
مترجم: صبا صمدی

استفاده از یک خط داستانی گیرا در وبسایت شرکت، به فرهنگ جدیدی در عرصه بازاریابی اینترنتی تبدیل شده است.

در گذشته، برندها به صورت سنتی به نحوی کاملا منطقی و ریاضی‌وار به تبلیغات می‌پرداختند. هدف وبسایت این بود که تمام نکات فنی را به گوش مخاطب برساند، اما امروز دیگر مردم علاقه چندانی به شنیدن ویژگی‌های فنی یک کالا ندارند.

این به آن معناست که باید با روش‌های منحصر به فردتری با مخاطب وارد تعامل شد و مخاطب را به خواندن مطالب تا انتهای صفحه ترغیب کرد.

در اینجاست که استفاده از هنر داستان‌سازی به خصوص برای کسب‌وکارهای B2B به کمک خواهد آمد. برای این نوع کسب‌وکارها، استفاده از یک خط داستانی اغلب فراموش می‌شود، چراکه مخاطبان معمولا اشخاص حقوقی هستند. اما مهم است به خاطر داشته باشیم که نهایتا کسی که در مورد خرید کالا یا خدمات شما تصمیم می‌گیرد یک انسان است که اگر شما را نشناسد یا با خواندن مطالب وبسایت شما جذب نشود، به معامله با شما اقدام نخواهد کرد.

برای الهام گرفتن در این زمینه، با هم مروری خواهیم داشت بر مثال‌های موفق از خلق خطوط داستانی توسط برندهای مطرح کسب‌وکارهای B2B که در این مقاله جمع‌آوری شده‌اند.

## SurveyGizmo

شرکت سوروبی گیزمو، نرم‌افزارش را به عنوان کالایی که «باعث لبخند شما می‌شود» تبلیغ می‌کند. این شعار به همراه تصویرسازی‌های زیبای وبسایت شرکت، باعث کاهش اضطراب مخاطب شده و او را به استفاده از این نرم‌افزار تشویق می‌کند. گرچه این نرم‌افزار توسط بسیاری از شرکت‌های معطم و مهم استفاده می‌شود، اما در وبسایت این شرکت از طراحی‌های سرد و رسمی استفاده نشده و برعکس، رنگ‌های روشن برای القای پیام دوستانه و «تیسیم‌آفرین» این شرکت به کار گرفته شده‌اند. محتوا و تصاویر وبسایت سوروبی گیزمو (SurveyGizmo) در تمام صفحه اصلی به بازدیدکننده‌ها این حس را القا می‌کند که استفاده از این نرم‌افزار، ساده و قیمت خرید آن، قابل قبول است.

## Wun Systems

شرکت وون بعد از معرفی نرم‌افزارش بر جذب خریدار از بین بازدیدکنندگان وبسایتش تمرکز کرده و در ابتدای ورود هر مخاطب از او در مورد نوع محیط کاری‌اش سؤال می‌کند. اگر روی هر یک از پاسخ‌ها کلیک کنید، به صفحه‌ای منتقل می‌شوید که محصولات مناسب نوع کار شما در آن تبلیغ و معرفی شده‌اند.

اگر هم به سؤال پاسخ ندهید و در صفحه اصلی بمانید، مثال‌هایی از رضایت سایر شرکت‌ها از محصولات وون برای مطالعه شما قرار داده شده است.

استفاده وبسایت وون از فضا، حروف بزرگ، طراحی و علائم راهنما (فلش‌های بزرگ سفید) باعث حفظ توجه مخاطب شده و آنها را به مطالعه کامل صفحات تشویق می‌کند.

## TicketLeap

شرکت تیکت لپ، هیجان ناشی از خرید بلیت برای یک رویداد را پررنگ کرده و انتظار و اشتیاق برای فرارسیدن زمان آن رویداد را به خوبی به تصویر می‌کشد.

برای به حداکثر رساندن مشارکت مخاطبان، این شرکت در یک ویدئوی جالب، روند ساخت وبسایتی برای فروش بلیت رویداد مورد نظر شما را به تصویر کشیده است.

در صفحه اصلی وبسایت این شرکت، تصاویر جذابی از نرم‌افزار این شرکت و نیز فهرستی از رویدادهای آینده قرار داده شده است. این کار باعث افزایش اشتیاق سایر کسب‌وکارها به استفاده از نرم‌افزار این شرکت برای افزایش فروش بلیت رویدادهای می‌شود.

## Zendesk

زندسک به عنوان نرم‌افزاری برای مدیریت ارتباط با مشتریان، خود را به جای خریدارانش می‌گذارد و دقیقا برای مخاطبان توضیح می‌دهد که چگونه می‌توانند با استفاده از این نرم‌افزار، به مشتریان نزدیک‌تر شوند.

این شرکت همچنین اعتماد خریدارانش را جلب کرده و به آنها اطمینان می‌دهد که با رشد و تغییر کسب‌وکارشان، زندسک کماکان در کنار آنها خواهد بود. این موضوع به خریداران زندسک نشان می‌دهد که بعد از خرید نرم‌افزار، زندسک آنها را فراموش نمی‌کند. سایر بخش‌های وبسایت نظیر صفحات معرفی محصولات با طراحی‌های زیبا و تعاملی و محتوای مرتبط با آن تصاویر پر شده است.

ادامه دارد...

منبع: impactbnd

## راهنمای بازاریابان برای توسعه هویت برندی قدرتمند



اگر نام برند شما شناخته شده باشد، رهبر کار که نام آن بر زبان بیاید، مخاطبان به محصولات شما و هویت برندتان فکر می‌کنند. در نتیجه داشتن چنین موقعیتی امتیازاتی برای شما به همراه خواهد داشت. برندهایی که هویت برند مشخصی دارند به راحتی شناخته می‌شوند، ماموریت آنها واضح است و در طلب پروراندن وفاداری مشتریان نسبت به برند هستند.

برند یکی از دارایی‌های مهم و ارزشمند هر کسب‌وکاری محسوب می‌شود و لازم است با دقت انتخاب شود تا ارزش خود را تضمین کند و با شایستگی نماینده کسب‌وکار خود باشد.

خلق برند نتیجه تلاشی مشترک است. مشتریان، کارکنان، خوانندگان وبلاگ و هر کسی که با کسب‌وکار در تعامل است به نوعی در شکل‌دهی برند نقش دارد، به همین دلیل شرکت‌ها تحقیقاتی را انجام می‌دهند تا بتوانند بفهمند برندشان چه معنایی برای مشتریان دارد. چراکه فهمیدن آنکه برند شما چه معنایی برای مشتریان‌تان دارد به شما کمک خواهد کرد که انتظارات آنها را پاسخ دهید.

آیا می‌دانید برندتان در چه حال است؟ آیا کسب‌وکارتان دارای هویت برندی مشخص است؟

اگر هویت برند مشخصی ندارید، یا برندتان انقدر که باید قوی نیست، در ادامه با ما همراه باشید. برندسازی ممکن است مانند مفهومی پوشالی به نظر بیاید، اما قرار است در ادامه ساختارهایی را در این حوزه مطرح کنیم تا تیم‌های بازاریابی از طریق آن بتوانند تعریف استراتژی برند خود را از سر بگیرند.

## هویت برند به چه معناست؟

«برند یک نام، واژه، طرح، نماد، یا هر ویژگی است که نمایانگر محصولات یا خدمات یک فروشنده باشد و آن را از سایر فروشنده‌ها متمایز کند.» طبق تعریف انجمن بازاریابی آمریکا، هویت برند شما نماینده شهرت و آوازه شرکت‌تان است و به واسطه آگاهی دادن ویژگی‌ها، ارزش‌ها، اهداف، توانمندی‌ها و علایق مربوط به کسب‌وکارتان را معرفی می‌کند.

## فرهنگ یک سیستم ارزشی و اصول ابتدایی است که رفتار برند بر اساس آن تعریف می‌شود

رابطه نزدیکی بین فرهنگ یک برند و سازمان آن وجود دارد. فرهنگ یک شرکت بر شکل‌گیری هویت برند تأثیر بسزایی دارد. ارتباطات به ارتباط بین افراد ارجاع داده می‌شود که برند ممکن است از آن الگوبرداری کند.

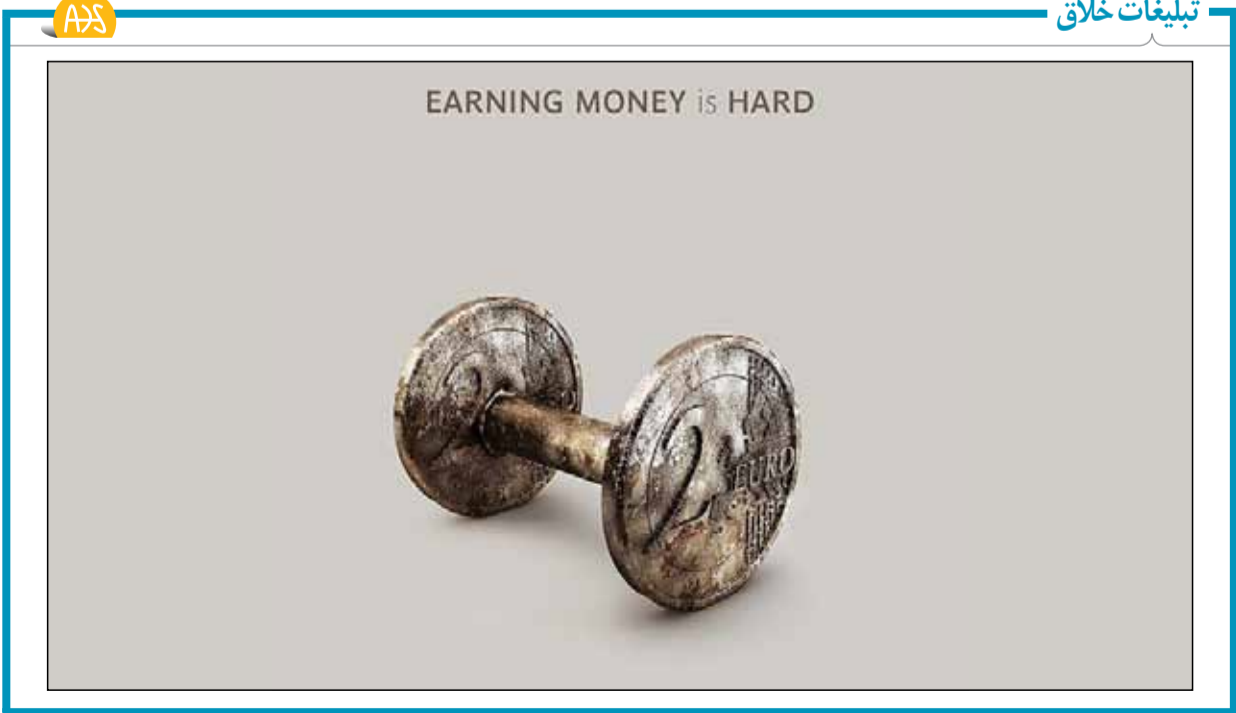
یک مثال برای اینگونه ارتباطات ممکن است ارتباط بین ماسد و فرزند باشد. برندهای مختلف با توجه به نوع محصول و خدماتی که ارائه می‌دهند از نوع خاصی از ارتباطات الگوبرداری می‌کنند. مثلا کوکاکولا از روابط دوستانه الگوبرداری می‌کند.

منظور از بازتاب، انعکاس برند بر مشتریان است، به عبارت دیگر انعکاس برند باید در فرزندگانی به صورت کلیشه درآید. در این شرایط شرکت باید از فرزندگانی با شخصیت‌های چندگانه استفاده کند. این جمله به آن معنی است که فروشنده‌ها اولین کسانی هستند که از جانب برند با مشتریان در تماس‌اند، بنابراین فروشنده‌ها باید نمایانگر شخصیت اصلی برند باشند.

در مورد کوکاکولا که شخصیت برندش به صورت شاداب، بامزه، بذلگسو و سرخوش تعریف شده، فروشنده‌گانی جوان و با روحیه‌ای مشابه به شخصیت برند به مشتریان خدمت می‌کنند. البته این مورد با بازار هدف برند فرق دارد، امکان دارد بازار هدف بسیار گسترده‌تر از ویژگی‌های شخصیتی برند باشد.

**خودشناسی یا تصویر از خود یعنی ایجاد خود مورد علاقه مخاطبان**  
این شاخص مانند آینه‌ای است که شخص مورد نظر در مقابل خود گرفته است. بازاریابان و تبلیغ‌کنندگان می‌توانند برای هدایت رویکردها و استراتژی‌های خود بر خودشناسی مخاطبان مورد هدف‌شان تکیه کنند. به عنوان مثال، کسی که کوکاکولا می‌نوشد خود را شخصی اجتماعی، خوش مشرب و کسی که به دنبال خطر می‌رود و موانع را کنار می‌زند، تصور می‌کند.  
حال که اطلاعات جامع‌تری را در مورد

منبع: belovedmarketing



## مدرسه تبلیغات

ADS

واقعیت تبلیغات (۱۱)

## شروع واقعیت

به قلم راسر ریوز

آبراهام لینکن این جمله را بارها تکرار کرده است: «بیایید سیب‌های داخل بشکه را بشماریم، در غیر این صورت تعدادی را از دست خواهیم داد». اکنون که تقریبا با شکل واقعیت تبلیغات آشنا شدیم و یک «روند»، و همچنین مجموعه‌ای از فرضیات و نظریات در حال شکل‌گیری است، باید نکات اصلی و مهم را مجددا مرور کنیم.

برای سهولت کار، سناریویی ایجاد خواهیم کرد. فرض کنید که شما یک تولیدکننده جوان هستید و پنج رقیب بسیار فعال دارید. تجارت ما به تبلیغات نیاز دارد، ولی ما تا سه سال پیش، تبلیغات خود را صرفا بر اساس «الهام و انگیزه» و چند حقیقت (فکت) انجام می‌دادیم و هیچ فرضیه ثابت شده‌ای نیز وجود ندارد.

سپس از مواردی که در این کتاب و تا این صفحه، پوشش داده شد پیروی کردیم و تغییراتی نیز صورت گرفت.

در گذشته، ما معادلات کمپین‌های تبلیغاتی خود را بر اساس دستیابی به فروش بیشتر طراحی می‌کردیم، ولی هم‌اکنون این اشتباه را تکرار نخواهیم کرد و صرف نظر از معاملات، نحوه توزیع، قیمت‌گذاری و سایر متغیرها، «قدرت خالص» تبلیغات خود را نشان می‌دهیم. ما این کار را با استفاده از تحقیقات ملی نفوذ انجام خواهیم داد. این مجموعه تحقیقات ادامه‌دار تنها به برند ما اختصاص نخواهند داشت و سایر برندهای رقیب را نیز پوشش می‌دهند.

