

فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینی

رکوردشکنی تاریخی در بازارهای ارز، سکه و طلا

## طغیان بازارها

این روزها پرسش بسیاری از مردم این است که انتهای بازار طلا، ارز، سکه و... کجاست و قیمت‌ها روی چه عددی به ثبات می‌رسند؟ در شرایطی که تنها کمتر از دو هفته به شروع دور اول تحریم‌های آمریکا باقی مانده است و تنش‌های سیاسی و دیپلماتیک بین ایران و...



رهگیری نقدینگی سیال و غیرسیالی که بازارهای پول، طلا، ارز و مسکن را تحت تاثیر قرار داده است

سمت و سوی  
نقدینگی سرگردان

پایز سال گذشته به روزهای پایانی خود نزدیک شده بود که نشانه‌های فصل خزان در اقتصاد ایران خودنمایی کرد. آرامش پنج ساله بازارهای مالی به یکباره رنگ باخت و طوفان پاییزی، بازار طلا و ارز را در هم پیچید. اعتماد به ریال بار دیگر همانند سال‌های ۹۰ و ۹۱ در دل جامعه رنگ باخت و بخش قابل توجهی از پول‌هایی که در...

اما و اگرهای تصمیمات بنزینی

## زخم بنزین بر تن اقتصاد

## مدیریت و کسب و کار



جهش گوگل برای  
یک تریلیون دلاری شدن  
با انتشار گزارش مالی بهار ۲۰۱۸

- ۶ ابزار فناوری ضروری برای بخش منابع انسانی
- چطور سیستم‌های دستمزد بر اساس عملکرد ایجاد کنیم؟
- ۶ توصیه برای راه‌اندازی کسب و کار حمل‌ونقل بار
- سوالاتی که به درک اصول مذاکره کمک می‌کند
- کمپین «مدار فیروزه‌ای» همراه اول زیر ذره‌بین
- نکات و استراتژی‌های تبلیغات تابستانی

۱۶ تا ۸



جهانگیری در همایش رؤسای  
نمایندگی‌های ایران در خارج از کشور:

اقتصاد بزرگ ایران  
قابل حبس نیست

جهانگیری در همایش رؤسای نمایندگی‌های ایران در خارج از کشور:

## اقتصاد بزرگ ایران قابل حبس نیست

صمیمانه دارد و آمریکایی‌ها نمی‌توانند حتی تصور کنند که روابط ما با همسایگانمان تا این حد خوب است. جهانگیری با اشاره به روابط دوستانه و صمیمانه ایران با عراق و ترکیه خاطر نشان کرد: ما می‌توانیم در شرایطی که محدودیت وجود دارد بسیاری از نیازهای خود را حتی بدون ارتباط با دستگاه‌های رسمی این کشورها، از طریق ارتباط دو ملت تأمین کنیم.

معاون اول رئیس جمهور اضافه کرد: اقتصاد ایران اقتصاد بزرگی است و به گزارش موسسات اقتصادی بین‌المللی در جایگاه ۱۸ اقتصاد دنیا قرار دارد. حجم مبادلات تجاری ایران با دنیا حدود ۲۰۰ میلیارد دلار است و اقتصادی به این بزرگی قابل حبس شدن نیست. ایران کشوری است که نه تنها کمترین بدهی خارجی را در دنیا دارد بلکه بخشی از دارایی کشور در خارج از کشور مسدود است و حدود ۱۰۰ میلیارد دلار ذخایر ارزی در خارج از ایران داریم.

وی افزود: ایران کشوری است که بدهی داخلی آن با دیگر کشورها قابل مقایسه نیست به‌عنوان مثال کشور ژاپن ۲۰۰ درصد تولید ناخالص داخلی خود بدهی دارد اما ایران کشوری است که بدهی‌هایش در مقابل مطالبات آن بسیار ناچیز است و ارزش دارایی‌های دولت چند برابر نقدینگی است که در جامعه وجود دارد و اگر بخواهد بخشی از این دارایی‌ها را بفروشد می‌تواند نقدینگی موجود در جامعه را جمع‌آوری کند.

جهانگیری در بخش دیگری از سخنان خود با بیان اینکه آمریکا به اشتباه تصور می‌کند که با فشار بر اقتصاد ایران می‌تواند به زندگی مردم فشار وارد کند و با جنگ رسانه‌ای و سیاسی مردم را به ستوه آورد، گفت: آنها تصور می‌کنند که مردم ایران دست به اقدامات غیرقابل کنترل می‌زنند و این تصور نادرستی است که دربرابر مردم ایران دارند و فکر می‌کنند که ملت ایران به راحتی حاضر است از یک دولت خارجی برای آسیب زدن به کشور و دولت خود استفاده کند.

معاون اول رئیس جمهور با یادآوری اینکه دولت از شرایط سخت اقتصادی مردم آگاه است و از فشار به طبقات متوسط و ضعیف جامعه اطلاع دارد، گفت: با وجود همه مشکلات وقتی شاخص‌های اقتصادی را مرور می‌کنیم، وضعیت شاخص‌های چهار ماه نخست سال جدید در مقایسه با سال گذشته بهتر است ضمن آنکه درآمد ارزی و بودجه دولت نسبت به سال قبل بهبود یافته و تاکنون ۲۱ برابر سال گذشته بودجه عمرانی پرداخت شده است.

داده و از این طریق به اهداف خود دست پیدا کنند. معاون اول رئیس جمهور با تأکید بر اینکه همه وظیفه دارند در این نبرد سیاسی و رسانه‌ای فعال شده و جامعه را نسبت به انگاره‌سازی‌های نادرست آگاه کنند، تصریح کرد: امروز هنر دیپلماسی و هنر گفت‌وگو باید خود را در عرصه داخلی و بین‌المللی نمایش دهد و به افکار عمومی تصویری صحیح از واقعیات ارائه کند.

وی با اشاره به عملکرد آمریکا در راه‌اندازی جنگ اقتصادی علیه کشورمان، گفت: همه باید مصمم تمام مساعی و توان خود را به کار بگیریم تا ملت ایران با کمترین هزینه شرایط پیش رو را با سربلندی پشت سر بگذارند.

جهانگیری با تأکید بر اینکه باید از همه سرمایه‌ها و ظرفیت‌های کشور استفاده شود، خاطر نشان کرد: اتحاد سیاسی جدی ضرورت امروز ماست. همه مسئولین عالی رتبه کشور باید نمایش بزرگی از اتحاد داخلی را به صحنه بیاورند. در همین راستا به فضل الهی در هفته‌های آینده شاهد بخشی از این نمایش خواهیم بود و جریانات و شخصیت‌های نمایندگان کشور در کنار هم قرار خواهند گرفت. معاون اول رئیس جمهور اهمیت نقش نخبگان و آگاه شدن آنها از شرایط کشور را یادآور شد و افزود: ما از هر راهکاری که بیانگر عزم ملی در داخل و در میان ایرانیان مقیم خارج باشد به منظور تبدیل تهدیدها به فرصت حمایت می‌کنیم.

وی استفاده از ظرفیت ایرانیان مقیم خارج از کشور را ضروری خواند و با بیان اینکه دستگاه‌های امنیتی و اطلاعاتی باید در این شرایط اختیارات لازم را به سفرای کشور بدهند، افزود: اگر از ظرفیت‌های علمی کشور، ایرانیان مقیم خارج و توانمندی مدیران کشور به خوبی استفاده شود قادر خواهیم بود مسائل را به نحو مطلوب حل و فصل کنیم.

معاون اول رئیس جمهور با یادآوری اینکه ایران با وجود همه مشکلات از فرصت و ظرفیت‌های بی‌ظنیری برخوردار است، تصریح کرد: جمعیت جوان تحصیلکرده و خلاق کشور به خصوص در حوزه فعالیت‌های دانش بنیان می‌توانند معجزات بزرگی خلق کنند و در زمینه منابع طبیعی نیز ایران از نظر ذخایر نفت و گاز در جایگاه نخست دنیا قرار دارد ضمن آنکه توانمندی صنعتی بسیار بالایی نیز در کشور وجود دارد و با اتکا به این ظرفیت‌ها محدودیتی برای توسعه نداریم.

وی همچنین با اشاره به موقعیت جغرافیایی ویژه و استراتژیک ایران، خاطرنشان کرد: ایران با کشورهای همسایه خود روابطی

با اتکا به راهکارهای صحیح بتوانیم با کمترین هزینه از این برهه حساس گذر کنیم. جهانگیری با اشاره به سخنان رهبر معظم انقلاب که فرمودند «زمان، زمان حمایت نهادها از یکدیگر است و زمان، زمان محوریت نقش دولت و اتحاد ملی است»، گفت: امروز بیش از همیشه به اتحاد ملی، محوریت دولت و حمایت قسوا و نهادهای حاکمیتی نیازمندیم زیرا تجربه نشان داده است که بزرگ‌ترین مسائل و مشکلات در فضای اعتماد عمومی و امید به آینده قابل حل است. رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی افزود: در سال ۹۲ دولت تدبیر و امید بعد از تحریم‌های شورای امنیت سازمان ملل، اتحادیه اروپا و آمریکا کار خود را آغاز کرد اما پیش از انجام هر اقدامی از سوی دولت همه شاخص‌های اقتصادی بهبود یافت و ثبات در اقتصاد کشور حاکم شد زیرا امید و اعتماد مردم به دولت، نظام و آینده کشور افزایش یافت. وی ادامه داد: اگر اعتماد و امید مردم و سرمایه اجتماعی وجود داشته باشد، پیچیده‌ترین مسائل با ساده‌ترین راه‌حل قابل حل است و بالعکس در فضای بی‌اعتمادی که انسجام، اتحاد ملی و اعتماد مردم به حکومت تخریب شده باشد برای حل ساده‌ترین مسائل با مشکلات پیچیده و دشواری روبه‌رو می‌شویم.

جهانگیری با تشریح ترندهای سیاسی و رسانه‌ای دشمن برای فرسایش سرمایه اجتماعی، از اقدامات هماهنگ آنها برای ترسیم چهره‌ای ناخوشایند از نظام و دولت ایران به مردم خبر داد و اظهار داشت: آنها این انگاره را در فضای رسانه‌ای پررنگ می‌کنند که آینده‌ای برای ایران وجود ندارد و دولت و نظام ناکارآمد بوده و قادر نیست که مشکلات مردم را حل و فصل کند.

معاون اول رئیس جمهور افزود: آنچه در این روزها و در فضای عمومی مشاهده می‌شود تلاش برای تقویت ایجاد ذهنیتی منفی و نادرست از نظام در جامعه است که در نهایت مردم را نسبت به افاق‌های آینده نگران کند.

وی اظهار داشت: ما پیش از جنگ اقتصادی در جنگ تمام عیار رسانه‌ای و سیاسی قرار گرفته‌ایم. دشمنان می‌خواهند اذهان و افکار عمومی کشور را در اختیار گرفته و سپس بخش‌های بعدی نقش خود را عملیاتی کنند.

دکتر جهانگیری اضافه کرد: دشمنان علاوه بر نظام و دولت تلاش می‌کنند همه جریانات اثرگذار سیاسی مانند جریان اصلاح طلب که می‌توانند نقش مؤثری ایفا کنند و نیز همه شخصیت‌ها و سرمایه‌های نمایان مؤثر و مورد قبول مردم را بی‌خاصیت نشان

**فرصت امروز:** معاون اول رئیس جمهور با انتقاد از کسانی که به دنبال تضعیف دولت در شرایط حساس کنونی هستند، گفت امروز تضعیف دولت مترادف با تضعیف نظام و تضعیف نظام منجر به تضعیف امید مردم به آینده و نگرانی نسبت به افق‌های پیش روی جامعه می‌شود. این اتفاق خواست و برنامه اصلی دشمنان برای اجرایی کردن اقدامات خصمانه علیه جمهوری اسلامی ایران است.

اسحاق جهانگیری روز سه‌شنبه در همایش رؤسای نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور با تبریک دهه کرامت و میلاد با سعادت امام رضا (ع) گفت: امروز کشور در شرایط خطیری قرار گرفته است اما این شرایط فلج‌کننده نیست، بلکه شرایط جدیدی، پیچیده و دشواری است و برای مواجهه با آن نیازمند درک صحیح مسائل و توجه به راهکارهای ابتکاری هستیم. معاون اول رئیس جمهور با بیان اینکه واقعیت‌های پیش رو به ما می‌گویند که در کنار انبوهی از محدودیت‌ها، فرصت‌های جدیدی ایجاد شده است، تصریح کرد: نخستین وظیفه ما شناخت دقیق و مسئولیت‌پذیری نسبت به مسائل پیش رو است.

جهانگیری دولت را پیشران اصلی مدیریت وضعیت پیچیده فعلی و طلاویه‌دار مواجهه با مسائل منطقه‌ای، بین‌المللی و مشکلات داخلی کشور دانست و اظهار داشت: واقعیت این است که دولت به تنهایی قادر نیست شرایط دشوار پیش رو را حل کند و نیازمند پشتیبانی و همکاری همه نهادهای حاکمیتی و قوای سه‌گانه است تا بتواند وظایف خود را به نحو مطلوب انجام دهد.

معاون اول رئیس جمهور با تأکید بر اینکه امروز از بالاترین تا پایین‌ترین سطح حاکمیت نیازمند وحدت نظر و وحدت رویه هستیم، تصریح کرد: نباید با تشتت نظر و اعمال نظرهای مختلف به دشمنان علامت‌های غلط و ناصحیح از شرایط کشور بدهیم. ما نیازمند فهم، راه‌حل و اقدام مشترک برای عبور از موانع پیش‌رو هستیم.

به گزارش پایگاه معاون اول ریاست جمهوری، او با بیان اینکه در هیچ مقطعی میان اقتصاد و سیاست و نیز سیاست خارجی و سیاست داخلی کشور چنین ارتباط تنگاتنگی وجود نداشته است، خاطرنشان کرد: امروز مسائل خارجی به شدت از مسائل سیاست داخلی و مسائل سیاست داخلی از مسائل خارجی تأثیر می‌گیرد. همانطور که رفتار سیاسی ما، اقتصاد کشور را تحت تأثیر قرار داده، عملکرد اقتصادی‌مان نیز تأثیر تعیین‌کننده‌ای بر سیاست خارجی و سیاست داخلی داشته است، بنابراین باید در این شرایط

ادامه از همین صفحه

واقعیت این است که وزارت نیرو تاجر خوبی نیست و قطع برق به کشور واردکننده در زمان پیک مصرف انرژی در آن کشور پیامدهای خوبی به بار ندارد. انباشت بدهی برقی عراق به ایران بیش از هر چیز منوط به سایه‌افکندن مسائل غیراقتصادی بر تجارت برق با این کشور است. بخش

## اهمیت برق را درک می‌کنیم؟

بی‌انضباطی رفتار کرد. خاموشی‌های این روزها هرچند سخت اما یک پیامد مهم در پی داشت و آن هم اینکه بالاخره مردم و حاکمیت، قدر برق را فهمیدند و متوجه شدند برق تا چه اندازه مهم است. برق به دلیل دسترسی ارزان و راحت دغدغه هیچ کس نبود، اما اکنون برای همه اهمیت یافته است. برق حتی از خوراک هم مهم‌تر است.

