

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



## تخصیص ارز دولتی برای واردات خودرو و فعال متنی است

بر اساس صحبت‌های مسئولان، خودروی وارداتی کالای لوکس محسوب می‌شود و دادن ارز ۴۲۰۰ تومانی به این دسته از کالاها ضروری نیست. بازار خودروهای وارداتی در یک سال گذشته با تغییرات پی‌درپی...

پرداخت ۴۳۶ میلیون دلار برای دارو

# عملکرد ۴۵ روزه سیاست جدید ارزی

در مدتی که از اجرای سیاست جدید ارزی و اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار گذشته، حدود ۱۲ میلیارد و ۲۸۲ میلیون دلار برای کل کالا و خدمات و نیازهای وارداتی تخصیص داده شده است. از اواخر فروردین ماه سال جاری سیاست دولت برای جریان ارزی تغییر کرد و به گونه‌ای گردش ارزی از سوی عرضه و تقاضا را تحت کنترل خود درآورد. بر این اساس خرید و فروش ارز در بازار ممنوع اعلام شده و نحوه پرداخت ارز به متقاضیان و همچنین دریافت آن از عرضه‌کنندگان تغییر کرد. در این حالت با اولویت‌بندی کالاها و خدمات وارداتی نتوه...

امکان سوءاستفاده ارزی برای تاجر وجود ندارد

## شیوه‌های واردات با دلار ۴۲۰۰ تومانی

### مدیریت و کسب و کار



مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ یکی بعد از دیگری به تسلا می‌پیوندند  
آمازون، اپل و دیگران

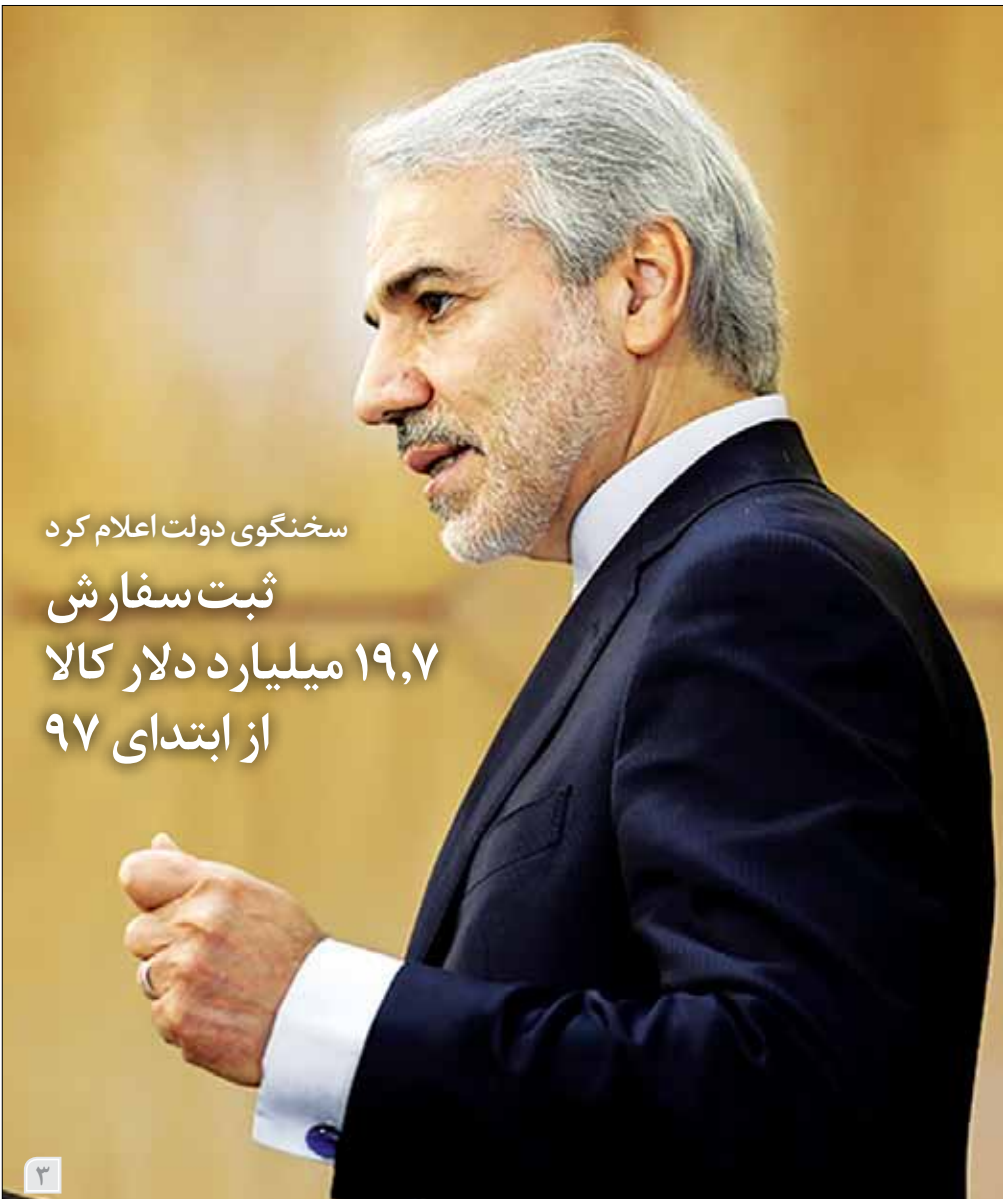
- ۸ گام برای نجات کسب و کارهای کوچک
- ۵ کتاب پیشنهادی بیل گیتس برای تابستان امسال
- چرا هر کار آفرین باید یک رهبر خدمتگزار باشد
- روش آسان برای اتوماسیون بازاریابی
- معجزه برترین تبلیغات تمام دوران‌ها
- ۵ قدم در راه‌اندازی یک برند توسط PR

## ۵ دستگاه اجرایی کم کار در دولت الکترونیک معرفی شدند

چهارم، امسال در هفته دولت (شهریورماه) به اطلاع مردم می‌رسد. وی با بیان اینکه دستگاه‌های اجرایی در مرحله نخست با ۹۰ شاخص، مرحله دوم با ۷۲ شاخص و مرحله سوم با ۶۲ شاخص ارزیابی شده‌اند، ادامه داد: هدف مرحله اول و دوم، «ارتقای وضعیت حضور در وب» و هدف مرحله سوم «ارتقای وضعیت حضور در وب و یکپارچگی» بوده است. باقری اصل، ۱۰ دستگاه برتر در این دوره ارزیابی‌ها را بیمه مرکزی، وزارت امور اقتصادی و دارایی، گمرک، سازمان ملی استاندارد، شرکت بازرگانی دولتی ایران، سازمان جمع‌آوری و فروش اسلک تملیکی، سازمان امور مالیاتی، شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور، شرکت مدیریت منابع آب و سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای معرفی کرد. به گفته وی، سازمان انتقال خون، بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای، سازمان پزشکی قانونی، جهاد دانشگاهی، نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی، نهضت سوادآموزی، معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری، سازمان مدارس غیردولتی و مشارکت‌های مردمی و خانواده، شرکت تولید نیروی برق حرارتی، سازمان فضای ایران و انستیتو پاستور به ترتیب رتبه‌های ۸۳ تا ۹۳ را در فهرست ۹۳ دستگاه ارزیابی شده در نوبت سوم کسب کردند. باقری اصل، پیگیری عالی‌ترین مقام مسئول دستگاه‌ها را عامل موفقیت آنها در ارزیابی‌ها دانست و گفت: تحقق این امر نشان از توجه به این موضوع در سطوح کلان مدیریتی دستگاه‌هاست. عضو هیأت عامل سازمان فناوری اطلاعات ایران، اولویت دو سال آینده این سازمان را «یکپارچگی سیستم‌ها» اعلام کرد و افزود: هدف این است که مردم برای دریافت یک خدمت به چند دستگاه مراجعه نکنند. وی ادامه داد: نوزدهم اردیبهشت امسال ۲۳ پروژه اولویت‌دار در بخش دولت الکترونیک ابلاغ شده و دوره سه ساله‌ای برای انجام این پروژه‌ها پیش‌بینی شده است؛ با انجام آنها نزدیک به ۷۵ تا ۸۰ درصد خدمات دولت به‌طور کامل، الکترونیکی خواهد شد. باقری اصل همچنین گفت که در یکسال اخیر اتصال دستگاه‌های اجرایی به مرکز تبادل اطلاعات ۴۰ درصد رشد یافته است. گفتنی است که نوزدهم فروردین ماه امسال «رسول سرایان»، رئیس سازمان فناوری اطلاعات اعلام کرد که ۲۱ طرح اولویت دار مربوط به دولت الکترونیک آماده و برای تصویب به دولت ارسال شده تا به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شود. به گفته سرایان، با اضافه شدن دو طرح دیگر، در مجموع ۲۳ طرح اولویت دار دولت الکترونیک از سوی دولت به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شده است.

عضو هیأت عامل سازمان فناوری اطلاعات، «وزارت آموزش و پرورش، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سازمان بازنشستگی کشوری، سازمان سنجش، سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی» را پنج دستگاه کم کار در دولت الکترونیک نام برد. به گزارشش ایران، رضا باقری اصل، روز سه‌شنبه در نشست خبری اعلام نتایج ارزیابی خدمات الکترونیکی دستگاه‌های اجرایی افزود: دستگاه‌های اجرایی درباره میزان الکترونیکی شدن فعالیت‌ها ارزیابی شدند که در نتیجه مشخص شد پنج دستگاه کمترین همکاری را در الکترونیکی کردن فعالیت‌ها داشته‌اند. وی ادامه داد: دو دستگاه پست بانک و پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات نیز درخواست کرده بودند که در این دوره ارزیابی نشوند. دبیر کمیسیون توسعه دولت الکترونیکی، رویکرد اصلی سازمان فناوری اطلاعات در زمینه دولت الکترونیک را «ایجاد سرویس‌های یکپارچه» برشمرد و نتایج ارزیابی خدمات الکترونیکی سازمان‌های دولتی منتهی به پایان سال گذشته را اعلام کرد. به گفته باقری اصل، آخرین ارزیابی انجام شده از ۹۳ دستگاه نشان می‌دهد که در مجموع بیش از ۳۸ درصد الکترونیکی شده‌اند؛ این میزان در شهریورماه پارسال با مجموع ۸۳ دستگاه، ۲۶ درصد بوده است. وی یادآور شد: سال ۱۳۹۵ تعداد ۶۰ دستگاه ارزیابی شدند که ۱۹۳ درصد فعالیت‌های آنها الکترونیکی بوده است. عضو هیأت عامل سازمان فناوری اطلاعات ایران گفت: براساس این ارزیابی‌ها، ۵۲ درصد خدمات دولتی به صورت مطلوب الکترونیکی عرضه نمی‌شود و ۵۷ درصد دستگاه‌های اجرایی نیز فرم الکترونیکی ندارند. وی به مدل ارزیابی پنج مرحله‌ای بلوغ منطبق بر ویژگی‌های دولت الکترونیکی در ایران برگرفته از مدل سازمان ملل اشاره کرد و گفت: هر یک از سازمان‌ها از نظر حضور در «وب، تعاملی، تراکنشی، یکپارچگی و مشارکتی» ارزیابی شدند. باقری اصل ادامه داد: دبیرخانه شورای اجرایی فناوری اطلاعات موظف است به‌طور پیوسته در دوره‌های سه ماهه، کیفیت وبگاه‌ها و خدمات الکترونیکی دستگاه‌های اجرایی را که شناسنامه خدمات آنها به تأیید سازمان امور اداری و استخدامی رسیده است ارزیابی کند. دبیر کمیسیون توسعه دولت الکترونیکی همچنین به اجرای مرحله چهارم ارزیابی دستگاه‌های اجرایی از ابتدای امسال اشاره کرد و افزود: نتایج مرحله

## سخت‌گویی دولت اعلام کرد ثبت سفارش ۱۹٫۷ میلیارد دلار کالا از ابتدای ۹۷



سقف و مدت زمان بازپرداخت تسهیلات قرض الحسنه ابلاغ شد

## سقف ۲۰۰ میلیونی تسهیلات قرض الحسنه

۶۶۶ میلیون ریال تا سقف یک میلیارد ریال و حداکثر زمان بازپرداخت ۶۰ ماه و ستاد دیه (برای زندانیان معسر) حداکثر ۲ میلیارد ریال و حداکثر زمان بازپرداخت ۲۱۵ ماه است. همچنین براساس این بخشنامه برای شرکت‌های تعاونی، کارگاه‌ها و واحدهای تولیدی و صنعتی و اشخاص فعال در بخش کشاورزی و کسانی که به علت بروز عوامل نامساعد طبیعی همچون سیل و زلزله و موارد اضطراری خواهان دریافت تسهیلات هستند و نیز تأمین هزینه‌های ایجاد مسکن در روستاها، تسهیلات اشتغال‌زایی مددجویان کمیته اسام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی کشور (سقف کلی کارفرمایی برای پنج نفر)، تسهیلات اشتغال‌زایی مشاغل خانگی (سقف فردی) و تسهیلات مربوط به جانبازان حداکثر مبلغ ۲۰۰ میلیون ریال و حداکثر زمان پرداخت ۶۰ ماه تعیین شده است. هموطنان می‌توانند برای اطلاع از جزئیات این بخشنامه به تارنمای بانک مرکزی مراجعه کنند.

وحدت رویه در این زمینه و تنفیج و یکپارچگی شرایط مختلف انواع قرض الحسنه اعطایی توسط بانک‌ها، مؤسسه‌های اعتباری غیربانکی و صندوق‌های قرض الحسنه را به شبکه بانکی ابلاغ کرد. بر اساس این بخشنامه، سقف و زمان‌های مندرج در اعطای قرض الحسنه و انعقاد قراردادهای مربوطه باید توسط شبکه بانکی مدنظر قرار گیرد. رشد روزافزون تقاضا برای تسهیلات قرض الحسنه و نیز طیف وسیع زمینه‌های مصرف تسهیلات مذکور در قوانین و مقررات مختلف از جمله قانون عملیات بانکی بدون ربا و ضوابط اجرایی آن، قوانین برنامه پنج‌ساله توسعه و قوانین بودجه سنواتی، موجب شده اکنون برای تسهیلات قرض الحسنه، سقف‌ها، مدت‌های بازپرداخت و شرایط مختلفی با توجه به زمینه مصرف آن، در نظام بانکی مبنای عمل باشد. این مهم در برخی موارد سبب ایجاد ابهام و پرسش و به تبع آن، مکاتبات و استعلام‌های متعدد از بانک مرکزی شده است، به همین منظور با هدف ایجاد

**فرصت امروز:** بانک مرکزی با هدف وحدت رویه در پرداخت تسهیلات، در بخشنامه‌ای سقف «قابل پرداخت» و «حداکثر مدت بازپرداخت» انواع وام‌های قرض الحسنه را به شبکه بانکی ابلاغ کرد. بر اساس این بخشنامه، سقف و زمان‌های مندرج در اعطای قرض الحسنه و انعقاد قراردادهای مربوطه باید توسط شبکه بانکی مدنظر قرار گیرد. رشد روزافزون تقاضا برای تسهیلات قرض الحسنه و نیز طیف وسیع زمینه‌های مصرف تسهیلات مذکور در قوانین و مقررات مختلف از جمله قانون عملیات بانکی بدون ربا و ضوابط اجرایی آن، قوانین برنامه پنج‌ساله توسعه و قوانین بودجه سنواتی، موجب شده اکنون برای تسهیلات قرض الحسنه، سقف‌ها، مدت‌های بازپرداخت و شرایط مختلفی با توجه به زمینه مصرف آن، در نظام بانکی مبنای عمل باشد. این مهم در برخی موارد سبب ایجاد ابهام و پرسش و به تبع آن، مکاتبات و استعلام‌های متعدد از بانک مرکزی شده است، به همین منظور با هدف ایجاد

## شایعات درباره یک ادغام بانکی

مؤسسه کوثر و بانک حکمت منتشر شده که بیانگر آن است که این ادغام انجام شده است. اما پیگیری‌ها از مراجع مربوطه از این حکایت دارد که فعلا هیچ ادغامی در مورد این دو بانک و مؤسسه انجام نشده و هر چند برنامه در دستور کار قرار دارد، ولی فعلا زمان آن نیست و بعد از اینکه ادغام ثامن، مهر اقتصاد و انصار نهایی و تمام شد آنگاه در مرحله بعد در مورد زمان و نحوه ادغام دیگر بانک‌های نظامی یعنی مؤسسه کوثر، بانک حکمت و بانک قوامین سیاست‌گذاری و اجرایی خواهد شد. بر این اساس در حال حاضر هر کدام از سه بانک و مؤسسه به‌طور مستقل در حال فعالیت بوده و هیچ جای نگرانی برای سپرده‌گذاران آنها وجود ندارد. بانک مرکزی پیش‌تر در مورد ادغام مؤسسه ثامن و مهر اقتصاد با بانک انصار نیز اطمینان داده بود که هیچ اتفاقی برای سپرده‌گذاران و منابع آن نخواهد افتاد، البته در مدت اخیر و در جریان این ادغام نیز این موضوع تأیید شد و مشتریان آنها با مشکلی مواجه نشدند.

به‌طور رسمی از تصمیم خود برای ادغام مؤسسه ثامن، بانک مهر اقتصاد و بانک انصار خبر داد و در این بین خبری از مؤسسه کوثر نبود. با این وجود در ادامه فرشاد حیدری، معاون نظارت بانک مرکزی اعلام کرد که قرار بر ادغام هر شش بانک نظامی و تبدیل آن به دو بانک و در ادامه یکی شدن آنها است. اما این به آن معنا نیست که در یک برهه زمانی و به‌طور همزمان انجام شود. بر این اساس در مرحله اول قرار بر ادغام ثامن، مهر اقتصاد با بانک انصار شد و برنامه بعدی ادغام مؤسسه کوثر و بانک حکمت و قوامین است. این جریان در حالی رخ داد که در حدود یک ماه گذشته ادغام بانک انصار و مؤسسه ثامن به‌طور رسمی کلید خورد و تابلوهای ثامن به انصار تغییر و فرآیند آن انجام شد و در ادامه قرار است مهر اقتصاد نیز به این جمع اضافه شده و در نهایت در قالب بانک انصار فعالیت کنند. این در حالی است که اخیرا شایعاتی در مورد ادغام

با وجود اینکه ادغام بانک‌های نظامی از برنامه‌های در حال اجرای بانک مرکزی به شمار می‌رود، اما در این فضا برخی شایعات درباره نحوه ادغام‌ها و زمان آن موجب نگرانی سپرده‌گذاران می‌شود. کوثر و حکمت دو مؤسسه و بانک نظامی هستند که اخیرا خبرهایی در مورد تمام شدن بحث ادغام آنها منتشر شده، اما مورد تأیید هیچ یک از مراجع ذی‌ربط نیست. به گزارش ایسنا، جریان ادغام بانک‌های نظامی از سال گذشته به‌طور جدی‌تری پیگیری شد و در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفت. هر چند در آن زمان اعلام رسمی از سوی این بانک انجام نشده بود، اما انتشار خبرهایی مبنی بر ادغام مؤسسه کوثر، بانک مهر اقتصاد و مؤسسه ثامن باعث ایجاد حواشی شد و حتی سپرده‌گذاران این مؤسسات را درگیر ماجرا کرد. طولی نکشید که بانک مرکزی اعلام کرد با وجود اینکه برنامه ادغام را دارد، ولی این اسامی و روند آن نهایی نشده است. با این حال در اواخر سال گذشته بانک مرکزی

سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱



یادداشت

۳ نکته درباره آینده مسکن



بهتالله ستاریان  
تحلیلگر بازار مسکن

۱- در تحلیل‌های قبلی اشاره کردم که دستاوردهای برجام و اثرگذاری آن بر اقتصاد کلان است که می‌تواند بازار مسکن را هم به حرکت درآورد. قاعدتا باید رونق بازار مسکن در سال ۹۵ و با تصویب برجام آغاز می‌شد اما به دلیل عدم تحقق انتظارات اولیه از این توافق در فضای اقتصادی، رونق بخش مسکن با شش ماه تأخیر آغاز شد و از شهریورماه سال ۹۶ مسکن با خیز ملایم شروع به حرکت کرد. این حرکت در مهر و آبان و تا پایان سال ادامه پیدا کرد اما از اسفندماه سال ۹۶ تا پایان فروردین ماه به دلیل شرایط ویژه مربوط به آغاز سال نوی خورشیدی، بازار کمی افت کرد. در اردیبهشتماه دوسپاره رونق به بازار مسکن بازگشته است هرچند خروج ایالات متحده آمریکا از برجام از اوج گیری منحنی کم می‌کند. به هر حال در سال پیش رو و سال ۹۸ بازار مسکن به رکود باز نخواهد گشت و با توجه به سرمایه‌گذاری‌هایی که انجام شده بروز دوباره رکود محتمل نیست.