اکنون ما برای اولین بار می‌دانیم که چه تعداد از مردم تبلیغات ما را به خاطر خواهند سپرد و مهم‌تر از آن، از کارایی تبلیغات و تعداد مشتریانی که به واسطه آن جذب خواهند شد نیز مطلع می‌شویم. به علاوه، ما اطلاعات تبلیغات رقبای نیز در اختیار داریم.



ما با آگاهی از «فضای محدود داخل جعبه»، کار تقویت تبلیغات را آغاز و برای دستیابی به نفوذ بیشتر، انرژی آنها را به شدت افزایش دادیم. البته از ماهیت پویا، و تقریبا فرار نفوذ نیز غافل نشدیم و کمپین‌های تغییر را فورا متوقف کردیم. ما می‌دانیم که یک کمپین با اهداف بلندمدت، می‌تواند از چندین کمپین با اهداف کوتاه مدت مؤثرتر باشد و اکنون تمرکز خود را روی طراحی یک کمپین چند ساله قرار داده‌ایم. یک کمپین خوب هرگز کهنه و فرسوده نخواهد شد.

نفوذ ما به سرعت در حال افزایش است. در واقع، ما اکنون دارای بالاترین نفوذ در حوزه کاری خود هستیم. با افزایش نفوذ، از آمیتیزی که تاکنون از وجود آن اطلاع نداشتیم بهره‌مند شدیم؛ نفوذ رقیب، همزمان با تصاحب فضای بیشتری از جعبه ذهن مشتری از جانب شرکت ما، کاهش می‌یابد.

به این ترتیب، سه رقیب کوچک‌تر ما توانی برای ایجاد مشکل نخواهند داشت. یکی از این رقبای کمپینی بی‌فایده ترتیب داده و وضعیت رقیب دوم حتی بدتر است: کمپین آنها باعث کاهش فروش شرکت شده است. رقیب سوم اهمیتی ندارد چون هر چند ماه یکبار با استرس و اضطرابی زیاد برنامه خود را تغییر می‌دهد.

به زبان ساده، ما در حال «تقویت» خود هستیم و یکی از اهداف اصلی شرکت، انجام تبلیغاتی مطمئن و پرسود است.

با این حال، در این راه با دو مشکل بسیار ترسناک مواجه هستیم: تاریخچه دو رقیب بزرگ ما، بسیار قدرتمندتر از ماست و حتی با وجود نفوذ کمتر، مشتری و مصرف‌کنندگان بیشتری را به سمت خود جذب می‌کنند.

این یک معمای پیچیده است.

چه باید کرد؟

چگونه مشتریان بیشتری را به سمت خود جذب کنیم؟

در بخش بعدی کتاب، به بررسی دقیق این مسئله خواهیم پرداخت؛ چون بدون مشتری تمام موارد دیگر، از قبیل واقعیت‌ها، نفوذ بالا و حتی زیباترین و جذاب‌ترین تبلیغات، با شکست مواجه خواهند شد.

ادامه دارد...

منبع: کتاب Reality In Advertising

شروع واقعیت تبلیغات



ایستگاه بازاریابی

چگونه در فیس بوک صفحه تجاری بسازیم؟  
بازاریابی با فیس بوک در هشت قدم (۲)

به قلم: کریستیانانویبری و دارا فونتنین  
ترجمه: علی اعلی

به عنوان یک بازاریاب یا صاحب کسب و کار تعامل با خیل عظیم کاربران فیس بوک موقعیتی استثنایی محسوب می شود. در این زمینه بسیاری از برندهای بزرگ از مدت ها پیش دست به کار شده اند. با این حال هنوز هم برای کسب و کارهای دیگر زمان و فرصت کافی به منظور حضور فعال در این شبکه اجتماعی وجود دارد. در این مقاله به بررسی شیوه ساخت صفحه تجاری در فیس بوک خواهیم پرداخت. با ما همراه باشید تا این فرآیند را در هشت گام ساده یاد بگیریم. در شماره قبل چهار گام را مرور کردیم و اکنون چهار گام پایانی از نظر تان می گذرد.

**گام پنجم: ساخت نام کاربری**  
نام کاربری یا به طور تخصصی تر آدرس URL مهم ترین ابزار ما برای اطلاع رسانی در خصوص فعالیت صفحه مان در فیس بوک است. محدودیت کلمه در انتخاب نام کاربری ۵۰ کاراکتر است. با این حال به صرف محدودیت ۵۰ کلمه ای از همه آن استفاده نکنید. هدف اصلی از انتخاب نام کاربری ارائه نشانی کوتاه و ساده به کاربران برای جست و جوی راحت شمامست، به همین دلیل انتخاب نام های کاربری طولانی و عجیب و غریب با این هدف در تضاد خواهد بود.

با کلیک روی گزینه Create a Username For Your Page به سادگی امکان انتخاب نام کاربری دلخواه مان وجود خواهد داشت.

**گام ششم: تکمیل کادر «در باره ما»**  
تجربه نشان داده اغلب افراد مایل به تکمیل اطلاعات جزئی صفحه شان بلافاصله پس از ثبت نام نیستند. به عنوان افرادی که تجربه نسبتا طولانی در زمینه بازاریابی داریم، توصیه ما تکمیل کادر «در باره ما» با About بلافاصله پس از ثبت نام اولیه است. در حقیقت اطلاعات جزئی صفحات فیس بوک بیش از آنچه بتوان تصور کرد برای کاربران اهمیت دارد.



بر همین اساس روی رویی کاربران با صفحه ای بدون توضیحات تکمیلی شناس صاحبش را برای مراجعه مجدد آن کاربران تقریبا به صفر می رساند. به منظور تکمیل اطلاعات تان کافی است روی گزینه About در سمت چپ منوی صفحه فیس بوک تان کلیک کنید. در قسمت باز شده می توانید به صورت دقیق اطلاعات کاربری برناتان را درج کنید. توجه کنید که اولویت با اطلاعات مهم و مورد نیاز کاربران است.

**گام هفتم: ایجاد نخستین پست**  
بی تردید پیش از دعوت دیگران به مشاهده صفحه مان باید محتوای ارزشمند برای آنها تدارک ببینیم. در این زمینه دو گزینه پیش روی ما خواهد بود. نخست اینکه پست های اختصاصی مان را تولید و در اختیار مخاطب قرار دهیم. این کار زمان زیادی لازم دارد و شاید همه برندها امکان انجامش را نداشته باشند. بر همین اساس راهکار دوم بازنشر پست های مشهور دیگر صفحات است.

اگر قصد ایجاد پست اختصاصی را دارید، توصیه ما توجه به بخش های مختلف پتل نگارش پست هاست. در این بخش شما می توانید انواع گوناگون محتوا را در قالب های متنوع برای کاربران به نمایش در آورید. نکته مهم به هنگام تولید محتوا و انتشار پست در فیس بوک توجه به خواسته مخاطب است. بر این اساس باید تا جای ممکن پست های مان را مطابق با ماهیت کسب و کار مان سازماندهی کنیم. ارائه مطالب بی ربط با کسب و کار مان نه تنها مخاطب را دلسرد می کند، بلکه وجهه حرفه ای ما را نیز خدشه دار خواهد کرد.

**گام هشتم: شروع فرآیند جذب مخاطب**  
اکنون صفحه ما آماده آغاز به کار جدید در زمینه جذب مخاطب است. در این زمینه دعوت از دوستان و اعضای خانواده برای مشاهده پست ها، استفاده از سایر کانال های اطلاع رسانی شرکت برای معرفی صفحه فیس بوک و افزودن کادر «دنبال کردن» در کنار تمام پست های تبلیغاتی درون فیس بوک راهکارهای مناسبی به حساب می آید. اگر حوصله پاسخگویی به کاربران در فیس بوک را دارید، درخواست ارائه اظهار نظر در مورد وضعیت صفحه تان نیز گزینه جالبی برای برقراری ارتباط عمیق تر با مخاطب خواهد بود.

منبع: hootsuite

روزنامه نگاری و بازاریابی را ترکیب کن

۵ اصل کاربردی روزنامه نگاری برای استفاده در بازاریابی محتوایی

به نظر فمهم روزنامه نگاری که با وی هم صحبت بودم، از داستان ارتباط این دو موضوع اندکی افراطی است. بر این اساس روزنامه نگاری حرفه ای مبتنی بر ارائه خدمات عمومی در حوزه اطلاع رسانی به حساب می آید. به علاوه اطلاعات رد و بدل شده تنها شامل محتوای ارزشمند و سازنده برای نوع انسان خواهد بود. در نقطه مقابل با بازاریابی محتوایی به عنوان شغلی ابزاری برای فریب مردم به باور آنچه شاید ذاتا حقیقت نداشته باشد، مواجه هستیم.

می دانم که تحلیل فوق بسیار خشک و افراطی است. با این حال این نظر تند و تهاجمی طرف مقابل مرا به تفکر واداشت: چگونه می توان مبدان بازاریابی محتوایی و روزنامه نگاری پلی ایجاد کرد؟ در این مقاله به عنوان کسی که در ابتدا روزنامه نگار بوده و سپس به دنیای بازاریابی سوق پیدا کرده، پنج اصل مهم برای تحقق هدف مذکور را بررسی خواهیم کرد.



**۱- فشار و تحرک**  
منظور من از این بخش فشار و تحرک برای حرکت از سوی معیارهای کمی به کیفیت است. بی تردید فعالیت در فضای که بدان آگاهی کامل داریم، بسیار راحت تر از محیطی ناشناخته است. بر همین اساس هر بازاریابی باید از سرعت دیوانه کننده حرفه اش اطلاع کامل داشته باشد. در این زمینه نگاه به الگوی فعالیت روزنامه نگارها بسیار مفید خواهد بود. در حرفه روزنامه نگاری دست اندکاران تنها به دنبال برقراری رابطه ای ساده با مخاطب نیستند. ایجاد رابطه ای عمیق و برد - برد یکی از اهداف اصلی هر روزنامه نگار و نشریه ای را شکل می دهد. بی تردید خلق چنین رابطه عمیق و پایداری بدون تلاش سخت و برنامهای دقیق در زمینه استراتژی تعامل با مخاطب امکان پذیر نیست. تلاش برای اقتباس از این الگو در بازاریابی محتوایی بسیار دشوار است. در حقیقت شما در حرفه ای که بر پایه جلب مخاطب برای کسب سود مستقیم بنا شده باید نظرها را تغییر دهید. البته در صورت موفقیت رابطه پایدار سود دوچندانی را نصیب شما خواهد کرد.

نکته کلیدی: بسیاری از افراد در حرفه روزنامه نگاری و بازاریابی محتوایی تفاوتی ندارند. هر دو اولویت اصلی با مخاطب است. در حقیقت هر دو اصل فعالیتها بدون توجه و علاقه مخاطب هیچ نوع موفقیتی را کسب نخواهند کرد. بدین ترتیب کانون توجهات در بازاریابی و روزنامه نگاری باید مردم به عنوان مخاطب های بالقوه باشند. توجه به مخاطب در عرصه روزنامه نگاری آمریکا به اوایل سده هجدهم برمی گردد. در آن زمان روزنامه نگاران روی مفهوم «مسئولیت پذیری اجتماعی» تاکید کردند. این مفهوم در آن زمان اصطلاحی نو در عرصه ادبیات روزنامه نگاری به عنوان صنعتی نوپا تلقی می شد. متأسفانه در حوزه بازاریابی و تبلیغات اگر چه هدف اصلی جلب نظر مخاطب است، اما کمتر این هدف به صورت مستقیم به زبان آورده می شود.

**۲- اولویت تحقیق و پژوهش بر نگارش**  
اگر تا به حال فیلم تحسین شده «نور افکن» را ندیده اید، توصیه می کنم حتما آن را با دقت مشاهده کنید. موضوع این فیلم برنده جایزه اسکار پیرامون افشای تیم تحقیقات روزنامه بوستن گلوب پیرامون سواستفاده جنسی مسئولان کلیسای بوستن از کودکان است. این فیلم نمونه کاملی از فرآیند نگارش متن های تأثیرگذار به حساب می آید. بر این اساس موفقیت یک متن به تلاش های صورت گرفته مدت ها پیش از نگارش

مطلب بستگی دارد. منظور از این تلاش ها جمع آوری اطلاعات و تحقیق و پژوهش پیرامون مطلب مورد نظر است. نکته کلیدی: هنگام فعالیت روی پروژه بازاریابی محتوایی به یاد داشته باشید که متن خوب نیازمند مطالعه و پژوهش دقیق است. بی تردید همه ما با بازاریاب هایی که در صورت عدم انتشار حداقل یک مطلب در طول روز افسرده می شوند، مواجه شده ایم. به نظر من این نوع طرز تفکر را باید تغییر داد. کامل را به پژوهش پیرامون موضوع کمپین جدیدمان اختصاص دهیم.

**۳- هرگز بدون مبارزه تسلیم نشو**  
همیشه اخباری در مورد وضعیت نامساعد روزنامه نگارها در عرصه فعالیت شان به گوش می رسد. در حقیقت به گزارش جامعه ویراستارهای آمریکا میزان روزنامه نگارهای بیکار در آمریکا از ۵۵ هزار نفر در سال ۲۰۰۷ با کاهش اندک به ۳۲۹۰۰ نفر رسیده است. این آمارها به خوب بیانگر تداوم بحران در حوزه مطبوعات و روزنامه نگاری است. نکته مهم در خصوص مطبوعات مبارزه بی وقفه شان برای یافتن راهکارهای موفقیت است. فرقی ندارد واشنگتن پست بوده و با جف بزوس تعامل داشته باشید یا در جایگاه گاردین به دنبال ایجاد مطالبی با استفاده از دیدگاه های افراد سرشناس بروید. هیچکس در عرصه روزنامه نگاری بدون مبارزه تسلیم نمی شود.

نکته کلیدی: بسیاری از بازاریاب های محتوایی شکست نمی خورند، بلکه خودشان کنار می کشند. دلیل اصلی این امر عدم بازاریابی با راهکارها و تمایل شان به رویارویی با مشکلات است. بر همین اساس شاید زمان آن رسیده باشد که اندکی از همکاران مان در عرصه روزنامه نگاری الگوبرداری کنیم.

**۵- باور حقیقی به اولویت مخاطب**  
در روزنامه نگاری و بازاریابی محتوایی اولویت اصلی با مخاطب است. در حقیقت هر دو اصل فعالیتها بدون توجه و علاقه مخاطب هیچ نوع موفقیتی را کسب نخواهند کرد. بدین ترتیب کانون توجهات در بازاریابی و روزنامه نگاری باید مردم به عنوان مخاطب های بالقوه باشند. توجه به مخاطب در عرصه روزنامه نگاری آمریکا به اوایل سده هجدهم برمی گردد. در آن زمان روزنامه نگاران روی مفهوم «مسئولیت پذیری اجتماعی» تاکید کردند. این مفهوم در آن زمان اصطلاحی نو در عرصه ادبیات روزنامه نگاری به عنوان صنعتی نوپا تلقی می شد. متأسفانه در حوزه بازاریابی و تبلیغات اگر چه هدف اصلی جلب نظر مخاطب است، اما کمتر این هدف به صورت مستقیم به زبان آورده می شود.