است که اگر وزارت نیرو با بودجه کافی پروژه‌هایی که پیشرفت بیش از ۹۰ درصد را تکمیل می‌کرد و در مدار قرار می‌داد، بی‌برقی دامان مردم را نمی‌گرفت. متأسفانه دولت از این منابع برای پرداخت یارانه‌ها استفاده می‌کند درحالی‌که اگر از مردم بپرسید برق می‌خواهند یا یارانه ۴۵ هزار تومانی حتماً گزینه اول را انتخاب می‌کنند. دولت متأسفانه در این زمینه با

خصوصی در قالب تشکلهای و سندیکاها را وزارت نیرو خواسته تصدیگری تجارت برق را به این بخش بسپارد. خاموشی‌های امروز نتیجه عدم تدبیر دیروز است. قرار بود از سال ۹۵ به بعد، آورده وزارت نیرو در هدفمندی یارانه‌ها از درآمد وزارتخانه کسر نشود، اما سازمان برنامه و بودجه، هزار و ۱۰۰ میلیارد از منابع وزارت نیرو را در اختیار گرفت. این در حالی



## دریچه



مرکز آمار نرخ بیکاری بهار امسال را ۱۲.۱ درصد اعلام کرد

**ریزش ۴۵ هزار نفری لشکر بیکاران**

**فرصت امروز:** مرکز آمار ایران، چکیده نتایج طرح آمارگیری نیروی کار در فصل بهار را منتشر کرد که از افزایش نیم درصدی نرخ مشارکت اقتصادی و همچنین کاهش نیم درصدی نرخ بیکاری حکایت دارد. براساس این آمارها در فصل بهار با وجود افزایش ورودی بازار کار، تعداد بیکاران حدود ۴۵ هزار نفر کمتر شده است. از سوی دیگر، نرخ مشارکت در بهار امسال با نیم درصد رشد به ۴۱.۱ درصد و نرخ بیکاری نیز با کاهش نیم درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۱۲.۱ درصد رسید.

براساس این گزارش، بررسی نرخ بیکاری افراد ۱۰ ساله و بیش تر نشان می‌دهد که ۱۲.۱ درصد از جمعیت فعال (شاغل و بیکار)، بیکار بوده‌اند. روند تغییرات این نرخ حاکی از آن است که این شاخص نسبت به بهار ۱۳۹۶ به میزان ۰.۵ درصد کاهش داشته است و جمعیت بیکار کشور با ۴۴۹۵۸ نفر کاهش به ۳ میلیون و ۳۲۲ هزار نفر رسیده است. همچنین در بهار ۱۳۹۷، به میزان ۴۱.۱ درصد جمعیت ۱۰ ساله و بیش تر از نظر اقتصادی فعال بوده‌اند، یعنی در گروه شاغلان یا بیکاران قرار گرفته‌اند. بررسی تغییرات نرخ مشارکت اقتصادی حاکی از آن است که این نرخ نسبت به فصل مشابه در سال قبل (بهار ۱۳۹۶) ۰.۵ درصد افزایش داشته است.

افزایش نرخ مشارکت اقتصادی یکی از پیامدهای انباشت متقاضیان کار بالقوه در سال‌های منتهی به ۹۲ است که بخش عمده آن را افراد تحصیلکرده تشکیل می‌دهند و بر همین اساس سیاست‌های اشتغال‌زایی دولت نیز در سال‌های اخیر به سمت متناسب‌سازی نیاز بازار کار و تخصص دانش‌آموختگان دانشگاهی حرکت کرده است.

جمعیت شاغلان ۱۰ ساله و بیشتر در این فصل ۲۴ میلیون و ۶۵ هزار نفر بوده که نسبت به فصل مشابه سال قبل ۷۵۶ هزار نفر افزایش داشته است. بررسی اشتغال در بخش‌های عمده اقتصادی نشان می‌دهد که در بهار ۱۳۹۷، بخش خدمات با ۵۰.۱ درصد بیش‌ترین سهم اشتغال را به خود اختصاص داده است. در مراتب بعدی بخش‌های صنعت با ۳۱.۲ درصد و کشاورزی با ۱۸.۷ درصد قرار دارند.

نرخ بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۹ ساله نیز حاکی از آن است که ۲۵.۵ درصد از فعالان این گروه سنی در بهار ۱۳۹۷ بیکار بوده‌اند. بررسی تغییرات فصلی نرخ بیکاری این افراد نشان می‌دهد، این نرخ نسبت به فصل مشابه در سال قبل (بهار ۱۳۹۶) ۰.۹ درصد کاهش یافته است.

همچنین بررسی سهم اشتغال ناقص نشان می‌دهد که در بهار سال جاری ۱۰.۲ درصد جمعیت شاغل، به دلایل اقتصادی (فصل غیرکاری، رکود کاری، پیدا نکردن کار با ساعت بیش‌تر و...) کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار کرده و آماده برای انجام کار اضافی بوده‌اند. این در حالی است که ۴۰.۱ درصد از شاغلان ۱۰ ساله و بیش‌تر، ۴۹ ساعت و بیش‌تر در هفته کار کرده‌اند.

**تورم ۸.۷ درصدی تیرماه**

گزارش مرکز آمار ایران همچنین نشان می‌دهد تورم تیرماه در هر دو حوزه شهری و روستایی و همچنین در همه شاخص‌های آماری افزایش داشته است. بر این اساس، نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به تیرماه ۱۳۹۷ به ۸.۷ درصد رسید که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل (۸.۲ درصد) ۰.۵ واحد درصد افزایش را نشان می‌دهد.

در تیرماه ۱۳۹۷ عدد شاخص کل (۱۰۰=۱۳۹۵) به ۱۲۱.۴ رسید که نسبت به ماه قبل ۴.۴ درصد افزایش نشان می‌دهد. در این ماه درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۳.۸ درصد است، یعنی خانوارهای کشور به طور میانگین ۱۳.۸ درصد بیشتر از تیر ۱۳۹۶ برای خرید یک «مجموعه کالا و خدمات یکسان» هزینه کردند که نسبت به این اطلاع در ماه قبل (۱۰.۲ درصد) ۳.۶ واحد درصد افزایش یافته است.

شاخص قیمت در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» نسبت به ماه قبل ۳.۲ درصد و در گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» ۴.۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به تیرماه ۱۳۹۷ برای این دو گروه به ترتیب ۱۰.۸ و ۷.۹ درصد است.

همچنین شاخص قیمت کل برای خانوارهای شهری کشور در تیرماه ۱۳۹۷ به عدد ۱۲۱.۵ رسید که نسبت به ماه قبل ۴.۶ درصد افزایش نشان می‌دهد. درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۴.۰ درصد و نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری برای این دسته از خانوارها ۸.۲ درصد است.

در عین حال، شاخص قیمت کل برای خانوارهای روستایی کشور در تیرماه ۱۳۹۷ به عدد ۱۲۰.۹ رسید که نسبت به ماه قبل ۳.۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۲.۷ درصد و نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری برای این دسته از خانوارها ۸.۲ درصد است.

این گزارش می‌افزاید: در ماه جاری تمامی بخش‌های زیرمجموعه شاخص کل با افزایش قیمت همراه بوده‌اند که در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» بیشترین افزایش قیمت نسبت به ماه قبل مربوط به گروه دخانیات، گروه میوه و خشکبار (کشمش پلویی)، گروه روغن‌ها و چربی‌ها (کره حیوانی)، گروه آشامیدنی‌ها (آب معدنی) و گروه سبزیجات (لوبیا سبز، خیار، کدو سبز) است. در گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» گروه مسکن، آب، برق، گاز و سایر سوخت‌ها (اجاره‌بها)، گروه بهداشت و درمان (خدمات بیمارستانی) و گروه تفریح و فرهنگ (تجهیزات رایانه، تبلت) بیشترین افزایش قیمت را نسبت به ماه قبل داشته‌اند.

دامنه تغییرات نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به تیرماه ۱۳۹۷ برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۸.۴ درصد برای دهک اول تا ۸.۹ درصد برای دهک هشتم است.

**زخم بنزین بر تن اقتصاد**

اما و اگرهای تصمیمات بنزینی

قیمت هر لیتر بنزین حدود ۱.۵ دلار است. اگر بر مبنای دلار آزاد این قیمت را حساب کنیم، می‌بینیم هر لیتر بنزین حدود ۱۲ هزار تومان ارزش دارد. خوب حالا شاید برخی بگویند بنزین در ترکیه گران است و در ایران ارزان.

او ادامه داد: طبیعی است قاچاق بنزین هزار تومانی به ترکیه سودآوری بالایی دارد، اما نکته مهم در این حوزه میزان مصرف ترکیه است. مصرف بنزین در ترکیه یک دهم ایران است و طبیعی است با قیمت بالای این ماده سوختی فشار چندانی به خانوارها وارد نمی‌شود این در حالی است که مصرف بنزین در ایران از ۸۰ میلیون لیتر در روز فراتر رفته و هنوز ساختارهای تولیدی و اجتماعی مهابای کنترل مصرف نیست.

این استاد دانشگاه علامه طباطبائی منظور از ساختارهای اقتصادی و اجتماعی را حمل و نقل عمومی و همچنین میزان مصرف سوخت خودروهای تولیدی در کشور اعلام کرد.

تقوی گفت: در چنین شرایطی وقتی قیمت تمام‌شده هر لیتر بنزین در کشور بیش از هزار تومان است، توزیع بنزین هزار تومانی بدون اصلاح ساختارهای تولیدی و شبکه حمل و نقل تنها ثمری که دارد تعویق بحران است، چراکه در این شرایط محیط زیست دچار آلودگی جبران‌ناپذیری می‌شود تا پوششی برای ناکارآمدی صنایع ایرانی تلقی شوند.

تقوی در پاسخ به این سوال که آیا با سهمیه‌بندی دوباره بنزین می‌توان مشکلات را حل کرد؟ گفت: بنزین در سال ۱۳۸۶ سهمیه‌بندی شد، یعنی حدود ۱۱ سال قبل اما برنامه‌ای گام به گام در این یک دهه برای حل بحران بنزین اندیشیده نشد. امروز هم می‌بینیم همچنان ضریب نفوذ حمل و نقل عمومی پایین است، مصرف سوخت خودروهای تولیدی بالاست و در نتیجه فشار قیمت ارزان بنزین در زندگی مردم احساس می‌شود حال آنکه می‌شد با تدابیری قیمت بنزین را با افزایش

بنزین هنوز زخم کهنه اقتصاد ایران است، نه قیمت واقعی دارد، نه مصرف منطقی و نه ساختار توزیع مناسب؛ از این رو می‌توان آن را یکی از کهنه ترین زخم‌های اقتصاد ایران تلقی کرد که گره‌اش نه با دست بلکه با دندان نیز بازشدنی نیست. از سوی دیگر، این روزها زخمه بازگشت کارت‌های سوخت، سهمیه‌بندی، تشدید مبارزه با قاچاق این فرآورده نفتی از ایران، خودکفایی در سایه منطقی شدن قیمت و... در حالی به گوش می‌رسد که مصرف این ماده سوختی در ماه‌های گذشته رکوردهای عجیب و غریبی را شکسته است.

به گزارش خبرنگاران، برخی بر این عقیده‌اند که در شرایط کنونی افزایش قیمت بنزین می‌تواند عایدی از این محل را افزایش داده و زمینه را برای اجرای طرح‌های اشتغال‌زایی و... فراهم کند این در حالی است که در مقابل عده‌ای دیگر به استناد وضعیت اقتصادی، رشد قیمت را مناسب نمی‌دانند. پیش از این نیز دولت در قالب لایحه بودجه سال جاری با هدف افزایش توان اشتغال‌زایی در ایران پیشنهاد رشد قیمت بنزین به منظور هزینه‌کرد در حوزه اشتغال‌زایی و برنامه خروج از فقر را ارائه داد که با مخالفت نمایندگان مجلس روبه‌رو شد.

**مخالفت افکار عمومی با افزایش قیمت بنزین**

در این میان، مهدی تقوی معتقد است: امروز در حالی بنزین به قیمت هزار تومان در لیتر به فروش می‌رسد که قیمت دلار در بازار آزاد اتفاقاً ۸ هزار تومان فراتر رفته است و همین امر شاید سبب شود در محاسبات آماری برخی بنزین در ایران را ارزان تلقی کنند اما در نظر گرفتن مولفه‌های دیگری چون قدرت خرید، ساختار اقتصادی و وضعیت اجتماعی و... نشان می‌دهد بنزین در ایران چندان هم ارزان نیست.

وی کشور ترکیه را برای قیاس با ایران مثال زد و گفت: در ترکیه

رکوردشکنی تاریخی در بازارهای ارز، سکه و طلا

**طغیان بازارها**

اما همزمان با این روند، بازار ارز و سکه هم در روز دوشنبه و هم روز سه‌شنبه با تحولات عجیبی رو به رو شد؛ به شکلی که قیمت هر سکه بهار آزادی (امامی) به بیش از ۳ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسید و صبح سه‌شنبه تا ۳ میلیون و ۴۱۵ تومان معامله شد. همچنین نیم سکه مرز یک میلیون و ۶۶۰ هزار تومان را رد کرد و ربع سکه ۸۴۰ هزار تومان فروخته شد، اما نکته بسیار قابل توجه درباره قیمت سکه پیش‌فروش سکه از سوی بانک مرکزی در سه ماه گذشته را با قیمت‌های امروز مقایسه کنیم تا متوجه عمق شکاف قیمتی باشیم. در پیش‌فروش سکه از سوی بانک مرکزی که در مجموع بیش از ۷ میلیون و ۷۰۰ هزار قطعه سکه به فروش رفت؛ تحویل یک ماهه یک میلیون و ۵۹۰ هزار تومان، سه ماهه یک میلیون و ۵۴۰ هزار تومان، شش ماهه یک میلیون و ۴۷۵ هزار تومان، یک ساله یک میلیون و ۳۵۰ هزار تومان و دو ساله یک میلیون و ۱۶۰ هزار تومان بود. در واقع قیمت پیش‌فروش سکه تمام (امامی) یک ماهه که به خریداران آن تحویل شده است و حدود ۷۹۹ هزار قطعه بوده است در حال حاضر

حتی از قیمت نیم سکه (یک میلیون و ۶۶۰ هزار تومان) هم پایین‌تر است و این نشان می‌دهد که سیاست‌های بانک مرکزی و پیش‌بینی‌ها نسبت به روند قیمت‌ها و بازار، اشتباهاتی بزرگ بوده است. علاوه بر اینها، قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار هم در روزهای گذشته رکوردهای تاریخی را شکسته است و در حال حاضر به قیمت ۲۷۵ هزار و ۴۰۰ تومان رسیده است؛ عددی که نشان می‌دهد قیمت طلا از عید نوروز تاکنون بیش از ۱۰۰ هزار تومان افزایش داشته است. اما در این روزهای طغیان بازارها، اوضاع بازار سرمایه و بورس در ایران خراب شده است و شاخص‌ها رو به کاهش گذاشته و به ۱۰۸ هزار واحدی رسیده است و این در حالی است که در یک ماهه گذشته شاخص بورس در ابتدا رکورد تاریخی ۱۰۰ هزار واحد را زد و به عدد ۱۱۵ هزار واحد هم رسید، ولی بعد با التهاب بازارها شروع به کاهش کرد تا اینکه هم‌اکنون به ۱۰۸ هزار واحد رسیده است. به اعتقاد کارشناسان اقتصادی، هر چند به زمان شروع دور اول تحریم‌ها نزدیک شویم، شاهد التهاب بیشتر بازار خواهیم بود و این شرایط نیازمند تصمیمات جدی دولت و مدیریت شرایط است.

دریچه

سناریوی ادغام بانک‌های نظامی تغییر کرد

در حالی قرار بود شش بانک نظامی در دو گروه ادغام و در نهایت به یک بانک تبدیل شوند که ظاهراً این تصمیم دچار تغییراتی شده و ادغام به صورت یکجا در یک بانک دولتی انجام خواهد شد. به گزارش ایستنا، در جریان تصمیم بانک مرکزی برای ساماندهی فعالیت‌های بانک و موسسات اعتباری موضوع ادغام بانک‌ها از سال گذشته به طور جدی‌تری در دستور کار قرار گرفت که در راس ساماندهی و ادغام بانک‌های نظامی قرار داشت. از حدود یک سال پیش بود که شایعاتی درباره ادغام بانک‌ها و موسسات نظامی چه آنهایی که دارای مجوز بودند و چه آنهایی که هنوز مجوزی از بانک مرکزی برای فعالیت نداشتند، مطرح شد. در ابتدا در رابطه با موسسه ثامن و بانک مهر اقتصاد با موسسه کوثر بحث‌هایی وجود داشت که با یکدیگر ادغام شوند، اما بانک مرکزی آن را تأیید نکرد تا اینکه در انتهای سال گذشته بود که فرهاد حیدری معاون نظارت بانک مرکزی - از تصمیم برای ادغام موسسه ثامن و بانک مهر اقتصاد با بانک انصار خبر داد. بر این اساس اعلام شد تا بهار سال جاری این ادغام نهایی شود که در دستور کار نیز قرار گرفت و در مدت اخیر موسسه ثامن در بانک انصار ادغام شد. هرچند که قرار بود در ادامه بانک مهر اقتصاد نیز به این دو اضافه شود، اما تاکنون این اتفاق نیفتاده است. از سوی دیگر معاون نظارت بانک مرکزی گفته بود که سه بانک دیگر حکمت، قوامین و موسسه کوثر نیز با یکدیگر ادغام شده و شش بانک نظامی به دو بانک تبدیل می‌شوند و در ادامه این دو بانک با یکدیگر ادغام و یک بانک بزرگ نظامی را تشکیل خواهند داد.