تبدیل متقاضیان مسکن به متقاضیان موثر به مرور در بازار پیش می‌رود، در مراحل اولیه در شهر بورما دامنه فروش مسکن‌های با ویژگی خاص و در محدوده‌های خاص شکل گرفته و تا اردیبهشتماه گسترده شده است. به‌طور معمول در ماه‌های آغازین خرید خانه‌های ارزان‌قیمت و کوچک رونق می‌گیرد. مصرف‌کنندگان واقعی مسکن خرید این خانه‌ها را آغاز می‌کنند که شامل خانه‌هایی با سال ساخت بیش از ۵ سال هم می‌شود. همزمان با خرید خانه‌های کوچک دارندگان این خانه‌ها هم برای تبدیل به احسن کردن مسکن تلاش می‌کنند که منجر به رونق خرید و فروش خانه‌های بزرگ‌تر و گران‌تر می‌شود.

۲- در طرح بازسازی بافت فرسوده قرار نیست به عرضه مسکن کمکی شود. بافت فرسوده یک طرح و برنامه دائمی و یک وظیفه بر دوش شهر است. در تهران ۷۰۰ هزار واحد مسکونی در بافت فرسوده داریم که اگر در یک سال ۱۰۰ هزار واحد را بازسازی کنیم، به معنای رسیدن به ۶۰۰ هزار بافت فرسوده نیست چراکه هر سال به تعداد واحدهای فرسوده اضافه می‌شود. اگر برنامه بازسازی بافت فرسوده به هر دلیلی تعطیل شود، به انباشت بافت فرسوده می‌رسیم و نمی‌تواند در عرض هفت سال با کم کردن هر سال ۱۰۰ هزار واحد از این بافت، حتی به ۲۰۰ هزار بافت فرسوده رسید چه رسد به نوسازی همه واحدها.

۳- رونق در بازار مسکن با افزایش در چهار بخش تشدید می‌شود. در واقع افزایش هماهنگ قیمت، معامله، تولید و سرمایه‌گذاری به رونق مسکن می‌انجامد. افزایش خرید خانه‌های کوچک به معنای رونق معاملات خانه‌های کلتگی به معنای افزایش سرمایه‌گذاری در بخش مسکن است. با افزایش معامله خانه‌هایی با متراژ ۶۰ تا ۷۰ متری با قیمت ۳ تا ۳.۵ میلیون برای هر مترمربع نوید رونق معاملات خانه‌هایی با متراژ بالاتر و قیمت بیشتر را هم می‌دهد.

# ثبت سفارش ۱۹,۷ میلیارد دلار کالا از ابتدای ۹۷

سخنگوی دولت اعلام کرد



عمرانی‌مان را سرعت ببخشیم.  
\* براساس سیاست‌های جدید ارزی، همه واردات کشور از طریق ثبت سفارش انجام می‌شود. براساس آخرین گزارش‌ها تا تاریخ ۶ خردادماه ۱۹ میلیارد و ۷۷۴ میلیون دلار برای ۱۸۲ هزار و ۲۱۶ قلم کالا ثبت سفارش شده است. از این مبلغ یک میلیارد و ۴۸۰ میلیون دلار برای کالاهای اساسی، ۲ میلیارد و ۱۹۰ میلیون دلار برای کالاهای مصرفی، ۱۱ میلیارد و ۶۶۳ میلیون دلار برای کالاهای واسطه‌ای، ۳ میلیارد و ۵۹۴ میلیون دلار برای کالاهای سرمایه‌ای و ۸۴۸ میلیون دلار نیز برای سایر کالاهای تخصیص داده شده است.

\* خرید تضمینی گندم در حال انجام است و تا تاریخ ۶ خردادماه، یک میلیون و ۶۳۵ هزار تن گندم به ارزش ۲ هزار و ۱۷۰ میلیارد تومان از کشاورزان خریداری شده که از این مبلغ ۱۱۰۰ میلیارد تومان پرداخت شده و ۱۰۷۰ میلیارد تومان دیگر باقی مانده است و تلاش می‌کنیم در کمترین زمان ممکن آن را پرداخت کنیم.  
\* درباره برداشت دولت از صندوق توسعه ملی: ما اجازه برداشت ریالی از صندوق توسعه ملی بدون اجازه مجلس شورای اسلامی و با اذن رهبری نداریم. اگر منابع کفاف مصارف را ندهد، براساس قانون اجازه برداشت از حساب ذخیره ارزی را داریم. امسال کسری بودجه خواهیم داشت اما بودجه ۲۸۶ هزار میلیاردی که توسط مجلس تصویب شده است، محقق نخواهد شد لذا با مکانیزم تخصیص، آن را مدیریت خواهیم کرد.  
\* یکی از پرداخت‌های سنگینی که در سال جاری خواهیم داشت، پاداش بازنشستگی کارکنان دولت است که حدود ۵ هزار میلیارد تومان آن مربوط به فرهنگیان خواهد بود. برنامه‌ریزی کرده‌ایم طرف چندماه آینده همه این پرداخت‌ها صورت گیرد و در خردادماه می‌توانیم آن را در مجلس در دو ماه گذشته پرداخت نشده بود، توزیع شود.

احساس خطر بیشتری نسبت به آمریکا می‌کند، ما قصد بدی نسبت به کسی نداریم اما به گفته مقام معظم رهبری دوران بزن و در رویی تمام شده و اگر تهدیدی علیه کشورمان وجود داشته باشد به آن پاسخ خواهیم داد.  
\* باید به سال ۱۳۹۲ برگردیم، درحالی‌که آمریکا و شوروی امنیت ما را تحریم کردند، آیا نباید آن را رفع کنیم؟ آیا باید دیگری غیر از مذاکره وجود داشت که با آن بتوانیم تحریم‌ها را رفع کنیم؟ قبول می‌کنیم تحریم‌ها کامل شکسته نشد، اما شاکله اصلی آن شکست. اینکه بانک‌های آنها با ما کار نمی‌کنند را نمی‌توان به حساب چشم‌پوشسته مذاکره کردن یا دل بستن به غرب گذاشت. برای عبور از موج جدیدی که علیه ملت ما به راه انداخته‌اند، حتما نیازمند یک انسجام ملی در داخل بین قوای مختلف هستیم.

\* درباره وضعیت فروش نفت پس از خروج آمریکا از برجام: بخشی از نفت را عمده‌فروشان به هند و چین می‌فروشند که هر دو کشور در حال انجام است. بخش دیگری برای اروپا است تا اگر برخی کشورها واردات نفت ایران را تقلیل داد، آنها جبران کنند. کشوری ممکن است ما را در هدف مشتری‌تری یاری دهد، بالطبع به هیچ کشوری نگاه صفر و صدی نداریم. در جایی که تفاوت منافع با آن کشور داشته باشیم، در عالم

ارتباطات

چند نفر عضو پیام‌رسان‌های داخلی هستند؟

درحالی که تنها راه ایجاد حساب در پیام‌رسان‌ها، وارد کردن شماره و کد فعال‌سازی است که صرفاً برای همان شماره ارسال می‌شود، اخیراً برخی از کاربران در شبکه‌های اجتماعی ادعا می‌کنند بدون انجام این کار، صاحب پروفایل سروشی شده‌اند. به گزارش ایسنا، درحالی که این روزها ماجرای فیلتر تلگرام هنوز هم با گذشت یک ماه فراموش نشده اما برخی از کاربران اینترنتی با استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی، کوچ به این برنامه‌های بومی را آغاز کرده‌اند؛ هرچند که این مهاجرت با حاشیه‌هایی همراه بوده است.

بسیاری از بسته‌های تشویقی و حمایت‌های امکاناتی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات از محصولات بومی برای رسیدن پیام‌رسان‌های داخلی به برخورداری از حداقل چند میلیون کاربر انجام می‌شود. از طرفی برای بهبود کیفیت نیز لازم است کاربران از این پیام‌رسان‌ها استفاده کرده تا عیب و نقص‌شان آشکار شود. به همین دلیل این پیام‌رسان‌ها در تلاش برای افزایش کاربران هستند و حتی از گوشه و کنار هم آمار و ارقامی از کاربرانی که به برنامه‌های بومی وارد شده‌اند، اعلام می‌شود.

در این باره رسول سربازیان، رئیس سازمان فناوری اطلاعات درباره کاربران پیام‌رسان‌های داخلی پس از فیلتر تلگرام اظهار کرده بود: تاکنون ۲۲ میلیون نصب پیام‌رسان‌های داخلی داریم که از این تعداد ۸۵ میلیون کاربر فعال هستند و میزان پست‌های ارسالی در کانال‌های تلگرام کاهش ۴۰ درصدی را نمایش می‌دهد. میزان بازدید از پست‌های تلگرامی هم مجموعاً کاهش ۷۰ درصدی از زمان آغاز مهاجرت داشته که ۵۰ درصد آن مربوط به زمان فیلتر شدن این پیام‌رسان است.

همچنین عباس آسوشه - معاون فناوری مرکز ملی فضای مجازی - اخیراً در این باره گفته بود: مدت‌زمان کوتاهی که پیام‌رسان‌های داخلی شروع به فعالیت کردند حرکت بسیار خوبی داشتند و در این مدت حدود ۲۵ میلیون کاربر در این پیام‌رسان‌ها ثبت‌نام کرده و بیش از ۹ میلیون و ۲۰۰ هزار کاربر نیز فعال هستند.

وی تأکید کرد: پیام‌رسان‌های داخلی به همت متخصصان جوان داخلی در مدت دو ماه به حدود ۱۰ میلیون کاربر فعال دست یافتند که این کار بسیار شگرفی است، درحالی‌که تلگرام در دو سال اول به همین تعداد کاربر فعال رسیده بود، بنابراین اگر امکانات لازم در اختیار پیام‌رسان‌های داخلی قرار بگیرد، می‌توانند پیش از پیش خود را نشان داده و نیاز مردم کشور را برآورده کنند.

**اینترنت پرسرعت ثابت**  
**#شتاب بگیر!**

بدون محدودیت مکانی  
قابل استفاده فوری

TD-LTE

۱۵۴۴ asiotech.ir

سال حمایت از کالای ایرانی

## آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

### شماره ۹۷۱۰۱۳۱

شرکت توزیع نیروی برق مازندران (عماس خاص)

- نام مناقصه: گزاف - شرکت توزیع نیروی برق مازندران
- موضوع مناقصه: عبارت است از:

ردیف	شماره مناقصه	شرح مناقصه	مبلغ برآوردی (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)
۱	۹۷۱۰۱۳۱	واگذاری کلید در دست نصب انشعاب امورهای بابل و امیرکلا	۲۵,۹۵۸,۰۹۶,۱۰۰	۹۹۹,۰۰۰,۰۰۰

**توضیحات:**  
- تضمین شرکت در مناقصه قابل قبول کارفرما شامل ضمانت نامه بانکی، فیش واریزی و تأییدیه مطالبات مورد تأیید می‌باشد.  
- این شرکت از پذیرش چک بانکی، چک شخصی، ارائه وجه نقد، تأییدیه مطالبات و ... تحت عنوان تضمین شرکت در مناقصه خودداری خواهد نمود. همچنین به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده‌های مخدوش، سپرده‌های کمتر از میزان مقرر ترتیب اثر داده نخواهد شد.  
- مبالغ پایه بصورت برآوردی بوده و مبالغ دقیق در اسناد مناقصه اعلام میگردد.  
- به پیشنهادهای فاقد امضاء مجاز، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر در این فراخوان واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.  
سایر شرایط و اطلاعات در اسناد مناقصه درج شده است.

- زمان فروش اسناد: از روز چهارشنبه تاریخ ۱۳۹۷/۳/۲۹ لغایت پایان وقت اداری روز پنجشنبه مورخ ۱۳۹۷/۳/۳۱
- محل دریافت اسناد: سایت شرکت توزیع نیروی برق مازندران [www.maztozi.ir](http://www.maztozi.ir) - مناقصه و مزایده - فروش اسناد - سیستم مناقصات
- مبلغ فروش اسناد: مبلغ ۲۱۸,۰۰۰ ریال به حساب جام شماره ۵۲۴۰۳۳۲۴۱۲ بانک ملت شعبه امیر مازندرانی ساری (پرداخت از طریق درگاه اینترنتی)
- مهلت تحویل پیشنهاد و زمان بازگشایی پاکت: زمان تحویل اسناد حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۷/۳/۲۷ می‌باشد. ضمناً تاریخ گشایش پاکت الف و ب در ساعت ۱۱ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۷/۳/۲۷ می‌باشد.
- محل تحویل و بازگشایی پیشنهاد: ساری، بلوار خزر، بعد از خیابان حزب ا... امور تدارکات شرکت توزیع برق استان مازندران
- نحوه اطلاع‌رسانی آگهی مناقصه: الف- سایت پارکگاه ملی مناقصات به آدرس [www.letsmporg.ir](http://www.letsmporg.ir) ب- سایت معاملات تونیر به آدرس [www.Tender.Tavanir.org.ir](http://www.Tender.Tavanir.org.ir) ج- سایت شرکت توزیع برق مازندران به آدرس [www.maztozi.ir](http://www.maztozi.ir) د- در صورت کسب اطلاعات بیشتر، با شماره تلفن ۵۱۲۱-۳۳۴۰-۱۱۰ امور تدارکات (اداره مناقصات) تماس حاصل فرمائید.

**روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق مازندران**



پرداخت ۴۳۶ میلیون دلار برای دارو

### عملکرد ۴۵ روزه سیاست جدید ارزی

در مدتی که از اجرای سیاست جدید ارزی و اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار گذشته، حدود ۱۲ میلیارد و ۲۸۲ میلیون دلار برای کل کالا و خدمات و نیازهای وارداتی تخصیص داده شده است. به گزارش ایسنا، از اواخر فروردین ماه سال جاری سیاست دولت برای جریبان ارزی تغییر کرد و به گونه‌ای گردش ارزی از سوی عرضه و تقاضا را تحت کنترل خود درآورد. بر این اساس خرید و فروش ارز در بازار متنوع اعلام شده و نحوه پرداخت ارز به متقاضیان و همچنین دریافت آن از عرضه‌کنندگان تغییر کرد. در این حالت با اولویت‌بندی کالاها و خدمات وارداتی نحوه پرداخت مشخص شد، به طوری که ارز کالاهای اساسی به‌طور مستقیم از طریق ارز بانکی (درآمد ارزی ناشی از فروش نفت) و بانک مرکزی پرداخت و ارز مورد نیاز سایر بخش‌هایی که عمدتاً واردکنندگان هستند به سامانه یکپارچه نظام ارزی (نیما) منتقل شد. در این سامانه واردکنندگان و صادرکنندگان و بانک‌ها وجود داشته که می‌توانند خرید و فروش ارز را انجام دهند.

آخرین اطلاعات دریافتی ایسنا از بانک مرکزی درباره عملکرد ارزی دولت در حدود ۴۵ روز (از ۲۱ فروردین تا ششم خردادماه) از این حکایت دارد که در مجموع ۱۲ میلیارد و ۲۸۲ میلیون دلار (معادل ارزهای دیگر) ارز برای کلیه کالاها و نیازهای وارداتی براساس دلار با نرخ ۴۲۰۰ تومان تخصیص داده شده که از این رقم در مجموع ۶ میلیارد و ۴۲۶ میلیون دلار تأمین و پرداخت شده است. تفکیک آماری نشان می‌دهد که حدود ۲ میلیارد و ۹۷۷ میلیون دلار ارزی است که به کالاهای اساسی از سوی بانک مرکزی اختصاص داده شده که از این رقم نیز تاکنون یک میلیارد و ۳۱۷ میلیون دلار تأمین و پرداخت شد.

اما برای دارو به عنوان یکی از کالاهای اساسی مهم وارداتی در این مدت ۶۷۸ میلیون دلار اختصاص داده شده که ۴۳۶ میلیون دلار آن تأمین شده است. اخیراً خبرهایی در مورد حذف یارانه دارو منتشر شد که بنابر اطلاعات دریافتی این به معنای حذف ارز دارو از نرخ ۴۲۰۰ تومان نیست و تنها به درخواست وزارت بهداشت این کالا دیگر ارز یارانه‌ای (۳۸۰۰ تومان) دریافت کرده و مشمول همان دلار ۴۲۰۰ تومانی و نرخ روز آن خواهد شد. کالاهای اساسی در سه گروه و براساس اعلام سه وزارتخانه تقسیم‌بندی می‌شود. «درت، کانه‌های روغنی، کنگاله سویا، روغن خام، انواع کود شیمیایی فسفات و پتاسه، بذر، دارو، واکسن، ژنتیکی دام و طیور، گوشت گوسفند و دام زنده، سموم و مواد موثره دفع آفات نباتی» کالاهایی هستند که از سوی وزارت جهاد کشاورزی اعلام شده‌اند. همچنین «کاغذ، مواد اولیه کاغذ، کره، کالاهای وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین «داروهای ساخته شده، شیرخشک، تجهیزات مصرفی، مواد اولیه دارویی و ملزومات» کالاهای مجموعه این کالاهای اساسی با تأمین ۳۰۰۰ میلیارد تومان یارانه و با توافقات انجام‌شده براساس دلار با نرخ ۳۸۰۰ تومان تأمین شده و ماهانه تفاوت آن از سوی سازمان برنامه و بودجه تأمین می‌شود. ارز این بخش به‌طور مستقیم از سوی بانک مرکزی تأمین و نیازی به ورود به سامانه نیما نیست.

# شیوه‌های واردات با دلار ۴۲۰۰ تومانی

امکان سوءاستفاده ارزی برای تجار وجود ندارد



### نرخنامه



نرخ سکه و طلا		
عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مشقال طلا	۸۵۴,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۹۷,۲۸۰	▲
سکه بهار آزادی	۲,۰۵۰,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۲,۱۴۰,۰۰۰	▲
نیم سکه	۱,۰۴۰,۰۰۰	▲
ربع سکه	۶۱۰,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۶۰,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی		
نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۷,۲۶۰	▼
پوند انگلیس	۸,۳۲۷	▼
درهم امارات	۱,۷۰۰	▼

### یادداشت



#### نرخ سود بانکی در سال ۹۷ کاهش می‌یابد؟

کورش پرویزیان  
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

با توجه به تحولات اقتصادی در شش ماهه اخیر بعید به نظر می‌رسد که بانک مرکزی سیاست کاهش نرخ سود بانکی را دنبال کند. اگر فضای اقتصادی در نیمه دوم سال ۹۶ مثل نیمه اول بود، بانک مرکزی احتمالاً سود سپرده‌های بانکی را از ۱۵ درصد کمتر می‌کرد، اما با توجه به اتفاقاتی که در بازار ارز رخ داده، بعید است که بانک مرکزی نرخ سود بانکی را کاهش دهد. شرایط کنونی اقتصاد ایران با توجه به حواشی برجام تغییر کرده است. خروج آمریکا از برجام باعث شده وضعیت پیش رو متفاوت از گذشته باشد. پیامد تغییر وضعیت، تغییر سیاست‌های مختلف از جمله سیاست‌های پولی و مالی، بانکی و ارزی است. اعمال تغییر در سیاست‌های تجاری هم باید در دستور کار قرار بگیرد. به نظر می‌رسد با توجه به تغییر شرایط مجلس شورای اسلامی باید بودجه سال ۹۷ را بازنگری کند و شیوه‌های کنترل بودجه و کاهش هزینه‌های دولت را تغییر دهد و از سوی دیگر تقویت نظام بانکی و اصلاحات مربوط به آن باید متناسب با شرایط کنونی پیش رود. در این بین صرفاً اعمال سیاست‌های پولی انقباضی یا انبساطی مردود و مقصود نیست. تغییر سیاست‌های ارزی، مالی و تجاری در ارتباط با یکدیگر بر معرعات است. تغییر شرایط اقتصادی نیاز تولیدکنندگان به سرمایه در گردش را بیشتر کرده است و تغییر نرخ ارز هم به این مسئله دامن می‌زند. طولانی شدن روند مربوط به سفارش یا دسترسی به کالای مورد نیاز، نیاز به نقدینگی را چندبرابر کرده است.