نکته کلیدی: احترام به مخاطب تنها هدفی کوتاه مدت به منظور جذب افراد در ابتدای راه نیست. در حقیقت این موضوع یک هدف کاملا مستقل و مهم به حساب می آید. علاوه بر این، باید تلاش کنیم تا مخاطب رفتار ما را بساورد کند. هنگامی که مخاطب از ما تصور یک بازیگر را دارد، نمی توان به آینده پروژه بازاریابی اعتماد داشت.

منبع: contentmarketinginstitute

بازاریابی نوین

۱۵ راهبرد بازاریابی که الهام بخش متفکران استراتژیک است (۱)

نوشته مورای نیولندز (Murray Newlands)  
کار آفرین، سرمایه گذار و مشاور شرکتهای نوبیا مترجم: مهناصمدی

زمان و انرژی زیادی برای ایجاد و حفظ پوشش های بازاریابی موفق صرف می شود. البته به عنوان یک متفکر راهبردی، باید نکات بیشتری را در مورد ایجاد یک پوشش بازاریابی در نظر بگیریم. به هر حال ما همیشه در جست و جوی روش هایی برای بقا در عرصه رقابت هستیم.

البته گاهی اوقات تلاش های ما نافرجام هستند و به بن بست می رسیم. اگر در چنین شرایطی قرار گرفتید، بهتر است با به کار بردن یک یا چند مورد از استراتژی هایی که در این مقاله توضیح داده می شود، خلایق را در وجودتان بیدار کنید.

**۱- با شرکتهای دیگر متحد شوید**  
داشتن شرکای بازاریابی برای پیشبرد اهداف بازاریابی در مقاطعی مفید است. تازه کارها وقتی با شرکت دیگری همکاری می کنند، معمولا محتوا و خدمات بهتری ارائه می کنند. به علاوه، همکاری در زمینه بازاریابی ارزان تر تمام می شود و سریع تر به موفقیت می رسد و همچنین مخاطبان بیشتری را جلب می کند.

برای مثال، شرکت هالف (Half.com) قبل از اینکه توسط ای بی (eBay) خریداری شود در شهر اورگان کار می کرد و با سایر شرکتهای سهامی و اینترنتی این شهر همکاری داشت. این روش باعث جذب مخاطبان زیادی برای شرکت شد. مثال دیگر در این زمینه شرکت کانورس (Converse) است که با شرکت گیتار سنتر برای ضبط موسیقی و تولید آلبومی به نام «هنگهای لاستیکی» همکاری کرد. این آلبوم برای ساخت چند ویدئو در یوتیوب در مورد نوازندگان مختلف استفاده شد.

**۲- از محتوای تولید شده توسط کاربران استفاده کنید**

طبق نظرسنجی انجام شده از ۸۳۹ نفر از متولدين هزاره سوم مشخص شد که آنها ۵.۴ ساعت در هر روز را - یعنی ۳۰ درصد از زمانی را که در شبکه های اجتماعی سپری می کنند - صرف خواندن محتوایی می کنند که توسط دوستان شان منتشر شده است که این میزان تنها ۳ درصد کمتر از زمانی است که صرف رسانه های سنتی (نشریات، رادیو، تلویزیون) می شود. در همین نظرسنجی مشخص شد که محتوای تولیدی توسط سایر کاربران (UGC) حداقل ۲۰ درصد بیش از هر رسانه دیگری در تصمیمات خرید نسل هزاره سوم مؤثر است.

همانند پوشش بین المللی برند استی لادر (Estee Lauder) برای مبارزه با سرطان سینه، می توانید با ترغیب مشتریان به انتشار نظرات و تجربیاتشان به این هدف نائل شوید و همانند پوشش ورسواوید (VersaVid) خودروسازی نپسان، ابزارهای لازم برای ساخت یک فیلم کوتاه تبلیغاتی و به انتشار گذاشتن آن در اینستاگرام یا شبکه اجتماعی واین (Vine) را در اختیار کاربران قرار دهید یا مانند کیف دستی های دوریتوس (Doritos) از طریق استفاده از زبان طنز، کاربران را به تولید محتوا تشویق کنید.

**۳- با صفحات پربیننده شبکه های اجتماعی همکاری کنید**

یکی دیگر از راه های جذب مخاطبان جدید و افزایش حوزه تأثیر برند، همکاری با صفحات پربیننده شبکه های اجتماعی (اینفلوئنسرها) در حوزه کاری تان است. فروشگاه لوازم خانگی لایو (Lowe) برای چند روز، اداره صفحه اینستاگرامش را به چند طراح برتر و چند مادر وبلاگ نویس سپرد. با فضا دادن به اینفلوئنسرها برای به اشتراک گذاشتن محتوای الهام بخش و تأثیرگذار، فروشگاه لایو توانست مخاطبان جدیدی به دست آورد.

**۴- به مشتریان در حل مشکلات شان کمک کنید**

همانطور که در وبسایت هاب اسپات به درستی بیان شده، «تا وقتی راه حل ارائه می کنید کسب و کار شما در بازار رقابت باقی می ماند». بعضی از راه هایی که می توانید به مشتریان برای حل مشکلات شان کمک کنید عبارتند از: انتشار دستورالعمل ها و راهنماهای گام به گام، ارائه پیشنهاداتی برای ساده تر کردن امورات روزمره زندگی، گوش دادن و پاسخ دادن به مشتریان، یا ایجاد ابزارها و برنامه های راهنما.

ضمنا می توانید پوششی مانند آنچه که شرکت شورلت در برزیل به راه انداخت، ایجاد کنید. شورلت با یک شرکت یدک کش برزیلی وارد همکاری شد و با ارسال یک وانت یدک کش (Chevrolet Ocr) به راننده هایی که خودروی شان دچار مشکل شده بود کمک می کرد. این کار شورلت نه تنها باعث حل مشکل راننده ها می شد، بلکه باعث می شد این راننده ها بتوانند رانندگی با وانت شورلت را تجربه کنند.

ادامه دارد...





استارتاپ

تدابیر کار آفرینان بزرگ برای رویارویی با بحران های مالی

برخی از مشهورترین شرکت های امروزی موفق شده اند دوران سخت رکود مالی را پشت سر بگذارند و دوباره برند خود را احیا کنند. ریسک های مالی مستلزم مدیریت و کنترل دقیق هستند؛ در غیر این صورت ممکن است به شکست کامل کسب و کار منجر شوند. اگرچه نرخ شکست استارت آپ ها با کمی اغراق همراه بوده است، اما هنوز در احتمالات بالای آن تردیدی نیست؛ طبق آخرین آمار اداره کار آمریکا، ۲۰ درصد کسب و کارها در طول یک سال اول و نیمی از آنها طی پنج سال سقوط می کنند. بیشتر این شکست ها نتیجه ترکیبی از عوامل بحران زا است. در مرحله اول مشکلاتی نظیر عدم شناخت نیاز بازار، تیم نامناسب یا رقابت سنگین و در مرحله بعد ورشکستگی، فاکتورهای هستند که باعث شکست کسب و کارهای نوپا می شوند. حدود ۲۹ درصد از شرکت ها، پیش از سقوط با مشکلات مالی مواجهند. مخارج غیرمنتظره، افزایش ناگهانی هزینه های تولیدی و کسر بودجه، نقطه پایان راه شرکت هایی است که با دیگر چالش های بازار نیز در حال مبارزه اند. بنابراین کار آفرینان باید بدانند که در شرایط اورژانسی مالی، چه واکنشی داشته باشند. برخی از مشهورترین شرکت های فعلی جهان نیز در گذشته این شرایط بحرانی را تجربه کرده اند:

فدکس

فردریک اسمیت، بنیان گذار فدکس، دو سال پس از تأسیس این شرکت دریافت که به علت افزایش قیمت سوخت، میلیون ها دلار بدهکار شده است. او تقریباً آماده بود که اعلام ورشکستگی کند. زمانی که ذخیره نقدی شرکت به ۵۰ هزار دلار رسید، آنها از خلبانان خواستند که هزینه های خود را با کارت اعتباری شخصی ببرند و همچنین هزینه سوخت هواپیماها را با چک مدت دار پرداخت کنند. اینجا نقطه ای بود که اسمیت تصمیم گرفت به ریسک بزرگی دست بزند و آخرین پس انداز شرکت را سرمایه گذاری کند. این تصمیم نتیجه بسیار مثبتی در پی داشت؛ به طوری که مدتی بعد سرمایه فدکس به ۱۱ میلیون دلار رسید و زمینه کمپین تبلیغاتی برند جدید آنان را نیز فراهم کرد.

تسلا و اسپیس ایکس

هر دو شرکت نوآورانه فناوری ایلان ماسک، در دوران رکود جهانی اقتصادی سال ۲۰۰۸ با مشکل مالی مواجه شدند. ماسک به بولمیرگ گفته بود که او بودجه لازم برای حفظ یکی از شرکت ها را در اختیار دارد، ولی نمی تواند هر دو شرکت را نجات دهد. اما بعداً ترکیبی از عوامل به او کمک کرد هر دو کسب و کار خود را حفظ کند. او ابتدا برخی از سرمایه گذاری های خود را فروخت و از سرمایه گذاران تسلا بودجه بیشتری درخواست کرد، اما بزرگترین قدم او، یک قرارداد جدید ۱.۶ میلیارد دلاری با ناسا بود که نه تنها اسپیس ایکس را از سقوط نجات داد، بلکه به رشد خیره کننده آن هم کمک کرد.

اپل

اپل در آغاز راه خود، یک شرکت مبتنی بر نوآوری بود، اما در غیاب رهبر الهام بخش آن یعنی استیو جابز، این نوآوری نیز رو به افول نهاد. این شرکت پس از عرضه یک سری محصولات شکست خورده و گرفتار شدن در شرایط مالی بسیار بد، هیچ ایده ای در خصوص اینکه چگونه می تواند دوباره به یک شرکت نوآوری برتر تبدیل شود، نداشت. در این زمان اپل دوباره استیو جابز را به همکاری دعوت کرد و مأموریت او را بازآفرینی نوآوری های گذشته خواند. اپل چند سال بعد آی پاد، فروشگاه آی تونز و در نهایت آیفون را معرفی کرد؛ محصولاتی که آن را از یک شرکت بی ثبات و رو به سقوط، به یکی از غول های دنیای تکنولوژی تبدیل کردند.

کدک

شاید کدک هرگز نتواند شکوه سابق خود را به عنوان یکی از برترین شرکت های عکاسی جهان به دست آورد، ولی این شرکت پس از قرار گرفتن در مرز ورشکستگی در سال ۲۰۱۲ (به دنبال انقلاب عکاسی دیجیتال) تا حد زیادی اوضاع خود را بهبود داد. کدک با تغییر کامل سازمان دهی خود و متمرکز شدن روی نیازهای تصویربرداری تجاری، از اشتباهات پیشین خود فاصله گرفت و فرصت جدیدی برای فعالیت در دنیای دیجیتال مدرن به دست آورد. گرچه هنوز نرخ سود و رشد کدک بالا نیست، ولی این شرکت یک توفان مالی ویرانگر را از سر گذرانده است.

راه گریز

کار آفرینان و برندهایی که نام بردیم، از تدابیر و اقدامات مؤثری برای صرفه جویی در هزینه ها استفاده کردند و حتی از کارمندان خود کمک گرفتند. آنها به سختی تلاش کردند تا سرمایه و بودجه بندی جدیدی داشته باشند و شرکت های خود را بازسازی کنند. شما می توانید با پیش بینی یک صندوق مخارج اضطراری، کسب و کار خود را برای بحران های مالی پیش رو آماده کنید؛ درست همانطور که در زندگی شخصی به فکر روزهای سخت هستید. اگر پول کافی در اختیار دارید، آن را کنار بگذارید. در غیر این صورت می توانید یک حساب پس انداز جدید برای مخارج غیر مترقبه و بحران های ناگهانی افتتاح کنید و تدابیری برای صرفه جویی ماهانه ببینید. اما اگر با شرایط بحرانی و دشواری مواجه شدید و بودجه ضروری کافی در دسترس نداشتید، هنوز می توانید با کاهش هزینه ها، جذب سرمایه یا بازسازی برند، راهی برای حفظ کسب و کارتان بیابید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

مسیر موفقیت کار آفرینان جهانی را بشناسید



کلید

ایلان ماسک جلسات کاری ایده آل را چگونه توصیف می کند

دیگر کمتری کاربری است که ایلان ماسک و امپراتوری عظیمش را نشناسد. او تا به حال اقتدر شرکت ها مختلفی راه اندازی و فعالیت هایی زیادی را رهبری کرده که ذکر کردن آنها مطالب جداگانه و متعددی می طلبد. مدیرعامل تسلا، هایپرلوپ، اسپیس ایکس و بورینگ کمپانی مسلمان روزهای شلوغ و پر مشغله ای دارد. بنابراین عملکرد او در اداره جلسات کاری متعدد می تواند راهکارهای قابل اتکایی به مدیران جوان بدهد تا آنها با به کار بستن شان بتوانند جلسات کاری خود را به خوبی پیش برده، تصمیمات مناسبی اتخاذ کرده، موفقیت برای خود و تیم شان به ارمغان آورند.

او اخیراً به ۳۷ هزار نفر از کارمندان شرکتش، ایمیل زده و سعی کرده به آنها شش راهکار اساسی برای موفقیت در جلسات کاری شان معرفی کند. در میان این شش پیشنهاد، متمد عجیب و غیرمنتظره ای نیز مشاهده می شود که خواندشان خالی از لطف نیست.

در ایمیل مستقیم ایلان ماسک به کارمندان تسلا، تمامی اشارات به صرفه جویی در زمان اختصاص دارد. تمرکز وی بر این مسئله به قدری بالاست که او حتی به تیش پیشنهاد می کند در صورتی که حضور در یک جلسه ممکن است بازدهی بالای آنها را پایین آورد می تواند قوانین شرکت را زیر پا گذاشته و به این جلسات نروند.

کدام مدیری است که می تواند به کارکنانش اجازه دهد حرف های او را نشنیده و کار خود را ادامه دهند؟ جواب شاید تنها ایلان ماسک عجیب و غریب، موفق، نابغه و توانمند باشد.

می توان توصیه های او را در شش مورد مجزا خلاصه کرد و با به کار بستن آنها از جلسات کاری مفید و کوتاهی برخوردار بود:



۱- جلسات کاری نباید شلوغ و عظیم باشند

از نظر ایلان ماسک جلسات کاری بزرگ، نقطه ضعفی برای کمپانی های عظیم به حساب می آید، چراکه اصولاً در بدترین مواقع رخ می دهند. او به کارمندانش پیشنهاد می کند به طور کلی از آنها چشم پوشید و اگر مطلبی اقتدر مهم است که نیاز دارد حتماً جلسه شلوغی برای مطرح شدنش برگزار شود، بهتر است زمانش کوتاه باشد.