اما براساس اظهاراتی که به تازگی معاون نظارت بانک مرکزی داشته، ظاهراً این سناریو تغییر کرده و قرار است که تمامی بانک‌های نظامی در یک بانک دولتی ادغام شوند. بنابر گفته حیدری بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح در یک بانک نظامی ادغام شده و با اصلاحاتی که انجام می‌شود بانک بهتری خواهیم داشت. شنیده‌ها از این حکایت دارد که در این شرایط احتمالاً ادغام ثامن و انصار که انجام شده فعلاً پابرجا خواهد ماند و در نسوی دیگر حکمت، قوامین، کوثر و احتمالاً مهر اقتصاد در یک بانک بزرگ دولتی ادغام شده و در نهایت تمام بانک‌ها در این مجموعه گرد خواهند آمد. یعنی با این شرایط دیگر پیش‌بینی قبلی برای ادغام حکمت، قوامین و کوثر لغو می‌شود. گرچه که این موضوع احتمالات مطرح شده و ممکن خواهد بود که در نهایت دچار تغییرات دیگری شود، ولی به هر حال مسئله مورد توجه این است که بانک مرکزی بارها اطمینان داده در هر شرایطی هیچ خطری سپرده‌گذاران این بانک‌ها و موسسات را تهدید نکرده و سپرده‌های آنها از امنیت کافی برخوردار خواهد بود.

بانک مرکزی:

لیست سوم دریافت‌کنندگان ارز هفته آینده منتشر می‌شود

براساس مصوبه ستاد اقتصادی دولت در جلسه روز یکشنبه ۳۱ تیرماه امسال مقرر شد فهرست کامل دریافت‌کنندگان ارز به نرخ رسمی طی هفته آینده توسط بانک مرکزی منتشر شود. در این زمینه، مهدی کسراپی پور، مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی گفت: در جلسه روز یکشنبه که به ریاست معاون اول رئیس جمهوری برگزار شد، موضوع انتشار فهرست کامل دریافت‌کنندگان ارز به نرخ رسمی مطرح و در نهایت مقرر شد این فهرست مطابق با مصوبه ستاد اقتصادی دولت در هفته آینده توسط بانک مرکزی اطلاع‌رسانی شود. بنابر اعلام بانک مرکزی، کسراپی پور، با بیان این موضوع که تاکنون در دو مرحله فهرست دریافت‌کنندگان ارز به نرخ رسمی از طریق وب‌سایت بانک مرکزی منتشر شده است، افزود: بانک مرکزی صرفاً براساس ثبت سفارش‌های انجام‌شده و تأیید دستگاه‌های متولی نسبت به تخصیص ارز و متناسب با اولویت مربوطه به تأمین ارز مورد نیاز اقدام می‌کند و درخصوص نام و حوزه فعالیت شرکت واردکننده، نوع کالا و خدمت و گروه‌بندی آن دخالتی ندارد. طبق اعلام بانک مرکزی، مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی این بانک با اعلام آمادگی بانک مرکزی برای همکاری با دستگاه‌های اجرایی درخصوص انتشار فهرست کامل دریافت‌کنندگان ارز رسمی این ارز هم گفته که بانک مرکزی تاکنون در چارچوب قانون با دستگاه‌های متولی به منظور انتشار فهرست دریافت‌کنندگان ارز رسمی و تقاضای نهادهای نظارتی به منظور ارائه اطلاعات مورد نیاز همکاری لازم را به عمل آورده است. باید یادآور شد که انتشار لیست دریافت‌کنندگان ارزی در سیاست جدید ارزی که از ۲۱ فروردین‌ماه به اجرا درآمده است با دستور رئیس جمهوری به دستگاه‌های ذی‌ربط یعنی بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت انجام می‌شود. بانک مرکزی تاکنون دو لیست با مجموع ۳ میلیارد دلار از اسامی دریافت‌کنندگان ارز دولتی را منتشر کرده و حدود ۹ میلیارد دلار دیگر آن در ابهام باقی‌مانده است. وزارت صمت تأکید دارد که این لیست را باید بانک مرکزی منتشر کند.

تحقیق و تفحص از ارز دولتی در مجلس کلید خورد

یک عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی از تقدیم تقاضای تحقیق و تفحص از ارز دولتی به هیات رئیسه مجلس خبر داد. سیدفرید موسوی در گفت‌وگو با ایستنا، با بیان اینکه «تا تاریخ ۱۴ تیرماه ۱۲.۵ میلیارد دلار ارز تخصیص یافته است»، گفت: از این میان ۲.۵ میلیارد دلار آن مربوط به کالاهای اساسی و کمتر از یک میلیون دلار برای دارو بوده که داروهای انسانی و حیوانی هم هر دو در این طبقه می‌گنجد اما مابقی آن کالاهایی است که در شرایط عادی هم مورد نیاز کشور نباشد. وی ادامه داد: بر همین اساس ما تقاضای تحقیق و تفحصی را با همکاران تقدیم مجلس کردیم تا ببینیم چه میزان صادرات بوده، چه میزان مشمول اظهار در سامانه نیما بوده است؟ میزان ارزی که از طریق سامانه نیما عرضه شده و چه سازوکاری به درخواست‌کنندگان ارائه شده؟ به چه کالاها و اشخاص حقیقی و حقوقی اختصاص یافته و با چه سازوکاری نظارت می‌شود تا کالا با قیمت مناسب به دست مصرف‌کننده برسد و چه میزان کالا به کشور وارد شده است. موسوی همچنین گفت که تقاضای تحقیق و تفحص پس از تقدیم به هیات رئیسه به کمیسیون اقتصادی مجلس ارجاع می‌شود.



از بازداشت مدیر سازمان توسعه تجارت تا احضار مدیرعامل شستا

آخرین خبرهای داغ سخنگوی قوه قضاییه

پرونده‌شان یا در مرحله تحقیقات ابتدایی است یا در اختیار بازرس قرار دارد و پیگیری‌ها در مورد آنها ادامه دارد.

محسنی‌اژه‌ای در ادامه به واردات موبایل اشاره کرد و گفت: حدود ۴۰ شرکت در این زمینه شناسایی شده و برخی از آنها نیز تخلف خود را پذیرفتند. همچنین به شکل رندومی و با دستور قضایی از برخی از این شرکت‌ها و فروشندگان تحقیق شده و مشخص شد که برخی از آنها برای محصولات خود فاکتور صوری صادر کرده‌اند و افرادی که فاکتور برای‌شان صادر شده اصلاً اطلاعی از آن نداشتند.

احضار مدیرعامل شستا

وی همچنین از بررسی و تحقیق از شرکت‌های وابسته به شستا خبر داد و گفت: مدیرعامل شستا نیز احضار شده و مورد تحقیق قرار گرفت، او نسبت به برخی موارد بی‌اطلاع بود، اما قول داد که در این زمینه تحقیق کند. از طرف دیگر ما به تحقیقات وی اکتفا نخواهیم کرد و خودمان نیز بررسی‌های مان را انجام خواهیم داد. در زمینه واردات تلفن همراه نیز باید این موارد در سامانه‌ای به نام نیما به ثبت می‌رسید اما بخش قابل توجهی از این موارد در این سامانه به ثبت نرسیده است.

پرونده سلطان سکه

معاون اول قوه قضاییه به پرونده وحید مظلومین که در رسانه‌ها به سلطان سکه مشهور است، اشاره کرد و گفت: این فرد در سال ۹۱ و ۹۲ به دلیل همین موضوعات و تخلفات به همراه گروهی که بیش از ۱۵ عضو داشت، شناسایی و به اتهام اخلاق در نظام پولی و ارزی کشور دستگیر و به دادسرا معرفی شد. این فرد که اتهامش نیز محرز است با درخواست اشد مجازات روبرو شده و به دادگاه رفت اما همان موقع بانک مرکزی نامه‌ای رسمی زد و اعلام کرد که این فرد عامل بانک مرکزی بوده و او را مورد تأیید قرار داد.

به گفته محسنی‌اژه‌ای، فردی که در کار ارز بود از سوی ناجا دستگیر شد، اما وزارت اطلاعات و بانک مرکزی گفتند که این فرد مرتبط به ما بوده و بانک مرکزی حتی اعلام کرد که هر کاری این فرد انجام داده با نظر ما بوده است. بازپرس با توجه به درخواست بانک مرکزی او را با قرار وثیقه آزاد کرد اما در ادامه تحقیقات مشخص شد که این فرد تخلفاتی داشته و بنابراین دوباره بازداشت شد. حالا کسی که از ناحیه بانک مرکزی آمده و اقدام به عرضه دلار در بازار کرده است آیا نباید ارز را با قیمتی کمتر از آنچه که در بازار وجود دارد عرضه کرده یا حداقل به همان قیمت بفروشد؟ آیا اینکه این ارز را با قیمت بالاتر بفروشد سبب کنترل بازار می‌شود یا اخلاق در بازار و افزایش قیمت‌ها؟ ما در این زمینه در حال تحقیق از بانک مرکزی هستیم تا ببینیم آیا حالا که معتقد است فعالیت این فرد تحت نظر آنان بوده، آیا از این فعالیت‌ها نیز مطلع بوده‌اند؟

محسنی‌اژه‌ای در پاسخ به اینکه آیا برای بانک مرکزی پرونده‌ای در این خصوص تشکیل شده یا خیر، گفت: اگر منظور پرونده کیفری است که چنین پرونده‌ای تشکیل نشده، اما پرونده تحقیقی در حال رسیدگی است.

بازداشت چند دلال با ۱۸۰۰ کارت ملی

همچنین دادستان تهران در نشست خبری که با حضور معاون اول قوه قضاییه و جانشین فرمانده ناجا در مقر پلیس آگاهی تهران برگزار شد، از بازداشت چند دلال با ۱۸۰۰ کارت ملی خبر داد و گفت: طبق گزارش پلیس ۱۲۰۰ تا ۱۸۰۰ کارت ملی توسط این افراد مورد استفاده قرار گرفته است و تاکنون از تعدادی صرافان و دلالان تحقیق به عمل آمده است.

به گزارش ایستنا، عباس جعفری دولت‌آبادی با اشاره به اینکه ریشه‌های شکل‌گیری پرونده‌های فساد، به تصمیمات مسئولان دستگاه‌های اجرایی برمی‌گردد، گفت: این موارد خارج از اراده دستگاه قضایی است

و نمونه‌های آن را در حوزه سکه، واردات کالا، ارز و خودروهای وارداتی شاهد بودیم.

وی درخصوص افزایش قیمت سکه، به تصمیم دولت دائر به ورود ۷ میلیون و ۶۰۰ هزار سکه طلا به بازار اشاره کرد و بیرامون تأثیر این اقدام در وضعیت بازار سکه ادامه داد: دولت تصمیم گرفت سکه طلا وارد بازار کند که از آرامش نسبی برخوردار بود و این اقدام، مراجعه افراد را برای خرید سکه در پی داشت. قوه قضاییه در این تصمیم نقش نداشته و این اقدام دولت که با هدف مهار نقدینگی بوده است که تأثیر معکوس گذاشت؛ به گونه‌ای که برخی افراد با پس‌اندازهای نقدی و حتی فروش املاک خود به بازار سکه روی آوردند. در حال حاضر هم توزیع آن و همچنین جلوگیری از تحویل سکه‌ها آسیب‌هایی به دنبال خواهد داشت.

جعفری دولت‌آبادی درباره استدلال دولت در تزییق ارز به بازار، با اشاره به اینکه در شش ماهه دوم سال گذشته، ۱۸ میلیارد دلار ارز مداخله‌ای به بازار تزییق شد، در آثار این اقدام اظهار داشت: متأسفانه هرچه ارز به بازار تزییق شد، توسط دلالان ارز جمع‌آوری می‌شد و لذا دولت به سمت تکنرخی کردن ارز حرکت کرد که نتیجه آن، افزایش ثبت سفارش‌ها برای ورود کالاهای خارجی تا مرز ۳۰ میلیارد تومان تا ۲۳ تیرماه سال جاری بود. همچنین عدم نظارت وزارت صمت، معدن و تجارت بر واقعی بودن ثبت سفارش‌ها، موجب شد کالاهای وارد شده بر خلاف کالایی باشد که ثبت سفارش شده و با مورد نیاز کشور بود و این اقدامات در جهت دریافت ارز بیشتر از دولت بوده است.

دادستان تهران به عنوان نمونه، ثبت سفارش برای ورود گوشی تلفن همراه را مورد توجه قرار داد و با اشاره به اینکه واردکنندگان با دریافت ارز ۴۲۰۰ تومانی، گوشی را براساس نرخ ۸۰۰۰ تومان و بیشتر به دست مردم رساندند و در این راستا با تاسیس و ثبت شرکت‌های بعضاً غیرفعال و ارائه فاکتورهای جعلی، سود کلانی به‌دست آوردند. وی افزود: هدف دولت کاهش تقاضای ارز بود و مثال‌های پیش‌گفته موید این ادعا است که پرونده‌های فساد در بستر برخی تصمیمات دستگاه‌های دولتی شکل می‌گیرند.

بازداشت یک دلال به اتهام خرید و فروش ارز غیرمجاز

جعفری دولت‌آبادی به عنوان نمونه، به یک پرونده ارزی اشاره کرد و افزود: براساس گزارش پلیس و بررسی‌های دادستانی، دلالان و تعدادی از صرافان براساس کارت‌های ملی افراد و به نام آنان ارز دولتی دریافت کرده و سپس به نرخ آزاد فروخته‌اند و حساب گزارش پلیس ۱۲۰۰ تا ۱۸۰۰ کارت ملی توسط این افراد مورد استفاده قرار گرفته است که تاکنون از تعدادی صرافان و دلالان تحقیق به عمل آمده است. طبق تحقیقات انجام‌شده در قبال وجوه کلانی که نصیب دلالان و صرافان شد، وجوه اندکی به دارندگان کارت‌های ملی پرداخت شده است. برای مثال در یک مورد، دلالی با استفاده از ۱۵ فقره کارت ملی دیگران ۶۰۰۰۰۰۰۰ دلار ارز دریافتی از این طریق را در بازار آزاد فروخته اما ۳ میلیون تومان به عنوان حق‌الزحمه به دارندگان کارت‌ها پرداخت کرده است.

**قابل توجه سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری مشترک اندیشه فردا**  
طبق تصمیمات مجمع صندوق در تاریخ ۱۳۹۷/۰۴/۲۴ و ۱۳۹۷/۰۴/۲۴ تأییدیه سازمان بورس و اوراق بهادار، مفاد تبصره ۱ ماده ۱۷ و ۱۹ اساسنامه صندوق، همچنین مفاد بند ۱۰-۱۳ امیدنامه صندوق مبنی بر هزینه‌های برگزاری مجامع صندوق تغییر یافت. برای آگاهی از جزئیات بیشتر به وب سایت [www.andishefardafunc.com](http://www.andishefardafunc.com) مراجعه فرمایید.