صادرات نساجی و پوشاک ادامه داد؛ منظور از مشخص شدن منشأ ارز این است که باید میزان ارز از محل تأمین آن که تنها از طریق سیستم بانکی و صرافی‌های مجاز تعیین شده است، مشخص شود. نامی با اشاره به اینکه پس از ثبت سفارش، خرید کالای مربوطه در صف مراحل بانکی جهت تخصیص ارز قرار می‌گیرد، گفت: این فرآیند ممکن است تا بیش از یک ماه به طول بی‌انجامد که پس از تخصیص آن سیستم بانکی این موضوع را به متقاضی اعلام کرده و واردکنندگان می‌توانند مبلغ مربوطه را به صورت ال‌سی (اعتبار اسنادی) که از طریق ارتباط بانکی است) پرداخت کنند. وی افزود: روش دیگر خرید به صورت T.T یا نقدی است یعنی بخشی از پول یا همه آن پس از دریافت اسناد حمل به فروشنده به صورت نقدی از طریق بانک یا صرافی‌های مجاز پرداخت می‌شود.

در دو گروه خواهد بود که گروه اول، ارز حاصل از فروش مواد پتروشیمی و مشتقات نفتی را دریافت خواهند کرد و گروه دوم نیز ارز حاصل از صادرات غیرنفتی را شامل می‌شود. رئیس انجمن واردکنندگان تجهیزات بیهوشی و تنفسی با اشاره به اینکه دو مدل خرید از طریق ال سی نیز وجود دارد که پسول از طریق ارتباط بین‌بانکی و پس از وارد شدن محموله به گمرک کشور پرداخت می‌شود. در این رابطه نیز مجید نامی - عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک - در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه قبل از اتخاذ سیاست جدید ارزی دولت امکان واردات بدون انتقال ارز ممکن بود، اظهار کرد: پیش از این روایلی اینگونه بود که برای واردات مواد اولیه و نیز ماشین‌آلات پرفرمانی از فروشنده مربوطه در هر نقطه دنیا اخذ می‌شد و با ثبت سفارش امکان خرید بدون انتقال ارز به صورت‌های گوناگونی از جمله پرداخت از طرف خریدار و تهارت صادراتی ممکن بود.

با تصمیم جدید ارزی دولت، واردکنندگان فقط می‌توانند خرید خود را از طریق نظام بانکی و صرافی‌های مجاز و به سه طریق پرداخت نقدی، اقساطی و اعتبار اسنادی انجام دهند. به گزارش ایسنا، با اتخاذ سیاست جدید ارزی دولت از ۲۱ فروردین ماه سال جاری نحوه واردات کالا، مواد اولیه و ماشین‌آلات دچار تغییر شد و براساس آن دیگر پولی از طریق خریدار به فروشنده پرداخت نمی‌شود و کلیه مراحل خرید از طریق نظام بانکی و صرافی‌های مجاز انجام می‌شود؛ تصمیمی که به اعتقاد واردکنندگان می‌تواند تأثیر بسزایی در مقابله با پدیده قاچاق داشته باشد و جلوی بسیاری از سودجویی‌ها در حوزه واردات را بگیرد. میلاد بختیاری - رئیس انجمن واردکنندگان تجهیزات بیهوشی و تنفسی و عضو اتحادیه واردکنندگان تجهیزات پزشکی - در گفت‌وگو با ایسنا، درباره سیاست جدید ارزی دولت و تأثیر آن بر نحوه واردات کالا به کشور، اظهار کرد: براساس سیاست جدید دولت، ارز به سه صورت اختصاص می‌یابد که مورد اول آن حاصل از درآمدهای نفتی است که شامل کالاهای اساسی می‌شود و در حوزه سلامت نیز دارو را دربر می‌گیرد و مراحل کار از طریق سیستم بانکی صورت می‌گیرد. وی ادامه داد: تخصیص ارز در مورد مابقی گروه‌های کالایی در سامانه نیما

و در دو گروه خواهد بود که گروه اول، ارز حاصل از فروش مواد پتروشیمی و مشتقات نفتی را دریافت خواهند کرد و گروه دوم نیز ارز حاصل از صادرات غیرنفتی را شامل می‌شود. رئیس انجمن واردکنندگان تجهیزات بیهوشی و تنفسی با اشاره به اینکه دو مدل خرید از طریق ال سی نیز وجود دارد که پسول از طریق ارتباط بین‌بانکی و پس از وارد شدن محموله به گمرک کشور پرداخت می‌شود. در این رابطه نیز مجید نامی - عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک - در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه قبل از اتخاذ سیاست جدید ارزی دولت امکان واردات بدون انتقال ارز ممکن بود، اظهار کرد: پیش از این روایلی اینگونه بود که برای واردات مواد اولیه و نیز ماشین‌آلات پرفرمانی از فروشنده مربوطه در هر نقطه دنیا اخذ می‌شد و با ثبت سفارش امکان خرید بدون انتقال ارز به صورت‌های گوناگونی از جمله پرداخت از طرف خریدار و تهارت صادراتی ممکن بود.

### آگهی دعوت از دارندگان واحدهای مدیریتی به تشکیل مجمع سالیانه صندوق سرمایه‌گذاری نیکو کاری نیک‌اندیشان هنر به شماره ثبت ۳۶۴۷۸

بدینوسیله از کلیه دارندگان واحدهای مدیریتی سرمایه‌گذاری نیکو کاری نیک‌اندیشان هنر دعوت می‌شود تا در جلسه مجمع سالیانه که ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه ۱۳۹۷/۰۲/۲۳ در تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از تقاطع میرداماد، خیابان قبادیان، پلاک ۳۳، طبقه ۲ تشکیل می‌گردد، حضور بهم رسانند.

**دستور جلسه:**

۱. استماع گزارش مدیر و حسابرس صندوق.
۲. تصویب‌گیری در مورد تمدید یا انحلال صندوق.
۳. استماع گزارش مدیر اجرا و حسابرس در خصوص صرف منافع مدیر اجرا
۴. سایر موارد.

# آگهی مناقصه

## شهرداری خرم‌آباد در نظر دارد بر اساس موافقت نامه شماره ۱۷۲۸۳۹۹ مورخ ۹۶/۰۹/۲۵ سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان لرستان از محل اعتبارات ماده ۲۳ جرائم راهنمایی و رانندگی نسبت به خرید دوربین های ترافیکی سطح شهر و تجهیزات مربوطه به شرح ذیل از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید. بدینوسیله از اشخاص حقوقی واجد شرایط جهت شرکت در مناقصه دعوت به عمل می‌آید.

الف) مبلغ اولیه قرارداد ۳/۵۹۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد که نحوه پرداخت بصورت نقدی (الف) مبلغ ۱/۰۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و اسناد خزانه به مبلغ ۲/۵۲۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال با سررسید ۱۳۹۹/۰۶/۲۵ می‌باشد.

ب) سپرده شرکت در مناقصه بصورت ضمانت نامه بانکی به مبلغ ۱۷/۲۹۷/۰۰۰ ریال می‌باشد.

ج) محل دریافت اسناد مناقصه معاونت حمل و نقل و امور زیربنایی شهرداری مرکزی واقع در خیابان هفده شهریور می‌باشد.

د) مهلت ارائه اسناد حداکثر ۱۰ روز از تاریخ درج اولین نوبت آگهی می‌باشد.

بدیهی است شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف مقرر در اسناد مناقصه بوده و شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است و هزینه درج آگهی بعهده برنده مناقصه می‌باشد. ضمناً مشروح شرایط مناقصه و جزئیات اقلام مورد نیاز در اسناد مناقصه درج می‌باشد که شرکت کنندگان باید مدارک را پس از اخذ با قید قبولی مهر و امضاء نموده و در پاکت های لاک و مهر شده تحویل نمایند.

بدیهی است حضور شرکت کنندگان و یا نمایندگان قانونی تام الاختیار آنان در جلسه مناقصه الزامی می‌باشد.

روابط عمومی و روابط بین المللی شهرداری خرم آباد  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۰۲/۱۴  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۰۲/۱۴

# آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای (همراه با ارزیابی کیفی)

### مناقصه گزار: اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان

موضوع مناقصه: خرید، حمل و نصب و راه اندازی سامانه نظارت تصویری CCTV مجتمع بندری شهید رجایی به شرح اسناد مناقصه. شرایط اختصاصی:

- ۱- حارا بودن سوابق کاری مشابه در پنج سال اخیر با ارائه گواهی حسن انجام کار از کارفرمای قبلی
- ۲- توان مالی و فنی
- ۳- ارائه کد اقتصادی، شناسه ملی
- ۴- ارائه تاییدیه عدم بدهی به سازمان بندار و دریانوردی از اداره کل امور مالی سازمان مهلت و محل و نحوه دریافت اسناد:
- ۱- مهلت فروش اسناد از تاریخ ۹۷/۰۳/۲۹ لغایت ۹۷/۰۳/۲۲ به مدت ۱۴ روز
- ۲- نحوه خرید اسناد به دو روش می‌باشد:
- الف) با مراجعه حضوری به اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان - اداره امور حقوقی و قراردادهای ارائه اصل فیش واریزی به حساب درآمد بندر به شماره ۲۱۷۶۴۵۵۴۱۲۰۰۶ بانک ملی شعبه بندر شهید رجایی به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال
- ب) از طریق سایت های [www.shahidrajaeport.pmo.ir](http://www.shahidrajaeport.pmo.ir) و [www.iiets.mporg.ir](http://www.iiets.mporg.ir) به صورت رایگان

مهلت و محل تحویل پیشنهادات:

- ۱- از تاریخ ۹۷/۰۳/۲۳ لغایت ۹۷/۰۳/۲۳ ساعت ۱۵
- ۲- محل تحویل اسناد: بندرعباس - مجتمع بندری شهید رجایی - ساختمان مرکزی اداره کل - طبقه همکف - دبیرخانه مرکزی اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان
- ۳- تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (تضمین شرکت در مناقصه): ۳/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز وجه نقد به حساب شماره ۲۱۹۶۴۵۵۴۰۷۰۰۸ سپرده اداره کل با ارائه ضمانتنامه بانکی

تلفن تماس: ۰۷۶-۳۲۱۲۲۵۲۰-۳۲۱۲۲۵۳۰-۳۲۱۲۲۲۲۱-۰۷۶-۳۲۱۲۲۲۲۱  
زمان و محل بازگشایی پاکت:  
تاریخ ۹۷/۰۴/۱۵ روز سه شنبه ساعت ۹ مجتمع بندری شهید رجایی - ساختمان مرکزی - طبقه سوم - دفتر مدیر کل بندر ضمناً هزینه انتشار آگهی روزنامه به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان  
شناسه آگهی: ۱۸۰۵۷۰

فرابورس



مدیرعامل فرابورس اعلام کرد  
واگذاری شرکت‌های تأمین  
اجتماعی از طریق سامانه مذاکره  
ادغام و تملیک

مدیرعامل فرابورس ایران می‌گوید قرار است از طریق سامانه مذاکره ادغام و تملیک، مجموعه‌ای از شرکت‌های تأمین اجتماعی واگذار شود. او همچنین گفت این تابلو هیچ بوروکراسی ندارد. بعد از یکی دو روز از اینکه سهامدار عمده درخواست می‌دهد نمادش در این تابلو درج می‌شود، ولی زمان معامله مشخص نیست.

به گزارش ایسنا، روز سه‌شنبه در فرابورس ایران نشستی به مناسبت راه‌اندازی سامانه مذاکره ادغام و تملیک بابت واگذاری سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی با حضور مدیرعامل این شرکت برگزار شد.

سامانه مذاکره ادغام و تملیک به تازگی در بازار سوم فرابورس ایران راه‌اندازی شده و اطلاعات ۶۴ شرکت اعم از شرکت‌های زیرمجموعه صندوق بازنشتی نفت، بنیاد تعاون ناجا، شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) و بانک سپه برای واگذاری سهام روی این سامانه قرار گرفته است.

این گونه که مسئولان فرابورس اعلام کرده‌اند این سامانه قرار است به عنوان یک بازار مذاکره و بازاریابی میان خریداران عمده و فروشندگان سهام شرکت‌ها شرایطی را فراهم کند تا توسط آن سازمان‌هایی از قبیل سازمان خصوصی‌سازی، بانک‌ها، موسسات و نهادهای عمومی، سازمان تأمین اجتماعی کل فهرست قابل واگذاری سهام شرکت‌های زیرمجموعه خود را با مشخصات آنها در اختیار فرابورس ایران قرار دهند تا پس از آنکه خریداران احتمالی آنها مشخص شد امکان آگهی و در نهایت عرضه آن وجود داشته باشد و در کل فرآیند واگذاری سهام شرکت‌ها از این طریق پیش از گذشته تسهیل شود.

بازار سوم فرابورس ایران محلی برای انجام معاملات عمده اوراق بهادار مانند سهام شرکت‌های سهامی عام، سهامی خاص، حق تقدم خرید سهام شرکت‌های سهامی عام است که از سال ۱۳۸۹ تاکنون تعداد ۲۶۸ شرکت طی ۴۰۱ دفعه به ارزش بیش از ۶۷۹ هزار میلیارد ریال از طریق این بازار به صورت یکجا مورد عرضه قرار گرفته است.

مدیرعامل فرابورس ایران در این نشست گفت: قرار است از طریق سامانه مذاکره ادغام و تملیک مجموعه‌ای از شرکت‌های تأمین اجتماعی واگذار شود. در حال حاضر شاخص فرابورس به عدد ۱۱۰۷ واحد رسیده و از ابتدای سال یک‌دهم درصد شاخص بازار رشد داشته است.

امیر هامونی اضافه کرد: بازار سوم بازاری است که شرکت‌هایی که پذیرفته نشده‌اند و سهامدار می‌خواهد سهام آن به صورت یکجا واگذار شود، در این بازار معامله انجام خواهد شد. تاکنون ۴۰۱ بار عرضه عمده در بازار سوم داشته‌ایم. شرکت‌هایی در این بازار بودند که برای چندمین بار عرضه شدند. مجموعاً ۱۰۳ میلیارد سهم در این تابلو مورد عرضه قرار گرفته است. وزیر اقتصاد دستور داده اموال مازاد بانک‌ها فروخته شود. برای اینکه یک کار عملی انجام دهیم تابلوی مذاکره ادغام و تملیک را فراهم کردیم تا تابلوی برای ورود به حوزه بازاریابی این گونه شرکت‌ها باشد. در این تابلو شاهد واگذاری اموال شرکت‌های بیمه و بانک‌ها هستیم.

کلاف پیچیده بورس ارز

فعالان اقتصادی موافق، بانک مرکزی مخالف



مرکزی با شکل‌گیری بورس ارز در کشور مشکل دارند. محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نیمه فروردین و در ابتدای اوج‌گیری قیمت ارز گفته بود: نمی‌دانیم چرا بانک مرکزی با راه‌اندازی بورس ارز مشکل دارد. باید بورس ارز را راه‌اندازی کنیم برای جذب سرمایه‌های خارجی اما بانک مرکزی به جای اینکه پیشقدم باشد مخالف است.

همچنین علی سستگینیان، رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران اواخر اردیبهشت در یادداشتی درباره ضرورت راه‌اندازی بورس ارز نوشت: رئیس‌جمهور در دو هفته گذشته در جمع فعالان اقتصادی از لزوم راه‌اندازی بازار سلف ارزی گفت. مدت‌هاست که درباره راه‌اندازی بازاری برای عرضه ارز در بورس صحبت می‌شود. بسیاری از نظرات کارشناسی گویای این است که عرضه ارز در بازار سرمایه به ثبات بخشی و نظمی بخشی بازار ارز منجر می‌شود، اما متأسفانه تفاوت در دیدگاه قانونگذاران و مقامات حاضر باعث شده تاکنون چنین بازاری در کشورمان راه‌اندازی نشود و تجربه پایداری از عرضه انواع ارز در بازار سرمایه نداریم. این در حالی است که می‌توان با راه‌اندازی بازار ارز به بخشی از تقاضای بازار جواب داد و به شفافیت بیشتر بازار کمک کرد. فکر می‌کنم فارغ از اینکه دولت چه نرخی را برای ارز تعیین کند، نرخ شناور تعیین شود یا چند نرخ برای ارز در کشور داشته باشیم، وجود یک بازار آتی برای ارز که فعالان اقتصادی بتوانند ریسک نوسان نرخ در آن را پوشش دهند، برای اقتصاد کشورمان یک الزام است. خارجی‌ها که ما آنها را به سرمایه‌گذاری در کشورمان تشویق می‌کنیم، نگران نوسانات ارزی هستند. به‌طور حتم راه‌اندازی بازار سرمایه به منظور ثبات نرخ ارز در جذب سرمایه خارجی نیز مؤثر است.

بلاغ کرده، اما اکنون درخصوص زمان اجرای آن تردیدهایی وجود دارد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: بانک مرکزی تلاش‌های بسیاری در این زمینه انجام داده که امیدواریم هر چه زودتر شاهد تأسیس بورس ارز باشیم. اما باوجود این نگاه امیدوارانه بازم در زمینه راه‌اندازی بورس ارز در حدود هفت ماه گذشته اقدام عملی رخ نداده است. آن هم زمانی که دلار و ارزهای خارجی سر به فلک گذاشت اتفاقی نیفتاد، درحالی‌که به اعتقاد کارشناسان با اقدام به موقع دولت در راه‌اندازی بورس ارز مسئولان می‌توانستند تا حد زیادی از تنش جلوگیری کنند و اجازه ندهند که قیمت ارزهای خارجی به این بانک‌های کشور برای اجرا ابلاغ می‌شود؛ مهم فعالان اقتصادی از دولت حسن روحانی در سال‌های گذشته و البته یکی از وعده‌های مهم اقتصادی دولت در این سال‌ها واقعی کردن نرخ ارز بوده است و به اعتقاد بخشی از کارشناسان راه‌اندازی بورس ارز می‌تواند گامی در این جهت باشد. در حال حاضر و باوجود تکنرخی کردن قیمت ارز از سوی دولت روی عدد ۴۲۰۰ تومان و همچنین دستورالعمل‌های ارزی متعدد بانک

مرکزی، شاهد خرید و فروش گسترده ارز به صورت زیرزمینی هستیم؛ اتفاقی که کارشناسان اقتصادی معتقدند در صورت شکل‌گیری بورس ارز می‌تواند جلوی آن گرفته شود و تأمین ارز مورد نیاز مردم از طریق بورس و به صورت رسمی صورت گیرد. البته این نکته را باید در نظر گرفت که به نظر می‌رسد همچنان مسئولان بانک

نماگر بازار سهام



تشدید عرضه نسبت به تقاضا در بورس تهران

در این روزها تشدید عرضه‌ها نسبت به تقاضا باعث شده قیمت سهام روند نزولی را طی کنند که بورس تهران روز سه‌شنبه بار دیگر شاهد افت قیمت سهامها بود. به گزارش ایسنا، در روزهای گذشته با پیشی گرفتن عرضه نسبت به تقاضا روند قیمت سهامها در بورس تهران شاهد افت است. کم‌ترکی خریداران می‌تواند عوامل متعددی داشته باشد که یکی از آنها شرایط کلی اقتصاد است. در این روزها قیمت سهام‌های شاخص‌ساز شاهد افت آرام و مستمر است. همچنین در شرایطی که ریسک سرمایه‌گذاری‌ها بالا رفته بسیاری ترجیح می‌دهند سرمایه خود را در اوراق قرضه یا سود ثابت یا در بانک‌ها به سپرده بگذارند. روز سه‌شنبه، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۱۲۰ واحد افت کرد و به رقم ۹۵ هزار و ۴۰۹ رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با کاهش ۵۲ واحد به رقم ۱۷ هزار و ۲۴۷ رسید. شاخص آزاد شناور نیز با ۷۶۲ واحد رشد رقم ۱۰۴ هزار و ۳۹۵ واحد را تجربه کرد و شاخص بازار اول با ۲۰۹۳ واحد رشد عدد ۶۸ هزار و ۴۱۳ را دید. اما شاخص بازار دوم با ۸۲۷ واحد کاهش تا رقم ۱۹۹ هزار و ۷۵۰ پایین رفت. صنایع پتروشیمی خلیج فارس، مخابرات ایران و گسترش نفت و گاز پارسیان به ترتیب با ۵۰، ۳۷ و واحد بیشترین تأثیر کننده را روی بازار سرمایه داشتند و در طرف مقابل توسعه معادن فلزات، معدنی و صنعتی گل‌گهر و ملی صنایع مس ایران به ترتیب با ۶۳، ۴۵، ۶۲ واحد تأثیر سعی کردند شاخص‌ها را به سمت بالا هدایت کنند.