۲- این جلسات نباید متعدد و زیاد باشند

او به کارمندانش می گوید که از برگزاری جلسات متعدد جلوگیری به عمل آورند، مگر آنکه مجبور باشند مطلبی بسیار ضروری و مهمی را در آنها بیان کنند. پس از برطرف شدن مشکلات ضروری بهتر است تعداد جلسات کاری کاهش یابد و میان آنها حداقل چند روز فاصله بیفتد.

۳- هر زمان که جلسه، بازدهی خود را از دست داد، تماش کنید

ماسک پیشنهاد می کند اگر در یک جلسه کاری یا حتی حین یک تماس تلفنی، متوجه شدید که دیگر مسئله ای باقی نمانده یا ادامه دادنش اصلاً مفید نیست، همان لحظه جلسه یا تماس تلفنی را به پایان برسانید. از نظر ماسک، اینکه شما زمان یا ارزش یک نفر را تلف کنید، بسیار زشت تر از وقتی است که یک دفعه صحبتش را قطع کرده یا جلسه را ترک کنید.

۴- در آنها همه چیز توضیح داده شده و مطلب گنگی باقی نمی ماند

به گفته وی، عبارات خلاصه یا اصطلاحات گنگ در جلسات تسلا وجود خارجی ندارند. به کلی بهتر است تمامی مطالبی که نیاز به توضیح بیشتر دارند کاملاً تشریح شده تا از نارسایی ها احتمالی و هدر رفتن وقت جلوگیری شود.

۵- از تباطات مستقیم است و سلسله مراتب اداری در آنها جایی ندارد

اگر ایده ای به ذهن کمترین مرتبه تا بالاترین مقام حاضر در جلسه می رسد، باید همان لحظه آن را بیان کند. اگر سلسله مراتب رعایت شود به طور قطع از نبوغ ایده کم شده و وقت هم هدر خواهد رفت.

۶- در آنها منطق حاکم است نه قوانین

ماسک معتقد است منطق می تواند راهنمای مفیدتری نسبت به قوانین باشد، چراکه قادر است مسیر موفقیت را روشن تر کند. اگر رعایت یک قانون در موقعیتی مشخص مسخره به نظر آید و غیر عملی باشد آنگاه بهتر است سراغ منطق رفته و راه حلی عملی برای آن پیدا کرد.

منبع: dailymail/digiato

۴- از شنیدن پاسخ منفی

اگرچه همه ما تمایل به پاسخ های مثبت داریم، با این حال نحوه برخورد با پاسخ های منفی افراد است که شخصیت والایی را به شما خواهد بخشید. در این رابطه تحقیقاتی صورت گرفته است که نشان می دهد افراد تلاش بسیاری را برای تغییر در «ه» های احتمالی می کنند

۵- عوامل مخرب تمرکز خود را شناسایی و به طور کامل حذف کنید

بدون شک هر فردی برای انجام درست کار خود نیاز به تمرکز کافی دارد. با این حال این موضوع بسیار طبیعی است که همواره شرایط شما در وضعیت ایده آل قرار نداشته باشد. به

۶- متفاوت باشید

بدون شک شمار افرادی که می توانند به موفقیت چشمگیر دست پیدا کنند، بسیار کم است. به همین خاطر شما نمی توانید با ادامه دادن به سبک زندگی افراد معمولی، موفقیت بزرگ را برای خود شکل دهید. برای مثال تماشای تلویزیون عادتی رایج در طول شبانه روز محسوب می شود. با این حال با نگاهی به زندگی موفق ترین افراد پی خواهید برد که آنها زمانی را برای این امر اختصاص نمی دهند. به همین خاطر لازم است تا عادت هایی را که کمکی به پیشرفت شما نمی کند شناسایی و آن را با مواردی دیگر جایگزین کنید.

۷- روی خود سرمایه گذاری کنید

اگرچه در رابطه با مقوله سرمایه گذاری موارد متعددی را می توان بیان کرد، با این حال توجه داشته باشید که مهم ترین آن بدون شک سرمایه گذاری روی خود است. در واقع این شما هستید که تغییرات را شکل داده و موفقیت را به دست خواهید آورد. به همین خاطر بسیار ضروری است تا آمادگی لازم را برای کسب چنین حجتی از موفقیت داشته باشید. به عقیده اکثر کارآفرینان و افرادی که موفق شده اند در زندگی خود به موفقیتی بزرگ دست پیدا کنند، موفقیت چیزی جز انجام کاری است که به آن تمایل دارید نیست. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع اقدامات خود، آن چیزی را که کملاً نسبت به آن تمایل دارید شناسایی کرده و با تقویت جسارت خود آن را به دست آورید.

منبع: entrepreneur

۴- از شنیدن پاسخ منفی

اگرچه همه ما تمایل به پاسخ های مثبت داریم، با این حال نحوه برخورد با پاسخ های منفی افراد است که شخصیت والایی را به شما خواهد بخشید. در این رابطه تحقیقاتی صورت گرفته است که نشان می دهد افراد تلاش بسیاری را برای تغییر در «ه» های احتمالی می کنند

۵- عوامل مخرب تمرکز خود را شناسایی و به طور کامل حذف کنید

بدون شک هر فردی برای انجام درست کار خود نیاز به تمرکز کافی دارد. با این حال این موضوع بسیار طبیعی است که همواره شرایط شما در وضعیت ایده آل قرار نداشته باشد. به

۶- متفاوت باشید

بدون شک شمار افرادی که می توانند به موفقیت چشمگیر دست پیدا کنند، بسیار کم است. به همین خاطر شما نمی توانید با ادامه دادن به سبک زندگی افراد معمولی، موفقیت بزرگ را برای خود شکل دهید. برای مثال تماشای تلویزیون عادتی رایج در طول شبانه روز محسوب می شود. با این حال با نگاهی به زندگی موفق ترین افراد پی خواهید برد که آنها زمانی را برای این امر اختصاص نمی دهند. به همین خاطر لازم است تا عادت هایی را که کمکی به پیشرفت شما نمی کند شناسایی و آن را با مواردی دیگر جایگزین کنید.

۷- روی خود سرمایه گذاری کنید

اگرچه در رابطه با مقوله سرمایه گذاری موارد متعددی را می توان بیان کرد، با این حال توجه داشته باشید که مهم ترین آن بدون شک سرمایه گذاری روی خود است. در واقع این شما هستید که تغییرات را شکل داده و موفقیت را به دست خواهید آورد. به همین خاطر بسیار ضروری است تا آمادگی لازم را برای کسب چنین حجتی از موفقیت داشته باشید. به عقیده اکثر کارآفرینان و افرادی که موفق شده اند در زندگی خود به موفقیتی بزرگ دست پیدا کنند، موفقیت چیزی جز انجام کاری است که به آن تمایل دارید نیست. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع اقدامات خود، آن چیزی را که کملاً نسبت به آن تمایل دارید شناسایی کرده و با تقویت جسارت خود آن را به دست آورید.

منبع: entrepreneur

۴- از شنیدن پاسخ منفی

اگرچه همه ما تمایل به پاسخ های مثبت داریم، با این حال نحوه برخورد با پاسخ های منفی افراد است که شخصیت والایی را به شما خواهد بخشید. در این رابطه تحقیقاتی صورت گرفته است که نشان می دهد افراد تلاش بسیاری را برای تغییر در «ه» های احتمالی می کنند

۵- عوامل مخرب تمرکز خود را شناسایی و به طور کامل حذف کنید

بدون شک هر فردی برای انجام درست کار خود نیاز به تمرکز کافی دارد. با این حال این موضوع بسیار طبیعی است که همواره شرایط شما در وضعیت ایده آل قرار نداشته باشد. به

۶- متفاوت باشید

بدون شک شمار افرادی که می توانند به موفقیت چشمگیر دست پیدا کنند، بسیار کم است. به همین خاطر شما نمی توانید با ادامه دادن به سبک زندگی افراد معمولی، موفقیت بزرگ را برای خود شکل دهید. برای مثال تماشای تلویزیون عادتی رایج در طول شبانه روز محسوب می شود. با این حال با نگاهی به زندگی موفق ترین افراد پی خواهید برد که آنها زمانی را برای این امر اختصاص نمی دهند. به همین خاطر لازم است تا عادت هایی را که کمکی به پیشرفت شما نمی کند شناسایی و آن را با مواردی دیگر جایگزین کنید.

۷- روی خود سرمایه گذاری کنید

اگرچه در رابطه با مقوله سرمایه گذاری موارد متعددی را می توان بیان کرد، با این حال توجه داشته باشید که مهم ترین آن بدون شک سرمایه گذاری روی خود است. در واقع این شما هستید که تغییرات را شکل داده و موفقیت را به دست خواهید آورد. به همین خاطر بسیار ضروری است تا آمادگی لازم را برای کسب چنین حجتی از موفقیت داشته باشید. به عقیده اکثر کارآفرینان و افرادی که موفق شده اند در زندگی خود به موفقیتی بزرگ دست پیدا کنند، موفقیت چیزی جز انجام کاری است که به آن تمایل دارید نیست. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع اقدامات خود، آن چیزی را که کملاً نسبت به آن تمایل دارید شناسایی کرده و با تقویت جسارت خود آن را به دست آورید.

منبع: entrepreneur

۴- از شنیدن پاسخ منفی

اگرچه همه ما تمایل به پاسخ های مثبت داریم، با این حال نحوه برخورد با پاسخ های منفی افراد است که شخصیت والایی را به شما خواهد بخشید. در این رابطه تحقیقاتی صورت گرفته است که نشان می دهد افراد تلاش بسیاری را برای تغییر در «ه» های احتمالی می کنند

۵- عوامل مخرب تمرکز خود را شناسایی و به طور کامل حذف کنید

بدون شک هر فردی برای انجام درست کار خود نیاز به تمرکز کافی دارد. با این حال این موضوع بسیار طبیعی است که همواره شرایط شما در وضعیت ایده آل قرار نداشته باشد. به

۶- متفاوت باشید

بدون شک شمار افرادی که می توانند به موفقیت چشمگیر دست پیدا کنند، بسیار کم است. به همین خاطر شما نمی توانید با ادامه دادن به سبک زندگی افراد معمولی، موفقیت بزرگ را برای خود شکل دهید. برای مثال تماشای تلویزیون عادتی رایج در طول شبانه روز محسوب می شود. با این حال با نگاهی به زندگی موفق ترین افراد پی خواهید برد که آنها زمانی را برای این امر اختصاص نمی دهند. به همین خاطر لازم است تا عادت هایی را که کمکی به پیشرفت شما نمی کند شناسایی و آن را با مواردی دیگر جایگزین کنید.

۷- روی خود سرمایه گذاری کنید

اگرچه در رابطه با مقوله سرمایه گذاری موارد متعددی را می توان بیان کرد، با این حال توجه داشته باشید که مهم ترین آن بدون شک سرمایه گذاری روی خود است. در واقع این شما هستید که تغییرات را شکل داده و موفقیت را به دست خواهید آورد. به همین خاطر بسیار ضروری است تا آمادگی لازم را برای کسب چنین حجتی از موفقیت داشته باشید. به عقیده اکثر کارآفرینان و افرادی که موفق شده اند در زندگی خود به موفقیتی بزرگ دست پیدا کنند، موفقیت چیزی جز انجام کاری است که به آن تمایل دارید نیست. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع اقدامات خود، آن چیزی را که کملاً نسبت به آن تمایل دارید شناسایی کرده و با تقویت جسارت خود آن را به دست آورید.

منبع: entrepreneur

۴- از شنیدن پاسخ منفی

اگرچه همه ما تمایل به پاسخ های مثبت داریم، با این حال نحوه برخورد با پاسخ های منفی افراد است که شخصیت والایی را به شما خواهد بخشید. در این رابطه تحقیقاتی صورت گرفته است که نشان می دهد افراد تلاش بسیاری را برای تغییر در «ه» های احتمالی می کنند

۵- عوامل مخرب تمرکز خود را شناسایی و به طور کامل حذف کنید

بدون شک هر فردی برای انجام درست کار خود نیاز به تمرکز کافی دارد. با این حال این موضوع بسیار طبیعی است که همواره شرایط شما در وضعیت ایده آل قرار نداشته باشد. به

۶- متفاوت باشید

بدون شک شمار افرادی که می توانند به موفقیت چشمگیر دست پیدا کنند، بسیار کم است. به همین خاطر شما نمی توانید با ادامه دادن به سبک زندگی افراد معمولی، موفقیت بزرگ را برای خود شکل دهید. برای مثال تماشای تلویزیون عادتی رایج در طول شبانه روز محسوب می شود. با این حال با نگاهی به زندگی موفق ترین افراد پی خواهید برد که آنها زمانی را برای این امر اختصاص نمی دهند. به همین خاطر لازم است تا عادت هایی را که کمکی به پیشرفت شما نمی کند شناسایی و آن را با مواردی دیگر جایگزین کنید.

۷- روی خود سرمایه گذاری کنید

اگرچه در رابطه با مقوله سرمایه گذاری موارد متعددی را می توان بیان کرد، با این حال توجه داشته باشید که مهم ترین آن بدون شک سرمایه گذاری روی خود است. در واقع این شما هستید که تغییرات را شکل داده و موفقیت را به دست خواهید آورد. به همین خاطر بسیار ضروری است تا آمادگی لازم را برای کسب چنین حجتی از موفقیت داشته باشید. به عقیده اکثر کارآفرینان و افرادی که موفق شده اند در زندگی خود به موفقیتی بزرگ دست پیدا کنند، موفقیت چیزی جز انجام کاری است که به آن تمایل دارید نیست. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع اقدامات خود، آن چیزی را که کملاً نسبت به آن تمایل دارید شناسایی کرده و با تقویت جسارت خود آن را به دست آورید.

منبع: entrepreneur



منبع: entrepreneur



# ۶ اقدام جسورانه برای تقویت و تجدید نیرو در کسب و کار



مترجم: سعیده کریمی

همانطور که کسب و کاری گسترش می‌یابد و تغییر می‌کند، طبیعتاً فرآیندهای اداری آن کسب و کار نیز نیاز به تغییر دارند. سن فرآیندها و رویه‌های لازم جهت اشتراک‌گذاری نتایج، بحث در مورد برنامه‌های آینده، شناسایی مشکلات، متمرکز نگه‌داشتن مدیران و کارمندان روی موضوعات مناسب همگی را با عنوان عملیات روزمره یک کسب و کار می‌نامیم.

برای پیشبرد و پیشرفت یک کسب و کار سالم، مجموعه‌ای از عملیات روزمره مشخص با پشتوانه فعالیت‌ها و جلسات بجا ضرورت دارد.

در این مقاله راهنمایی‌های لازم جهت ایجاد مجموعه‌ای از عملیات روزمره برای اداره یک کسب و کار یا تیم ارائه می‌شود، فارغ از اینکه شما در جایگاه مدیر اجرایی باشید، مدیر کل یا مدیر وظیفه‌های خط این مقاله به کارتان می‌آید.