سیمانی ها در کانون توجه بورس بازارها

# عقب‌گرد ۲۶۳ واحدی شاخص کل بورس



معامله‌گران بورس تهران روز سه‌شنبه در حالی شاهد افزایش عرضه سهام از سوی اغلب معامله‌گران همزمان با نوسان شدید ارز در بازار غیررسمی بودند که گروه سیمانی‌ها با توجه به خبرهای جدید در این گروه در کانون توجه بورس‌بازها قرار گرفتند؛ بازاری که از شر نوسان بازارهای غیرمستقل نمی‌داند چه کند.

به گزارش فارس، شاخص کل قیمت و بازده نقدی بورس اوراق بهادار تهران (تدبیکس) در پایان معاملات روز سه‌شنبه ۲۷ تیرماه ۹۷ با کاهش ۲۶۳ واحدی به رقم ۱۰۸ هزار و ۳۹۵ واحد رسید. شاخص کل هم وزن اما با کاهش ۱۲ واحدی عدد ۱۸ هزار و ۲۷۰ واحد را به نمایش گذاشت.

شاخص سهام آزاد شناور نیز با کاهش ۳۸۶ واحدی به رقم ۱۱۷ هزار و ۳۸۷ واحد دست یافت. شاخص بازار اول اما در حالی با کاهش ۱۳۷ واحدی به رقم ۷۸ هزار و ۴۹۲ واحد دست یافت که شاخص بازار دوم با کاهش ۷۹۱ واحدی عدد ۲۲۲ هزار و ۳۸۵ واحد را به نمایش گذاشت. همچنین شاخص کل فرابورس (ایفکس) نیز بدون کاهش چندانی روی رقم یک هزار و ۲۱۸ واحد متوقف شد.

بر اساس این گزارش، معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های سایپا با ۷۷ واحد، تاپیکو با ۷۱ واحد و فولاد خوزستان با ۶۹ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را بر برآورد شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل، معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های نفت سپاهان با ۳۷ واحد، ملی صنایع مس ایران با ۳۲ واحد و پتروشیمی فنائوران با ۲۹ واحد افزایش، بیشترین تأثیر مثبت

را در محاسبه این نماگر به دوش کشیدند.

به گزارش فارس، ارزش کل معاملات بورس تهران در حالی به بیش از ۲۷۰ میلیارد تومان نمایش داده شد که ناشی از دست به دست شدن بیش از یک میلیارد و ۱۰۹ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۸۱ هزار و ۶۱۷ نوبت داد و ستد بود.

طی معاملات این روز، نماد معاملاتی شرکت‌های عمران و توسعه فارس، شیرین دارو، کرین ایران، فرآورده‌های غذایی و قند چهارمحال، نفت سپاهان، از سوی ناظر بازار سهام متوقف و در مقابل نماد معاملاتی شرکت‌های گسترش نفت و گاز پارسیان، بین‌المللی محصولات پارس، سخت آژند، کرین ایران، نفت سپاهان، پتروشیمی مارون، گسترش نفت و گاز پارسیان، گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی و گردشگری ایران، حمل و نقل بین‌المللی خلیج فارس، تأمین ماسه ریخته‌گری، بانک کارآفرین، بانک اقتصاد نوین، کارخانجات ایران مرینوس، لبنیات کالبر، مهندس حمل و نقل پتروشیمی، سایپا، ذوب‌آهن اصفهان، مواد اولیه دارویی البرز پالک، صنایع فولادی آلیاژی یزد، اعتباری کوثر مرکزی، بازگشایی شدند.

در بازار ۲ بورس تهران نیز که به معاملات درون‌گروهی سهامداران عمده اختصاص دارد کمتر از ۴۷ میلیون سهم فولاد مبارکه اصفهان به ارزش بیش از ۱۶۵ میلیارد تومان به کدشای درون‌گروهی سهامدار عمده انتقال یافت، در صنایع پتروشیمی خلیج، آرس ۱۳۵ میلیون سهم به ارزش بیش از ۸ میلیارد تومان به کدشای درون‌گروهی سهامدار عمده انتقال یافت. همچنین در ملی صنایع

مس ایران ۱۲ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳ میلیارد تومان با معاملات انتقالی روبه‌رو بود. همین وضعیت در سیمان کرمان با جای‌جایی ۷۵ میلیون سهم به ارزش کمتر از ۲ میلیارد تومان از سوی سهامدار عمده تکرار شد. در گسترش سرمایه‌گذاری ایرانیان نیز بیش از ۵۵ میلیون سهم به ارزش کمتر از ۱۵ میلیارد تومان کد به کد شد. ۵۵ میلیون سهم گسترش نفت و گاز پارسیان به ارزش کمتر از ۱۵ میلیارد تومان با معاملات انتقالی از سوی سهامدار عمده همراه بود. همچنین بیش از ۵ میلیون سهم سرمایه‌گذاری دارویی تأمین به ارزش بیش از ۲ میلیارد تومان به کدشای انتقالی سهامدار عمده جای‌جا شد. ۵ میلیون سهم سیمان هگمتان اما به ارزش کمتر از یک میلیارد تومان با معاملات انتقالی میان سهامداران عمده روبه‌رو شد و در فولاد خوزستان نیز بیش از ۴ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۵ میلیارد تومان به کدشای درون‌گروهی سهامدار عمده انتقال یافت.

بر اساس این گزارش، بازار سهام در حالی با معاملات کم‌حجم و رخوت‌آوری در اغلب نمادهای معاملاتی به جز در معاملات حق تقدم خرید سهام روبه‌رو بود که نوسان شدید رو به بالای بازار غیرمستقل ارز و تداوم نگرانی‌ها از بابت دورنمای استراتژی سرمایه‌گذاران باعث شده تا بورس تهران نیز با تداوم ابهام از آینده و غلبه عرضه بر تقاضای سهام در اغلب نمادهای معاملاتی مواجه باشد؛ بازاری که علاوه بر نوسان دوباره بازار ارز و احتمال ترمیم کابینه به دنبال رصد خبرها در حوزه سیاست خارجی است.

انرژی نیز فراهم است. تاکنون با بانک مرکزی و وزارتخانه‌های نفت و وزارت امور اقتصادی و دارایی مذاکره و مکاتبه‌هایی در را این باره انجام داده‌ایم.

علی‌کارد، مدیرعامل شرکت ملی نفت نیز درباره عرضه نفت خام نفت خام است، آغاز خواهیم کرد. اما مسایلی وجود دارد که باید رفع شود، از جمله بر اساس قانون، پول حاصل از فروش این اقلام باید به حساب بانک مرکزی واریز شود. بانک مرکزی اعلام کرده است که شرکت سپرده‌گذاری مرکزی بورس را قبول ندارد، زیرا نمی‌شود به نهادی که غیردولتی و خصوصی است، پول واریز کنیم. البته شرکت ملی نفت، بانک مرکزی و سازمان بورس در حال بررسی این موضوع و رفع موانع هستند.

اما با تمام این اظهارات هنوز در عرضه نفت خام در بورس تردیدها و موانعی وجود دارد ولی ظاهراً تلاش‌ها به سمتی است که نفت خام در بورس انرژی عرضه شود.

## اما و اگرهای عرضه نفت خام در بورس

را همزمان شروع کردیم و این محصول برای مصرف پالایشگاه‌های کوچک داخلی مناسب‌تر بود آنها خوراکشان را از این میعانان تأمین کردند. پیش‌بینی می‌کنم عرضه نفت خام در بورس ابتدا با حجم‌های محدود شروع شده و بعد از تجربه سازوکارهای مختلف خریدار و فروشنده نیز وارد بازار می‌شوند.

حسینی گفت: فروش نفت خام در انحصار شرکت ملی نفت است و تمام خریداران حقوقی که تاییده‌های اول خود را از شرکت ملی نفت دریافت کنند و کد معاملاتی بگیرند، می‌توانند وارد معاملات نفت خام شوند.

در این مورد، رئیس سازمان بورس نیز به تازگی گفته که عرضه نفت کوره و سایر فرآورده‌های نفتی در بورس انرژی از مدت‌ها پیش در حال انجام بوده، بنابراین فروش نفت خام در بورس انرژی نیز امکان‌پذیر است.

شاپور محمدی همچنین اظهار کرده که همانند قراردادهای معاملات آتی سکه، امکان انجام معاملات آتی (غیرنقدی) نفت خام در بورس

بعد از اینکه معاون رئیس‌جمهوری اعلام کرد که نفت خام قرار است در بورس عرضه شود مسئولان بورسی می‌گویند سازوکار عرضه نفت خام در بورس فراهم است اما تردیدهایی هم در این مورد وجود دارد. به گزارش ایسنا، چندی پیش اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری درباره نحوه فروش نفت ایران در دوران تحریم گفت که نفت خام ایران در بورس داخلی عرضه خواهد شد تا بخش خصوصی، شفاف نفت بخرد و صادر کند. برنامه ما این است که در کاهش فروش نفت خود، حتما کاری کنیم که آمریکایی‌ها را به شکست بکشانیم. این در دولت و وزارت نفت برنامه‌ریزی شده است و مطمئنیم که نفت را در حد نیاز خواهیم فروخت.

بعد از این اظهارات جهانگیری، سید علی حسینی، مدیرعامل بورس انرژی گفت: تا به حال نفت خام در بورس انرژی عرضه نشده است، فقط در مقطعی در سال ۱۳۹۳ در حجم‌های بسیار کم برای پالایشگاه‌های کوچک داخل کشور که عددهش بسیار کم بود صورت گرفته بود.

وی ادامه داد: با توجه به اینکه در بورس انرژی عرضه میعانان گازی

## بورس کالا

### معامله بیش از ۶۹ هزار میلیارد ریال انواع کالا

تالارهای مختلف بورس کالای ایران طی تیرماه سال ۹۷ شاهد معامله بیش از ۲ میلیون و ۵۲۱ هزار تن انواع کالا به ارزش بیش از ۶۹ هزار میلیارد ریال بود. به گزارش «کالاخبر»، طی ماه گذشته تالار محصولات کشاورزی شاهد معامله بیش از ۱۷۶ هزار و ۹۸۲ تن انواع محصول به ارزش ۲ هزار و ۶۷۴ میلیارد ریال بود. بر این اساس در این تالار ۵ تن و ۴۰۵ کیلوگرم زعفران، ۷۲ هزار قطعه جوجه یک‌روزه، ۱۲۶ هزار و ۲۶۰ تن گندم، ۲۴ هزار و ۳۵ تن شکر، ۶ هزار تن روغن خام، ۶۰۰ تن دانه‌های روغنی و ۱۰ تن خرما طی ماه مذکور به فروش رسید. این گزارش حاکی است، تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران نیز در ماهی که گذشت شاهد معامله افزون بر یک‌میلیون و ۴۹۱ هزار تن انواع کالا به ارزش بیش از ۳۷ هزار و ۳۰۹ میلیارد ریال در دو بخش داخلی و صادراتی بود. در این تالار بالغ بر ۳۸۱ هزار و ۹۰۲ تن انواع قیر، ۲۹۵ هزار و ۸۴۰ تن انواع مواد پلیمری و ۱۵۰ هزار و ۹۶۶ تن مواد شیمیایی معامله شد. از دیگر کالاهای معامله شده در این تالار می‌توان به دادوستد ۵۲۰ هزار تن و کبوم باتوم، ۹۳ هزار تن لوب کات، ۳۹ هزار و ۸۴۸ تن گورگرد، ۵ هزار و ۷۷۲ تن عایق رطوبتی، ۱۴۰ تن گازها و خوراکی‌ها، ۲ هزار تن سلاپس واکس و یکس هزار و ۲۱۹ تن روغن اشاره کرد. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالا نیز در تیرماه شاهد معامله ۸۴۱ هزار و ۹۷۴ تن انواع کالا به ارزش ۲۸ هزار و ۹۴۷ میلیارد ریال بود. در این تالار ۷۷۴ هزار و ۱۲۲ تن انواع فولاد، ۲۵ هزار و ۲۲۵ تن انواع مس، ۳ هزار و ۶۵۰ تن روی، ۵۶۰ تن کنسانتره مولیبدن، ۵۷ تن کنسانتره، ۱۰ هزار تن آلومینیوم، ۲ هزار تن سیمان، ۱۵ هزار تن آهن اسفنجی، ۲۵ کیلوگرم شمش طلا و ۱۵ هزار تن سنگ آهن از سوی مشتریان خریداری شد. بازار فرعی بورس کالا نیز طی مدت مذکور معامله ۳۳۴ تن محصول معدنی، ۴ هزار و ۵۵ تن انواع محصول کشاورزی و ۵۴۰ تن ضایعات فلزی را تجربه کرد.

### صادرات سنگ آهن از مرز ۵ میلیارد دلار گذشت

ارزش صادرات سنگ آهن ایران در دوره پنج ساله ۱۳۹۲ تا پایان ۱۳۹۶ که ۵ میلیارد و ۷۳ میلیون دلار رسید که متوسط سالیانه آن بیش از یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار می‌شود. به گزارش ایرنا، آمارها نشان می‌دهد در سال‌های ۹۴-۱۳۹۳ ارزش صادرات سنگ آهن کشور به ترتیب یک میلیارد و ۱۱۵ میلیون دلار و ۵۲۲ میلیون دلار ثبت شد. جدول‌های آماری گمرک جمهوری اسلامی ایران نشان می‌دهد که سال گذشته ارزش صادرات سنگ آهن به یک میلیارد و ۷۲ میلیون دلار رسید و در مقایسه با سال ۱۳۹۵ که ۸۱۷ میلیون دلار بود، رشد بیش از ۳۱۰ درصدی داشت. ارزش صادرات سنگ آهن در سال ۱۳۹۲ تا بیش از یک میلیارد و ۵۴۷ میلیون دلار بود و نسبت به سال ۱۳۹۱ که ۹۱۷ میلیون دلار ثبت شده بود، رشد ۶۹ درصدی را از آن خود کرد. بنابر داده‌های مورد بررسی، بیشترین رشد صادرات در دوره یادشده مربوط به سال ۱۳۹۲ نسبت به عملکرد سال ۳۹۱ است که ۶۹ درصد رشد تحقق یافت و بیشترین کاهش نیز در سال ۱۳۹۴ در مقایسه با ۱۳۹۳ رخ داد که افت ۵۳ درصدی را نشان می‌دهد. در سال ۱۳۹۲ بیش از ۳۰ درصد کل صادرات پنج‌ساله صورت گرفت.

#### سهم ۱۵ درصدی از کل صادرات

مقایسه جداول آماری در زمینه صادرات سنگ آهن در سال گذشته میلادی (۲۰۱۷) نشان می‌دهد استرالیا با صدور ۴۹ میلیارد دلار و سهم ۵۲ درصدی از کل صادرات، رتبه نخست را به خود اختصاص داد. برزیل و آفریقای جنوبی به ترتیب با ۱۹ میلیارد و ۵ میلیارد دلار در رده‌های بعدی قرار گرفتند. کانادا و اوکراین به ترتیب ۴ و ۳ درصد از کل صادرات این ماده معدنی را در سال ۲۰۱۷ از آن خود ساختند. ارزش صادرات سنگ آهن ایران در سال یاد شده یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار بود که سهم ۱۵ درصدی از کل صادرات را در این بخش به خود اختصاص داد.

#### چین نخستین خریدار سنگ آهن ایران

بر پایه آمارهای مورد بررسی، چین در سال ۱۳۹۶ بیش از یک میلیارد و ۴۳ میلیون دلار از سنگ آهن صادراتی ایران را جذب کرد. این میزان در واقع افزون بر ۹۷ درصد صادرات این بخش محسوب می‌شود. بقیه سنگ آهن صادراتی ایران نیز رهسپار عراق، هند، روسیه، افغانستان و... شد.

## آگهی مزایده عمومی

شهرداری شهر قدس در نظر دارد نسبت به فروش ۵ دستگاه خودرو فرسوده آتش نشانی شامل سه دستگاه خودرو نیسان وانت ، یک دستگاه بنز مدل ۹۱۱ و یک دستگاه کامیون بادسان بر اساس قیمت کارشناسی واز طریق مزایده عمومی اقدام نماید.