در گروه محصولات شیمیایی قیمت‌ها عمدتاً با کاهش مواجه شد. در گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز نیمی از سهام‌ها با کاهش قیمت روبرو شدند. در گروه مخابرات نیز روند قیمت‌ها کاهشی بود و در گروه کانه‌های فلزی نوسان قیمت سهام‌ها عمدتاً کمتر از ۲ درصد بود. با وجود این که روند قیمت‌ها در اکثر قیمت‌ها کاهشی بود اما در گروه فلزات اساسی بیشتر سهام‌ها با افزایش قیمت مواجه شدند، هرچند این مقدار افزایش قیمت زیاد نبود.

در گروه خودرو عمده‌سهم‌های پرمعامله و شاخص دار با روند کاهش قیمت مواجه شدند. در این گروه ۱۴۶ میلیون سهم و نزدیک به ۱۴ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۳۴۷ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۸۶۲ میلیون سهم و اوراق مالی ناشی از ۴۸ هزار و ۳۱۳ نوبت داد و ستد بود.

مزایده فروش

شرکتی در نظر دارد ملک متعلق به خود را در شهرستان ماهشهر منطقه ویژه اقتصادی سایت یک را با مشخصات ذیل از طریق مزایده به فروش برساند.

مساحت زمین	وضعیت موجود	مبلغ کارشناسی	ملاحظات
۲۸۰۰ متر	۱۰۰۰ متر سوله آماده بهره‌برداری	۱۲/۲۲۰/۵۰۰/۰۰۰	تخلیه و آماده بهره‌برداری
	ساختمان اداری یا خوابگاه در دو طبقه	ریال	دارای آب، برق، و محوطه سازی
	۱۳۰ متری مجموعاً ۲۶۰ متر زیربنا		سند شش دانگ

شرایط متقاضیان:

- ۱- متقاضیان می‌بایست ۱۰٪ مبلغ کارشناسی را به صورت چک بانکی و یا ضمانت‌نامه بانکی نزد شرکت به امانت بسپارند.
- ۲- حداکثر ارائه پیشنهادات یک هفته از تاریخ درج آگهی می‌باشد.
- ۳- امکان بازدید فراهم می‌باشد.
- ۴- متقاضیان محترم می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر و یا اخذ مدارک مزایده به آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از پارک ساعی، روبروی بیمارستان مهرگان، پلاک ۲۳۴۳ مراجعه و یا با شماره تلفن واحد پشتیبانی ۰۲۱-۸۹۳۴۲۳۰۷-۰۲۱ و موبایل ۰۹۱۹-۱۶۷۳۲۴۸ تماس حاصل نمایند.

آگهی مناقصه



نوبت دوم



شرکت شهرک‌های صنعتی چهارمحال و بختیاری در نظر دارد به استناد قوانین و مقررات معاملات دولتی، مناقصه‌های عمومی مطابق شرایط زیر را با بهره‌گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس <http://www.setadiran.ir> انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۰۸ می‌باشد.

نام پروژه	محل اجرا	نوع فراخوان	مبلغ برآورد اولیه (میلیون ریال)	آخرین مهلت دریافت اسناد از سایت		آخرین مهلت ارائه پیشنهاد		زمان بازگشایی	محل تأمین اعتبار	رشته مورد نیاز	مبلغ تضمین (میلیون ریال)
				ساعت	تاریخ	ساعت	تاریخ				
تهیه مصالح و اجرای عملیات بهسازی جدول‌های دفع آبهای سطحی، زیرسازی، روسازی و آسفالت بخشی از معابر شهرک صنعتی کوهترنگ	شهرک صنعتی کوهترنگ	مناقصه عمومی یک مرحله‌ای	۱۲،۱۷۷	۱۴	۹۷/۰۳/۱۳	۱۴	۹۷/۰۳/۲۴	۹	داخلی (جاری) و عمرانی استانی	راه و ترابری (سازمان مدیریت) و ایمنی (صادر از ادارات کار)	۶۱۰
تهیه مصالح و اجرای زیرسازی، روسازی، جدول‌گذاری و آسفالت بخشی از معابر ناحیه صنعتی گندمان	ناحیه صنعتی گندمان	مناقصه عمومی یک مرحله‌ای	۴،۸۲۱	۱۴	۹۷/۰۳/۱۳	۱۴	۹۷/۰۳/۲۴	۹	داخلی (جاری) و عمرانی استانی	راه و ترابری (سازمان مدیریت) و ایمنی (صادر از ادارات کار)	۲۴۵
تهیه مصالح، خاکبرداری، زیرسازی، سنگ‌کاری، جدول‌گذاری و آسفالت خیابانهای زمین‌خدماتی شهرک صنعتی هفشجان و شهرک صنعتی فرخ شهر	شهرک صنعتی فرخ شهر و هفشجان	مناقصه عمومی یک مرحله‌ای	۴،۵۹۱	۱۴	۹۷/۰۳/۱۳	۱۴	۹۷/۰۳/۲۴	۹	داخلی (جاری) و عمرانی استانی	راه و ترابری (سازمان مدیریت) و ایمنی (صادر از ادارات کار)	۲۳۰

شناسه آگهی: ۱۷۹۶۷۹

همه چیز درباره واردات ایران در قهوه

در سال جاری حدود یک میلیون دلار انواع قهوه به ایران وارد شده است. به گزارش ایسنا، براساس آمار گمرک از تجارت خارجی ایران، در نخستین ماه از سال جاری بیش از ۳۴۶ تن انواع قهوه به ارزش ۹۸۶ هزار دلار به ایران وارد شده است.

این آمار نشان می دهد بیشترین میزان قهوه وارد شده از کشور ویتنام است و به این ترتیب می توان گفت که گرایش مردم ما در قهوه بیشتر به سمت قهوه ویتنام است، به طوری که از مجموع ۳۴۶ تن قهوه وارد شده به ایران در این مدت، بیش از ۱۳۳ تن آن از کشور ویتنام به ایران وارد شده است. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته بیشترین حجم قهوه وارد شده مربوط به هند بوده است. آلمان، امارات متحده عربی، اندونزی، ایتالیا، ترکیه، قبرس، لهستان، هند و ویتنام صادرکنندگان قهوه به کشور ما هستند و سوییس نیز نسبت به سال گذشته از جمع صادرکنندگان قهوه به ایران خارج شده است که قهوه های وارداتی به دو شکل بوداده و بونداده این قهوه ها به ایران وارد می شود. اما مقایسه آمار واردات قهوه در فروردین ماه سال جاری نسبت به ماه مشابه سال قبل حاکی از افزایش واردات قهوه است.

در فروردین ماه سال گذشته ۲۵۵ تن قهوه به ارزش ۶۴۸ هزار دلار به ایران وارد شده که این رقم با افزایش درصدی وزنی و درصدی ارزش در سال جاری به ۳۴۶ تن به ارزش ۹۸۶ هزار دلار رسیده است.

شروط جدید برای واردات تیلتهای دارای سیم کارت

اخذ شناسه و ثبت نمایندگی برای واردات تیلتهای دارای سیم کارت اجباری شد.

به گزارش ایسنا، گمرک ایران در بخشنامه های اعلام کرده است که از این پس واردات رایانه لوحی یا همان تیلتهای که دارای سیم کارت هستند، تنها از طریق اخذ شناسه کالا و ثبت نمایندگی مجاز آن خواهد بود.

براساس اعلام گمرک، متقاضیان ورود این کالا باید پیش از مراجعه به سامانه جامع تجارت، ابتدا شناسه های کالایی مربوطه را در سامانه شناسه کالا به نشانی cid.nts.ir ثبت کرده و سپس جهت ثبت نمایندگی خود در سامانه یکپارچه مجوزها به مرکز اصناف مراجعه کنند.

در صورتی که شناسه کالایی محصول مورد نظر قبلا در سامانه شناسه کالا ثبت شده باشد، می توان بدون تعریف شناسه جدید از شناسه های تعریف شده استفاده کرد. این در حالی است که بر اساس آمار گمرک ایران، در فروردین ماه سال جاری ارزش واردات این کالا بیش از ۵۰۰ هزار دلار بوده است.

صادرات ۲.۷ میلیارد دلاری به افغانستان در سال گذشته

رئیس میز افغانستان در سازمان توسعه تجارت از تلاش برای برقراری مبادلات آزاد با کاهش تعرفه های تجاری میان ایران و افغانستان خبر داد. محمدمهدی جوامندقصاب در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: در شرایط فعلی میان ایران و افغانستان هیچ کارایی که مشمول تعرفه ترجیحی باشد، وجود ندارد؛ چراکه حجم صادرات ما به مراتب بیشتر از افغانستان است. هر چند ایران به صورت یکجانبه تعرفه برخی از اقلام مهم صادراتی افغانستان مانند کنجد را کم کرده است. وی افزود: بر همین اساس در تلاش هستیم مشوق هایی برای افغانستان در نظر بگیریم و در بخش هایی مانند کشاورزی، واردات از این کشور همسایه را تسهیل کنیم تا بدین شیوه، بحث هایی مانند برقراری تجارت آزاد میان دو کشور در دستور کار قرار گیرد.

جوامندقصاب در پاسخ به این سوال که آیا تلاش برای تسهیل واردات محصولات کشاورزی از افغانستان به معنای کاهش کیفیت محصولات وارداتی در این بخش محسوب نمی شود، گفت: پیش از واردات لازم است کالاهای وارداتی به استانداردهای روز مجهز شوند. به عنوان مثال در مورد اقلام گیاهی و کشاورزی حدود ۶۰۰۰ بیماری کنترل کنیم زیرا اگر استانداردهای بین المللی لحاظ شده باشند تنها با کنترل شش تا هفت مورد مسئله برطرف خواهد شد و قرنطینه های مستقر در مرزها به خوبی این موضوع را رصد می کنند.

رایزین بازرگانی سابق ایران در افغانستان همچنین یادآور شد: حجم صادرات ایران به افغانستان در سال گذشته ۲ میلیارد و ۷۷۰ میلیون دلار بوده است. به گزارش ایسنا، پیش از این نیز سیدمهدی طیبی زاده - عضو اتاق بازرگانی ایران - راهکارهای تسهیل صادرات و واردات میان ایران و افغانستان را تشریح و اظهار کرده بود که اگر تجارت برد - برد باشد موجب پایداری مدل بازرگانی می شود.

رئیس میز افغانستان در سازمان توسعه تجارت نیز کابل با بازار هدف صادراتی ماندگار برای ایران توصیف کرده و گفته بود ۹۵ درصد محصولات مورد استفاده افغانستان وارداتی است که ۳۵ درصد آن سهم ایران و ۳۵ درصد نیز سهم پاکستان است.

بالاخره تر از تجاری چقدر مثبت شد؟



می کند، بحثی است که جای سوال دارد. البته تناقضات آماری تنها به این نقطه ختم نشده و در بخش های دیگر نیز مشاهد می شود. به عنوان مثال وزیر صنعت، معدن و تجارت اینگونه اعلام کرده است که در فروردین امسال ۲۸.۵ درصد صادرات غیر نفتی رشد داشته است. این در حالی است که آمارهای رسمی گمرک اینگونه اعلام کرده که در بخش صادرات غیر نفتی ۲۱.۹۳ درصد افزایش صادرات رخ داده است.

همچنین شریعتمداری اعلام کرده است که در دو ماه اول امسال واردات ۱۷ درصد کاهش پیدا کرده است؛ رقمی که به استناد آمارهای گمرکی تنها ۰.۴۹ درصد اعلام شده است. شاید بتوان گفت اطلاعات مربوط به

به عنوان متولی این بخش، آمارى را منتشر می کند که مورد استناد همگان قرار می گیرد. حال اینکه آمارهای وزیر صنعت، معدن و تجارت کشور اختلاف قابل توجهی با آمارهای رسمی دارد، سولاتی را در ذهن ایجاد می کند. در صحبت های محمد شریعتمداری و واردات مطرح و آمارهایی در این زمینه اعلام کرده است، اما بررسی آمارهای رسمی دو ماهه کشور که از سوی گمرک منتشر می شود اختلاف قابل توجهی با اظهارات شریعتمداری دارد. البته بحث اختلافات آمارى همواره وجود داشته و هر بار مرجعی اقدام به آمارگیری کرده که نتایج آن متفاوت از ارگان های دیگر بوده است، اما در حوزه تجارت کشور سال هاست گمرک

رشد صادرات یا کاهش واردات در نهایت که از پیگیری های مستمر این مرکز برای اجرای این تکلیف قانونی، واردات سیگار کشور که در سال گذشته به ۳۳ هزار و ۶۴۰ کیلوگرم رسیده است که رشدی ۱۴۹ درصدی را نشان می دهد. رمزی علت این تغییرات عمده در واردات و صادرات را اجرایی کردن تبصره ۳ ماده ۱۰۲ قانون برنامه پنجم توسعه کشور در طول چهار سال اخیر دانست و توضیح داد: این تبصره دولت را مکلف کرده بود تا واردات سیگار را با همان برند اصلی به تولید داخل تبدیل کند که از پیگیری های مستمر این مرکز برای اجرای این تکلیف قانونی، واردات سیگار کشور که در سال ۱۳۹۴ معادل ۱۶ میلیارد و ۴۰۰ میلیون نخ بود با راه اندازی کارخانه های جدید با تکمیل ظرفیت کارخانه های موجود و تبدیل واردات به تولید داخل به ۳ میلیارد و ۳۳۰ میلیون نخ در سال ۱۳۹۶ رسید.

اینکه چگونه از سوی دو بخش متولی تجارت کشور، آمارهایی تا این اندازه متناقض منتشر شده امری است که انتظار می رود در مورد آن شفاف سازی صورت گیرد و از این پس همانند ماه های گذشته در اعلام آمارهای تجاری روندی واحد وجود داشته باشد.

به گزارش ایسنا، واردات سیگار در حالی طی دو ماهه منتهی به اردیبهشت ماه سال جاری به صفر رسیده است که در فروردین و اردیبهشت سال گذشته، ۵۰۳ میلیون نخ سیگار به کشور وارد شده بود. در قانون برنامه پنجم توسعه تأکید شده بود که کل واردات سیگار با برند اصلی در پایان این برنامه به تولید داخل تبدیل تا با به صفر رساندن میزان واردات این محصولات با به کارگیری از توان داخلی نیاز مصرفی کشور در داخل تأمین شود، بنابراین با آغاز برنامه پنجم این اقدام در دستور کار قرار گرفت و تمامی واردکنندگان ملزم شدند تا برندی را که سال ها به کشور وارد می کنند در داخل تولید کنند و به صورت جدی این برنامه از سال ۱۳۹۳ کار خود را آغاز کرد و تعداد هفت واحد تولیدی سیگار که تا قبل از سال ۱۳۹۵ ایجاد شده بودند به ۱۲ واحد تولیدی در سال ۱۳۹۵ رسیدند و هم اکنون تعداد کارخانجات تولید سیگار ۱۷ مورد است که نسبت به قبل ۱۰ مورد افزایش یافته است. نکته قابل تأمل اینکه طی ماده ۷۳ برنامه ششم توسعه که در قالب بودجه ۱۳۹۵ مطرح شده و حقوق و عوارض برای واردات آن در نظر گرفتند. این در حالی است که طبق برنامه پنجم توسعه باید واردات سیگار در پایان این برنامه به صفر می رسید که در عمل این اتفاق رخ نداد. طبق گفته مسئولان ذی ربط به رغم اینکه طبق برنامه ششم توسعه واردات سیگار ممنوع اعلام نشده است، اما تکلیف تعیین شده در قانون برنامه پنجم توسعه ادامه می یابد و قرار بر این است تا میزان واردات سیگار طبق برآوردها در پایان سال جاری به صفر برسد تا با توجه به قانون انحصار و نیز افزایش میزان تولید برندهای اصلی در داخل به تکلیف تعیین شده در قانون برنامه پنجم توسعه عمل شود.

برگشت ارز صادرات کشاورزی به سامانه نیما مستثنی می شود؟

نگرانی فراوانی برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات کشاورزی ایجاد شده است که از آن جمله می توان به موارد زیر اشاره کرد. ۱- آسیب جدی اعتبار شبکه انتقال ارز صادراتی که طی سال های گذشته و پس از تحریم های ظالمانه بانکی علیه کشور با تلاش مجدانه فعالان این بخش و همکاری طرف خارجی ایجاد شده است. ۲- کاهش چشمگیر نرخ اشتغال در این بخش به واسطه کاهش تولید و زیان های وارده شده به این بخش. ۳- از دست دادن بازارهای هدف صادراتی و بی وقفه ایجاد شده. با توجه به موارد فوق و همچنین حساسیت بسیار زیاد این بخش در تأمین معیشت سهم بالایی از جمعیت کشور و در راستای منافع ملی پیشنهاد می گردد ارز حاصل از صادرات این بخش از تکلیف موضوع بخشنامه مذکور مستثنی گردد و در غیر این صورت در بازار متشکل بورس عرضه گردد.

کم اظهاری صادراتی در کمین تجارت!

هشدار نسبت به کم اظهاری صادراتی در این رابطه کامران وکیل - دبیر اتحادیه تولید و صادرکنندگان مواد معدنی - در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: نمونه های تصمیم اخیر ارزی دولت در گذشته نتیجه مطلوبی را به همراه نداشته و اکثر صادرکنندگان با توجه به شرایطی که اتاق معاملات ارز، پیمان سپاری ارزی و جواز صادراتی پیش پای آنها می گذاشت به کم اظهاری یا بیش اظهاری روی آوردند که تصمیم اخیر نیز چنین روندی را در پی خواهد داشت. وی تصریح کرد: تصمیم اخیر دولت مبنی بر عرضه ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما عملی خواهد شد تا با توجه به شرایط قیمتی بازار مواد معدنی و شرایط بانکی، کم اظهاری از سوی برخی صادرکنندگان صورت گیرد که در نهایت منجر به ایجاد بازار سیاه و زیرزمینی در کنار فساد اداری می شود.

وکیل خاطرنشان کرد: فرمول های غیرمنطقی در اقتصاد پاسخ مناسبی به همراه نخواهد داشت و زمانی که دولت دلار ۴۲۰۰ تومانی در اختیار تولیدکنندگان و واردکنندگان قرار نداده است نباید انتظار آن را داشته باشد که صادرکنندگان دلار خود را با قیمت ۴۲۰۰ تومان به دولت عرضه کنند. بزرگترین خام فروش، دولت است!

دبیر اتحادیه تولید و صادرکنندگان مواد معدنی در این رابطه کامران وکیل - دبیر اتحادیه تولید و صادرکنندگان مواد معدنی - در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: نمونه های تصمیم اخیر ارزی دولت در گذشته نتیجه مطلوبی را به همراه نداشته و اکثر صادرکنندگان با توجه به شرایطی که اتاق معاملات ارز، پیمان سپاری ارزی و جواز صادراتی پیش پای آنها می گذاشت به کم اظهاری یا بیش اظهاری روی آوردند که تصمیم اخیر نیز چنین روندی را در پی خواهد داشت. وی تصریح کرد: تصمیم اخیر دولت مبنی بر عرضه ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما عملی خواهد شد تا با توجه به شرایط قیمتی بازار مواد معدنی و شرایط بانکی، کم اظهاری از سوی برخی صادرکنندگان صورت گیرد که در نهایت منجر به ایجاد بازار سیاه و زیرزمینی در کنار فساد اداری می شود.