**چه زمانی پیشرفت، ایجاد تغییراتی در عملیات روزمره را تقاضا می‌کند: یک مطالعه موردی**

اعضای یک شرکت نرم‌افزاری کوچک به خود می‌بالیدند که به فرهنگ غیررسمی شرکت وفادار مانده بودند؛ فرهنگی که بنیانگذار طی روزهای نخست برای پیاده‌سازی ایجاد کرده بود. آنها معتقد بودند این محیط بی‌قید و بند و عاری از فرآیندها و بوروکراسی شرکت را به محیط امنی برای کار تبدیل کرده است و موجب شده نهایت خلاقیت از جانب مهندسان شرکت جریان یابد.

این شیوه عملیاتی بی‌قید و بند خوب پیش می‌رفت اما کسب و کار را کوچک نگه داشته بود. با این حال، به لطف همان خلاقیت شگرف کارکنان و در نتیجه تولید محصولی پرمشتری، فروش شرکت رشد صعودی پیدا کرد و با موج جدیدی از استخدام‌ها، جمعیت کارمندان به سرعت افزایش یافت. به همین نسبت مشکلات بیشتری نیز در شرکت رخ نمود. در نظرسنجی که از کارمندان صورت گرفت مسائل زیر را به عنوان دغدغه‌های جدی خود تعیین کردند:

- ارتباط و هماهنگی ضعیف میان عملکردها.
- عدم همکاری و مشارکت در حل مسائل روزانه.
- سردرگمی بر سر پروژه‌های کلیدی و اولویت‌های استراتژیک.
- عدم شناخت کافی از عملکرد شرکت و اهداف آینده.
- معضلات و تنگنایی‌هایی که مدت‌های طولانی حل نشده باقی می‌مانند.
- فقدان ارتباط میان اهداف شخصی و اهداف سازمانی.

زمانی که مدیران و کارمندان کلیدی شرکت دریافتند که فرهنگ بی‌قید و بند سال‌های گذشته دیگر در این شرکت روبه‌شد کارگر نمی‌افتد، تصمیم گرفتند مجموعه‌ای از عملیات روزمره را برای شرکت مشخص کنند، مجموعه‌ای از جلسات و فرآیندهایی که برای بهبود ارتباطات و تعامل در شرکت طراحی شده بود. اگرچه ایده افزودن روند به محیط خلاق برای کارمندان ناراحت‌کننده بود، اما افزودن روندی صحیح و رویه‌هایی بجا به بهبود ارتباطات و تعامل و همکاری در سازمان کمک شایانی کرد. نظرسنجی‌های بعدی که از کارمندان صورت گرفت کمتر خبر از شرایط بحرانی می‌داد و گویای آن بود که کارمندان بر تقویت محل کارشان تمرکز کرده بودند.

## ۶ گام برای ایجاد عملیات روزمره که شرکت شما را تقویت خواهد کرد:

این شرکت نرم‌افزاری عملیات روزانه خود را طی مراحل طراحی کردند، آنها نخست بر بهبود ارتباطات و تعامل تمرکز کردند و در مرحله بعد افراد بیشتری را در کار استراتژی مشغول کردند. در این متن شش قدمی که مدیران شرکت برای تقویت محیط کارشان برداشتند ذکر شده است:

**۱- برای آغاز کار نقطه شروع مناسبی پیدا کنید**

با توجه به چالش‌های ارتباطی، تیم مدیریتی در شرکت نرم‌افزاری تصمیم گرفتند که مدیران تمامی بخش‌ها هر هفته جلسه‌ای داشته باشند تا مشکلات و فرصت‌های اصلی را که مستلزم کمک است، شناسایی کرده و با یکدیگر در میان بگذارند.

به‌جای برگزاری جلسات بازنگری وضعیت که شرکت‌کنندگان آن فعالیت‌های در دست انجام خود را توصیف می‌کنند، در جلسات این شرکت افرادی که با چالش یا فرصتی روبه‌رو شده‌اند موقعیت خود و نیازهایشان را شرح می‌دهند. سپس افرادی برای کمک تعیین یا داوطلب می‌شوند و این ایده اولیه به نتیجه مشخصی می‌رسد، گزارش آن ثبت شده و در دسترس همه کارمندان قرار می‌گیرد. در نهایت، تیم عنوان چالش‌ها و فرصت‌ها را برای این جلسات هفتگی برگزید. همانطور که تعامل و همکاری حول موضوعات تعیین شده در جلسات چالش‌ها و فرصت‌ها بهبود پیدا کرد، زمان جلسات هفتگی به کمتر از ۳۰ دقیقه کاهش یافت. شرکت‌کنندگان در این جلسات به توافق رسیده بودند که این زمان سپری شده، سرمایه‌گذاری اندکی بود که بازگشت سود بالایی داشت.

**۲- با تکیه بر موفقیت‌ها ادامه دهید**

مدیران شرکت نرم‌افزاری که پس از تجربه مثبت جلسات چالش‌ها و فرصت‌ها انگیزه تازه‌ای پیدا کرده بودند، در قدم بعدی تصمیم گرفتند آگاهی از نتایج مالی و تطبیق با اهداف کلیدی را بهبود ببخشند. آنها انجمن بررسی نتایج ماهانه را تشکیل دادند که به صورت وبینار (سمینار تحت وب) برگزار می‌شد.

مدیرعامل و مدیران اجرایی نتایج ماه گذشته را شرح می‌دادند، میزان پیشرفت و مشکلات را با کمک شاخص‌های عملکرد کلیدی تعیین می‌کردند و اهداف سطح بالایی را برای برقراری تعادل اهداف فصل و سال مرور می‌کردند. از کارمندان خواسته می‌شد تا سوالاتشان را از طریق پیام‌رسانی فوری بپرسند و تمامی سوالات به همراه پاسخ‌هایشان در قالب یک ایمیل ظرف یک روز برای کارمندان ارسال می‌شد. جلسات ضبط‌شده بایگانی می‌شود تا کسانی که نتوانستند در جلسات شرکت کنند به آن دسترسی داشته باشند. زمانی که بررسی نتایج ماهانه روی غلتک افتاد، زمان لازم جهت آماده‌سازی و ارائه آن بسته به حجم سوالات کارمندان به کمتر از یک ساعت تقلیل یافت. کارمندی که تا آن وقت هرگز با نحوه عملکرد شرکت آشنا نشده بودند، حال مشوقان اصلی این جلسات جدید شدند و از شفافیت شاخص‌های آماری و عملکردی حمایت می‌کردند.

## ۳- به کارمندان تازه‌وارد پیام‌های تاز از ابتدا درست عمل کنند

با توجه به سرعت بالای استخدام‌های جدید، مدیران شرکت تصمیم گرفتند که فرآیند معارفه کارمند جدید دربرگیرنده یک جلسه «ناهار در کنار مدیران» می‌شد که طی آن مدیران اجرایی خودشان و مسئولیت‌هایشان را معرفی می‌کردند و در مورد تاریخچه شرکت، وضعیت کنونی و آینده آن صحبت می‌کردند. هیچ محدودیتی برای موضوعات مورد بحث نبود و کارمندان تازه‌وارد می‌توانستند در مورد استراتژی، نتایج مالی، فرصت‌های بازار، اولویت‌های کلیدی و چگونگی پیشبرد کارها در سازمان سوال بپرسند.

## ۴- هر فصل نگاهی درون‌نگر بر بررسی‌های عملکردی بیندازید

جلساتی که در قسمت قبل توضیح دادیم، کمک شایانی به بهبود ارتباطات و تعامل شرکت داشته و مسلم شد که همگی در مورد اهداف و نتایج اتفاق نظر دارند. با این حال، شرکت نیاز داشت به شیوه‌ای واقع‌بینانه به عملکرد شرکت نگاهی عمیق بیندازد و بخش‌هایی را که نیاز به پیشرفت دارند شناسایی کند

و بدین ترتیب بررسی عملکرد سه ماهه به وجود آمد. برخلاف جلسات چالش‌ها و فرصت‌ها و بررسی نتایج ماهانه، بررسی عملکرد سه ماهه به بازبینی تک‌تک حوزه‌های عملکردی و تحلیل عملکرد کلی و شاخص‌های کلیدی اختصاص یافت. مدیران شرکت نگران بودند که این جلسات به ارائه مباحث غلوآمیز بدل نشود، قوانینی تعیین کردند تا حوزه‌های مشکل‌آفرین شناسایی شود و به تمامی شرکت‌کنندگان دیگر جلسات اجازه طرح سوال داده شود. پس از گذشت چند جلسه محاسبه‌نشده اولیه، این جلسات به بخش مهمی از فرآیند بهبود و اصلاح پایدار شرکت بدل شد. مدیران تجاری و کاری آموختند که در مورد چالش‌ها و موفقیت‌هایشان شفاف سخن بگویند و مهم‌تر اینکه اهداف کلیدی جهت تقویت هر بخش شرکت تعیین شد و قرار شد نتایج مربوطه در جلسه سه ماهه بعدی گزارش داده شود.

اقدام دیگری که کمک کرد این بررسی‌های سه‌ماهه رونق پیدا کند، گروهی از ناظران را در این جلسات شرکت دادند. هر مدیر گزارشگری یا هر رهبر تجاری اجازه داشت چند نفر از اعضای تیم خود را به جلسه دعوت کند تا به مباحث گوش کنند و در مورد کسب و کار کلی نکاتی را بیاموزند. این شرکت‌کنندگان که در طول جلسه ساکت بودند، گزارشی از محتوای جلسه تهیه می‌کردند و به دیگر اعضای تیم‌شان ارائه می‌دادند.

**۵- آشنایی با فرآیند نگرش به بیرون**

تعدادی از رهبران فنی شرکت نرم‌افزار دریافتند که عملیات روزانه جدید شرکت تنها بر فعالیت‌های درونی سازمان تمرکز دارد و توجه چندانی بر نگرش‌ها و دیدگاه‌های دنیای بیرون ندارد. برای رفع نگرانی این مدیران بودجه‌هایی به ایشان اختصاص یافت تا به کاوش‌های خارجی بپردازند، از جمله شرکت در کنفرانس‌ها و سمینارها، ملاقات با مشتریان و جستجوی بازارهای ناهم‌تطابق اما جالب توجه برای شرکت. تنها شرایط لازم جهت سرمایه‌گذاری این بود که مدیران فنی موظف بودند کارمندی از دیگر بخش‌های کاری در کاوش‌هایشان شرکت دهند و در مورد مطالب و ایده‌های استخراج‌شده از کاوش‌های

خارجی گزارش تهیه کنند. در نهایت در فرآیند نگرش بیرون، ایده‌های جدیدی خلق شد و نمونه‌های تجاری برای فعالیت‌های جدید ایجاد شد.

## ۶- خلق بازار و تیم‌های مشتری‌محور که روی استراتژی‌ها کار می‌کنند

جلساتی که در بالا اشاره شد بر ارتباطات، تعامل، حل مسئله و اصلاح پایدار شرکت تأکید داشتند، اما به مسأله بفرغ استراتژی و اجرای استراتژی نمی‌پرداختند. این مسئله نیز با ایجاد تیم‌های بازارمحور حل شد، این تیم‌ها مسئول تعیین استراتژی‌های مورد نیاز و برنامه‌های ضروری جهت به بار آوردن این استراتژی‌ها بودند. برای هر تیم یک اسپانسر اجرایی و یک مدیر پروژه تعیین شد و اعضای هر تیم از میان نقش‌های کاری گوناگون انتخاب شدند نه فقط از میان نقش‌های مدیریتی.

اگرچه این تیم‌ها با یافتن استراتژی کلی جایگزین مسئولیت مدیران ارشد نشدند، اما راه خوبی بود تا شمار بسیاری از کارمندان را در فرآیند ورود و اجرای هماهنگ دخیل کند. مدیران اجرایی عامل انتشار عقاید بودند و تصمیمات نهایی را در باب سطوح کلی سرمایه‌گذاری اتخاذ می‌کردند و تیم‌ها مسئول به بار آوردن استراتژی‌ها بودند. رویکرد مدیریت پروژه برای اجرای استراتژی به طرز باورنکردنی در سازماندهی و کنترل نوآوری‌های متعدد سودمند واقع شدند.

## هشت نکته کلیدی برای مدیران:

- ۱- بهبود هماهنگی و کنترل کسب‌وکار لزوماً به معنای تحمیل ناگهانی انبوهی از فرآیندها و بوروکراسی نیست. قدم به قدم پیش بروید.
- ۲- ارتباطات نخستین مسأله است: همیشه با توسعه ارتباطات شروع کنید.
- ۳- به جای محدود کردن، مشارکت کارمندان را توسعه دهید.
- ۴- از ایجاد ارتباطات کوتاه‌مدت فراتر رفته و به ایجاد رویه‌ها و فرآیندهایی روی آورید که در طولانی‌مدت کسب‌وکارتان را بهبود و توسعه ببخشند.
- ۵- در مورد عملیات روزانه دقت و ثبات قدم داشته باشید.
- ۶- به عنوان راهکاری کلیدی برای تقویت کسب‌وکار، کارمندان را به چالش بکشید تا به دنیای خارج از کسب و کار نظر بیندازند.
- ۷- استراتژی را از اتاق هیأت‌مدیره بیرون بیندازید و در دست کارمندان تان بگذارید، اما ایشان را راهنمایی و کنترل کنید.
- ۸- از راهبردهای مدیریتی پروژه استفاده کنید تا اجرای استراتژی تسهیل شود.

سخن آخر:

در دنیایی که با تغییر و پیچیدگی روزافزون عجین شده است، نمی‌توانید رویکرد عملیاتی دیروز را برای فردا نگهدارید، حتی اگر رویکردی راحت و دلپسند باشد. فعالان تجاری و مدیران موفق مدام به دنبال فرآیندها و راه‌هایی هستند تا ارتباطات و مشارکت را بهبود ببخشند و فرصت‌هایی فراهم کنند تا برای تمام کارمندان امکان مشارکت فراهم شود. اگر شرکت شما نیز عملیات روزانه فرسوده و قدیمی دارد، با استفاده از ایده‌های شرکت نرم‌افزاری که در مثال آمده بود، به فکر تجدید و بازسازی آن باشید. اگر شرکت شما عملیات روزانه منسجمی ندارد، وقت آن است که مدیران و شرکای کلیدی آن گردهم آیند و عملیات روزانه منسجمی تدوین کنند.