مقتضیان می توانند ظرف مدت ۱۰ روز کاری از تاریخ چاپ نوبت دوم آگهی که به فاصله یک هفته از نوبت اول چاپ خواهد شد با مراجعه به امور قراردادهای شهرداری واقع در: شهر قدس، بلوار انقلاب اسلامی ساختمان مرکزی شهرداری شهر قدس، طبقه دوم نسبت به دریافت و تحویل اوراق مزایده اقدام نمایند.

- خرید اوراق مزایده به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال قابل واریز به حساب ۱۰۵۷۰۸۲۹۸۰۰۰ بانک ملی شعبه شهر قدس

- سپرده شرکت در مزایده معادل ۰.۵٪ قیمت پایه کارشناسی می باشد.

- سپرده نفرات اول تا سوم تا زمان انعقاد قرارداد مسترد نمی گردد.

- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادها مختار است.

- هزینه آگهی به عهده برنده مزایده است.

- سایر جزئیات در اسناد مزایده قید گردیده است .

روابط عمومی شهرداری شهر قدس

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷-۰۷-۲۵  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷-۰۸-۰۲

۴۵۰

## مشکل واحدهای تولیدی صرفاً نقدینگی نیست



خرید برگ سبز چای از ۷۴ هزارتن فراتر رفت  
**پرداخت ۶۶ درصد مطالبات چایکاران**

رئیس سازمان چای گفت که تاکنون بیش از ۷۴ هزارتن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۱۵۷ میلیارد تومان از چایکاران خریداری شده است.

حبیب جهان ساز در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت خرید تضمینی برگ سبز چای اظهار کرد: براساس آخرین آمار بیش از ۷۴ هزارتن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۱۵۷ میلیارد تومان از چایکاران خریداری شده است.

وی از پرداخت ۶۶ درصدی مطالبات چایکاران خبر داد و گفت: تاکنون ۱۰۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان از مطالبات به حساب چایکاران واریز شده است.

جهان ساز با بیان اینکه بهای چین اول برگ سبز چای به طور کامل با چایکاران تسویه حساب شده است، افزود: با توجه به نگاه خاص دولت به حمایت از تولید داخل و برنامه ریزی سازمان مدیریت انتظار می رود تخصیص اعتبار به موقع انجام شود تا بتوانیم به مرور مطالبات چایکاران را پرداخت کنیم.

رئیس سازمان چای با اشاره به اینکه برداشت چین دوم برگ سبز چای طی چند روز آینده به پایان خواهد رسید، بیان کرد: تاکنون میزان برداشت برگ سبز چای نسبت به مدت مشابه سال قبل ناشی از شرایط اقلیمی، خشکسالی و سرمای دیررس بهاره ۵ تا ۶ درصد کاهش داشته است که انتظار می رود این میزان در صورت وقوع بارش های مناسب در چین سوم بهره برداری جبران شود. وی در پایان با بیان اینکه ۱۵۱ کارخانه چای سازی مشغول خرید برگ سبز چای هستند، تصریح کرد: تاکنون ۱۶ هزار و ۲۰۰ تن چای خشک از این میزان برگ سبز خریداری شده است. استحصال شده است و پیش بینی می شود این میزان تا پایان فصل به ۲۵ هزارتن برسد.

عملکرد معکوس بازار ثانویه ارز

### انتفاع صادرکنندگان و ادامه بی ثباتی بازار

بررسی ها نشان می دهد با آغاز به کار بازار ثانویه التهابات بازار ارز افزایش یافته و هم اکنون نرخ دلار بازار قاچاق در کانال ۸۲۰۰ تومان قرار گرفته، این موضوع تنها منافع برخی صادرکنندگان را تأمین کرده است.

به گزارش تسنیم، در روزهای اخیر هرچند بازار ثانویه ارزی با تبلیغات فراوان از سوی برخی صادرکنندگان آغاز به کار کرده است، اما بررسی های میدانی نشان می دهد این بازار نتوانسته در تثبیت نرخ ارز و کاهش آن در بازار فیزیکی مؤثر باشد. برخی از طرفداران شکل گیری این بازار معتقد بودند با ایجاد بازار ثانویه ارزی می توان از مسائل حاشیهای در خصوص ارز که منجر به ایجاد یک جو روانی در رابطه با قیمت نرخ ارز شده بود، جلوگیری کرد و آن را بین برد.

به طور کلی شواهد نشان می دهد در شرایط فعلی صادرکنندگانی که از ارائه ارز صادراتی در سامانه نیما معاف شده اند از بازار ثانویه استقبال کرده اند، این در حالی است که بسیاری از واحدهای پتروشیمی برای ورود به این بازار تلاش هایی را آغاز کرده اند. به هر صورت در زمانی که عمق این بازار که عملاً کارایی لازم را در کنترل قیمت ارز نداشته افزایش یابد، ورود دلارهای صادراتی پتروشیمی ها و فولادی ها با وجود ابلاغ محدودیت دوماهه، به سامانه نیما با وقفه بیشتری روبه رو می شود.

طبق گزارشی که جندی پیش از سوی خبرگزاری تسنیم منتشر شد، مشخص شده که صادرکنندگان پتروشیمی از ۳۵ میلیارد دلار درآمد ارزی تنها ۱۵۰۰ میلیارد یورو را به سامانه نیما ارائه کرده اند، در این بین یادآوری نامه سه تن از نمایندگان مجلس شورای اسلامی به رئیس جمهور در خصوص افزایش دامنه دربرگیری بازار ثانویه قابل توجه است.

موضوع انتفاع صادرکنندگان از بازار ثانویه ارزی زمانی جالب می شود که یکی از مدیران استانی وزارت صنعت نیز به این موضوع اشاره می کند، علیرضایی معتقد است: به طور کلی افزایش قیمت ارز تأثیر بسزایی بر صادرات دارد، اما علاقه مندیم که نرخ ارز به یک قیمت واقعی برسد تا اینکه بتوانیم صادرات پایدارتری داشته باشیم.

حالا باید منتظر ماند و اثرات آتی بازار ثانویه را مشاهده کرد آیا در نهایت شاهد افزایش قیمت رسمی کالاها و وارداتی گروه سوم خواهیم بود یا پتروشیمی ها و فولادی ها به واریز ارز صادراتی به سامانه نیما رضایت خواهند داد.

### اولین ایکسری کامیونی پرسرعت تولید داخل به بهره برداری رسید

اولین ایکسری کامیونی پرسرعت تولید داخل با حضور رئیس کل گمرک ایران در گمرک بازرگان به بهره برداری رسید. به گزارش تسنیم به نقل از روابط عمومی گمرک ایران، این ایکسری کامیونی پیشرفته در وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح ساخته شده و قرار است چهار دستگاه دیگر نیز به زودی تحویل گمرک گردد.

گمرک ایران پیرو فرمایشات مقام معظم رهبری در رابطه با تجهیز گمرکات به دستگاه های کنترلی ساخت داخل، سفارش ساخت پنج دستگاه ایکسری کامیونی را به تولیدکنندگان داخلی داد که با حمایت ها و پشتیبانی مالی گمرک ایران اولین دستگاه ایکسری کامیونی تولید داخل به بهره برداری رسید.

گمرک بازرگان پیش از این مجهز به یک دستگاه ایکسری کامیونی بود و با بهره برداری از ایکسری جدید، گمرک بازرگان دو دستگاه ایکسری کامیونی کنترل های گمرکی را انجام خواهد داد. این گزارش می افزاید: هم اکنون گمرکات مهم کشور مجهز به دستگاه های کنترلی ایکسری هستند و تجهیزات ایکسری گمرک طی سال های اخیر به چهار برابر افزایش پیدا کرده است. ایکسری گمرک بازرگان سومین دستگاه ایکسری کامیونی است که در سال جاری در گمرکات کشور راه اندازی و به بهره برداری می رسد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان ایلام با بیان اینکه هرچه جلسات ستاد تسهیل و رفع موانع تولید و اقتصاد مقاومتی بیشتر باشد، مشکلات تعداد بیشتری واحد تولیدی بررسی می شود، گفت: ۷۰ درصد مصوبات ستاد تسهیل استان اجرا شده است.

مهندس «یارالله نصیری» در نشست خبری در پاسخ به این سوال ایسنا که عمده ترین مشکل واحدهای تولیدی که در ستاد تسهیل مطرح و بررسی می شوند، چیست؟ اظهار کرد: مشکل واحدهای تولیدی استان تنها نقدینگی نیست بلکه در زمینه های دیگر مانند تکنولوژی، تأمین اجتماعی، ماشین آلات و بازاریابی مشکل دارند که در این جلسات بررسی می شود. وی با بیان اینکه حضور همه مدیران متولی در این جلسات روند حل مشکلات را تسریع می کند، گفت: در هر جلسه ای به طور میانگین مشکلات حدود چهار واحد تولیدی بررسی و جهت حل مشکلات بندهایی به تصویب می رسد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان ایلام تصریح کرد: از ابتدای امسال ستاد تسهیل بیش از ۱۸۴ مصوبه داشته است که ۷۰ درصد این تصمیمات اجرایی شده و از ۳۰ درصد باقیمانده نزدیک ۲۵ درصد در دست اجرا است و برای اجرای ۵ درصد باقیمانده مانع

وجود دارد. نصیری در پاسخ به سوال دیگر یکی از رسانه های استان درباره تعداد زیاد جلسات اقتصاد مقاومتی گفت: ۸۵ درصد مصوبات این ستاد اجرایی شده و نزدیک ۱۱ درصد مصوبات در دست اجراست و ۴ درصد هم قابلیت اجرا ندارند و هرچه تعداد این جلسات بیشتر باشد مشکلات واحدهای تولیدی بیشتری مورد بررسی قرار می گیرد.

وی ادامه داد: در سال جاری از ۵۲ مصوبه جلسات ستاد اقتصاد مقاومتی در حوزه صنعت تنها دو مصوبه اجرا نشده است و در مجموع اگر مشکلی در ستاد اقتصاد مقاومتی مطرح شد قابل حل می شود که گاز کشی به واحدهای تولیدی مانند «گچ ایلام صالح» از جمله مشکلاتی است که به مدد این جلسات حل شد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان در پاسخ به سوالی درباره میزان سرمایه گذاری های انجام شده در استان گفت: در چهار سال گذشته ۳۷۵ میلیارد دلار ارز به صنعت استان وارد شده است.

وی در پاسخ به سوال دیگری درباره دلیل کاهش صادرات از مرز مهران گفت: باز شدن مرزهای دیگر، رونق مرزهای مشابه به دلیل بالا رفتن امنیت، ممنوعیت صادرات سیمان و تعطیل شدن مرز مهران در ایامی خاص و به دلایل گوناگون از جمله علل این مشکل بوده است، اما در تلاش هستیم تا این مشکل حل و صادرات از مرز مهران تقویت شود.

## سود هزاران میلیاردی دلان از سامانه نیما!

شرکت پتروشیمی ۵۰۰ میلیون دلار فروش داشته باشد و هر دلار را ۴۰۰۰ تومان در نظر بگیریم، این شرکت ارز خود را ۲۰۰۰ میلیارد تومان کمتر به فروش می رساند.

مدیرعامل پتروشیمی جم ادامه داد: این در حالی است که شرکت های پتروشیمی از چند سهامدار تشکیل شده اند و بخشی از این شرکت ها متعلق به مردم عادی است که سهام این شرکت ها را خریده اند. از سوی دیگر هزینه ها بالا رفته و شرکت های پتروشیمی برای تأمین نیازهای خود مانند خوراک یا تجهیزات باید مبلغ بیشتری پرداخت کنند. میرافضایی با تأکید بر اینکه شرکت های پتروشیمی با هدف حمایت از دولت ارز خود را در سامانه نیما به فروش می رسانند، اظهار کرد: این قانون بیشتر روی شرکت های پتروشیمی دولت متمرکز است و بسیاری از شرکت های پتروشیمی خصوصی هستند که خوراک را با ارز مبادله ای می گیرند و مشخص نیست چه میزان از ارز خود را در سامانه نیما عرضه می کنند.

وی با تأکید بر اینکه سیاست این شرکت حمایت از تصمیم دولت است، افزود: با وجود این مسائل پتروشیمی جم تاکنون یک سنت از ارز خود را هم خارج از سامانه نیما به فروش نرسانده و از سیاست دولت در این زمینه حمایت می کند.

نصیری در بخش دیگر این نشست خبری گفت: حدود ۱۳۰ تا ۱۴۰ واحد تعطیل و ۲۰ تا ۳۰ واحد نیمه تعطیل داریم و بعد از برگزاری جلسات اقتصاد مقاومتی مشکلات حدود ۴۳ واحد در حدود یک سال و نیم گذشته حل شده است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان ایلام در پاسخ به سوال دیگری درباره تعطیلی شرکت «پویا نخ»، ضمن تأیید این خبر اظهار کرد: مشکل این واحد تولیدی به دلیل انباشته شدن بدهی بانکی است که در جلسات اقتصاد مقاومتی مذاکره شده تا این واحد از واحدهای ستاره دار خارج شود تا بتواند تسهیلات دریافت کند.

نصیری تصریح کرد: طرح های در دست اجرا در سازمان صنعت، معدن و تجارت استان به ارزش ۳۳۱۴ میلیارد تومان در حال اجرا است که انتظار داریم تا پایان سال به بهره برداری برسند و حداقل ۸۱۰ شغل در این زمینه ایجاد شود.

وی در پاسخ به سوالی درباره معدن استان گفت: ۱۰۰ معدن با ۶۴۰ نفر در استان فعال است و استخراج سالانه از آنها ۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تن است.

در ابتدای این نشست نمایندگان از فعالیت های انجام شده در این سازمان پخش شد.

### ضربه سیاست های ارزی به پتروشیمی ها

همچنین احمد مهدوی، دبیرکل انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی پیش از این اعلام کرده بود: صنعت پتروشیمی در سه قسمت با اعمال سیاست های ارزی دچار ضربه های اقتصادی شده است. نخست آنکه پیش از آن محصولات خود را در بورس با قیمت ارز آزاد می فروختیم که در حال حاضر محصولات را باید با ارز ۴۲۰۰ تومانی به فروش برسانیم. از سوی دیگر پتروشیمی ها پیش از این ارز خود را به نرخ آزاد و با مزایده به صرافی ها می فروختند که در حال حاضر باید با قیمت ۴۲۰۰ تومان در سامانه نیما به فروش برسانند. قسمت دیگر هم قیمت خوراک بود که برگشت. براساس این گزارش، طبق دستورالعمل ارزی دوم اردیبهشت از سوی معاون اول رئیس جمهوری، ارز حاصل از صادرات و واردات در قالب سامانه نیما مدیریت می شود. براساس این دستورالعمل قرار شده دلار حاصل از صادرات اقلام عمده صادراتی در قالب سامانه نیما با نرخ ۴۲۰۰ تومان جذب و معادل ریالی آن به تجار پرداخت شود تا ارز مورد نیاز واردکنندگان از این طریق تأمین شود. محمد شریعتمداری - وزیر صنعت، معدن و تجارت - نیز ماه گذشته، لیست کالاها ی پتروشیمی و معدنی که باید ارز حاصل از صادرات آنها به سامانه نیما واریز شود را اعلام کرد.

## نگرانی صادرکنندگان هندی از تحریم های آمریکا علیه ایران

شرکت های هندی، پول صادرات خود به ایران را از پول نفت این کشور که به روپیه نزد بانک یو سی اوی هند سپرده گذاری شده است دریافت می کنند.

ایران همچنین ۲۹ میلیون کیلو چای با کیفیت از هند وارد می کند. ازام مونم، رئیس اتحادیه چای هند گفت: «ما امیدواریم بتوانیم بعد از آغاز اجرای تحریم ها در چهار نوامبر نیز به اندازه قبل از تحریم ها به ایران چای صادر کنیم. ما باید چای را از طریق دومی یا دیگر کشورهای خاورمیانه به ایران ارسال کنیم که این موجب افزایش هزینه ها خواهد شد. ترتیبات روپیه-ریال همچنان پایرجاست و این به ادامه تجارت بین دو کشور کمک خواهد کرد.»