قرار است ارز حاصل از صادرات برخی محصولات همچون مواد معدنی در سامانه نیما عرضه شود که به اعتقاد دبیر اتحادیه تولید و صادرکنندگان معدنی، این تصمیم باعث کم اظهاری صادرکنندگان می شود و بازار سیاه و زیرزمینی در کنار فساد اداری به همراه دارد. به گزارش ایسنا، با تشدید نوسانات ارزی، دولت در فروردین امسال نرخ دلار رسمی را بر پایه نرخ ۴۲۰۰ تومان تک نرخی اعلام کرد و براساس این تصمیم برای تمام فعالیت های تولیدی و وارداتی دلار با نرخ اعلامی تأمین خواهد شد. با گذشت زمان بانک مرکزی، سامانه نیما را راه اندازی کرد که در چند روز اخیر اعلام شد صادرکنندگان برخی از اقلام باید ارز خود را با نرخ اعلامی بانک مرکزی در سامانه نیما عرضه کنند. این اتفاق در حالی رخ داده است که تجربه گذشته نشان از آن دارد عرضه ارز کالاهای صادراتی به نرخ دولتی آنچنان به مذاق صادرکنندگان خوش نمی آید و صادرکنندگان و تولیدکنندگانی که محصولات خود را به بازارهای دیگر صادر می کنند، در بسیاری از موارد واردکننده یا خریدار کالاهای وارداتی هستند؛ از این رو با ارز حاصل از صادرات به دنبال تأمین نیازهای تولیدی و صادراتی خود هستند.

به نظر می رسد الزام فعالان صادرکننده محصولات کشاورزی به برگشت ارز از طریق سامانه نیما موجب کاهش شدید میزان صادرات این محصولات و آثار منفی بر حوزه فعالیت های این بخش مهم اقتصادی و اتاق بازرگانی ایران و درخواست فعالان بخش کشاورزی این اتاق در این خصوص به پیوست مکاتبه رئیس محترم کمیسیون کشاورزی و صنایع غذایی اتاق ایران و نیز رئیس محترم اتاق بازرگانی استان کرمان ارسال می گردد. (پیوست نامه شماره ۲۲/۲۲/۱۳۹۷/ص مورخ ۱۳۹۷/۳/۳۰) اتاق ایران و نامه شماره ۹۷/۱۰/۷/۵۲۹ مورخ ۱۳۹۷/۳/۳۰) اتاق کرمان.

با عنایت به اهمیت موضوع و وضعیت خاص محصولات بخش کشاورزی در شرایط کنونی خواهشمند است دستور فرمایید نسبت به انجام درخواست اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی ایران مبنی بر مستثنی کردن محصولات صادراتی بخش کشاورزی به برگشت ارز





## دسترسی به بازار، مهم ترین چالش شرکت های دانش بنیان حوزه انرژی

دبیر ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اصلی ترین چالش برای بخش بزرگی از شرکت های دانش بنیان را ایجاد، توسعه و دسترسی به بازارهای داخلی و خارجی دانست. به گزارش ایسنا، سرویس وطنخواه درباره اقدامات ستاد برای گسترش و تقویت شرکت های دانش بنیان فعال در حوزه انرژی، اظهار کرد: براساس نظامنامه مأموریت های متوازن ستادهای توسعه فناوری، یکی از شش مأموریت اصلی ستاد انرژی، توسعه کسب و کارهای جدید دانش بنیان است. در این راستا اقداماتی همچون ایجاد و توسعه شرکت های دانش بنیان در زنجیره ارزش بخش های اقتصادی، ارتقای تعاملات شرکت های دانش بنیان و شرکت های بزرگ صنعتی و خدماتی کشور، توسعه زیست بوم کارآفرینی و ایجاد شتاب دهنده های نوآوری و برگزاری رویدادهای کارآفرینی برای حمایت از جریان استارت آپی دانش بنیان انجام می شود.

## دریچه



## انواع سبک های مختلف کاری و نحوه بهره گیری از آنها

کارشناسان معتقدند رفتار هر کارمند، مطابق با یکی از چهار سبک کاری است و تشکیل یک تیم کارا، به شناخت و درک متقابل این رفتارها بستگی دارد. آیا تابه حال فکر کرده اید چرا با برخی از همکاران تعامل بهتری دارید و کار کردن در کنار برخی دیگر از آنها، همیشه به چالش منتهی می شود؟ کیم کریستفورت یکی از نویسندگان کتاب «شیمی کسب و کار: جادویی کاربردی برای ایجاد روابط قدرتمند کاری» و مدیر بخش نوآوری شرکت Deloitte معتقد است علت اصلی تعاملات و اختلافات همکاران، سبک کاری آنها است. او می گوید: گروهی از مردم ریسک پذیرند و بعضی دیگر قوانین را ترجیح می دهند. گروهی متمایلند با نظر اکثریت پیش بروند و گروه دیگر اولویت را به پیروزی می دهند. تصور کنید این ویژگی ها، دارای بار مغناطیسی هستند. طبیعتاً برخی گروه ها به یکدیگر جذب می شوند و برخی یکدیگر را دفع می کنند. تشخیص الگوی رفتاری افراد به شما کمک می کند در کنار هم بهتر کار کنید.

کریستفورت و همکارش سوزان ام. جانسون، روانشناس شخصیت اجتماعی، با استفاده از یک رویکرد مبتنی بر داده چهار سبک اصلی کار را مشخص کردند که روشن کننده تعامل افراد است. **پیشگامان** به احتمالات و امکانات بها می دهند، ریسک پذیر هستند و انرژی و قدرت تصور تیم را بالا می برند. کریستفورت می گوید: آنها متفکران چشم انداز بلندمدت مسائل هستند و می خواهند از فرصت ها بهره ببرند یا فرصت های جدیدی خلق کنند. روی جزییات متمرکز نیستند و سریع و غریزی تصمیم گیری می کنند.

### پیشگامان

پیشگامان به احتمالات و امکانات بها می دهند، ریسک پذیر هستند و انرژی و قدرت تصور تیم را بالا می برند. کریستفورت می گوید: آنها متفکران چشم انداز بلندمدت مسائل هستند و می خواهند از فرصت ها بهره ببرند یا فرصت های جدیدی خلق کنند. روی جزییات متمرکز نیستند و سریع و غریزی تصمیم گیری می کنند.

### محافظان

محافظان، از ثبات، نظم و دقت استقبال می کنند. آنها عمل گرا، جزئی نگر و ریسک گریزند. محافظان به همه چیز فکر می کنند. آنها برخلاف گروه پیشگامان، سریعاً وارد مقولات جدید نمی شوند و پیش از هر تصمیم به دقت فکر می کنند. **رانسگران (محرکان)** رانسگران روی حل چالش ها، نتایج نهایی مورد نظر و پیروزی متمرکز هستند. آنها مشکلات را با منطق حل می کنند. به گفته کریستفورت، این افراد هدف گرا هستند و در مناظرات و مباحثات، تعامل مؤثرتری دارند.

### ائتلاف گران

ائتلاف گران ترجیح می دهند هماهنگ با دیگران حرکت کنند. آنها افرادی دیپلماتیک هستند و تیم ها را به هم متصل می کنند. آنها کارمندان را در کنار یکدیگر نگه می دارند و روابط درون تیمی را بهبود می دهند. در واقع ائتلاف گران، مشابه چسبی هستند که قطعات منک نیروی انسانی را کنار هم نگه می دارند. ممکن است کارمندان ویژگی های دو گروه را در خود داشته باشند. مهم ترین ترکیب سبک های کاری، پیشگامان - محرکان و محافظان - ائتلاف گران است. به گفته کریستفورت، برخی مؤسسات مشاوره کسب و کار یا مشاوره منابع انسانی، برنامه های متنوعی برای شناخت کارمندان و چیدمان مناسب آنها پیشنهاد می کنند ولی خود شما هم می توانید بر اساس ویژگی ها و رفتارهایی که در سطح سازمان قابل مشاهده است، این کار را انجام دهید.

منبع FASTCOMPANY/zoomit



## ایده پردازان و استارت آپ ها قبل از هر چیز تیم خود را تقویت کنند

رئیس انجمن سرمایه گذاری خطرپذیر و مدیرعامل صندوق توسعه تکنولوژی ایران به رشد سرمایه گذاری جسورانه اشاره کرد و گفت با توجه به اقدامات فراپورس ایران در زمینه VCها، تعداد سرمایه گذاران جسور که وارد حوزه فین تک شده اند رو به افزایش است و به استارت آپ ها توصیه می کنم تیم خود را قوی کنند چراکه نگاه سرمایه گذاران قبل از ایده به تیم استارت آپ است. رضا زرنوخی ضمن اشاره به تأثیر رویداد فین استارز در آشنایی سرمایه گذاران با ایده ها و ابزارهای جدید، اظهار کرد: تعداد فعالان بازار سرمایه و سرمایه گذاران جسور علاقه مند به حوزه فین تک روز به روز بیشتر می شود و این امر یکی از دستاوردهای رویداد فین استارز است چراکه فراپورس ایران به تشویق سرمایه گذاران به سرمایه گذاری های جسورانه می پردازد. وی با اشاره به دیدگاه مثبت فراپورس ایران در توجه به استارت آپ ها و طبقه بندی تیم های جوان و دانشجویان در فین استارز، تصریح کرد: اقدامات فراپورس از جمله افزایش جلب توجه سرمایه گذاران به استارت آپ ها و اکوسیستم استارت آپی موجب شد تا در فین استارز ۲۰۱۸ شاهد حضور



چشمگیر این افراد و گروه ها باشیم. رئیس انجمن سرمایه گذاری خطرپذیر تأکید کرد: تنوع کاری و حضور متخصص های مختلف در رویداد فین استارز نشان می دهد که اقدامات فراپورس در زمینه توسعه بازار سرمایه در ایران موجب به وجود آمدن روند رو به رشد شده است و در نتیجه شاهد برگزاری رویداد فین استارز ۲۰۱۸ با کیفیت بسیار خوب بودیم. مدیرعامل صندوق توسعه تکنولوژی ایران در ادامه با تأکید بر اینکه افزایش بهره وری نهادهای مالی با استفاده از تکنولوژی، موضوعی بسیار جدی در دنیاست، اظهار کرد: رویداد فین استارز کمک می کند که بهره وری سازمان های مالی بزرگ، بنگاه های اقتصادی، بانک ها، بیمه ها و شرکت های تأمین سرمایه تقویت شود. زرنوخی همچنین با اشاره به تلاش و توجه اصلی استارت آپ ها برای همکاری با شبکه فعال سرمایه گذاری حوزه فین تک ایران، گفت: استارت آپ ها می توانند در قالب سرمایه گذاری مشترک یا به صورت جوینت ونچر یا تعریف پروژه های مشترک فعالیت کنند.

## شتاب دهنده ها و مراکز رشد فرصتی برای رشد استارت آپ ها

یکی از اهداف بازدید از نمایشگاه، ملاقات با شتاب دهنده هایی است که فرصت رشد را برای استارت آپ ها فراهم کرده اند. به همین منظور نمایشگاه اینوتکس ۲۰۱۸ از شتاب دهنده های عضو مرکز شتابدهی و نوآوری و مراکز رشد سراسر کشور برای شرکت در این رویداد دعوت کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شتاب دهنده ها یکی از بازیگران اصلی فضای استارت آپی و رشد و توسعه نوآوری و فناوری در کشورها هستند. شتاب دهنده ها اگرچه عمر زیادی در دنیا ندارند (نخستین آنها در سال ۲۰۰۷ ایجاد شده) ولی نقش آنها از مراکز رشد و پارک های فناوری (که قدمتی بیش از ۶۰ سال دارند) پررنگ تر شده است. یکی از اهداف بازدید از نمایشگاه، ملاقات با شتاب دهنده هایی است که فرصت رشد را برای استارت آپ ها فراهم کرده اند. در کشور ایران نیز شتاب دهنده ها از سال ۱۳۹۳ (سال ۲۰۱۴ و هفت سال پس از ظهور اولین شتاب دهنده) با به عرصه کارآفرینی گذاشته اند و هم اینک دهها شتاب دهنده در اقصی نقاط کشور ایجاد شده اند و استارت آپ های زیادی در آنها مشغول تلاشند و برخی از آنها نیز استارت آپ های خروج یافته موفق



به شدت کاهش می دهند. این مراکز تلاش می کنند شرکت ها بتوانند یک مسیر بی نقص و بدون اشتباه را طی کنند و با ارائه مشاوره ها و آموزش ها، از اشتباهات احتمالی جلوگیری کنند.



رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان اصفهان مطرح کرد

## مهاجرت کسب و کارها از اصفهان

رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان اصفهان گفت: یکی از پارامترهای مانع کسب و کار مربوط به نحوه اجرای قوانین مالیاتی، تأمین اجتماعی و اجرای ۱۲۰ درصدی به جای ۱۰۰ درصدی قوانین در این استان است که موجب مهاجرت کسب و کار از اصفهان می‌شود. محمد اطرح در گفت‌وگو با خبرنگار ایستا، در خصوص اینکه چرا اکوسیستم کارآفرینی در کشور و اصفهان دچار ضعف است، اظهار کرد: به دلیل اینکه عمده کسب و کارهای سنتی ما از بازار و حجره شروع شده‌اند، آنها تمایل زیادی به پذیرش نوآوری ندارند. وی با بیان اینکه بسیاری از فعالان اقتصادی و کارآفرینان باسابقه استان آشنایی زیادی به حوزه ICT ندارند، تأکید کرد: به این دلیل سرمایه‌گذاران حرفه‌ای در حوزه استارت‌آپ‌ها نداریم از سوی دیگر صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه برای حمایت از استارت‌آپ‌ها وجود ندارد.



### یادداشت

## به دنیا بیاموزید به وقت شما احترام بگذارید

که مدام چک کنید چه پیام‌هایی در فیس‌بوک دریافت کرده‌اید؟ توجه کنید در طول روز چه عواملی حواس شما را از جریان کار پرت می‌کنند و تصمیم بگیرید که دریافت این اطلاعات در حین کار چقدر برایتان اهمیت دارد. هرآنچه بی‌اهمیت است از روزتان حذف کنید.

### ۲. یک عبارت مناسب را به خاطر بسپارید

از قبیل تصمیم بگیرید که چطور خود را از شر مکالمات زمانبر خلاص خواهید کرد. یک یا دو جمله مودبانه حفظ کنید و همیشه در ذهن آماده داشته باشید؛ جملاتی که در لحظه به ذهن می‌رسند گاه با زبان بدن و حالت‌های چهره نمود پیدا می‌کنند. یکی از روانشناسان سابق من رویکرد هوشمندانه‌ای داشت. وی در چنین مواردی می‌گفت «کاری پیش آمده و باید بروم». منظور وی از «کاری» گفت‌وگوی بهتر و سودمندتر بود. خوشبختانه هیچ‌وقت از این جمله برای من استفاده نکرد.

همچنین می‌توانید از فردی که در کارتان وقفه ایجاد کرده است بخواید گفت‌وگو را به وقت دیگری موکول کند. می‌توانید بگویید: خیلی دوست دارم به حرف‌ها گوش کنم اما الان مشغول کار روی برنامه X هستم. میت‌ونیم فردا در موردش صحبت کنیم؟»

این کار سه فایده دارد: نخست، عامل وقفه کنار می‌کشد و به شما اجازه می‌دهد تا به کارتان ادامه دهید. دوم، ذهن‌تان را آموزش می‌دهد تا مودبانه از عوامل پرت‌کننده حواس اجتناب کند و روی کار در دست انجام متمرکز بماند. سوم، با به تعویق انداختن گفت‌وگو هر دو طرف مطمئن می‌شوند که موضوع ارزش صحبت کردن دارد چون نیازمند پیگیری مجدد است. اگر موضوع مهمی باشد طرف مقابل به خاطر می‌سپارد و در فرصت بعدی آن را پیش می‌کشد. اگرچه اغلب اوقات درمی‌یابید که این حرف‌های «اضطراری» نیمه‌کاره رها می‌شوند و ادامه نمی‌یابند. این راه‌حل می‌تواند فیلتر مناسبی برای بحث‌های غیرضروری و بی‌اهمیت باشد.

**۳. با افرادی در ارتباط باشید که برای وقت‌شان ارزش قائل هستند** با گذشت زمان روز به روز شبیه کسانی می‌شوید که در اطراف شما هستند. به افرادی توجه کنید که در مدیریت زمان مهارت یافته و برای کارهایشان برنامه‌ریزی دارند. اگر آنقدر خوش شانس باشید که چند لحظه‌ای از وقت‌شان را با شما بگذرانند، مطمئن باشید وقت‌تان هدر نرفته است. استفاده درست از زمان بدان معنا نیست که مدام در حال کار کردن باشید، بلکه بدان معناست که بر کارهایتان کنترل داشته باشید و بر کسانی که با ایشان وقت می‌گذرانید. استفاده درست از زمان یعنی زندگی هدفمندانه.

یکی از مشاوران سابق من روی دفتر کارش نوشته‌ای چسبانده بود که «اگر کاری برای انجام دادن ندارید، لطفاً اینجا انجامش ندهید.» آن زمان فکر می‌کردم عبارت جالب و زیرکانه‌ای است. ربع قرن بعد فهمیدم چه تأثیر شگرف و پایداری بر من گذاشته است. سخت است که در زمانه متغیر و ناآرام با ارتباطات درهم و برهم مدیریت زمان را اجرا کنید. مسائل بسیاری هست که ماهیتش نامعلوم است، تشخیص برخی آسانتر از بقیه است. شما باید مزایای خودتان را تعیین کنید و بعد به دیگران بیاموزید به وقت شما احترام بگذارند تا مرزبندی‌هایتان محکم و پایدار شود. شما تنها کسی هستید که می‌توانید این امر حیاتی را به انجام برسانید.

ارتباط برقرار کردن با برخی از موفق‌ترین کارآفرینان جهان بسیار دشوار است. شاید آنها هم به اهمیت زمان پی برده‌اند و مشغول انجام دادن کار مهمی هستند.

منبع: [entrepreneur](#)

## ماموریت پارک‌های فناوری با توجه به شرایط بازنگری شود

توسعه فناوری دخیل هستند، گفت: ارتباط پارک‌های علم و فناوری با دانشگاه‌ها از ضروریات مهمی است که می‌تواند در توسعه استان موثر باشد.

وی بر حرکت و تغییر مداوم پارک‌های علم و فناوری متناسب با شرایط تأکید کرد و گفت: پارک‌ها نقش مهمی در توسعه دارند و باید به صورت مداوم و مستمر با توجه به شرایط، تغییر کرده و ماموریت‌ها را بازنگری کنند.

معاون پژوهش و فناوری وزیر علوم، تحقیقات و فناوری بر ضرورت تعامل پارک‌های علم و فناوری با مسئولان استانی در جهت کسب خدمات و توسعه تأکید کرد و یادآور شد: جان‌شیر پروزی باید در دستور کار پارک علم و فناوری گیلان قرار گیرد. برومند، گیلان را استانی فرهنگی و دارای مردمانی باهوش خواند و افزود: گیلان ذخیره نخبگان کشور است.

وی با اشاره به ظرفیت‌ها و مزیت‌های خدادادی در گیلان، اضافه کرد: باید ظرفیت‌های استان را مورد استفاده قرار دهیم و نباید در این زمینه انفعالی عمل کنیم.

معاون پژوهش و فناوری وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با بیان اینکه فناوری موتور توسعه اقتصادی کشورهاست، گفت: نقش فناوری در توسعه کارآفرینی و بهبود کسب و کار تأثیرگذار است.

به گزارش ایستا، دکتر مسعود برومند در آیین تکریم و معارفه رئیس پارک علم و فناوری گیلان با اشاره به فعالیت‌های وزارت علوم در سال‌های انقلاب، اظهار کرد: وزارت علوم در ابتدای شکل‌گیری پس از پیروزی انقلاب اسلامی تربیت دانشجو و آموزش را در سرلوحه فعالیت‌های خود داشت و پژوهش نقش کمتری در فعالیت‌های این وزارتخانه داشت.

وی تصریح کرد: از سال ۶۸ فعالیت‌های کشور وارد حوزه پژوهش شد و موضوع کارآفرینی نیز از سال ۸۰ در اولویت‌های برنامه‌های وزارت علوم قرار گرفت. معاون پژوهش و فناوری وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با بیان اینکه فناوری موتور توسعه اقتصادی کشورهاست، ادامه داد: نقش فناوری در توسعه کارآفرینی و بهبود کسب و کار تأثیرگذار است.