منبع: thebalance









معاون حفاظت و بهره برداری آب منطقه ای گلستان:

## هر گونه حفاری غیرمجاز در بخش آب زیرزمینی مشمول جرایم سنگین است

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز -** معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان گفت: هر گونه حفاری غیرمجاز در بخش آب زیرزمینی مشمول جرایم سنگین، از جمله توقیف کلیه ادوات آن ها و سایر جرایم می شود و حفاران غیرمجاز باید به دنبال معیشت و شغل جایگزین باشند. به گزارش روابط عمومی آب منطقه ای گلستان، مهندس حسینی معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان با اشاره به محدودیت برداشت آب زیرزمینی گفت: در استان گلستان امکان توسعه بهره برداری از آب زیرزمینی وجود ندارد لذا از ۱۰ سال گذشته تاکنون مجوز جدیدی برای آب زیرزمینی جهت بخش کشاورزی صادر نشده است. وی بیان کرد: در این استان ۳۴ شرکت و موسسه حفاری مجاز وجود دارد که می توانند کار حفاری، لایروبی و کف شکنی چاه های مجاز را انجام دهند و برای هر گونه تردد نیاز به کارت تردد صادره از سوی شرکت آب منطقه ای دارند و مشاهده موارد تخلف مشمول جرایم سنگین است. مهندس حسینی با قدردانی از مشارکت کشاورزان و دستگاه های ذیربط و رسانه ها در امر اطلاع رسانی گفت: در سال ۹۶ تعداد ۲۹ دستگاه ادوات غیرمجاز حفاری از جمله تراکتور، دکل و دیگر تجهیزات حفاری توقیف شد که این اقدام نقش مؤثری در جلوگیری از حفاری چاه های غیرمجاز داشته و امیدواریم در سال جدید که با کم آبی مواجه هستیم، همکاری بیشتری بعمل آید.

## از مدیر کل راه و شهرسازی استان گلستان تقدیر شد

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز -** از مهندس "حسین محبوبی" مدیر کل راه و شهرسازی استان گلستان در مراسم متمرکز بهره برداری از پروژه ۱۴۴ واحد مسکونی و ۱۳ واحد تجاری نیاپش ۲ گرگان با اهداء لوح سپاس تقدیر شد. به گزارش اداره روابط عمومی راه و شهرسازی استان گلستان: مهندس "جواد حق شناس" معاون امور مسکن شهری بنیاد مسکن انقلاب اسلامی کشور با اهداء لوح تقدیر از مهندس محبوبی مدیر کل راه و شهرسازی استان گلستان تقدیر کرد. در متن این لوح تقدیر آمده است: روند توسعه صنعت ساختمان در بنیاد مسکن انقلاب اسلامی نیازمند اندیشه ای روشن و بااثر و توانمند است که بخشی از این مهم باعزم و همت والای شما در پیشبرد و اجرای پروژه های مسکونی به سرانجام رسیده است. قطعاً وجود سه عمل تجربه، تخصص و تعهد که خود ملاک پیشبرد هر هدف و آرمانی است در مجموعه بنیاد مسکن استان دلیل موفقیت کامل جنابعالی در اجرای پروژه ها بوده است. بدینوسیله با اهداء این لوح از اهتمام وافر جنابعالی در جهت پیشبرد اهداف عالیه بنیاد مسکن انقلاب اسلامی تقدیر و تشکر نموده و از درگاه احدیت سلامتی و توفیقات روز افزون برایتان خواهانم.

بازدید هیات کارشناسان کره ای از شهر جدید اندیشه

## کره ای ها، توانمندی شرکت عمران در احداث بازار نقش اندیشه را ستودند

**اندیشه - خبرنگار فرصت امروز -** در آخرین روزهای فروردین ماه، یک هیات کارشناسی از کشور کره جنوبی از شهر جدید اندیشه و پروژه های سرمایه گذاری آن بازدید نمودند. این تیم کره ای با حضور در بازار ایرانی اسلامی نقش اندیشه از نزدیک با این پروژه بی نظیر، آشنا و به تعریف و تمجید از آن پرداختند. در این دیدار دکتر آنتینی مدیر عامل شرکت عمران و مهندس مسلم خانی عضو هیات مدیره ضمن ارائه توضیحاتی در خصوص روند شکل گیری شهر جدید اندیشه و پروژه های پیاده راه سبز، مجتمع تجارت الکترونیک، مرکز شهر و همچنین شهر جدید حوراء عنوان نسل نو شهرهای جدید کشور که امکان سرمایه گذاری برای سرمایه گذاران داخلی و خارجی فراهم گردیده است، مطالبی را عنوان نمودند. در ادامه، هیئت کارشناسی کره جنوبی از ایده های شرکت عمران اندیشه در اجرای پروژه های تأثیر گذار در این شهر بویژه بازار ایرانی اسلامی که از مولفه های خاصی برخوردار است، ابراز خرسندی کردند و آنرا ستودند.



فرماندار قدس تا کبید کرد

## پاکسازی قاچاقچیان کالا از محورهای مواصلاتی شهرستان

**شهر قدس - خبرنگار فرصت امروز -** ناصر بخت گفت: شهرستان های غرب استان تهران تبدیل به محل دپوی کالای قاچاق کالا شده بود که ما این مناطق را با بازدیدهای نوبه ای از سوله ها و انبار ها برای قاچاقچیان کالا ناامن کرده ایم، لیک باید محورهای مواصلاتی به شهرستان نیز برای قاچاقچیان ناامن گردد. این جلسه با حضور معاونت سیاسی فرمانداری، روسای ادارات صنعت معدن و تجارت، اصناف، تعزیرات و نمایندگان ادارات بهداشت، شهرداری و نیروی انتظامی در محل فرمانداری برگزار شد.



فرماندار قدس با اشاره به کشفیات اخیر قاچاق کالا گفت: شفافیت مستند سازی و انعکاس به موقع اخبار و کشفیات قاچاق کالا از سوی ادارات ذیل در امر مبارزه با قاچاق کالا بسیار ضروری و حائز اهمیت است. در ادامه جلسه معاونت سیاسی فرمانداری در خصوص فرهنگ سازی گفت: اجرای تئاتر، نصب بنر و پخش کلیپ از تلویزیون شهری نقش مؤثری در تشویق مردم در خرید کالای ایرانی و ممانعت از خرید کالای قاچاق خواهد داشت که در برنامه کاری ما قرار گرفته است. نماینده نیروی انتظامی نیز اعلام کرد که با در اختیار قرار دادن لیست و آدرس سوله ها و انبارهای موجود شهرستان که به تازگی از سوی اداره صنعت و معدن شهرستان صورت گرفته است، مشکلی در شناسایی و بازیدهای نوبه ای وجود ندارد.

## فاز دوم طولانی ترین خیابان یاسوج آغاز شد

**یاسوج - خبرنگار فرصت امروز -** شهردار یاسوج گفت فاز دوم عملیات اجرایی خیابان ۴۵ متری بنسنگان-زیرتل: طولانی ترین خیابان شهر آغاز شد. سنهتن مقدم اظهار داشت: در مرحله نخست اجرای طرح، عملیات برداشت خاک بیش از یک کیلومتر از این معبر در محله بنسنگان صورت گرفته است. وی افزود: هم اکنون نیز عملیات خاک برداری و تسطیح ۶۰۰ متر دیگر از این معبر در محله شرف آباد که رضایت مالکان آن جلب شده، در حال اجراست. مقدم بیان کرد: طرح تفصیلی شهر یاسوج پس از ۲۵ سال بالاتکلیفی در حال اجرایی شدن است که با بهره برداری از آن وضعیت غرب شهر یاسوج در این زمینه ارتقا می یابد. شهردار یاسوج عنوان کرد: این خیابان به طول پنج کیلومتر و عرض ۴۵ متر از بن سنجان شروع و با عبور از مناطق شرف آباد، دولت آباد و بخشی از زیرتل به جاده ساحلی قبل از پل سوم بشار متصل می شود.

## تقدیر کارگران شرکت جهان پارس (پروژه آذر مهران) از سرپرست کارگاه

**ایلام - خبرنگار فرصت امروز -** بهبود مستمر در هر سازمانی، تنها با مشارکت فعال کارکنان و در طی زمان رخ خواهد داد و همواره پیشرفت های فوق العاده از طریق همه کارکنان انجام می شود و شرکت جهان پارس از این امر مستثنی نمی باشد. جامعه کارگری پروژه آذر مهران قدران سرپرست کارگاه این پروژه جناب آقای مهندس سعید یاتیمار است که در راستای عدالت اجتماعی و رضایت خانواده کارگری بهم برمی دازند، از این رو مراتب سپاس خود را از تلاش های گسترده و گرانبهای ایشان و همکاران ارجمندشان در خصوص پرداخت به موقع حقوق کارگران و حسن برخورد با جامعه کارگری، تقدیر و تشکر می نمایم. در پایان نیز از حسن انتقاد شرکت جهان پارس در خصوص ابقای مهندس یاتیمار بعنوان سرپرست کارگاه کمال قدردانی را داریم و از مسئولین امر تقاضامندیم از ایشان حمایت داشته باشند تا این روند رضایت مندی کماکان ادامه داشته باشد.

## آبرسانی به ۱۳۶ روستای لرستان در نیمه اول امسال

**خرم آباد - خبرنگار فرصت امروز -** مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی لرستان از اجرای طرح آبرسانی به ۱۳۶ روستای استان تا پایان نیمه اول سال جاری خبر داد. مهندس علیرضا اکاوند در گفت و گو با واحد مرکزی خبر گفت: بر اساس برنامه ریزی انجام شده ۵۰ روستا از تعداد روستاهای یاد شده تا ماه آینده از نعمت آب شرب سالم برخوردار می شوند و مابقی نیز تا پایان نیمه اول سال جاری از نعمت آب شرب سالم برخوردار می شوند. وی اضافه کرد: با توجه به کاهش بارش ها و خشکسالی های اخیر، شرکت آبفا لرستان برای خدمات رسانی به روستاهای هدف از هیچ کوششی فروگذار نکرده و مردم نیز می بایست در این راستا همکاری لازم را داشته باشند. وی تصریح کرد: با اقدامات انجام شده در حال حاضر بیش از پنج هزار انشعاب غیرمجاز در سطح روستاهای استان شناسایی شده که اغلب آنها برای آبرسانی باغات و اراضی کشاورزی از انشعابات غیرمجاز استفاده می کنند.

## ۹۵۶۵ میلیون ریال تجهیزات راهداری استان مرکزی سرفقت شد

**اراک - مینو رستمی -** مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی گفت بخشی از تجهیزات راهداری در جاده های این استان به ارزش ۹ هزار و ۱۶۵ میلیون ریال در سال گذشته سرفقت شد. علی زندی فر افزود: ۱۷ هزار و ۶۵۰ متر کابل به ارزش ۶ میلیارد و ۱۶۵ میلیون ریال، هفت دستگاه ترانس به ارزش یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال، ۶۰ دستگاه چراغ چشمک زن سولاز به ارزش ۹۰۰ میلیون ریال و ۲ بار تجهیزات برقی داخل تابلو جاده های استان مرکزی در این مدت به سرفقت رفته است. وی ادامه داد: این سرفقت ها در جاده های اراک - توره، آزاد راه سلاوه - تهران، توره - بروجرد، سلاوه - همدان، اراک - راهجرد، اراک - خمین و جاده ماموتیه انجام شده است که کابل ها و تجهیزات سرفقت شده توسط اداره ایمنی و حریم اصلاح و بازسازی شد. مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی خاطر نشان کرد: برای جلوگیری از سرفقت کابل های این مسیر در قسمت پشتی تمامی تابلوهای روشنایی محور بروجرد (محدوده یاط میل) عملیات خاکریزی انجام شده است. زندی فر گفت: ۲۵۰ کیلومتر از روشنایی جاده های استان مرکزی سال گذشته اصلاح و رفع نقص شد و سامانه روشنایی محور سلاوه - تهران قدیم به طول یک کیلومتر با اعتباری بالغ بر یک هزار و ۳۰۰ میلیون ریال، تقاطع خان آباد جاده سلاوه - بوئین زهرا به طول هزار و ۲۰۰ متر با اعتباری بالغ بر هزار و ۳۰۰ میلیون ریال و سامانه روشنایی پیچ پنجمی محور اراک - توره به طول ۲ کیلومتر با اعتباری بالغ بر ۲ هزار و ۶۰۰ میلیون ریال در این مدت تکمیل و به بهره برداری رسید.

## در سال گذشته صورت گرفت

# تحقق ۷۵ درصدی برنامه های تعمیراتی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز



**تبریز - فلاح:** مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز از تحقق و دست یابی بالغ بر ۷۵ درصدی برنامه های تعمیراتی این منطقه در طول سال گذشته خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، بداله بایبوردی با اعلام این خبر گفت: بکارگیری و پیاده سازی نظام مدیریت استراتژی در منطقه ۸ عملیات، تحقق ۷۵ درصدی اهداف و برنامه های این منطقه در بخش نگهداری و تعمیرات را در سال ۹۶ امکان پذیر ساخت. بایبوردی افزود: این منطقه با افزایش راندمان در زمینه انتقال ایمن، پاک و پایدار گاز طبیعی، افزایش ۱۹ درصدی ساعت کار کرد توربوکمپرسورهای منطقه، افزایش ۱۱ درصدی شاخص قابلیت اطمینان واحدهای منطقه در مقایسه با سال ۹۵، افزایش ۴۰ کیلومتر خطوط لوله انتقال گاز، تحقق ۸۹ درصدی پیشرفت فیزیکی پروژه های در حال اجرا عمرانی، عملکرد مناسبی را در طول سال گذشته از خود به نمایش گذاشت. وی این موفقیت را مرهون همکاری مجدانه تمامی بخشها در حوزه های

## تقدیر رئیس فدراسیون تکواندو بلژیک از مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان

**اهواز - شبنم قجانود -** همزمان با برگزاری مسابقات تکواندو قهرمانی اروپا از مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان تقدیر شد. پس از موافقت محمود دشت بزرگ در اعزام داور (اسماعیل اسفندیاری از پرسنل منابع انسانی) برای شرکت در مسابقات تکواندو قهرمانی ۲۰۱۸ اروپا، اریک بایررت (ERIK BAERT) رئیس فدراسیون بلژیک و عضو کنفدراسیون تکواندو اروپا، از وی تقدیر کرد. لوح اهدایی رئیس فدراسیون تکواندو بلژیک به مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان، نیابتاً به اسماعیل اسفندیاری اهداء شد. مدیرکل ورزش و جوانان استان خوزستان نیز با اهدا

لوح تقدیری از همکاری محمود دشت بزرگ در اعزام داور به این مسابقات تشکر کرد. در لوح تقدیر اهدایی افشین حیدری آمده