هند همچنین به اروپا، آمریکا، خاورمیانه و جنوب شرق آسیا برنج باسامتی صادر می کند.

در حال حاضر قیمت هر تن برنج باسامتی در بازار جهانی بین ۱۲۰۰ تا ۱۳۰۰ دلار است. هند در سال مالی ۲۰۱۸، ۴۰۵ میلیون تن برنج باسامتی صادر کرد که ۰۸۷ میلیون تن آن به ایران بود.

صادرکنندگان امیدوارند در سال مالی جدید یک میلیون تن برنج به ایران صادر کنند. یک تاجر ایرانی گفت، تحریم های آمریکا تنها می تواند بر تجارت دلاری تأثیر بگذارد. در این صورت، یورو یا دیگر ارزهای محلی می تواند برای تجارت مورد استفاده قرار گیرد.

تحریم های آمریکا علیه ایران در حال تأثیر گذاری بر تجار هندی چای و برنج باسامتی است. صادرکنندگان باسامتی می گویند، قراردادهای جدید به تعویق افتاده و هزینه صادرات به ایران افزایش خواهد یافت، زیرا باید از طریق دومی یا دیگر کشورهای خاورمیانه به ایران چای ارسال کرد.

به گزارش تسنیم به نقل از پایگاه خبری ایندیا تایمز، گنمگم آرورا، مدیر شرکت غذایی کوه نور گفت: «ایران بازار بزرگی برای برنج باسامتی هند است. در حال حاضر ارسال محموله ها بابت قراردادهای قبلی به ایران انجام می شود، اما امضای قراردادهای جدید به تعویق افتاده است.»



## بابت تخلف خودرو از مردم عذرخواهی می‌کنم

وزیر صنعت با عذرخواهی از مردم نسبت به تخلف صورت گرفته در حوزه واردات غیرقانونی خودرو، از انتشار فهرست ۱۰۰ نفره اسامی واردکنندگان غیرقانونی خودرو خبر داد. محمد شریعتمداری در برنامه حالا خورشید گفت: لیست ۱۰۰ نفر از واردکنندگان متخلف را منتشر خواهیم کرد. البته این لیست افرادی است که مجموعاً نمایندگی متعلق به آنها بوده است؛ نه اینکه الزاماً آنها اقدام به ثبت سفارش کرده باشند؛ بلکه این اقدام به وسیله کاربرانی صورت گرفته است که به آنها اجازه داده شده است. وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: این اتفاق که به هر دلیلی از سوی کاربران، کارمندان و واردکنندگان صورت گرفته، اتفاق خوبی نبوده است، چه در این دولت یا آن دولت انجام شده باشد، به همین دلیل از محضر شریف مردم ایران عذرخواهی می‌کنم و امیدوارم با تمهیداتی که اندیشیده شده است، این فساد به صفر میل کند و روش‌های ما موثر باشد. شریعتمداری همچنین به ارائه توضیحاتی در مورد تخلفات جدید واردات خودرو پرداخت و با اشاره به اینکه توقف ثبت سفارش در تیرماه سال گذشته توسط وزیر وقت صنعت (نعمت‌زاده) آن هم به صورت دست خط غیرقانونی بود، اظهار داشت: نعمت‌زاده در قالب نامه‌ای در ۲۴ تیرماه ۹۶ به خسروناج نوشته است: «با توجه به اینکه ممکن است تصمیم‌گیری کمیسیون زیربنایی هیأت وزیران در شیوه واردات خودرو به صورت سسی بی‌یو که در شرف نهایی شدن است طول بکشد و این موضوع منشأ مسائلی شود که برخی به اطلاعات دسترسی پیدا کنند از امروز ثبت سفارش انواع خودروهای سواری به طور موقت متوقف شود.» وی در پاسخ به این پرسش که آیا وزیر وقت صنعت می‌توانست به صورت دست‌نویس این دستور را بدهد، افزود: نه عملاً دستور توقف ثبت سفارش باید از سوی مراجع بالاتری صادر می‌شد. به اعتقاد من اگر تمهیداتی برای نحوه باز پس گرفتن این درآمدها به کار گرفته نشود قطعاً این امر منجر به سودجویی عده‌ای خاص خواهد شد. وزیر صنعت تصریح کرد: حتی نعمت‌زاده در نامه اخیر خود این تصمیم خود را درست دانسته و گفته است این کار را باید می‌کردم و کار خوبی بود.

محتکران خودروها را به بازار عرضه کردند

### قیمت خودرو کاهش یافت

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران از عرضه خودروهای احتکارشده از سوی محتکران به بازار و کاهش نسبی قیمت‌ها خبر داد. به گزارش ایسنا، سعید مومنی اظهار کرد: در چند ماه اخیر به دلیل نوسانات صعودی نرخ ارز، برخی واردکنندگان خودرو این محصولات را احتکار کرده و از عرضه خودرو به بازار خودداری می‌کردند. وی ادامه داد: علاوه بر شرکت‌های واردکننده خودرو، برخی سرمایه‌داران نیز با توجه به روند صعودی قیمت‌ها وارد بازار خودرو شده و این محصولات را خریداری و در انبارها دپو می‌کردند. رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران با بیان اینکه در نتیجه این اقدامات عرضه خودروهای وارداتی به بازار به شدت کاهش یافته بود، خاطرنشان کرد: به دلیل همین کاهش عرضه شاهد افزایش قیمت‌ها در بازار خودروهای وارداتی بودیم.

وی ادامه داد: با این حال در روزهای اخیر به دنبال تشدید بازرسی‌ها، بسیاری از محتکران از ترس برخوردی قانونی با پس کشیده و اقدام به عرضه خودروهای احتکارشده به بازار کرده‌اند.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران افزود: عرضه خودروهای وارداتی احتکارشده به بازار باعث افزایش عرضه و نزولی شدن قیمت‌ها در بازار خودروهای وارداتی شده است، به گونه‌ای که تا ۱۰۰ میلیون تومان نیز کاهش در قیمت‌ها داشته‌ایم. وی تصریح کرد: سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و سازمان تعزیرات نظارت خود را بر بازار خودرو تشدید کرده‌اند که تأثیرات قابل توجهی نیز داشته است. امیدواریم این نظارت‌ها همچنان ادامه داشته باشد تا دست احتکارگران از بازار خودرو به کلی کوتاه شود. در چند ماه اخیر بازار خودرو با افزایش لحام‌گسیخته و شدید قیمت‌ها روبه‌رو بوده است.

## ۸ خودرو، موفق به کسب استانداردهای جدید معیار مصرف سوخت نشدند

از ۲۴ مدل خودروی تولیدی ۱۶ نوع خودرو، موفق به کسب استانداردهای معیار مصرف سوخت شده و اعتبار تاییدیه‌های مربوطه توسط سازمان ملی استاندارد ایران برای این محصولات تمدید شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت به نقل از استاندارد، پیمان پیرایش، مدیرکل دفتر نظارت بر اجرای استاندارد صنایع فلزی با اشاره به اجرای اصلاحیه شماره یک تجدید نظر سوم استاندارد معیار مصرف سوخت خودروهای سبک به شماره ۲-۴۲۴۱-۲۰۰۰ گفت: از ابتدای تیرماه سال جاری، در بین ۲۴ مدل خودرو که تا قبل از این تاریخ منطبق با معیارهای جدید مصرف سوخت نبوده‌اند، تعداد ۱۶ مدل خودرو موفق به کسب استاندارد مذکور شده و اعتبار تاییدیه‌های مربوطه توسط سازمان ملی استاندارد ایران برای این محصولات تمدید شد.

مدیرکل نظارت بر اجرای استاندارد صنایع فلزی اعلام کرد: تعداد هشت مدل خودرو که تاکنون موفق به کسب استاندارد جدید و ارائه مدارک و مستندات مربوطه نشده‌اند، به شرح زیر است:

- ۱- سواری MVMX۳۳۳ دنده دستی محصول شرکت مدیران خودرو
- ۲- سواری HAIMA SY دنده اتوماتیک با نوع موتور HM۴۸۴Q-۱ (۱۹۹۵ سی سی) محصول شرکت ایران خودرو
- ۳- کامیونت پادرا (Z۴۲PA) دنده دستی محصول شرکت زامپاد
- ۴- سواری JAC S۵ دنده دستی محصول شرکت کرمان خودرو
- ۵- سواری LIFAN ۸۲۰ دنده اتوماتیک محصول شرکت کرمان خودرو
- ۶- سواری LONDON TAXI TX۴ دنده اتوماتیک محصول شرکت برلیانس منطقه آزاد ارس
- ۷- وانت تک کابین تک دیفرانسیل بنزینی WINGLE ۵ (CC۱۰۳۱PD۰۵) دنده دستی محصول شرکت دیار خودرو
- ۸- سواری BAIC BJ۴۰L دنده اتوماتیک محصول شرکت دیار خودرو



البته در اینجا اجمالاً مشخص شده است که بخشی از این ارزی که برای کنترل بازار داده شده، نه‌تنها تأثیر نداشته بلکه قضیه را عکس کرده است.

او گفت: همین عوامل به‌جای اینکه ارز را به قیمت بازار تا بازار کنترل کنند، اتفاقاً آمدند برعکس عمل کردند و این ارز را همین عوامل مرتبط با بانک مرکزی بودند که بیش از قیمت بازار آن هم با یک تفاوت فاحش فروختند، بنابراین وقتی قیمت را بالاتر از بازار دادند قیمت‌ها بلافاصله افزایش پیدا کرده است.

در اینجا نیز به‌جای اینکه از افراد مورد اعتماد و صرافی‌ها استفاده شود، از صرافی‌های معدود و محدود استفاده شده است که ممکن است از رانت افراد استفاده کرده باشند و مشکلاتی پیش آمده که موضوع در حال بررسی و در ابتدای کار است. معاون اول قوه قضاییه گفت: درباره دلالت ارزی و افرادی که دستگیر شده‌اند برخی بازداشت هستند و برخی نیز با قرار آزاد شدند، اما تعدادی در پنج، شش روز اخیر بازداشت شدند که در بازداشت هستند و پرونده آنها در حال بررسی است که آیا این ارزی که بانک مرکزی داده به دست مصرف‌کننده، رسیده است یا با واسطه و دلال‌ها به خارج از کشور رفته است؟

هر موقعیتی که باشد، نکنند. همچنین دادستان تهران و دادستان کل کشور در این باره نامه‌هایی به وزارت صنعت، معدن و تجارت نوشته بودند و دادستان کل کشور نیز نامه‌ای به بانک مرکزی نوشته بود که هرچه زودتر درباره ثبت سفارش‌ها لیست آنها را برای ما بفرستید و روز پنجشنبه بانک مرکزی آن را برای دادستان تهران و کل کشور فرستاد که دیروز هم دادستان کل کشور گفت سی‌دی آن فرستاده شده است و بررسی می‌کنیم، البته نواقص زیادی دارد که از بانک مرکزی می‌خواهیم برطرف کنند. محسنی‌اژه‌ای گفت: ما علاوه بر وزارت صنعت و معدن که نامه نوشتیم و پاسخ داده شده و توسط دادستان‌ها در حال بررسی است به وزارت امور اقتصادی و دارایی نیز نامه‌ای نوشتیم که هنوز جواب ندادند و امیدوارم جواب بدهند. با توجه به پاسخ‌هایی که تاکنون دریافت کردیم، افرادی تحت تعقیب قرار گرفتند و دستگیر شدند، البته تعدادی از واردکننده‌ها نیز احضار و مورد تحقیق قرار گرفتند. معاون اول قوه قضاییه بیان کرد: درباره کنترل بازار نیز یک‌سری اقداماتی صورت گرفته و بانک مرکزی از طریق صراف‌ها و عوامل غیرصراف اقداماتی را انجام داده است.

بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز از دو طریق صراف‌ها اعم از بانکی و غیربانکی و همچنین افراد و عوامل همکار خود استفاده می‌کند.

سخنگوی قوه قضاییه درباره پرونده ثبت سفارش خودرو گفت که تاکنون پنج نفر از مدیرانی که احیاناً همکاران فعلی و چند ماه قبل وزارت صنعت، معدن و تجارت بودند، دستگیر شده‌اند که چهار نفر در بازداشت هستند.

به گزارش جهان نیوز، حجت‌الاسلام غلامحسین محسنی‌اژه‌ای درباره پرونده‌های اخیر سکه، ارز و خودرو اظهار کرد: قرار شد در این دسته از پرونده‌ها معاون اول قوه قضاییه با همکاری دادستان کل کشور به موضوع رسیدگی، هماهنگی و همکاری کنند.

در این پرونده‌ها نتستی با حضور قضات رسیدگی کننده به پرونده و همچنین دادستان تهران و ضابطان و خود بنده برگزار و ضمن هدایت مسائل و نظارت بر آنها، تسهیلاتی داده شد.

به گفته محسنی‌اژه‌ای، یکی از دستگیرشدگان مدیرکل سازمان توسعه تجارت و دیگری معاون وی است و یک نفر هم طرح این سامانه است که اخیراً منفصل شده بود که وی نیز بازداشت شده و فرد چهارم نیز خانمی است که تا دو سه ماه پیش یعنی همزمان با ثبت این سفارش‌ها همکاری و مسئولیت داشته است.

او افزود: به دادستان‌ها گفته شده، روند رسیدگی را تسریع کنند و هیچ‌گونه اغمازی درباره فردی که مورد اتهام قرار گرفته است و در

## بلا تکلیفی ۱۵ هزار دستگاه خودرو در گمرک با بخشنامه ارزی دولت

سفارش معتبر از سه ماه به شش ماه افزایش یابد. دادفر با اشاره به اینکه ترخیص این خودروها پس از تصمیم اخیر ارزی دولت با مشکل مواجه شده است، گفت: واردکنندگان این خودروها قبل از بخشنامه اخیر ارزی دولت تمام یا بخشی از ارز مورد نیاز برای واردات این خودروها را پرداخته‌اند که اگر تمهیداتی اندیشیده شود تا این خودروها با پرداخت حقوق و عوارض گمرکی ترخیص شوند، تأثیر مثبتی در بازار خواهد گذاشت. وی افزود: البته برای ترخیص این خودروها براساس مصوبه اخیر ارزی دولت، مشکلات دیگری نیز پیش خواهد آمد، زیرا براساس مصوبات ارزی باید مسیر تأمین ارز حاصل از واردات مشخص باشد، یعنی واردکننده باید درخواست واردات خود را در سامانه نیما ثبت کرده باشد و از این طریق ارز را تأمین کرده باشد و یا اینکه از بازار ثانویه ارز تأمین کند.

دادفر اظهار داشت: از آنجا که ثبت سفارش این خودروها مربوط به قبل از بخشنامه ارزی دولت در فروردین‌ماه ۹۷ است، بنابراین این واردکنندگان عملاً امکان تأمین ارز از سامانه نیما که در اواخر

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با اشاره به بلا تکلیفی ۱۵ هزار دستگاه خودرو در گمرک گفت در حالی که ثبت سفارش این خودروها پیش از بخشنامه ارزی دولت انجام شده، اما با شرایط جدید ارزی امکان ترخیص آنها از گمرکات وجود ندارد.

مهدی دادفر در گفت‌وگو با فارس، در مورد افزایش مهلت ترخیص خودرو از گمرک، گفت: انجمن واردکنندگان خودرو طی بیانیه‌ای تقاضا و پیشنهادات خود را به عنوان راهکار برون‌رفت از فضای فعلی و شکستن حباب قیمت خودرو، تقدیم دولت کرد.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو افزود: بنابراین طی این بیانیه خواستار شدیم تا عرضه خودرو از طریق ادامه روند ثبت سفارش و خروج خودروهای متوقف در گمرکات که بالغ بر ۱۵ هزار دستگاه خودرو بود، افزایش یابد.