برومند با بیان اینکه تمام حوزه‌های سیاسی، فرهنگی، اقتصادی در



مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ یکی بعد از دیگری به تسلا می‌پیوندند

## آمازون، اپل و دیگران

به تازگی تسلا مدیران ارشد زیادی نظیر سازنده قابلیت اتو پایلوت یعنی جیم کلر را از دست داده و به نظر می‌رسد شرکت یادشده در حفظ مدیران ارشدش دچار مشکل شده است. حال تولیدکننده معروف ماشین‌های برقی در صدد است تا خلاف این مسئله را اثبات کند. این کمپانی به تازگی اعلام کرده مدیران ارشد جدیدی به استخدام خود درآورده که تعدادی از آن پیش از استخدام‌شان در تسلا برای کمپانی‌های بزرگی در حوزه تکنولوژی فعالیت می‌کردند. به عبارت دیگر مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ یکی بعد از دیگری به تسلا می‌پیوندند.

به گزارش دیجیتو، علاوه بر این رهبر عملیات تکنولوژی اپل نیز که Neeraj Manrao نام دارد از کمپانی کوپرتینویی جدا شده تا سرپرستی بخش تولید انرژی تسلا را برعهده بگیرد. ضمن اینکه مدیر تدارکات آمازون یعنی Mark Mastandrea به مدیریت سرویس تحویل خودرویی این تولیدکننده منصوب شده است.

به تمامی این نام‌های بزرگ والمارت را هم اضافه کنید که اخیراً سرپرست فروش آنلاین خود، Kate Pearson را از دست داده تا او هم به مدیریت نیروی‌های تحویل‌دهی تسلا مشغول شود. با اینکه تلاش‌های بی‌شمار تسلا، مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ را بر آن داشته تا منصب‌های شغلی خود را رها کرده تا به این تولیدکننده بپیوندند، هنوز این کمپانی با مشکلات بیشماری دست و پنجه نرم می‌کند. شاید استخدام نیروهای کارکننده دیگر شرکت‌ها در راستای از بین بردن همین مشکلات باشد.

با این حال گزارش شده که جست‌وجوی نیروی این شرکت هنوز ادامه دارد و ممکن است نام‌های بزرگ‌تری به مدیران ارشد تسلا اضافه شوند. این مسئله مسلماً موجب می‌شود که بسیاری از نیروهای فعلی تسلا امنیت شغلی‌شان را در خطر دیده و برای حفظ رتبه‌شان بهتر کار کنند.

## توسعه کسب و کار مهم‌ترین هدف طرح تکاپو است

کارگزار توسعه کسب و کار پایدار کردستان با بیان اینکه طرح تکاپو مدل توسعه بلندمدت کسب و کار است، گفت: ایجاد اشتغال از اهداف این طرح نیست بلکه ما به دنبال فراهم کردن فرصت‌های شغلی با توان بخش خصوصی هستیم.

به گزارش خبرنگار ایرنا، رئوف رحیمی روز سه‌شنبه در جلسه تشریح اقدامات و عملکرد طرح تکاپو اظهار داشت: مطالعات دینامیک طرح تکاپو سال ۹۳ با مشاوره بین‌المللی سازمان یونیدو (سازمان توسعه صنعتی ملل متحد) برای شناسایی ظرفیت‌ها و مزیت‌های استان در راستای توسعه و بهبود کسب و کار در رسته‌های مختلف به سر انجام رسید.

وی افزود: این طرح با استفاده از استانداردهای سازمان یونیدو با هدف پیاده‌کردن توسعه کسب و کار بدون نیاز به تسهیلات و منابع مالی تدوین شده است. رحیمی تأکید کرد: ۴۷ رسته شغلی در فاز اول این طرح در استان کردستان بر مبنای دیتاهای گردآوری‌شده از دستگاه‌های اجرایی، شناسایی شده است.

کارگزار طرح تکاپو در کردستان یادآور شد: از این تعداد، ۱۰

رسته شغلی از جمله فرش‌بافی، پرورش مرغ، تولید دانه‌های روغنی و سنگ‌های تزئینی به عنوان رسته‌های اولویت‌دار شناسایی شد که فناوری اطلاعات، گردشگری و زنبورداری به عنوان رسته‌های اصلی برنامه عملیاتی خود را پیاده کرده‌اند.

رحیمی با اشاره به اینکه دستگاه‌های اجرایی متقاضی محور هستند و تمرکز دولت تنها بر ایجاد تولید است، اضافه کرد: دستگاه‌های اجرایی از اینکه راهبردی بلندمدت برای اشتغال و توسعه داشته باشند، فارغ هستند این در حالی است که تکاپو مدل توسعه‌ای بلندمدت برای توسعه کسب و کار پایدار است.

وی گفت: هم‌اکنون رسته‌های فناوری اطلاعات (IT)، گردشگری و زنبورداری مهم‌ترین برنامه‌های اجرای طرح تکاپو در استان است و تنها می‌توان در این رسته و گردشگری توسعه اشتغال را شاهد باشیم. کارگزار توسعه کسب و کار پایدار کردستان افزود: هم‌اکنون ۵۰ هزار نفر در

حوزه آی تی کردستان مشغول به کار هستند و می‌توان از آن به عنوان موتور محرک توسعه اشتغال استفاده کرد و با تعامل بین رسته‌ها شاهد توسعه بیشتر در این زمینه بود.



۵ قدم در راه اندازی یک برند توسط PR

مجید انوری  
دانشجوی دکتری مدیریت کسب و کار

در گذشته بسیاری از برندهای جدید توسط کمپین‌های بزرگ تبلیغاتی راه‌اندازی می‌شدند، اما در فضای رسانه‌های امروز این کار دیگر جوابگو نیست، چرا که هزینه‌های بسیار سنگینی به همراه دارد و دیگر مانند قبل برای مخاطب امروز قابل اعتماد و باورکردنی نیست، به خصوص برای برندهای جدیدی که می‌خواهند وارد بازار شوند. به همین دلیل که موفق‌ترین برندها از جمله گوگل، فیس‌بوک، اسنپ و توییتر از این طریق راه‌اندازی شده‌اند.

برای روشن‌تر شدن مطلب امروز قصد داریم پنج قدمی را که در راه‌اندازی یک برند توسط روابط عمومی شکل می‌گیرد به اختصار شرح دهیم:

۱- نشست اطلاعات:  
برنامه‌ریزی PR معمولا با نشست به‌واسطه خبرنگاران و سردبیران کلیدی اتفاق می‌افتد و سایت‌های اینترنتی هدف مورد علاقه آنهاست. سه تا از این کانال‌های نشست که بسیار مورد علاقه استیو جابیز در زمان حیات خودش بود Walt mossberg در وال استریت ژورنال، David pogue در نیویورک تایمز و Ed baig در یو اس ای تودی بودند.

اما سؤال اینجاست که آیا این امر باعث نمی‌شود که رقیب‌های بالقوه ما هم دست به‌کار شوند و شروع به بهبود محصول جدیدشان کنند؟! البته که می‌کنند؛ اما یادتان باشد هیچ برندی بدون رقبا در یک طبقه‌بندی جدید محصولی نمی‌تواند موفق باشد. برای مثال برند کواکولا زمانی که پستی کولا به بازار آمد از علامت تجاری پستی برای داشتن کولا در آخر اسمش شکایت کرد تا طبقه‌بندی کولا را صرفا به خودش اختصاص دهد که این طرز رویکرد از نظر فنی بسیار اشتباه است، چراکه هر چه رقیب در آن طبقه محصولی بیشتر باشد علاقه بیشتری برای مصرف‌کننده آن ایجاد می‌شود.

۲- ساختن آهسته:  
برنامه‌ریزی PR درست مثل گل کردن یک غنچه آهسته انجام می‌شود و ایجاد آمادگی می‌کند و به همین خاطر قبل از اینکه جزئیات یک محصول یا خدمت ثابت و قطعی شود PR شروع می‌شود و به یاد داشته باشید شما قرار نیست جزئیات محصول جدید را تشریح کنید، بلکه شما صرفا یک ایده جدید را معرفی می‌کنید که خود این امر موجب ایجاد علاقه زیاد و آمادگی مصرف در رسانه‌ها توسط مخاطب می‌شود.

۳- استخدام متحدین:

چرا این روند را به تنهایی انجام بدهیم وقتی می‌توانیم از دیگران کمک بگیریم تا پیام‌مان را نشاند بدن. انجام آهسته پروسه PR این امکان زمانی رو به شما می‌دهد تا گروه‌هایی را با خودتان متحد کنید و مهم‌تر اینکه عمومیت پیدا کردن شما باعث جذب داوطلبانی می‌شود که رایگان شما رو معرفی کنند. برای مثال عمومیت (Publicity) حرفه‌ای که توسط آیفون صورت گرفت باعث شد تا بسیاری از کمپانی‌های برنامه‌نویسی علاقه‌مند تولید برنامه برای این گوشی شوند. همچنین این امر در صنعت نوشیدنی سبب می‌شود تا آن شرکت به‌راحتی توسط کانال‌های پخش محصول جدید خود را به بازار عرضه کند. اما در تبلیغات (Advertising) کاملا مسئله متفاوت است، شما با راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی بیگ بنگ هرگز زمان کافی برای جلب کردن همکاران حمایت‌کننده‌ها را نخواهید داشت.

۴- بهبود محصول:

بازخورد یکی از مهم‌ترین المان‌ها در پروسه PR است و شما با برپایی PR قبل از معرفی محصول نهایی زمان کافی برای ایجاد اصلاحات بر روی محصول و قیمت آن را قبل از ورود به بازار خواهید داشت. همچنین سوپرمارکت‌ها و کانال‌های توزیع علاقه‌مند هستند تا در مراحل ساختن برند کمک کنند و معمولا پیشنهادهایی را در زمینه اصلاح محصول، بسته‌بندی و قیمت‌تان به شما خواهند گفت. اما این مسئله در تبلیغات کاملا متفاوت است. شما وقتی یک کمپین به شکل بیگ بنگ را اجرا می‌کنید شرکت بازخورد کم و در واقع زمانی برای بهبود محصول قبل از رسیدن محصولش به دست مشتری نخواهد داشت.

۵- اصلاح پیام:

بازخورد‌های برگرفته از اجرای PR همچنین این اجازه را به شما می‌دهد که پیغام برندتان را به شکلی تغییر بدهید که جذابیت بیشتری برای مشتری ایجاد کند. رسانه از دیدگاه مشتری به استراتژی پیام شما نگاه می‌کند و شما می‌توانید این بازخورد‌های رسانه‌ای را به ریسک خودتان رد کنید. «دیوید اوگیلوی یکی از بزرگ‌ترین تبلیغاتی را که در تاریخ انجام شده بود به اجرا درآورد. در سرعت ۶۰ مایل در ساعت بلندترین صدایی که در رولزرویس می‌شنوید صدای ساعت برقی آن است» خبر همان طور که در پاراگراف اول این تبلیغ خواندیم، متن توضیح داده شده بخش اول توسط ویراستار مجله خودرو نوشته شده بود. این امر در تبلیغات کاملا متفاوت است و بعد از اجرای کمپین تبلیغاتی و به گفته ال رایز (بدر پوزیشنینگ) تغییر استراتژی پیام امری بسیار سخت، پرهزینه و شرم‌آور برای آن کمپین محسوب می‌شود.

معجزه برترین تبلیغات تمام دوران‌ها



از نایک، کواکولا و فولکس واگن گرفته تا گوگل و اپل

زمان پخش تغییریری در فرهنگ عامه انگلیسی‌زبان‌ها ایجاد کرد. تأثیر اولیه این تبلیغ در مسابقه سوپر بال (مسابقه فوق حرفه‌ای سالانه در لیگ فوتبال آمریکایی ایالات متحده) سال ۲۰۰۰ نمایان گشت. جالب اینکه اکنون پس از گذشت ۱۸ سال هنوز هم می‌توان تأثیر این تبلیغ هوشمندانه را حس کرد. به راستی دلیل این تأثیر عمیق چیست؟ در واقع اینها پخش تبلیغاتی بود که به همگان نشان داد که یک تبلیغ چقدر می‌تواند احمقانه و کم‌مایه به نظر برسد، اما در عین حال موفقیت نیز کسب کند. صادقانه بگویم، در این تبلیغ شرکت از هیچ ابزار و تکنیک خاصی استفاده نکرد. همه چیز ساده و شاید در نگاه اول ناآمیدکننده بود. ابتکار اصلی اینها پخش تبلیغاتی بود.

۳- اینها پز- بوش: چه خبر؟

اجازه دهید سؤالی را طرح کنم: آخرین باری که یک تبلیغ شیوه صحبت روزمره‌مان را تغییر داد به یاد دارید؟ برای بسیاری از انگلیسی‌زبان‌ها این اتفاق با تبلیغ جالب برند تولید نوشیدنی اینها پز- بوش رقم خورد. عبارت What's Up به معنای «چه خبر» کاربرد زیادی در گفت‌وگوهای دوستانه میان تمام فرهنگ‌ها دارد. خلاقیت تیم تبلیغاتی شرکت در تبدیل این عبارت به شبیه جمله کوتاه Whassup? بود. عبارتی که در ابتدا اصلا در زبان انگلیسی وجود نداشت و کاملا توسط تیم تبلیغاتی شرکت خلق شد.

این سری از تبلیغات اینها پز- بوش که ابتدا در اواخر سال ۱۹۹۹ روانه رسانه‌ها شد ترکیب جالبی داشت. در نسخه اولیه یک گروه از دوستان در حال گفت‌وگو از طریق تماس گروهی بودند (هنوز هم در عصر کنونی ما از تلفن همراه اینگونه استفاده می‌کنیم؟). این گفت‌وگو در حالی رخ می‌داد که هر کدام از افراد پشت صندلی و در حال نوشیدن یکی از نوشیدنی‌های شرکت بودند. شروع بحث با پرسشی ساده از سوی یکی از دوستان شروع می‌شد: «چکار می‌کنید؟» همانطور که افراد بیشتری به این مکالمه گروهی می‌پیوندیدند، شیوه تلفظ عبارات از سوی گوینده نخست گنگ‌تر می‌شود. در نهایت با چنین عبارتی مواجه هستیم: چه خبر؟ (Whassup?).

پس از پخش این تبلیغ در تلویزیون به سرعت عبارت «چه خبر» بدل به یکی از جملات همیشگی افراد هنگام صرف نوشیدنی به صورت گروهی شد. در این زمینه حتی بسیاری از رسانه‌ها و برندها نیز از شیوه اینها پز- بوش الگوبرداری کردند. درس کاربردی: این تبلیغ در

زمان پخش تغییریری در فرهنگ عامه انگلیسی‌زبان‌ها ایجاد کرد. تأثیر اولیه این تبلیغ در مسابقه سوپر بال (مسابقه فوق حرفه‌ای سالانه در لیگ فوتبال آمریکایی ایالات متحده) سال ۲۰۰۰ نمایان گشت. جالب اینکه اکنون پس از گذشت ۱۸ سال هنوز هم می‌توان تأثیر این تبلیغ هوشمندانه را حس کرد. به راستی دلیل این تأثیر عمیق چیست؟ در واقع اینها پخش تبلیغاتی بود که به همگان نشان داد که یک تبلیغ چقدر می‌تواند احمقانه و کم‌مایه به نظر برسد، اما در عین حال موفقیت نیز کسب کند. صادقانه بگویم، در این تبلیغ شرکت از هیچ ابزار و تکنیک خاصی استفاده نکرد. همه چیز ساده و شاید در نگاه اول ناآمیدکننده بود. ابتکار اصلی اینها پز- بوش تبلیغاتی بود.

۴- Always # مانند یک دختر

چشم‌های من هنوز هم هنگام نوشتن پیرامون این کمپین تبلیغاتی از اشک خیس است. برند Always که در زمینه تولید محصولات بهداشتی بانوان فعالیت می‌تواند از استقبال بالا از کمپین تبلیغاتی‌تان مطمئن بود. در هر صورت تأکید شما روی چالش اساسی زندگی بسیاری از آنها رابطه‌های عاطفی میان‌تان ایجاد خواهد کرد. سنگ بنای این رابطه نیز درک قابل ستایش برند شما از رنج‌های زندگی مشتریان است.

۵- فولکس واگن: کوچک فکر کن

بسیاری از بازاریاب‌ها و افراد حرفه‌ای در حوزه تبلیغات کمپین «کوچک فکر کن» فولکس‌واگن را استاندارد طلایی و معیاری همیشگی برای سنجش کیفیت آگهی‌ها می‌دانند. این آگهی مشهور در سال ۱۹۶۰ توسط گروه تبلیغاتی حرفه‌ای Doyle Dane & Bernbach (DDB) طراحی شده است. هدف اصلی از ارائه چنین طرحی

مدرسه تبلیغات



واقعبیت تبلیغات (۳۴)

کار آفرینان جدید- بخش اول

به قلم راسر ریوز

تبلیغات یک تجارت ۱۲ میلیارد دلاری است (در زمان انتشار کتاب). حدود ۱۰۰ سال است که به رشد، پیشرفت و توسعه خود ادامه می‌دهد، ولی همچنان حقیقتی عجیب و حیرت‌انگیز باقی است: هیچ یک از نظریات جامع اقتصادی وظیفه تبلیغات و نحوه عملکرد آنها را توضیح نمی‌دهند. اقتصاددانان نسبت به تبلیغات مشکوک هستند؛ فضاوت منتقدان و همچنین حمایت حامیان گاهی کاملا غیرمنطقی و ناعادلانه است.

تبلیغات دقیقا چه کاری انجام می‌دهد؟ شاید راز تبلیغات این است که هیچ رازی ندارد. کریستوفر مورلی چنین می‌گوید: «چنانچه به قلب یک راز حمله کنید، فورا از حالت اسرارآمیز خود خارج و به یک سؤال تبدیل می‌شود.» اکنون این روش را آزمایش خواهیم کرد.

در واقع تبلیغ یک پدیده ساده اقتصادی و صرفا جایگزینی برای نیروی فروش شخصی است. تبلیغ، دقیقا همان فروشنده‌ای است که در بازار با داد و فریاد اجناس خود را به فروش می‌رساند. به لطف تبلیغات، کلماتی که با استفاده از زبان و دهان ادا می‌شوند، بر روی کاغذ نوشته یا در رادیو و تلویزیون پخش خواهند شد.

و این کار را با صرف هزینه کمتری انجام خواهد داد. تبلیغ همراه با انقلاب صنعتی و در دوره‌ای که فروش انفرادی کالاهای اساسی تقریبا غیرممکن بود، متولد شد؛ همراه با انقلاب رشد کرد و پیشرفت تکنولوژی باعث تولید کالاهای بیشتر و بهتری شد، همراه با تولید گسترش پیدا کرد، ولی همیشه یک اثر باقی خواهند ماند و هرگز به علت تبدیل نخواهد شد. جادوی تبلیغ به کالا وابسته است. پس در دوران رونق و فراوانی سرمایه عملکرد فوق‌العاده‌ای ارائه خواهد کرد و در دوران رکود و فقر، درست مثل فروش کالا، به سمت پایین حرکت می‌کند.

تبلیغات توان مبارزه با روند نزولی یک کالا را ندارند (یقه‌های سلولونیو اسب) و همانطور که مشاهده کردید، قدرت شروع روند صعودی را نیز نخواهند داشت. البته چنانچه محصول ناگهان از محبوبیت بالایی برخوردار شود امکان انجام چنین کاری وجود دارد.

مارتین مایر، یکی از ساکنین خیابان مدیسون آمریکا چنین می‌گوید: «تبلیغات، در صحنه سیاسی مانند باد سطحی است. هنگامی که همراه با جزر و مد می‌وزد، هیچکس قادر به مقاومت در برابر آن نخواهد بود. ولی توان مقابله با برابر تغییر نیروهای قدرتمندتر را نخواهد داشت.»

آیا می‌توان از آن استفاده کرد؟ این سؤال را اخیرا از چند اقتصاددان پرسیدیم و پاسخ همه آنها مثبت بود. دلیل آن نیز بسیار جالب است: «تنها نتیجه تغییر مقیاس زمانی و سرعت ورود محصولی جدید به بازار و جلب رضایت مصرف کنندگان است.»