## خریداری اوراق مشارکت قطار شهری اصفهان از طریق شعبات منتخب بانک شهر



**اصفهان - قاسم اسد -** مدیر امور درآمد شهرداری اصفهان از مرحله دوم انتشار اوراق مشارکت خط دوم قطار شهری اصفهان تا پایان اردیبهشت ماه سال جاری خبر داد و گفت: بر اساس مجوزی که سال ۹۶ در بودجه کشور اعلام شد، می توان برای انتشار اوراق مشارکت قطار شهری اقدام کرد و نحوه خریداری این اوراق از طریق شعبات منتخب بانک شهر است. به گزارش اداره ارتباطات شهرداری اصفهان، نادر آخوندی در این باره اظهار کرد: با توجه به پرداخت ۵۰ درصد اصل و سود مشارکت توسط دولت و به ویژه در شرایط کنونی اقتصاد کشور، انتشار اوراق مشارکت برای خط دوم قطار شهری اصفهان، اقدامی ارزشمند به شمار می رود. مدیر امور درآمد شهرداری اصفهان با اشاره به این در سال گذشته برای دریافت مجوزهای لازم اقدام شد، افزود: شهرداری اصفهان در اسفندماه ۹۶ موفق شد مجوز انتشار اوراق مشارکت خط دوم قطار شهری به مبلغ پنج هزار میلیارد ریال با نرخ ۲۰ درصد و پرداخت ۵۰ درصد اصل و سود توسط

## سازمانه پیش آنلاین وضعیت هوا در بندر شهید رجایی راه اندازی شد

## عمل به مسئولیت های اجتماعی در روز زمین پاک



صنعتی و معضلات اصلی در منطقه صنعتی غرب بندرعباس دانست و گفت: این معضل زیست محیطی در وهله اول باید مورد توجه جدی مسئولین و متولیان امر قرار گیرد و از سوی دیگر، به نحو مناسب باید اندازه گیری، ارزیابی، پایش و کنترل شود. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان با بیان این مطلب که «هر گونه تصمیم گیری مدیریتی

رئیس شورای اسلامی شهر تبریز در دیدار با محمود واعظی تأکید کرد

## گشوده شدن فضای فعالیت برای جوانان ضروری است



این پروژه، استمرار کمک دولت در این خصوص نیز ضرورت دارد. محمود واعظی نیز در این دیدار ضمن ابراز خشنودی از شکل گیری شورای شهر منسجم و کارآمد در تبریز، ادامه داد: ریاست شکور اکبرنژاد در این شورا قطعاً مفید به فایده بوده است. رئیس دفتر

## جشن بزرگ جانبازان و ایثارگران در شرکت توزیع نیروی برق مازندران برگزار شد



شهابی با اشاره به حضور جانبازان در رده های مختلف کاری در شرکت توزیع نیروی برق عنوان کرد: ما به حضور پررنگ جانبازان و ایثارگران در شرکت توزیع برق مازندران افتخار می کنیم و آن را

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز، همچنین اورهال کمپرسور گاز واحد C تاسیسات تقویت فشار گاز اردبیل، اورهال توربین واحد D تاسیسات تقویت فشار گاز مرند، تعمیرات ۱۶۰۰۰ ساعته توربین گاز واحد چهار و تعمیرات ۸۰۰۰ ساعته توربین گاز واحد یک تاسیسات مرگلر، بازرسی فنی اقلام برقی و مکانیکی تاسیسات و مراکز بهره برداری منطقه، تعمیرات ۲۰۰۰ ساعته توربوکمپرسور واحد سه تاسیسات اردبیل و واحد یک چلودر را از جمله اقدامات مهم انجام یافته سال گذشته اعلام کرد. بایبوردی، سه مورد از اورهال توربین های گاز SGT400، چهار مورد INP و یک مورد نیز D336، بهینه سازی برنامه های تعمیرات، استقرار سیستم IPCMMS و استقرار سیستم هزینه یابی بر مبنای فعالیت، اصلاح صاعقه گیرهای تاسیسات مرند، مرگلر و بازرگان، طراحی و نصب سیستم آنتی آیسینگ تاسیسات هشترود و مرگلر را از اهم برنامه های سال جاری این منطقه برشمرد.

## مشارکت قبلی با نرخ ۱۶ درصد و ۱۸ درصد به فروش رفت و نرخ سود در این دوره، ۲۰ درصد تعیین شده، فرصت سرمایه گذاری مناسب و مطمئنی برای مردم ایجاد خواهد شد. وی با بیان اینکه این اوراق مشارکت، معاف از مالیات است و تضمین دولت بر روی اوراق وجود دارد، اظهار کرد: مردم می توانند در این سرمایه گذاری مطمئن شرکت کرده و هر سه ماه، سود و پس از چهار سال اصل مبلغ مشارکت خود را دریافت کنند. مدیر امور درآمد شهرداری اصفهان تأکید کرد: با توجه به اینکه ۱۰ درصد نرخ سود، رقم جذابی برای سرمایه گذاری است، در حال حاضر بسیاری از صندوق های سرمایه گذاری درصد برآمده اند تا اوراق مشارکت خط دوم قطار شهری اصفهان را جذب کنند. وی با بیان اینکه خرید اوراق مشارکت فرآیندی دو سر بُرد برای شهروندان محسوب می شود، گفت: شهروندان با خرید اوراق مشارکت غیر از دریافت سود به رانندگی هر چه سریع تر خط دوم قطار شهری اصفهان نیز کمک می کنند.

است: بدون شک وجود مدیران ورزشی و ارژنی مانند جنابعالی در استان از برکات نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران در برافراشته شدن پرچم نظام مقدس ایران در جهان می باشد. مسابقات تکواندو قهرمانی اروپا در فرودین ماه سال جاری در شهر لومل کشور بلژیک با حضور اسماعیل اسفندیاری از پرسنل منابع انسانی شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد و وی برای دومین سال پیاپی موفق به اخذ عنوان بهترین داور این دوره از مسابقات شد. اسفندیاری لوح بهترین داور تکواندو مسابقات ۲۰۱۸ اروپا خود را به شهدای برق منطقه ای خوزستان تقدیم کرد.

## مشارکت قبلی با نرخ ۱۶ درصد و ۱۸ درصد به فروش رفت و نرخ سود در این دوره، ۲۰ درصد تعیین شده، فرصت سرمایه گذاری مناسب و مطمئنی برای مردم ایجاد خواهد شد. وی با بیان اینکه این اوراق مشارکت، معاف از مالیات است و تضمین دولت بر روی اوراق وجود دارد، اظهار کرد: مردم می توانند در این سرمایه گذاری مطمئن شرکت کرده و هر سه ماه، سود و پس از چهار سال اصل مبلغ مشارکت خود را دریافت کنند. مدیر امور درآمد شهرداری اصفهان تأکید کرد: با توجه به اینکه ۱۰ درصد نرخ سود، رقم جذابی برای سرمایه گذاری است، در حال حاضر بسیاری از صندوق های سرمایه گذاری درصد برآمده اند تا اوراق مشارکت خط دوم قطار شهری اصفهان را جذب کنند. وی با بیان اینکه خرید اوراق مشارکت فرآیندی دو سر بُرد برای شهروندان محسوب می شود، گفت: شهروندان با خرید اوراق مشارکت غیر از دریافت سود به رانندگی هر چه سریع تر خط دوم قطار شهری اصفهان نیز کمک می کنند.

است: بدون شک وجود مدیران ورزشی و ارژنی مانند جنابعالی در استان از برکات نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران در برافراشته شدن پرچم نظام مقدس ایران در جهان می باشد. مسابقات تکواندو قهرمانی اروپا در فرودین ماه سال جاری در شهر لومل کشور بلژیک با حضور اسماعیل اسفندیاری از پرسنل منابع انسانی شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد و وی برای دومین سال پیاپی موفق به اخذ عنوان بهترین داور این دوره از مسابقات شد. اسفندیاری لوح بهترین داور تکواندو مسابقات ۲۰۱۸ اروپا خود را به شهدای برق منطقه ای خوزستان تقدیم کرد.

## سازمانه پیش آنلاین وضعیت هوا در بندر شهید رجایی راه اندازی شد

## عمل به مسئولیت های اجتماعی در روز زمین پاک

صنعتی و معضلات اصلی در منطقه صنعتی غرب بندرعباس دانست و گفت: این معضل زیست محیطی در وهله اول باید مورد توجه جدی مسئولین و متولیان امر قرار گیرد و از سوی دیگر، به نحو مناسب باید اندازه گیری، ارزیابی، پایش و کنترل شود. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان با بیان این مطلب که «هر گونه تصمیم گیری مدیریتی

رئیس شورای اسلامی شهر تبریز در دیدار با محمود واعظی تأکید کرد

## گشوده شدن فضای فعالیت برای جوانان ضروری است

این پروژه، استمرار کمک دولت در این خصوص نیز ضرورت دارد. محمود واعظی نیز در این دیدار ضمن ابراز خشنودی از شکل گیری شورای شهر منسجم و کارآمد در تبریز، ادامه داد: ریاست شکور اکبرنژاد در این شورا قطعاً مفید به فایده بوده است. رئیس دفتر

## جشن بزرگ جانبازان و ایثارگران در شرکت توزیع نیروی برق مازندران برگزار شد

شهابی با اشاره به حضور جانبازان در رده های مختلف کاری در شرکت توزیع نیروی برق عنوان کرد: ما به حضور پررنگ جانبازان و ایثارگران در شرکت توزیع برق مازندران افتخار می کنیم و آن را



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۱۵ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۴۹ | صفحه ۱۶

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی  
**چاپ:** شرکت هم‌میهن **توزیع:** نشر گستر امروز  
**آدرس:** میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲  
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۶۷۲  
**فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹  
**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۵۱  
**امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹  
**آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:**  
[WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS](http://WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS)  
  
روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست  
  
[WWW.FORSATNET.IR](http://WWW.FORSATNET.IR)  
[INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR)

## درنگ

### بانک مرکزی خرید و فروش ارزهای دیجیتال را ممنوع اعلام کرد

تا امروز سیاستی که بانک مرکزی در قبال ارزهای دیجیتال همچون بیت‌کوین، اتریوم و... اتخاذ کرده بود مبنی بر سیاست خنثی بود، به‌طوری که نه آن را رد می‌کرد و نه تأیید. این موضوع با اینکه واکنش کارشناسان و حتی وزیر ارتباطات را در پی داشت، ولی تا امروز همچنان سیاست اصلی بانک مرکزی بود. با اینکه به نظر می‌رسید در نهایت با کارشناسی‌های لازم این ارزهای دیجیتال جای خود را به نحوی در سیستم دولتی باز کنند، اما بانک مرکزی اعلام کرده که خرید و فروش هرگونه ارز دیجیتالی در مراکز پولی و مالی ممنوع است و با متخلفان برخورد خواهد شد.

به گزارش دیجیتا، به گفته بانک مرکزی در جلسه سی‌ام شورای عالی مبارزه با پولشویی که در تاریخ ۹ دی ماه ۱۳۹۶ برگزار شد، مقرر شد که به کارگیری ابزار بیت‌کوین (BitCoin) و سایر ارزهای مجازی در تمام مراکز پولی و مالی کشور ممنوع اعلام شود. این مصوبه در نهایت از ۲۸ فروردین ماه ابلاغ شده و در حال حاضر در تمام مراکز مالی کشور برقرار است.

بانک مرکزی علت اصلی این ممنوعیت را در قابلیت‌های بیت‌کوین و سایر ارزهای مجازی دنبال کرده و در بیانیه خود اینچنین توضیح داده است:

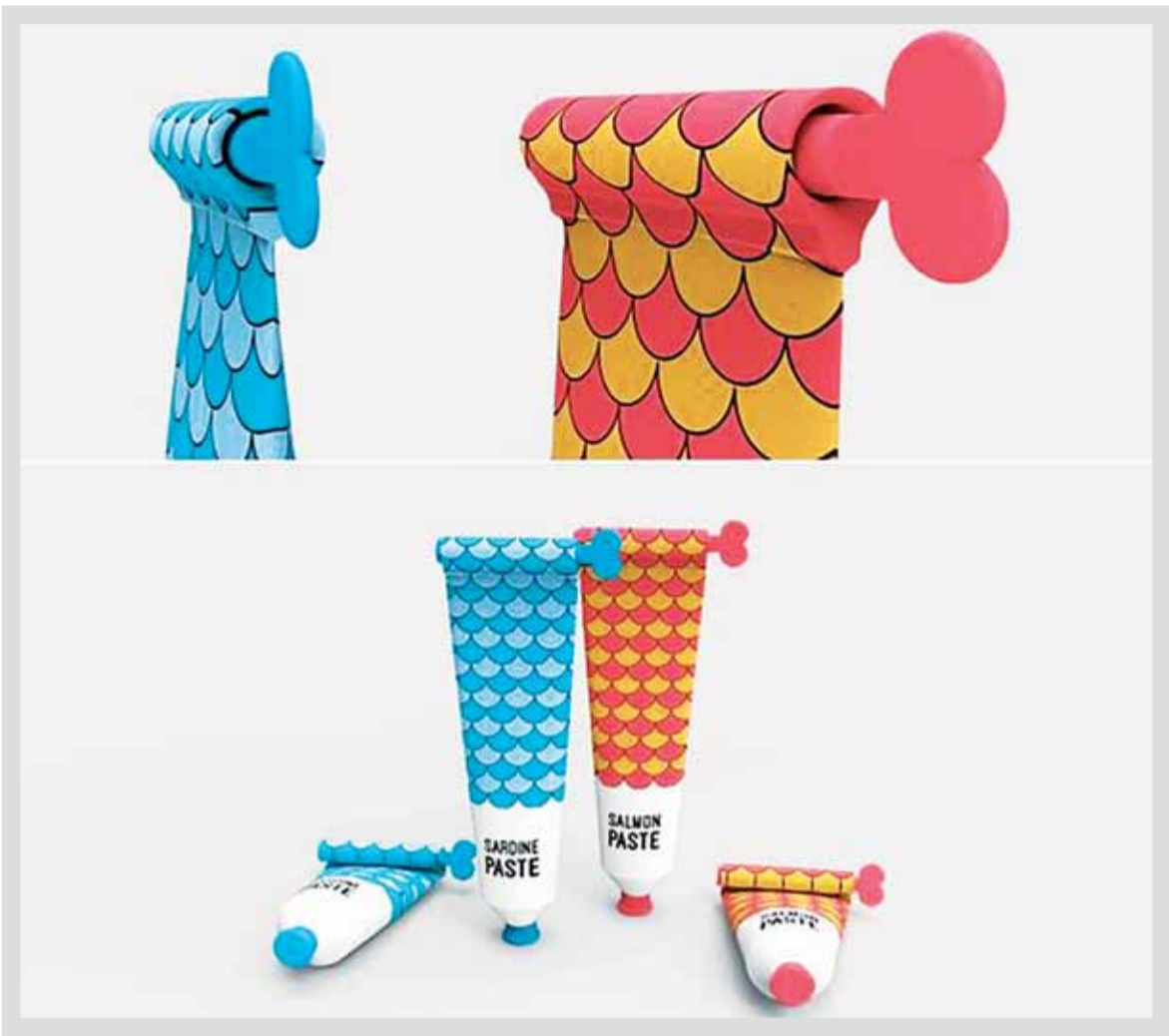
«از آنجایی که انواع ارزهای مجازی از این قابلیت برخوردار هستند که به ابزاری برای پولشویی و تأمین مالی تروریسم و به‌طور کل، جابه‌جایی منابع پولی مجرمان بدل شوند، حوزه نظارت بانک مرکزی برای پیشگیری از وقوع جرائم از طریق ارزهای مجازی، موضوع ممنوعیت به کارگیری ارزهای مجازی را به بانک‌ها ابلاغ کرده است.»