وی با بیان اینکه هنوز تصمیمی در مورد ادامه ثبت سفارش واردات خودرو اتخاذ نشده است، گفت: بنابر مصوبه جدید هیأت وزیران، مصوب شد تا مهلت ترخیص خودروهای داخل گمرکات در صورت داشتن ثبت



شهردار شیراز:

## ایده نخبگانی، چالش‌های مدیریت شهری را رفع می‌کند

نشست هم‌اندیشی مخترعان و استعداد‌های برتر استان فارس با شهردار و معاونان شهرداری شیراز برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، نشست هم‌اندیشی اجتماع نخبگانی استان فارس با شهردار و معاونان شهرداری شیراز با حضور رئیس بنیاد نخبگان استان فارس، متخصصان، محققان، مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان، مخترعان و مستعدان برتر در محل سالن جلسات ساختمان مرکزی شهرداری شیراز برگزار شد. در این نشست حیدر اسکندریپور، شهردار شیراز گفت: امید است با ایجاد هم‌افزایی و تعامل بیشتر با نخبگان و مستعدان برتر استان، مسائل شهر شیراز با سرعت و کیفیت بیشتری حل شود.



یادداشت

## برنامه‌ریزی استمرار کسبوکار در شرایط بحرانی

مترجم: مارال مختارزاده  
کارشناس ارشد کارآفرینی

رویدادهای برنامه‌ریزی نشده می‌تواند تأثیرات مخربی بر کسبوکارهای کوچک داشته باشد. بحران‌هایی مانند آتش‌سوزی، بیماری و از کارافتادگی کارکنان کلیدی و شکست سیستم‌های فناوری اطلاعات، انجام فعالیت‌های روزمره را پیچیده یا غیرممکن می‌کند. این رویدادها در بدترین حالت می‌توانند موجب از دست دادن مشتریان و در نهایت نابودی کسبوکار شوند، اما با برنامه‌ریزی مناسب می‌توان اقداماتی برای به حداقل رساندن این اثرات مخرب داشت.

این توصیه‌ها به شما در شناسایی خطرات احتمالی کمک می‌کند، برای موارد اضطراری آماده باشید. بررسی کنید که چگونه کسبوکارتان می‌تواند با یک فاجعه مقابله کند.

### چرا برای مواجهه با بحران‌های احتمالی نیاز به طرح استمرار کسبوکار دارید؟

به طور کامل برنامه‌ریزی کنید تا خود را از تأثیر بحران‌های بالقوهای همچون آتش‌سوزی، سیل، سرقت، شکست سیستم IT یا بیماری کارکنان کلیدی محافظت کنید. این برنامه‌ریزی برای کسبوکارهای کوچک بسیار مهم است. اغلب منابع به راحتی در بحران تحت تأثیر قرار می‌گیرند.

عدم برنامه‌ریزی می‌تواند فاجعه‌بار باشد. شما در معرض خطر از دست دادن مشتریان هستید و کسبوکارتان روزبه‌روز ضعیف‌تر می‌شود. احتمال دارد که کسبوکارتان هرگز بهبود نیابد و در نهایت متوقف شود.

به‌عنوان بخشی از فرآیند برنامه‌ریزی، باید:

بحران‌های بالقوهای را که ممکن است بر کسبوکارتان تأثیر بگذارد، شناسایی کنید  
دقیقاً مشخص کنید که چطور می‌خواهید خطر این حادثه را به حداقل برسانید

در قالب «برنامه استمرار کسبوکار»، چگونگی واکنش‌تان را در صورت وقوع فاجعه توضیح دهید  
برنامه را به‌صورت منظم تست کنید

به‌عنوان مثال، اگر بر اطلاعات کامپیوتر متکی هستید، باید یک سیستم پشتیبان ایجاد کنید تا در صورت شکست سیستم یک کپی از داده‌های کلیدی داشته باشید.

### مزایای طرح استمرار کسبوکار

برنامه استمرار کسبوکاری که با دقت ایجاد شده باشد، به راحتی با بحران‌ها مقابله می‌کند. شما را قادر می‌سازد تا میزان اختلال در کسبوکار و مشتریان‌تان را به حداقل برسانید.

به مشتریان، بیمه‌گذاران و سرمایه‌گذاران نشان می‌دهد که کسبوکارتان به اندازه کافی قوی هست و می‌تواند با هر حادثه برنامه‌ریزی نشده‌ای مقابله کند. همچنین در رقابت با دیگران برتری داشته باشد.

### بحران‌هایی که می‌توانند بر کسبوکارتان تأثیر بگذارند

بسته به شرایط خاص کسبوکارتان، حوادث احتمالی بسیاری وجود دارد که ممکن است موجب بروز بحران شود:  
بلایای طبیعی: به‌عنوان مثال، سیلاب‌های ناشی از باران‌های سنگین



یا آسیب‌های پس از توفان.

سرقت یا خرابکاری: به‌عنوان مثال، سرقت تجهیزات رایانه‌ای می‌تواند ویرانگر باشد. به همین ترتیب، خرابکاری در ماشین‌آلات یا وسایل نقلیه نه تنها می‌تواند هزینه‌بر باشد، بلکه خطرات بهداشت و ایمنی را نیز ایجاد می‌کند.

آتش‌سوزی: چنین شرایطی می‌تواند موجب نابودی فیزیکی کسبوکارتان شود.

قطع برق: از دست دادن برق می‌تواند عواقب جدی در برداشته باشد. اگر نتوانید از سیستم‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات یا سایر ماشین‌آلات یا تجهیزات اصلی استفاده کنید، واقعا چه کاری می‌خواهید انجام دهید؟

شکست سیستم IT، ویروس‌های کامپیوتری، حملات هکرها یا خرابی‌های سیستم می‌تواند توانایی کارکنان را برای کارکرد موثر کاهش دهد.

فوت یا بیماری کارکنان کلیدی: اگر وجود هر یک از کارکنان‌تان در کسبوکار حیاتی باشد، در نظر بگیرید که چگونه می‌توانید با بیماری یا ناتوانی آنان کنار بیابید.

شیوع بیماری یا عفونت: بسته به نوع کسبوکار، شیوع یک بیماری عفونی در بین کارکنان یا در محل کار می‌تواند خطرات جدی سلامت و ایمنی را ایجاد کند.

حملات تروریستی: اگر حملات تروریستی در جایی که کسبوکار مستقر است یا در مکان‌هایی که شما و کارکنان‌تان مسافرت می‌کنید، وجود داشته باشد؛ شما در معرض خطرات جدی هستید. همچنین در نظر بگیرید که آیا حمله ممکن است اثر طولانی‌مدت روی بازار خاص شما داشته باشد.

بحران‌های تأثیرگذار بر تامین‌کنندگان: چطور می‌توان منابع جایگزین را ایجاد کرد؟

بحران‌هایی که شهرت کسبوکار شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد: با شکایات احتمالی و مشکلات حقوقی چگونه برخورد خواهید کرد؟ (استفاده از روغن پالم در صنایع غذایی لبنی و نمونه‌های مشابه)

تأثیر احتمالی خطرات را در کسبوکارتان ارزیابی کنید:

شما نیاز به تجزیه و تحلیل بحران و پیامدهای ناشی از آن دارید که می‌تواند بر کسبوکارتان تأثیر بگذارد.

این تجزیه و تحلیل شامل موارد زیر است:

ارزیابی احتمال وقوع یک بحران خاص و پیامدهای آن

تعیین میزان تأثیر احتمالی بحران بر عملیات شما

با این نوع تجزیه و تحلیل باید مشخص کنید کدام عملیات برای کسبوکارتان ضروری است. نقش خاصی که در شرایط عادی وجود آن برای کسبوکارتان الزامی است، ممکن است در زمان بحران، عاملی ضروری محسوب نشود. برای مثال ارجحیت سیستم پشتیبانی منابع انسانی نسبت به بخش مالی در شرایط بحرانی.

### احتمال وقوع خطرات

می‌توانید احتمال وقوع بحرانی خاص را در مقیاس عددی یا به‌صورت کیفی (با عناوینی چون زیاد، متوسط یا کم) توصیف کنید.

به این ترتیب، نسبت به ریسک‌پذیری در کسبوکارتان حساس می‌شوید و با هوشیاری تصمیم می‌گیرید. ممکن است احتمال کمتری برای وقوع بحران در نظر بگیرید، اما به یاد داشته باشید که اگر این اتفاق بیفتد، می‌تواند صدمه بسیار زیادی به کسبوکارتان بزند.

رئیس سازمان فنی و حرفه‌ای اعلام کرد

## مهارت نیروی کار در کشور کافی نیست

همچنین با جمعیت فارغ‌التحصیل بیکار مواجهیم، بهره‌وری نیروی کار پایین است و در عین حال، مهارت کافی در بین جوانان برای ورود به بازار کار وجود ندارد، به معنای آن است که در حوزه مهارت‌آموزی

گام‌هایی باید برداشته شود که این موضوع، مورد توجه دولت و شخص رئیس جمهور قرار دارد، به نحوی که در ماموریت‌های وزارتخانه‌ها موضوع مهارت‌آموزی مورد تأکید قرار گرفته است. معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تأکید بر اینکه جهت‌گیری و اقدامات در عرصه ارتقای ثبت مهارت‌آموزی باید با جدیت بیشتری دنبال شود، افزود: ماموریت اصلی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور، ارائه آموزش‌های غیررسمی است و در برنامه‌های خود باید این موضوع به شکل ویژه و متمایز دنبال شود؛ همچنین وزارت علوم، تحقیقات و فناوری و وزارت آموزش و پرورش به عنوان دو دستگاه ارائه آموزش‌های رسمی در جهت اتصال آموزش‌ها به بازار کار فعالیت‌های آموزشی خود را بازتعریف کرده‌اند.



رئیس سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور، با اشاره به اینکه در حال حاضر مهارت نیروی کار در کشور کافی نیست، گفت ۴۰ درصد از مخاطبان آموزش‌های مهارتی از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هستند.

به گزارش مهر، سلیمان پاک‌سرشت در نشست مشترک سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور، وزارت علوم، تحقیقات و فناوری و وزارت آموزش و پرورش که با موضوع پیوند آموزش‌های رسمی و غیررسمی مهارتی در محل این سازمان برگزار شد، ضمن تبریک به مناسبت هفته ملی مهارت با اشاره به هدایت آموزش‌های علمی و مهارتی بازار کار گفت: تردیدی باقی نمانده که مهارت‌آموزی در شرایط فعلی کشور یک موضوع جدی است که مورد اجماع و اتفاق نظر همه حوزه‌ها اعم از دستگاه‌های آموزش‌دهنده و متقاضیان

است. وی افزود: واقعیت این است که مهارت نیروی کار کشور کافی نیست و این موضوع در مصادیق مختلف خود را آشکار می‌کند، بنابراین در شرایطی که برخی کارفرمایان از نیروی کار راضی نیستند،

## آمازون فروش رسمی لباس تیم‌های فوتبال را آغاز کرده است

تیم محبوب خود را خریداری کنند و هم امکان خرید سایر محصولات ورزشی باشگاه ناپولی را داشته باشند. این درگاه در حال حاضر فقط در وب‌سایت آمازون در کشورهای انگلستان، ایتالیا، آلمان، فرانسه و اسپانیا

قابل دسترسی است و طبق گفته‌های مدیران ارشد آمازون به زودی در کشورهای آمریکا و کانادا هم قابل دسترسی می‌شود. ورود غول تجاری مانند آمازون به بازار فروش لباس‌های ورزشی خیلی هم تعجب‌برانگیز نیست. این شرکت به تازگی اعلام کرده بود که حق پخش آنلاین بازی‌های لیگ برتر فوتبال جزیره (انگلستان) را به دست آورده است. اعضای فروشگاه آمازون در صورت خرید حساب کاربری ویژه می‌توانند به عنوان هدیه، ۲۰ بازی در هر فصل لیگ فوتبال انگلستان را به شکل رایگان مشاهده کنند. همچنین اگر کاربری از فروشگاه آمازون راکت، توپ و

لباس مخصوص تنیس خریداری کرده باشد، می‌تواند چند بازی تنیس که توسط «انجمن تنیس حرفه‌ای» (Association of Tennis Professionals) یا همان «ATP» پخش می‌شود را به شکل رایگان تماشا کند.

آمازون به‌عنوان یکی از غول‌های تجاری جهان و جزو ۱۰ برند معتبر جهان، قصد دارد با فروش لباس تیم‌های مطرح فوتبال بازه خدمات خود را گسترده‌تر کند. ناپولی تیم مطرح فوتبال لیگ ایتالیا به عنوان اولین تیم ورزشی به

صورت رسمی فروشگاه محصولات ورزشی تیم خود را در فروشگاه‌های آمازون راه‌اندازی کرد. خبر ورود آمازون به دنیای لباس و مد با واکنش‌های متفاوتی روبه‌رو شده است؛ به ویژه از طرف برندهای مطرح که باور دارند این اقدام آمازون باعث کم شدن فروش آنها می‌شود. هرچند «ناپولی» یکی از تیم‌های مطرح فوتبال در لیگ ایتالیا با این ایده موافق نیست. این تیم به اولین تیم ورزشی در دنیا تبدیل شده است که فروشگاه پیراهن‌های ورزشی خود را در بازار غول‌پیکر آمازون راه‌اندازی کرده است. ناپولی برخلاف سایر تیم‌ها که پیراهن‌های ورزشی تیم‌شان را در وب‌سایت باشگاه یا

فروشگاه‌های زنجیره‌ای متعلق به خودشان به فروش می‌رسانند، تصمیم گرفته است یک درگاه اختصاصی فروش در سایت آمازون راه‌اندازی کند. طرفداران تیم ناپولی در این درگاه هم می‌توانند پیراهن‌های اصلی





## بازدید از دستاوردهای دو شتابدهنده فعال در زیست‌بوم نوآوری

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همراه با رئیس ستاد اجرایی فرمان امام خمینی (ره)، از دستاوردهای شتابدهنده سخت‌افزاری هاردتک دیدن کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سوزنا ستاری از فضای اشتراکی مدرن کسب‌وکار پارادیس هاب دیدن کرد. در این فضای کاری اشتراکی ضمن ارائه خدمات فضای فیزیکی، خدماتی همچون شتابدهی به تیم‌های فن‌آور و استارت‌آپ‌ها امکاناتی از قبیل میز کار اختصاصی، اینترنت پرسرعت، اتاق جلسه، اتاق ارائه و محیط استراحت ارائه می‌شود. در حال حاضر تیم‌های مستقر در این فضای کاری به طور میانگین گروه‌های چهار نفره با هم‌افزایی و بهره‌مندی از خدمات پارادیس هاب، عمدتاً در حوزه‌های نرم‌افزارهای خدماتی مبتنی بر وب و بر بستر تلفن‌های همراه فعالیت می‌کنند.

### یادداشت



## ۴ راهکار برای فرهنگ همکاری و تعامل در شرکت

در کوتاه‌تر شدن زمان آن تاثیر بسزایی داشته باشد، با این حال این موضوع تنها در شرایطی امکان‌پذیر خواهد بود که شما در این رابطه صورت باشید. در بسیاری از موارد مشاهده شده است که برخی از افراد با عملکرد عجولانه خود روند عادی اقدامات را مختل کرده و تحت این شرایط تمامی اقدامات صورت گرفته بی‌نتیجه می‌مانند. از جمله موانع جدی در رابطه با فرهنگ تعامل تردید افراد در به اشتراک گذاشتن دانسته‌ها و نظرات خود است. توجه داشته باشید که مدیریت در تمامی شرکت‌ها بهترین الگوهای موجود محسوب می‌شوند. به همین خاطر بهتر است تا خود در این زمینه حضوری فعال داشته و با این اقدام دیگران را نیز ترغیب به پیروی از خود کنید.