این نتیجه بسیار جالب است، ولی درست مثل اکثر توجه‌های عقلانی خالص که تجربی نیستند، کاملا اشتباه است. کالاهای بسیاری توان نمایش برتری خود را ندارند و هرگز در اقتصاد مدرن به سطح قابل قبولی نخواهند رسید و در نهایت به آرامی نابود می‌شوند. این مورد را با استفاده از یک داستان خیالی توضیح خواهیم داد:

کارآفرینان جدید بدون تبلیغات تولیدکننده‌های جوان، غذای صحنه جدیدی تولید کرده‌است. میزان کالری این غذا نصف و میزان پروتئین و ویتامین آن دو برابر محصولات رقبای بوده و طعم آن نیز بسیار بهتر است. قیمت آن مشابه سایر محصولات است. در عین حال، برادر این تولیدکننده بنا استفاده از روشی جدید سیگاری تولید می‌کند که دود آن عاری از ۹۵ درصد مواد سمی و سرطان‌زای سیگارهای معمولی است، ولی از لحاظ طعم و لذت هیچ تفاوتی با آنها ندارد. هیچ یک از این محصولات توان نمایش برتری خود را ندارند. ظاهر و طعم آنها کاملا شبیه سایر محصولات موجود در بازار است.

هیچ راهی برای تبلیغ و بازاریابی این محصولات وجود ندارد.

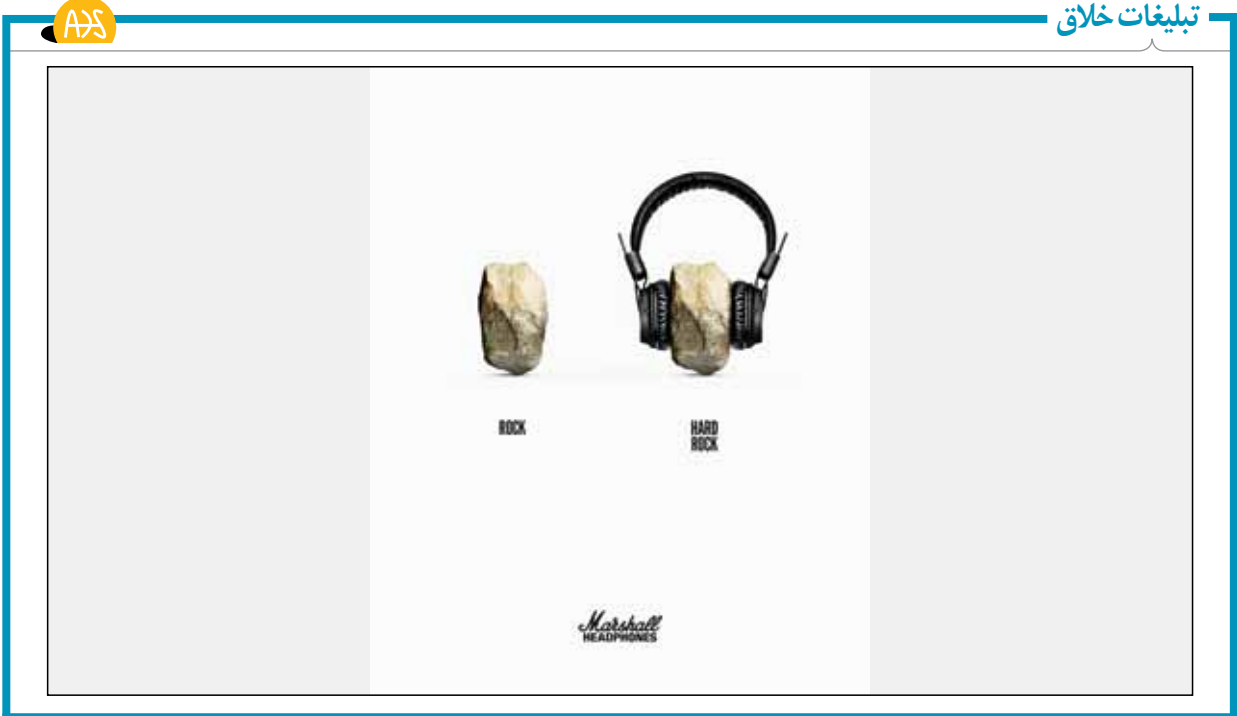
شاید یک نیروی فروش یک میلیون دلاری با دستمزد ۲ دلار به ازای هر تماس (که شدیدا کم است) بتواند این برندهای جدید را تنها یک بار به نیم میلیون نفر معرفی کند. همانطور که مشاهده کردید، از این کار هیچ نفوذی به دست نخواهد آمد و عملا وقت و سرمایه خود را هدر خواهیم داد. به دلیل تازگی محصولات، هیچ تقاضایی نیز وجود ندارد.

فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای و همچنین مغازه‌های مستقل، که قفسه‌های خود را با کالاهای بی‌ارزش پر می‌کنند، چنین نظری دارند: «کالای شما متقاضی ندارد و فروش آن بسیار دشوار است. از پذیرش آن معذوریم.»

عامل دیگری وارد بازی خواهد شد: یافتن توزیع کننده نیز برای این دو کارآفرین تازه کار کافی نخواهد بود. غذا تاریخ انقضای محدودی دارد و سیگار به سرعت نابود می‌شود. برای حفظ کیفیت محصول، باید آن را فورا به فروش برسانند.

در صورت کاهش کیفیت محصول، قدرت رقابت آن نیز به شدت کاهش خواهد یافت. در شماره فردا همین داستان را در شرایطی واقعی قرار خواهیم داد.

ادامه دارد... منبع: کتاب reality in advertising





دریچه



۵ کتاب پیشنهادی بیل گیتس برای تابستان امسال

همه می‌دانند که بیل گیتس از آن دسته افرادی است که هر لحظه از زندگی‌اش را به کتابخوانی گذرانده و تقریباً کتابی نیست که نخوانده باشد. بنیان‌گذار مایکروسافت گه‌گاه در بلاگ شخصی خود درباره کتاب‌های مورد علاقه‌اش مطالبی می‌نویسد. بر همین اساس به تازگی پنج کتاب پیشنهادی بیل گیتس برای تابستان امسال در مطلبی منتشر شده که می‌تواند در انتخاب بسیاری از کاربران تأثیر بگذارد.

این کتاب‌ها که شامل بیوگرافی، یادداشت، خاطرات شخصی و برندگان جایزه‌های مختلف می‌شوند، برخلاف موضوعات سنگین‌شان بسیار مناسب و ساده نوشته شده‌اند. به‌طوری که بیل گیتس از خواندن این پنج کتاب لذت زیادی برده است. پنج کتاب پیشنهادی بیل گیتس برای تابستان امسال عبارتند از:

۵. لینکلن در باردو (Lincoln in the Bardo)

این کتاب «George Saunders» که موفق شده جایزه ادبی من بوکر را از آن خود کند، یک رمان تاریخی است که به غم و اندوه آبراهام لینکلن برای از دست دادن فرزندش اختصاص دارد. بیل گیتس درباره این کتاب می‌گوید:

«من فکر می‌کردم که همه چیز را درباره لینکلن می‌دانم اما این کتاب باعث شد که متوجه اشتباهم بشوم و اطلاعات جدیدی درباره این قسمت از زندگی‌اش به‌دست آورم.»

۴. همه چیز به دلیل خاصی رخ می‌دهد (Everything Happens for a Reason)

این کتاب توسط «Kate Bowler» تاریخدان دانشگاه دوک نوشته شده و خاطرات شخصی وی را پس از مبتلا شدن به سرطان روده به قلم می‌کشد. او سعی می‌کند که متوجه شود چرا این اتفاق برایش رخ داده است. گیتس خاطرنشان کرده این خاطرات موفق شده در عین حال هم ناراحت‌کننده باشد و هم لیخن در لبان خواننده بیاورد.



۳. داستان پیشینه: تاریخچه بزرگی از همه چیز (Origin Story: A Big History of Everything)

این کتاب بر اساس یک سری دروس آنلاین نوشته شده که جهان هستی را از ابتدای تشکیل یعنی ۱۳.۸ میلیارد سال قبل تا روزگار مدرن امروز به رشته تحریر در می‌آورد. بنیانگذار مایکروسافت معتقد است که این کتاب، مورد مناسبی برای شروع مطالعه در زمینه تاریخ هستی است و توانسته به زبانی ساده مسائل جالب و گسترده‌ای را بررسی کند.

۲. واقعیت (Factfulness)

Hans Rosling یک آماردان و فیزیکدان سوئدی بود که سال گذشته فوت شد، اما پیش از آن با فرزند و همسرش برای نوشتن این کتاب همکاری کرد. کتاب واقعیت به بیان کردن کلی حقیقت درباره دنیا اختصاص دارد و مسائلی را که نیاز است در این دنیا ارتقا بیابد به صورت کلی مطرح می‌کند.

۱. لئوناردو داوینچی (Leonardo da Vinci) Walter Isaacson بیوگرافی‌نویس معروفی است که تا به حال زندگینامه‌های اشخاص معروفی نظیر بیل گیتس، البرت اینشتین و بنجامین فرانکلین را نوشته است، اما این بار به سراغ مرد رنسانس رفته تا ارتباط پیوسته وی با هنر و علم را به تصویر بکشد. به گفته گیتس، نویسنده توانسته رشته‌های مختلفی از زندگی داوینچی را با یکدیگر پیوند داده و خارق‌العاده بودن او را در ۶۰۰ صفحه تلویحا به نمایش بگذارد.

منبع: fortune/digiato

# ۸ گام برای نجات کسب و کارهای کوچک



این اتفاق بخشی از روند کاری شما و لذت یک کارآفرین بودن است. انتظار اتفاقات غیرمنتظره را نیز داشته باشید. مبالغی را برای موارد اضطراری کنار بگذارید و اگر با شکست در کسب و کار کوچک‌تان مواجه شدید، خود را برای بدتر از آن نیز آماده کنید.

زمانی که شروع به کار کرد، رکود اقتصادی شرکت نوپای من را تحت‌تأثیر قرار داد. باید خود را برای وقوع بدترین اتفاقات آماده می‌کردم، اما از آنجایی که آمادگی لازم را نداشتم، متأسفانه با اتفاقاتی روبه‌رو شدم که مرا به‌تازگی زد. شما نمی‌توانید اقتصاد، فصل‌ها یا الگوهای خرید مشتریان‌تان را کنترل کنید. آنچه شما می‌توانید انجام دهید، طرح‌ریزی برنامه‌ای برای بدترین اتفاقات است.

۶- میدان را ترک نکنید هنگامی که در برابر مانع بزرگی قرار می‌گیرید و احساس می‌کنید کسب و کارتان در آستانه شکست قرار دارد، به یاد داشته باشید که کسب و کار همواره می‌تواند مجدداً احیا شود. بنابراین می‌توانید امیدتان را از دست ندهید و نگرشی شکست‌ناپذیر در خود ایجاد کنید و یا شکست را بپذیرید و به همین روند ادامه دهید. امیدتان حاصل کنید کارمندان شما امیدشان را از دست نمی‌دهند، چراکه نگرش منفی سبب دفع مشتریان می‌شود. برای مقدر ماندن، تمرکز خود را روی موافقی بگذارید که باید بر آنها غلبه کنید.

۷- خود را در دسترس مشتریان قرار دهید پس از گذشت زمان، باید به جای تلاش برای ثابت نگاه داشتن وضعیت، بر رشد تجارت خود تمرکز کنید. یکی از راه‌های رشد، جذب مشتریان بیشتر است. برای جذب مشتری جدید، باید کسب و کار خود را به‌راحتی در دسترس مشتریان قرار دهید، تجربه خرید مشتری را بهبود بخشید و قیمت‌های رقابتی ارائه دهید. نیازی به صرف هزینه زیاد برای تبلیغ ندارید. امروزه استراتژی‌های بازاریابی کم‌هزینه زیادی مانند استفاده از رسانه‌های اجتماعی، ارسال مطالب جدید در وبلاگ و استفاده از بازاریابی ایمیلی وجود دارند.

۸- به کارمندان خود گوش دهید کارمندان خود را فراموش نکنید؛ آنها سرمایه‌های تجاری شگفت‌انگیزی هستند که می‌توانند ایده‌های ابتکاری و استراتژی‌های جدیدی را برای تنظیم کسب و کارتان در آینده ارائه دهند. آنها می‌توانند به شما بگویند که مشتریان واقعا به چه چیزی نیاز دارند و چه می‌خواهند. جلب اعتماد شما، آنها را تشویق می‌کند انگیزه خود را حفظ کنند.

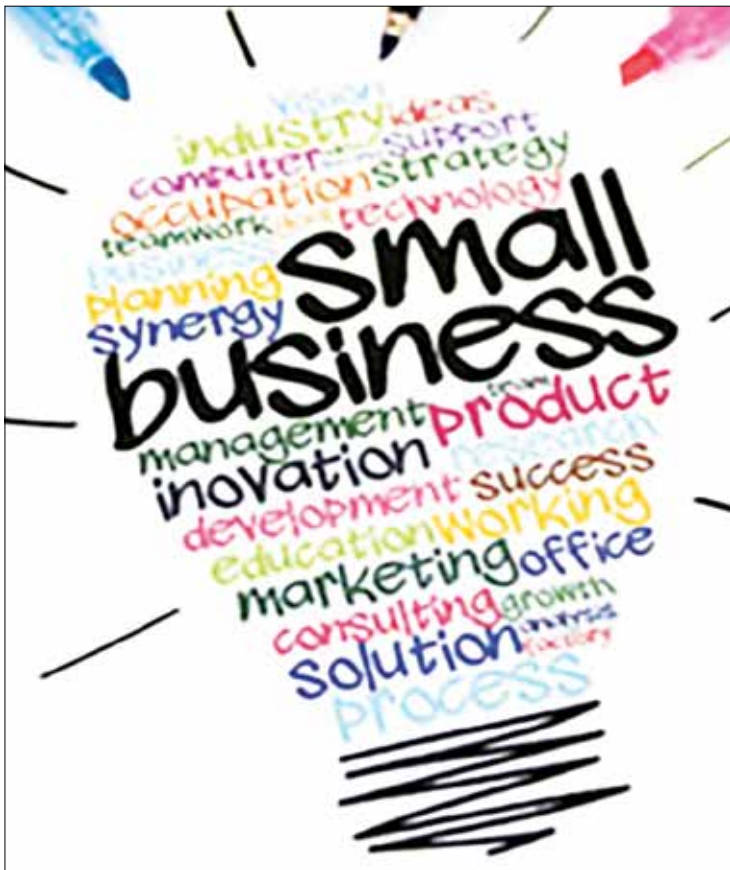
منبع: allbusiness

چيست، می‌توانید طرحی جهت برطرف کردن آن بریزید. برای من، ارزیابی وضعیت موجود موجب شد متوجه شوم چه فرآیندهایی روند کسب و کار را کند می‌سازند.

به‌عنوان صاحب یک کسب و کار کوچک، قطعا صدها کارمند برای شما کار نمی‌کنند و احتمالاً هرکدام از کارمندان شما دارای چندین مسئولیت هستند؛ بنابراین زمان را نباید هدر بدهند. هنگامی که کارکنان زمان زیادی را به انجام وظایف مدونی اختصاص می‌دهند که می‌توان آنها را به‌صورت اتوماتیک نیز انجام داد، شما نمی‌توانید اقتصاد، فصل‌ها یا الگوهای خرید مشتریان‌تان را کنترل کنید. آنچه شما می‌توانید انجام دهید، طرح‌ریزی برنامه‌ای برای بدترین اتفاقات است.

۵- از شر هزینه‌های اضافی خلاص شوید بسیاری از کارخانجات دارای هزینه‌های اضافی هستند که به‌طور مستقیم به سود تبدیل نمی‌شوند. شاید شما محصولات و خدمات زیادی ارائه می‌دهید که به فروش نمی‌رسند. همه هزینه‌ها و خدمات اضافی را حذف کنید تا از شر هزینه‌های غیرضروری خلاص شوید و فرآیندهای کاری خود را ساده‌تر

۴- انتظار وقوع اتفاقات غیرمنتظره را داشته باشید هنگامی که کسب و کاری را راه‌اندازی می‌کنید، ممکن است با مشکلاتی نیز مواجه شوید.



کارآفرینی



چرا هر کارآفرین باید یک رهبر خدمتگزار باشد

اصطلاح رهبری خدمتگزار، به یک سیستم اعتقادی اشاره دارد که ماهیت آن، اولویت دادن به مردم و توانمندسازی کارمندان است. ممکن است با اصطلاح «رهبری خدمتگزار» آشنایی زیادی نداشته باشید، اما این مفهوم (و شاید فلسفه) از چندین دهه پیش مطرح شده است و غالباً آن را به رابرت کی گرنلیف نسبت می‌دهند. گفته می‌شود گرنلیف پس از مطالعه کتاب سفر به شرق اثر هرمان هسه، در اواخر دهه ۵۰ میلادی این مفهوم را کشف کرده است. گرنلیف در کتاب خود با نام «رهبر خدمتگزار» می‌نویسد:

این مفهوم به‌سادگی فردی را توصیف می‌کند که در درجه اول، می‌خواهد به دیگران خدمت کند و سپس انتخاب‌های آگاهانه، اشتیاق او را به رهبری برمی‌انگیزد. این شخص کاملاً متفاوت با کسی است که در درجه اول رهبر است و با عشق به قدرت یا علاقه به دارایی‌های مادی تعریف می‌شود. رهبر کامل و خدمتگزار کامل، دو حد افراطی هستند و به‌واسطه گستره نامحدود طبیعت بشری، بین آنها بی‌نهایت ترکیب و سایه مختلف وجود دارد.

فلنا هنسون، بنیان‌گذار شتاب‌دهنده Hera Hub، در گزارشی اخیر خود بررسی می‌کند که چرا امروزه همه کارآفرینان باید ویژگی‌های رهبر خدمتگزار را در خود پرورش دهند.

یک جاده ناهموار

من در دهه ۲۰ زندگی‌ام، پس از پشت سر گذاشتن چالش‌های شخصی متعددی نظیر یک تصادف سخت، سه بار اخراج شدن از کار، سقط جنین و طلاق، تصمیم گرفتم کنترل زندگی‌ام را در دست بگیرم و کسب و کار خودم را راه‌اندازی کنم. دیگر از دنبال کردن راهکارها و توصیه‌های دیگران خسته شده بودم. در این زمان بود که مطالعه مفاهیم رهبری خدمتگزار را شروع کردم. در دوران راه‌اندازی شرکت، متوجه شدم که آموزش و پشتیبانی از دیگران واقعا مرا خشنود می‌کند. مشکلات زود هنگام زندگی باعث شده بود چشم‌انداز دنیای حرفه‌ای را نیز مبهم ببینم و به همین دلیل به دنبال منابع دیگری بودم که از مسیر تازه من پشتیبانی کنند. بنا به توصیه یکی از همکاران، به یک برنامه یک‌ساله آموزش رهبری ملحق شدم. من عاشق یادگیری هستم و فکر می‌کردم فرصت خوبی برای آشنایی با افرادی است که از مسیر جدید زندگی حرفه‌ای من حمایت می‌کنند.

فونداسیون

تا پیش از سال ۲۰۰۳، هرگز با مفهوم رهبری خدمتگزار آشنایی نداشتم، اما خیلی زود جذب آن شدم، زیرا می‌توانستم صفات خاص این مفهوم را در افرادی ببینم که آنها را واقعا تحسین می‌کردم. کاری که گرنلیف انجام داد این بود که برخی از اصول کلیدی رهبری خدمتگزار را وارد دنیای کسب و کار کرد و به تیم‌های مدیریتی آموزش داد. او می‌گوید: بهترین علت مطرح شدن این مبحث، حصول اطمینان از این است که مهم‌ترین نیازهای مردم برطرف می‌شود. بهترین و البته سخت‌ترین سؤالی که باید پاسخ داده شود این است: آیا این خدمات به رشد شخصی مردم منجر شده است؟ آیا افرادی که به نیازهای آنها رسیدگی می‌شود، به انسان‌هایی شادتر، سالم‌تر، آزادتر و مستقل‌تر تبدیل می‌شوند و می‌توانند در آینده به‌عنوان رهبران خدمتگزار بعدی، فعالیت مؤثری داشته باشند؟ در مرحله بعد، جامعه چه‌گونه از این خدمات تأثیر می‌گیرد؟ برخی از مردم با شنیدن اصطلاح «رهبر خدمتگزار»، تصویر یک مدیر مجرب و غیرمستقل را در ذهن می‌آورند، درحالی‌که این تصویر کوچک‌ترین شباهتی به واقعیت ندارد. من شخصاً متوجه شدم که کارآفرینان خدمتگزاری که به اجمن‌های Hera Hub مراجعه می‌کنند، بالاترین سطوح عملکرد را از خود نشان می‌دهند. من از این کارآفرینان انرژی می‌گیرم و می‌خواهم تک‌تک آنها بدانند که در واقع یک رهبرند. آنها به من انگیزه می‌دهند تا سخت‌تر کار کنم و مطمئن شوم که کسب و کار آنها سودآوری بیشتری خواهد داشت. زمانی که کارآفرینان خدمتگزار می‌بینند که در حرفه خود موفق هستند، این احساس موفقیت را به جامعه بازمی‌گردانند.