در نهایت بانک مرکزی تأکید کرده که تمام شعب و واحدهای تابعه بانک‌ها و موسسات اعتباری و صرافی‌ها باید از انجام هرگونه خرید و فروش ارزهای مذکور یا انجام هرگونه اقدامی که به تسهیل یا ترویج ارزهای یاد شده بینجامد، به‌طور جد اجتناب کنند. همچنین لازم به ذکر است که بنا به اعلام این سازمان، با متخلفان (خریداران و فروشندگان ارزهای دیجیتالی) برابر قوانین و مقررات مربوط برخورد خواهد شد.

پیش از این اعلام شده بود نمایندگان مجلس وارد موضوع ارزهای رمزنگاری شده‌اند و قصد دارند با مطالعه روی این فناوری، از ویژگی‌های قابل استفاده آن در کشور بهره ببرند. حتی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس اعلام کرده بود که: «ایجاد و استفاده از ارز دیجیتال در مبادلات بین کشورها مسبب تضعیف ارز قالب یعنی دلار است.» وی البته تأکید کرده بود «در صورتی که تحقیقات مجلس در فزای اول جواب مثبتی دهد اعضای کمیسیون اقتصادی نشست مشترکی با حضور مسئولان ارشد بانک مرکزی و وزارت اقتصاد و دارای برگزار می‌کنند.» به نظر می‌رسد لاقول در حال حاضر این تحقیقات نتیجه مثبتی نداشته، چرا که تا اطلاع ثانوی خرید و فروش این ارزها ممنوع است.

## بسته‌بندی خلاق



### برای مطالعه ۹۵۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

## کلینیک کسب‌وکار

**پرسش: سال‌هاست در زمینه طراحی لباس و خیاطی فعالیت می‌کنم. با گسترش دامنه مشتریانم تصمیم گرفته‌ام نیروهای را استخدام کنم و کارم را گسترش بدهم. چه توصیه‌هایی برای من دارید؟**

## توسعه کسب‌وکار خانگی

**پاسخ کارشناس:** به تمامی کسب و کارها پیشنهاد می‌دهم که قبل از هر کاری هدف کار را مشخص کنند تا نیروهای جدید را حتماً منطبق با اهداف سازمان استخدام کنند. اگر این کسب و کار می‌خواهد توسعه پیدا کند، باید این کار را هدفمند انجام دهد و به ازای هدفش فعالیت خود را وسعت دهد یعنی این کسب‌وکار باید مشخص سازد که آیا می‌خواهد فقط در این حوزه رشد کند یا اینکه می‌خواهد شعبه جدیدی را به منظور گسترش فعالیت خود احداث و برای آنها نیروهای جدید جذب کند. همچنین این کسب‌وکار قبل از استخدام نیروهای تازه باید طرح کسب و کار خود را دقیق مشخص کند، یعنی حتماً باید برنامه‌های مشخصی برای بهره‌برداری از مشتریان تازه داشته باشد. این کار به این علت است که کسب و کار بتواند نیروهایی را استخدام کند که بتوانند به نیازهای این کسب و کار پاسخ دهند. برای مثال این کسب و کار باید مشخص کند که گروه مشتریان چیست، آیا کلاس

و گروه مشتریان تازه، مدرن یا سنتی است و طبقه درآمدی مشتریان چطور است یا ساختار و طبقه اجتماعی این مشتریان تازه چگونه است، بعد از آن نیروهایی را استخدام کند که منطبق با نیاز مشتریانش باشد، یعنی اگر مشتریان سنتی هستند، نیروهایی را استخدام کند که کلاس طراحی و دوخت‌شان مرتبط با آن گروه باشد. نکته دومی که می‌توان به این کسب و کار پیشنهاد داد این است که قبل از استخدام نیروهای جدید یک‌بار فرآیندهای خود را بازنگری کند؛ مانند اینکه بخواهد یک انبار کنار انبار قدیمی خود بسازد. برای ساخت انبار جدید بهتر است، انبار قدیمی خود را یک‌بار دیگر بازنگری کند، یعنی نحوه چیدمان و نحوه بهره‌برداری از کالاها و... را مورد بررسی قرار دهد. باید این بازنگری‌ها را انجام بدهد تا تغییرات ایجاد شده اثربخش باشد. همچنین این کسب و کار حتماً باید پروفایل رفتاری کارکنان فعلی و تازه خود را داشته باشد، چون نیروهای تازه باید از لحاظ فرهنگ سازمانی و رفتاری و کاری به مجموعه نزدیک باشند.

## مدرسه مدیریت

## مزایای منحصر به فرد رهبران درون‌گرا

بیشتر فعالان دنیای کسب‌وکار درون‌گرای را نقطه ضعف مدیران و رهبران می‌دانند، اما برخلاف تصور، افراد درون‌گرا به رهبرانی عالی تبدیل می‌شوند.

حدود ۴۰ درصد از مدیران عامل جهان، خود را فردی درون‌گرا توصیف می‌کنند. بیل گیتس، مریسا میر، وارن بافت و آندریا یونگ، در این فهرست قرار دارند.

با این حال وقتی صحبت از رهبری و محیط کار می‌شود، افراد درون‌گرا شهرت خوبی ندارند. یک تحقیق نشان می‌دهد که ۶۵ درصد رهبران ارشد شرکت‌های بزرگ، درون‌گرایی را خصوصیتی منفی برای رهبر تیم می‌دانند.

واقعیت این است که افراد درون‌گرا رهبران بسیار خوبی هستند، حتی در بعضی موارد قوی‌تر از آنچه فکر می‌کنید!

### آنها شنوندگان خوبی هستند

درحالی‌که رهبران برونگرا متمایل‌اند نبض جلسات کاری را در دست بگیرند، رهبران درون‌گرا بیشتر ساکت می‌مانند. این ویژگی به خصوص برای تیم‌هایی که از افراد برونگرا تشکیل شده‌اند، مزیت بسیار قابل توجهی است. بر اساس تحقیقات منتشر شده در نشریه کسب‌وکار دانشگاه هاروارد، افراد درون‌گرا در یک محیط پویا و غیرقابل‌پیش‌بینی، رهبران تأثیرگذارتری هستند. به‌ویژه زمانی‌که با کارمندانی فعال و خلاق سروکار دارید که ایده‌های جدیدی مطرح می‌کنند. رهبران برونگرا غالباً این رفتارها را تهدیدکننده می‌بینند. در مقابل رهبران درون‌گرا با دقت بیشتری به



یک مدیر ماهر و تأثیرگذار، نه‌تنها از کارمندان برونگرا، بلکه از همه افراد حاضر در جلسه بازخورد می‌گیرد. یک مدیر عالی می‌داند که کارمندان ساکت و آرام، گاهی برای به اشتراک‌گذاری نظرات و افکار عمیق خود، به گفت‌وگوی دوفره نیاز دارند. افراد درون‌گرا زمانی‌که در گروه‌های بزرگ حضور دارند، کمی محتاط می‌شوند و کمتر صحبت می‌کنند. اما مشارکت آنها ضروری و درخشان است و نتایج فوق‌العاده‌ای به همراه خواهد داشت. رهبران درون‌گرا، به‌خوبی می‌توانند اعضای درون‌گرا را درک کنند و پتانسیل آنها را به مرحله اجرا برسانند.

و نکته آخر اینکه، موفقیت و پیروزی تیم‌ها، به رهبران درون‌گرا یا برونگرا بستگی ندارد، بلکه به رابطه تیم و رهبر بازمی‌گردد. بهترین ترکیب نیز یک رهبر درون‌گرا و تیمی برونگرا، یا یک رهبر برونگرا و تیمی درون‌گرا است. چراکه یک رهبر برونگرا در مقابل کارمندان فعال و پرحرف، احساس عدم اطمینان خواهد داشت در حالی که رهبران درون‌گرا بیشتر متمایل‌اند به ایده‌های اعضای تیم گوش دهند. محققان معتقدند که گرچه افراد برونگرا، رئیس و کارفرمای بهتری هستند و کارمندان فعال و بلندپرواز و اجتماعی، بهترین کیفیت کار را تحویل می‌دهند، ولی ترکیب این دو گروه نسخه شکست را رقم می‌زند. رهبران درون‌گرا مناسب‌ترین افراد برای هدایت یک تیم بر جنب‌وجوش و فعال هستند، زیرا در آرامش با آنها حرف می‌زنند و توضیح می‌دهند که چه انتظاری دارند.

منبع: [inc/zoomit](http://inc/zoomit)

## مسیر موفقیت



### افراد موفق در طول روز چگونه رفتار می‌کنند؟

مترجم: امیر آل‌علی

برای بسیاری از افراد موفقیت با تعیین اهداف به دست خواهد آمد. با این حال واقعیت این است که این امر در واقع به مسیری شبیه است که شما باید همواره در رابطه با آن رو به جلو گام بردارید. به همین دلیل این امر می‌تواند به مسیری بسیار طولانی تبدیل شود. با این حال هیچ فردی تمایل ندارد که در سنین پایانی عمر خود به اهدافی که مدنظر دارد، دست پیدا کند، بنابراین توصیه می‌شود تا عادات روزانه‌ای را برای خود تعیین و هر روز برای موفقیت تلاش کنید. در این رابطه بدون شک توجه به نحوه عملکرد افرادی که موفق شده‌اند به اهداف خود دست پیدا کنند، می‌تواند بهترین راهنمای عمل محسوب شود. در ادامه به بررسی پنج اقدام روزانه افراد موفق خواهیم پرداخت.

#### ۱- رؤیای بزرگ را کنار بگذارید

میان آرزو و برنامه‌ریزی تفاوت بسیاری وجود دارد. درواقع با نگاهی به افراد مختلف به این نکته پی خواهید برد که تقریباً تمامی آنها آرزوهایی دارند، با این حال هیچ‌گونه برنامه‌ریزی درستی برای رسیدن به آن نداشته و همین امر باعث می‌شود تا موارد مطرح شده از سوی آنها در حد آرزو باقی بماند. در همین راستا ضروری است تا قبل از تعیین هدفی برای خود نحوه رسیدن به آن را به خوبی مشخص کنید و تا زمانی‌که نسبت به عملی بودن آن اطمینان کافی ندارید، از پرداختن به آن جلوگیری کنید. درواقع افراد موفق نیز به همین شکل عمل می‌کنند. آنها اهداف متعددی دارند، با این حال برای هر یک اولویت‌بندی درستی ترتیب می‌دهند. این موضوع باعث می‌شود تا با پیشرفت‌های حاصله، شانس برای مواردی که امید کمتری برای عملی کردن آنها وجود دارد، افزایش یابد. همچنین توجه داشته باشید که برنامه‌ریزی کاری است که مقدم بر عمل شما بوده و مهارت مهم محسوب می‌شود که لازم است آن را به خوبی فرا گرفته و آن را به عنوان یک مهارت در خود تقویت کنید.

#### ۲- سه هدف اصلی برای هر روز خود داشته باشید

موفقیت‌های بزرگ از طریق کسب موفقیت‌های کوچک به دست می‌آید. به همین دلیل ضروری است تا هدف بزرگ خود را به موارد کوچک‌تر تقسیم کرده و به صورت روزانه بخشی از آن را محقق سازید و به این ترتیب شما همواره در مسیر موفقیت و پیشرفت قرار دارید و در نهایت به خواست خود نیز دست پیدا خواهید کرد. با این حال در این راستا با خود صادق باشید و از اعمال فشار بیش از حد خودداری کنید. درواقع توجه به این امر ضروری است که شما باید هر روز پیشرفت‌هایی را به دست آورید. به همین خاطر انگیزه و انرژی کافی شما امری مهم و ضروری محسوب می‌شود که فشار بیش از حد استمرار شما را از بین خواهد برد. بدون شک اگر سام والتون از همان ابتدا هدف ایجاد بزرگ‌ترین فروشگاه زنجیره‌ای جهان را برای خود تعیین می‌کرد، نمی‌توانست به آن دست یابد. با این حال وی با شروعی کوچک و برنامه‌ریزی درست در نهایت توانست به این خواسته دست پیدا کند.

#### ۳- بهانه‌ها را کنار بگذارید

بدون شک شکست امری طبیعی برای افرادی محسوب می‌شود که در مسیری مشغول به فعالیت هستند. درواقع هیچ فردی را نمی‌توانید بیابید که در طول زندگی خود با این امر مواجه نشده باشد. با این حال تا زمانی‌که شما در مواجهه با این امر رفتاری غیرحرفه‌ای داشته باشید، نمی‌توانید تغییرات لازم را برای جبران آن اعمال کنید. به همین خاطر همواره در مواجهه با این امر تنها به دنبال نکات آموزشی آن بوده و انگیزه خود را حفظ کنید. در طول روز ممکن است اتفاقات بسیاری رخ دهد که مطلوب شما نیست و ممکن است به عنوان شکست در نظر شما تلقی شود. با این حال در صورتی که بخواهید خود را برای تمامی آنها سرزنش کنید، عملاً با تخریب روحیه خود شانس موفقیت را کم‌رنگ خواهید کرد.

#### ۴- هر روز کاری جدید انجام دهید

افراد موفق در واقع کسانی هستند که کاری را انجام داده‌اند که از نظر سایرین غیرممکن به نظر می‌رسیده است. برای مثال پهرمان اغسان‌نای بسکتبال مایکل جردن فردی است که تنها با انتخاب اینکه در کنار درس خود ورزشی را نیز ادامه دهد، پس از امتحان چندین رشته ورزشی در نهایت بسکتبال را بهترین مورد برای خود تلقی کرد. بدون شک در صورتی که وی تمایلی به انجام کارهای جدید نداشت، نمی‌توانست استعداد خود را در این رشته ورزشی محبوب شکوفا کند. به همین خاطر در صورت امکان به صورت روزانه اقداماتی جدید را انجام دهید تا شجاعت انجام کارهای متفاوت و حتی غیرممکن در شما شکل گیرد.

#### ۵- بزرگ‌ترین مشوق خود باشید

این یک قانون است که برای انجام کارهای بیشتر نیز به انگیزه دارید. با این حال اقدام نادرست افراد در این رابطه این است که همواره منتظر فردی برای انجام این کار هستند. با این حال افراد موفق خود به بزرگ‌ترین مشوق خود تبدل شده و برای هر اقدام مثبت خود اقدامات روحیه‌بخش را انجام می‌دهند. در همین راستا ساده‌ترین اقدام این است که همواره خود را با جملاتی مثبت و انگیزشی تشویق کنید.

منبع: [entrepreneur](http://entrepreneur)