راه پیش‌رو

رهبری خدمتگزار به‌عنوان سبک رهبری «محرک» شناخته می‌شود که فرهنگ‌سازمانی را ارتقا می‌دهد و روی سودآوری شرکت تأثیر می‌گذارد. به بیان ساده، با خدمت کردن به دیگران نه‌تنها رهبر بهتری خواهید بود، بلکه به لحاظ مالی نیز پیشرفت می‌کنید و عملکرد کسب و کار را بهبود می‌دهید. به گفته دکتر رابرت لینن، استاد مدیریت دانشگاه ایلینویز شیکاگو، فرهنگ کمک کردن به دیگران با برخی از مهم‌ترین فاکتورهای کارایی سازمانی رابطه مستقیم دارد. فاکتورهایی نظیر بازگشت سرمایه، سودآوری، رضایتمندی مشتریان، رضایتمندی عمومی کارکنان و کاهش استغفای شغلی به‌طور کامل مشهودی تحت تأثیر سبک رهبری قرار دارند. علت اینکه برخی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیا از موفقیت‌های مالی خود لذت می‌برند و کارمندان‌شان را هم حفظ می‌کنند، این است که فرهنگ خدمت‌رسانی را ترویج می‌دهند. واژگن پست در مقاله‌ای با عنوان «رهبری خدمتگزار: راهی به سوی بهبود کارایی» شرکت‌هایی مانند استارباکس، هوم دیپات، بویبی‌اس، ساوت وست ایرلاینز، ریتمس کارلتون و هول‌فودز را مورد مطالعه قرار داد و دریافت که همه این شرکت‌ها، از رهبرانی «مردم‌محور» برخوردارند. رهبرانی که به خدمت کردن بها می‌دهند و معتقدند که وظیفه آنها، کمک کردن به دیگران است. تقریباً همه این مدیران، انسان‌هایی پرشور و صمیمی بودند که خود را به جزئیات کار متعهد می‌دانستند. همانطور که واژگن پست می‌نویسد، این فرهنگ سازمانی خدمتگزار، توسط رهبرانی خدمتگزار هدایت می‌شود و رشد شرکت را رقم می‌زند.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit







# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۹ خرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۷۸ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ: هنر سرزمین سبز توزیع: نشر گستر امروز  
آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
دفتر مرکزی: ۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۹۵۳۴۲  
روابط عمومی: ۸۸۸۵۶۷۲  
فکس تحریریه: ۸۸۵۳۹۱۹  
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱  
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹  
این نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه:  
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۱۴ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR  
INFO@FORSATNET.IR

## درنگ



### ۵۳ میلیون نفر در کشور از اینترنت موبایل استفاده می‌کنند

آخرین شاخص‌های مهم بخش ارتباطات کشور تا پایان سال ۹۶ نشان می‌دهد که ۵۳ میلیون ایرانی از اینترنت موبایل استفاده می‌کنند و ظرفیت پهنای باند کشور به ۱۵۰۰ گیگابایت رسیده است.

به گزارش دیجیاتو، دفتر بررسی‌های اقتصادی وزارت ارتباطات این آمار را منتشر و عنوان کرده که ضریب نفوذ موبایل در سال ۹۶ با افزایشی ۶۸ درصدی نسبت به سال قبل به نرخ ۱۱۰ درصد رسیده و از طرفی ۳۳ میلیون کاربر اینترنت موبایل سال گذشته، حالا به ۵۳ میلیون نفر رسیده‌اند.

ضریب نفوذ تلفن ثابت در کشور طی ۱۰ سال گذشته از ۳۳.۴۹ درصد به ۳۸.۷۱ درصد رسیده است.

از این آمار آمده است که توسعه تلفن ثابت نسبت به سال گذشته چندان تغییری نداشته و تعداد خطوط سال ۹۶ به ۳۰ میلیون و ۹۴۴ هزار و ۱۶۹ خط رسیده که در برابر آمار ۳۰ میلیون و ۵۰۶ هزار و ۶۳۳ چندان قابل توجه نیست.

برآوردها حکایت از این دارد که از تعداد ۱۶۹ میلیون و ۵۴۳ هزار و ۳۶۸ سیم کارت واگذار شده، نزدیک به ۸۰ میلیون آن در کشور فعال نیستند. براین اساس ضریب نفوذ مشترکان فعال تلفن همراه کشور تا پایان سال گذشته به ۱۱۰.۵۳ درصد رسید و این آمار تا پایان سال ۹۵ حدود ۱۰۴.۱۴ درصد اعلام شده بود که نشان از افزایش ضریب نفوذ موبایل در کشور برخلاف تلفن ثابت دارد.

در سال ۸۶ ضریب نفوذ موبایل در ایران ۳۹.۵ درصد بود و طی ۱۰ سال اخیر به ۵۳/۱۱۰ درصد رسیده است. همانطور که قابل پیش‌بینی هم بود، رشد نصب تلفن همگانی در کشور روندی نزولی طی کرده و سال گذشته حدود ۱۰۷ هزار و ۴۱۷ از این دستگاه‌ها در سراسر کشور نصب شده است.



از نظر شاخص باندپهن نیز تا پایان سال ۹۶ شمار مشترکان پهن باند سیار به ۵۳ میلیون و ۲۴۴ هزار و ۴۵۴ مشترک و شمار مشترک پهن باند ثابت نیز به ۱۱ میلیون و ۷۲۲ هزار و ۷۰۲ مشترک رسید. به این معنی که بیش از ۵۳ میلیون ایرانی از اینترنت موبایل و بیش از ۱۱ میلیون کاربر از اینترنت ثابت تحت یکی از فناوری‌های ADSL، فیبرنوری و TD LTE بهره می‌برند.

در سال ۸۶ ظرفیت پهنای باند بین‌الملل ۶۰۵ گیگابایت برثانیه بوده که هم‌اکنون با رشد قابل توجهی به ۱۵۰۰ گیگابایت برثانیه رسیده است. مقایسه مشترکان باندپهن در کشور نسبت به مدت مشابه حاکی از آن است که در سال ۹۵ شمار مشترکان اینترنت موبایل باند پهن ۳۳ میلیون و ۲۴۶ هزار و ۶۹ نفر بوده و تعداد مشترکان اینترنت باندپهن ثابت حدود ۹ میلیون و ۴۰۸ هزار و ۲۳ مشترک گزارش شده که به معنای افزایش شمار مشترکان این فناوری است. در سال ۹۱ حدود ۵۲ هزار و ۹۰۰ روستا دارای ارتباط بود که در پایان سال ۹۶ این رقم به ۵۵ هزار و ۳۲۵ روستا رسیده است.

## بسته‌بندی خلاق



### برای مطالعه ۹۷۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

#### کلینیک کسب‌وکار

پرسش: قصد دارم کسب‌وکاری را در حوزه موادغذایی راه‌اندازی کنم. فرآیند جایگاه‌یابی محصول را در چه زمانی و چگونه باید انجام دهم؟

### جایگاه‌یابی محصول

پاسخ کارشناس: به محض اینکه بازارهای بالقوه شناسایی و تحلیل و بخش‌بندی شد، فرآیند جایگاه‌یابی محصول آغاز می‌شود. بازارباب‌های شرکتی باید برای محصولات خاص خود، جایگاه یا جای پای را در ذهن مشتریان احتمالی ایجاد کنند. تعیین جایگاه محصول روشی است که محصول از طرف مشتریان و براساس صفات مهم تعریف می‌شود یا مکانی است که محصول موردنظر در ذهن مشتری نسبت به محصولات رقیب ایجاد می‌کند و باید در یک یا چند بعد محصول به‌طوری که بخش‌های هدف، درک مشخصی از آن

#### مدرسه مدیریت

مصول داشته باشند و براساس تکنولوژی، کیفیت، قیمت، توزیع، تصویر و خدمات است توجه داشته باشند. تکنیکی که برای بررسی جایگاه محصول از نظر نقاط ضعف و قوت آن محصول و نیز در مقایسه با رقیب به کار می‌رود این است که این تکنیک تلاش می‌کند نشان دهد خریداران چطور مجموعه‌ای از محصولات رقیب را از طریق شناسایی ابعاد یا شاخصه‌های نسبی هرکدام، ارزیابی می‌کنند و می‌توان با استفاده از ابزارهای آماری آن را انجام داد که خریداران شرکتی، محصولات فروشندگان را بر پایه صفات معین رده‌بندی و از طریق جایگاه شرکت را نسبت به رقیب ارزیابی می‌کنند. این

## ۱۵ نقل قول الهام‌بخش درباره زندگی هدف‌دار

۳- اگر شما زندگی خود را حول محور اشتیاق‌های خود سازمان‌دهی کنید، در این صورت می‌توانید اشتیاق‌تان را به داستان زندگی‌تان تبدیل کنید و سپس این داستان را به چیزی بزرگ‌تر تبدیل کنید؛ به چیزی که واقعا اهمیت دارد. (بلیک مایکوسکی)

۴- خود واقعی ساخته شدنی است، دادنی نیست. (باربارا میرهف)

۵- به زندگی خود ورود کنید. هر روز را به گونه‌ای آغاز کنید که انگار از روی عمد بوده است. (مری ان رادمچر)

۶- راز موفقیت، پایداری در هدف است. (بنجامین دی‌زابل)

۷- هدف داشتن مانند نفس داشتن است. مسیر برای رسیدن به نقشه، مقصدی است که باید خواهان آن باشید. (برایان اچ. مکگیل)

۸- من برای چه زندگی می‌کنم و برای چه می‌میرم سؤال‌های یکسانی هستند. (مارگارت اتوود)

۹- افرادی که از زمان خود خوب استفاده می‌کنند آن را صرف فعالیت‌هایی می‌کنند که هدف کلی‌شان در زندگی را تقویت می‌کند. (جان سی‌مکسول)

۱۰- می‌توانم شرط ببندم که هیچ چیز بیشتر از

خود واقعی ساخته شدنی است، دادنی نیست. برای رسیدن به سرنوشت، شما باید در ابتدا به هدف خود برسید؛ یک انرژی با شور و اشتیاق و بی‌حد و مرزی که شما را در راهی که برای شما ساخته شده است هدایت می‌کند. هرچه شما بیشتر در این راه حرکت کنید و به دنبال راه‌های جدیدی برای شکل دادن به زندگی‌تان به نحوی که می‌خواهید آن را زندگی کنید بگردید، به تعریفی از اینکه که هستید و هدف‌تان در این دنیا چیست نزدیک‌تر می‌شوید.

بزرگ‌ترین ذهن‌ها از این حس قدرتمند برای تقویت اشتیاق‌شان استفاده می‌کنند و اگر آنها می‌توانند این کار را انجام دهند، چرا شما نتوانید؟ با الهام گرفتن از این ۱۵ نقل قول از امروز یک زندگی هدف‌دار را شروع کنید.

۱- هدیه‌ای بزرگ‌تر از احترام گذاشتن به اهداف را نمی‌توان از کسی دریافت کرد یا به کسی داد. این هدف دلیل به دنیا آمدن شماست و راهی است که می‌توانید با آن به معنای واقعی زندگی کنید. (اپرا ونفری)

۲- من معتقدم هدف چیزی است که هر شخصی مسئول آن است؛ هدف فقط به صورت الهی تعیین نشده است. (مایکل جی. فاکس)

منبع: Success/ucan

## مسیر موفقیت



### تفاوت هوش هیجانی واقعی و خودخواهی ناخودآگاه

چه زمانی مصادیق هوش هیجانی، نظیر تلاش ما برای همدلی و کمک کردن به دیگران، معتبر محسوب می‌شود و چه زمانی ریشه در انگیزه‌های ناسالم درونی ما دارد؟ گاهی اوقات ممکن است چیزی که به‌عنوان هوش هیجانی می‌شناسیم، واقعیت نداشته باشد. درست همانطور که کیف و ساعت‌های تقلبی زیبا به نظر می‌رسند، برخی از هیجانات، احساسات و اقدامات نیز ماهیتی مشابه ظاهرشان ندارند. مثل مدیران باهوشی که اظهار می‌کنند به تعاملات کارمندان بها می‌دهند و در همین راستا به حرف اعضای تیم گوش می‌دهند و با آنها همدلی می‌کنند، ولی در واقع همه این اقدامات برای رفع نیازهای عاطفی خود آنها است. بسیار مهم است که صحت احساسات درونی خودمان را بشناسیم؛ مخصوصاً اگر بدانیم که بسیاری از اوقات، در حال تظاهر کردن هستیم. تحقیقات متعددی در خصوص استفاده‌های نابجا یا متظاهرانه از هوش هیجانی صورت گرفته است. به‌عنوان مثال مهندسی عمده‌اندکس‌ها و احساسات دیگران، به‌منظور دریافت پاسخ و واکنشی که حالت عادی ترجیح واقعی آنها نیست. باین حال از آنجا که عموم مردم، ضد اجتماعی نیستند، معمولاً استفاده‌های نابجا از هوش هیجانی، ناخودآگاه است نه عمدی. اگر بخوایم خودمان را از ورطه «هوش عاطفی جعلی» دور نگاهداریم، به خودآگاهی عمیق‌تری نیاز داریم. پیش از هر چیز، متداول‌ترین احساسات غیرواقعی مدیران و رهبران تیم را مرور می‌کنیم:

**تمایل به قهرمان دیده شدن در پوشش همدلی**  
همدلی یکی از مؤلفه‌های اصلی هوش هیجانی است. ظرفیت درک احساسات دیگران و شریک شدن با آنها، پایه روابط قوی و اعتمادسازی است. اما ممکن است تمایل واقعی و اصیل یک رهبر به مراقبت از همکاران، حدومرزهای سالم را از بین ببرد. به‌عنوان مثال زمانی که یک رهبر یا مدیر، اجازه می‌دهد کارمندانش برای پیشرفت خود به او متکی باشند، آنها را قوی‌تر نمی‌کند، بلکه خودش را به قهرمان پشت پرده پیروزی‌های آنان تبدیل می‌کند.  
هنگامی که می‌خواهید همدلی خود را به اطرافیان ابراز کنید، با خودتان صادق باشید. آیا این حرکت ناشی از آن نیست که می‌خواهید قهرمان دیده شوید؟ درک مشتقانه چالش‌های دیگران، مصداق هوش هیجانی است، اما تلاش برای نجات دادن آنها از عواقب این چالش‌ها، ممکن است ریشه در خودخواهی و تمایلات فریبکارانه شما داشته باشد.  
**نیاز به موجه دیده شدن در پوشش گوش دادن به دیگران**

یکی از مهارت‌های کلیدی هوش هیجانی این است که شنونده خوبی باشید. توجه به نگرانی‌های گفتاری و غیرگفتاری دیگران به معنی اهمیت دادن به دیدگاه‌های آنان، کنار آمدن با آرا و نظرات متضادشان با ما و تشویق آنها به بیان دیدگاهشان است.

برخی از رهبران ادعا می‌کنند که به نظرات کارمندان به‌خوبی گوش می‌دهند و اگر ایده‌های دیگران، بهتر از ایده شخصی آنها باشند، از تغییرات مثبت استقبال می‌کنند. اما برخی از آنها نیز تصدیق می‌کنند که پذیرفتن حقیقت، سخت است و احتمالاً به‌واسطه محق دانستن دیگران، قدرت کنترل و نفوذ خود را از دست می‌دهند.

مشکل اینجاست که بیشتر رهبران، در تشخیص هدف اصلی خود دچار اشتباه می‌شوند. آنها تظاهر می‌کنند که به حرف دیگران گوش می‌دهند؛ درحالی که تلاش اصلی آنها، جلب نظر مساعد مخاطبان است. به‌عنوان مثال، سرپرستان تیم بازاریابی و تیم فروش، سعی می‌کنند اختلاف‌نظر همیشگی بین خودشان را حل کنند. چه جملاتی بین آنها ردوبدل می‌شود؟

- «پس این‌طور که شما می‌گویید و من متوجه شدم، تنها در این صورت با حجم محصول موافقت می‌کنید که...»  
- «من واقعی سعی کردم نظر شما را در این رابطه درک کنم...»  
- «حس می‌کنم شما واقعی خسته شده‌اید. باید راه‌حلی پیدا کنیم که به سود هر دو طرف باشد. اگر فقط شما قبول کنید که...»

درواقع هر دو طرف مدعی‌اند که می‌خواهند به یک توافق دو جانبه برسند. اما هر کسی که شاهد مکالمه آنها باشد، می‌فهمد که این ادعا واقعیت ندارد. آنها فقط تلاش می‌کنند با تأیید یکدیگر، خود را در جایگاه برتر قرار دهند. اما شما، اگر دیدگاهی قوی یا برنامه مهمی در ذهن دارید، از آن دفاع کنید. این موضوع بدان معنی نیست که به دیگران اهمیت نمی‌دهید. اگر عقاید و ایده‌های عالی خود را سرکوب کنید، تعامل بهتری با دیگران نخواهید داشت. به‌علاوه، مخاطبان زمانی احساس می‌کنند که شما راه را برای شنیدن ایده‌های آنان باز می‌گذارید که در مورد ایده‌های خودتان صریح باشید.

**نیاز به تأیید شدن در پوشش خودآگاهی**  
رهبران هوشمند و خودآگاه، بررسی می‌کنند که دیگران آنها را چگونه می‌بینند. آنها از دیگران بازخورد سازنده می‌گیرند و نقاط ضعف و عیوب خود را می‌پذیرند. ولی اگر تمایل به تصدیق شدن توسط دیگران، مهم‌ترین اولویت فرد باشد، خودآگاهی به خودمحو‌گری تبدیل می‌شود. در این حالت مدیر فکر می‌کند که به‌طور دائم از تیم خود بازخورد می‌گیرد، درحالی که آنچه کارمندان می‌بینند، صرفاً درخواستی عصبی برای تأیید شدن است. کارمندان می‌دانند که هر زمان مدیرشان نظر آنها را در مورد تصمیمات اتخاذشده می‌پرسد، فقط منتظر تحسین و تصدیق پرشور آنهاست. یا در مثالی دیگر، مدیری را تصور کنید که به تیم خود می‌گوید: «می‌دانم که گاهی عجولانه تصمیم‌گیری می‌کنم. لطفاً هرگاه شاهد چنین اشتباهی بودید، به من گوشزد کنید.» و بعد بلافاصله می‌پرسد: «فکر می‌کنید من عجول هستم؟»  
طبیعی است که هر رهبر یا مدیر، در مورد مسائل خاصی احساس ناامنی داشته باشد. اما رهبری که از هوش هیجانی واقعی برخوردار است، این عدم اطمینان را می‌پذیرد و برای تسکین آن، دیگران را تحت فشار قرار نمی‌دهد. گاهی اوقات توانایی ما در بیان مصادیق هوش هیجانی، تحت تأثیر نیازهای عاطفی ناشناخته و ناسالم ما قرار می‌گیرد. اگر واقعا می‌خواهید از مهارت‌های هوش هیجانی به‌طور مؤثر استفاده کنید، به زخم‌های عمیقی که زیر سطح چشم‌انداز احساسات درونی شما جا خوش کرده‌اند، توجه کنید. با خودتان صادق باشید و انگیزه واقعی اقدامات به‌ظاهر مثبت خود را بشناسید. تنها در این صورت روابط قابل اعتماد و باورپذیری با اطرافیان خواهید داشت.  
منبع: HBR/zoomit