### ۳- شنونده خوبی باشید

اگرچه برخی افراد در رابطه با پیست مدیریت بر این باور هستند که تنها پشت میز نشستن و مدیریت کارها کافی است، با این حال واقعیت این است که این جایگاه از پیچیدگی خاصی برخوردار بوده و اقدامات متعددی نیاز دارد. به همین خاطر است که به آن قلب تپنده شرکت گفته می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که تعامل بر پایه ارتباط دوطرفه شکل می‌گیرد. در این رابطه در موارد متعددی مشاهده شده است که مدیران خود را به‌عنوان تنها فرد سخنران معرفی کرده و این موضوع زمینه‌ساز تعامل نخواهد شد. به همین دلیل توصیه می‌شود تا همواره فضا را برای صحبت سایرین فراهم آورده و به حرف‌های آنها به خوبی گوش دهید. این موضوع که همواره در کنار شما کاغذ و قلم وجود داشته باشد، به شما کمک خواهد کرد تا موارد قابل توجه را یادداشت کنید و مورد بررسی قرار دهید. فراموش نکنید که کارمندان به علت ساعات متعددی که در شرکت می‌گذرانند



ممکن است از مسائلی با خبر باشند یا با آن مواجه شوند که شما از آن کاملاً بی‌خبر هستید. به همین دلیل نباید این اقدام را تنها در راستای افزایش تعامل تلقی کرد.

### ۴- کار گروهی را مورد توجه قرار دهید و از اقدامات مثبت سایرین تجلیل به عمل آورید

بدون شک هنگامی که کارها بین چند نفر به خوبی تقسیم‌بندی شود، سرعت و دقت انجام کار افزایش پیدا خواهد کرد. با این حال این موضوع باید با نظارت مستقیم شما همراه باشد تا زمینه بروز اختلاف از بین رود. در واقع در کار گروهی دیگر نباید خود را برتر از سایرین تصور کنید و لازم است برای تمامی افراد تیم احترام قائل شوید. همچنین کارمندان در صورتی که اقدامات آنها به خوبی دیده شود و مورد تجلیل قرار گیرند، تمایل بیشتری به انجام کارهای همسو با فرهنگ تعامل شرکت خواهند داشت. به همین دلیل حتی از یک تشکر ساده نیز غافل نشوید.

منبع: entrepreneur

به قلم: جان استوگر مشاور و سخنران حوزه رهبری و مدیریت  
مترجم: امیرآل‌علی

تصور بیشتر افراد در رابطه با ایجاد یا ارتقای یک فرهنگ در سازمان این است که باید دست به اقداماتی بزرگ زد. با این حال واقعیت این است که نباید تنها به این دست از اقدامات توجه نشان داد. در واقع برخی از اقدامات کوچک نیز می‌تواند تاثیر به مراتب بیشتری داشته باشد. این موضوع در حالی است که این دست از اقدامات به زمان و صرف هزینه کمتری نیاز داشته و گزینه مقرون به صرفه‌تری محسوب می‌شوند. بدون شک تحت این شرایط در صورتی که شما اقدامی نادرست را صورت دهید، با مشکلات بسیاری مواجه خواهید شد. از الزامات در این رابطه این است که توجه ویژه‌ای را معطوف کارمندان خود گردانید. اگرچه تصمیم‌گیرنده اصلی در شرکت شما هستید، با این حال پیاده ساختن یک فرهنگ و رعایت قواعد آن نیازمند همکاری تمامی افراد شرکت است. در همین راستا و در ادامه به بررسی چهار راهکار موجود

در راستای ایجاد یا ارتقای فرهنگ همکاری و تعامل در شرکت، خواهیم پرداخت.

### ۱- چشم‌اندازی درست را ترسیم کنید

اشتباه بزرگ تقریباً اغلب شرکت‌ها این است که تنها دستورات را به کارمندان ابلاغ و از ارائه اطلاعات بیشتر خودداری می‌کنند. اگرچه کارمندان برای انجام کارها به استفاده شرکت در می‌آیند، با این حال در صورتی که علت و هدف خواسته شما و تاثیر آن روی شرکت را بدانند، بدون شک با انگیزه بیشتری کار خود را آغاز خواهند کرد. نتایج تحقیقات در این

رابطه نشان می‌دهد که این موضوع رابطه مستقیمی روی افزایش سطح راندمان کارمندان داشته و به همین خاطر انجام این کار کاملاً ضروری به نظر می‌رسد. نکته‌ای که در این بخش لازم است تا به آن توجه کنید این است که ارائه توضیحات برای تمامی کارمندان کاری زمان‌بر خواهد بود. تحت این شرایط در صورتی که چشم‌اندازی دقیق و درست را ترسیم کرده باشید، به راحتی حتی خود کارمندان نیز می‌توانند تشخیص دهند که وظیفه آنها همسو با کدام سیاست و هدف شرکت است. این موضوع به شرکت شما فضایی را خواهد بخشید که کارمندان نیز در آن تمایل به تعامل بیشتری با سایرین خواهند داشت. علت اهمیت این موضوع از آن جهت است که شرکت‌ها نیاز به فعالیت تیمی داشته و الزام مهم در این رابطه درجه بالای تعامل و همدلی است.

### ۲- صبور باشید

این موضوع که یک فرهنگ بتواند جای مناسب خود را در شرکت پیدا کند، امری زمان‌بر خواهد بود. اگرچه عملکرد خوب شما می‌تواند

## جهش گوگل برای یک تریلیون دلاری شدن با انتشار گزارش مالی بهار ۲۰۱۸

آلفابت با انتشار گزارش مالی بهار ۲۰۱۸ که نشان از عملکرد بالاتر از انتظارات این کمپانی دارد، راه خود را برای تبدیل شدن به اولین کمپانی یک تریلیون دلاری هموارتر کرده است. به گزارش زومیت، هرچند ارزش آلفابت به بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار رسیده بود، اما انتشار گزارش مالی این کمپانی برای سه ماهه دوم سال جاری میلادی نشان از جهش غول جست‌وجو برای تبدیل شدن به یک کمپانی یک تریلیون دلاری دارد. آلفابت عملکردی فراتر از پیش‌بینی‌ها داشته است. براساس اطلاعات ارائه‌شده، درآمد آلفابت طی سه ماهه دوم سال جاری بیش از ۲۲.۶۶ میلیارد دلار بوده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۲۶ درصد افزایش پیدا کرده است. میزان رشد درآمد آلفابت در مقایسه با سال گذشته بیشتر از رشد درآمد این کمپانی در فاصله سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ بوده است. افزایش درآمد برای آلفابت نشان از این دارد که تبلیغات دیجیتال هنوز برای گوگل پولساز می‌کند، حال آنکه هزینه به ازای هر کلیک همچنان روندی نزولی دارد.

اطلاعات ارائه‌شده نشان از این دارد که هزینه افزایش ترافیک برای Google طی سه ماهه دوم افزایش یافته و به ۶.۴ میلیارد دلار رسیده است. هزینه جذب ترافیک شامل هزینه‌هایی می‌شود که برای مثال گوگل به کمپانی‌های تولیدکننده گوشی‌های هوشمند پرداخت می‌کند تا کاربران را به سمت جست‌وجوی گوگل هدایت کنند. این هزینه‌ها در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بیش از ۲۳ درصد افزایش پیدا کرده است.

نزدیک به ۸۶ درصد از درآمد ۲۲.۶۶ میلیارد دلاری گوگل از بخش تبلیغات بوده است. این درآمد بالاتر از پیش‌بینی‌های انجام‌شده مبنی بر کسب درآمد ۲۲.۱۷ میلیارد دلاری توسط گوگل است. انتشار گزارش مالی آلفابت منجر به بالا رفتن ارزش سهام این کمپانی شد که از این‌رو آلفابت را بیش از پیش به آمازون نزدیک کرد. البته باید به این نکته اشاره کرد که اپل همچنان در مسیر تبدیل شدن به کمپانی یک تریلیون دلاری پیش‌تاز بوده و با ارزش بیش از ۹۰۰ میلیارد دلار، به عنوان با ارزش‌ترین کمپانی جهان شناخته می‌شود. درآمد بخش Other Revenue گوگل که شامل سرویس‌های ابری این کمپانی نیز می‌شود، درآمدی ۴.۴۳ میلیارد دلاری را برای گوگل به ارمغان آورده است. این بخش از درآمدهای گوگل نیز شاهد رشد خوبی است، به طوری که این بخش رشدی ۳۷ درصدی را تجربه کرده، حال آنکه بخش تبلیغات گوگل شاهد افزایش ۲۴ درصدی درآمد بوده است. سرویس‌های ابری در سایر کمپانی‌ها نیز رشدی برق‌آسا را تجربه می‌کنند. برای مثال می‌توان به آمازون و مایکروسافت نیز اشاره کرد که شاهد رشد بسیار خارق‌العاده بخش سرویس‌های ابری خود هستند.

همچنین باید به درآمد کسب‌شده توسط بخش Other Bets نیز اشاره کرد که شامل شماری از کسب و کارهای تحقیقاتی گوگل می‌شود. این بخش شامل کسب‌وکارهایی نظیر Waymo برای خودروهای هوشمند، گوگل فایبر و ورلی در زمینه توسعه تجهیزات پزشکی است. این بخش از کمپانی طی سه ماهه دوم سال جاری میلادی موفق شده درآمدهای ۱۴۵ میلیون دلاری را کسب کند که در مقایسه با درآمد ۹۷ میلیون دلاری مدت مشابه سال گذشته شاهد افزایش بوده است. ضرر این بخش از ۷۳۲ میلیون دلار به ۶۳۳ میلیون دلار کاهش پیدا کرده است.

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی:

## شرکت‌های استارت‌آپ، پیش‌تاز و عامل ایجاد موج اول توسعه تکنولوژی در کشورند

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی اظهار کرد که شرکت‌های دانش‌بنیان عمدتاً در تبدیل ایده به محصول تولیدی فعالیت می‌کنند و به همین دلیل در مرحله توسعه محصول نوآوری بیشتری دارند، ولی در نوآوری موفق بوده‌اند.



به گزارش ایسنا، بهزاد سلطانی در پست تخصصی الگوی اسلامی پیشرفت، ابتدا به تحلیل مختصری در مورد میزان وجود نوآوری در استارت‌آپ‌ها پرداخت و گفت: استارت‌آپ‌ها در ایران در مرحله ایده‌پروری بیشتر کبھی می‌کنند تا نوآوری، که البته این موضوع به طور طبیعی و به دلیل تجربه کشورهای دیگر نه تنها مشکلی ندارد، بلکه برای انتقال سریع ایده‌های روز ضروری است. وی افزود: در مرحله توسعه محصول نیز به دلیل اینکه اکثر استارت‌آپ‌ها در حوزه خدمات و IT فعالیت می‌کنند، حجم فعالیت در توسعه محصول به نسبت سایر مراحل کمتر بوده و در پی آن نوآوری کمتری نیز مورد نیاز است ولی در مرحله بازار استارت‌آپ‌ها کاملاً نوآور بوده‌اند و با کسب سهم قابل توجهی از بازار توانسته‌اند پیش‌تاز بوده و موج تحول فناوری در کشور ایجاد کنند.

سلطانی ادامه داد: تحلیلی که از شرکت‌های دانش‌بنیان ارائه شد، متفاوت بود و نشان می‌دهد شرکت‌های دانش‌بنیان چون در تبدیل ایده به محصول تولیدی عمدتاً فعالیت می‌کنند، در مرحله توسعه محصول نوآوری بیشتری دارند و قوی هستند، ولی در نوآوری بازار کمتر موفق بوده‌اند.

## وظیفه اتاق شتاب در الگام استارز چیست؟

اتاق شتاب یا استارت‌آپ نیترو بخشی در الگام استارز است که تلاش می‌کند مسیر استارت‌آپ‌ها را هموارتر کرده و به آنها راهنمایی‌های لازم را بدهد. این در حالی است که تعداد حاضرین در الگام استارز

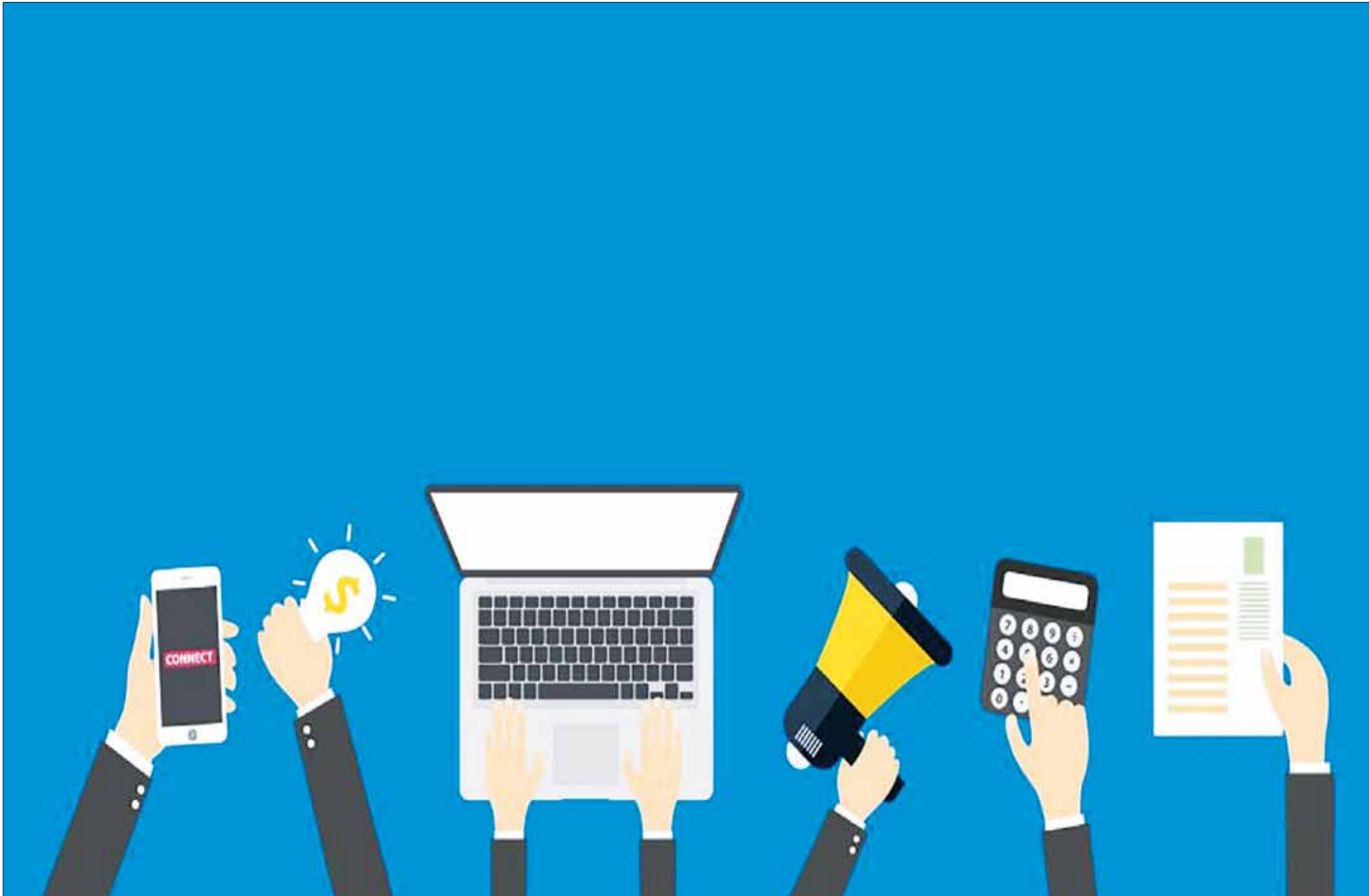
به ۴۸۰ استارت‌آپ رسیده و مشخصاً بخش زیادی از آنها در مراحل اولیه کار خود هستند و می‌توانند از خدمات اتاق شتاب بهره‌گیرند. هرچند که «سهیل عباسی»، مسئول اتاق شتاب در الگام استارز خبر می‌دهد که این محل برای همه استارت‌آپ‌هاست نه صرفاً کسب‌وکارهایی که در الگام استارز شرکت می‌کنند. عباسی در گفت‌وگو با دیجیاتو، در خصوص ماهیت اتاق شتاب می‌گوید: «اتاق شتاب فضایی را مهیا می‌کند تا استارت‌آپ‌هایی که به آن غرفه مراجعه می‌کنند در مدت زمان فشرده و کوتاه با افرادی که در حوزه‌های مختلف تجربه و تخصص دارند، ارتباط برقرار کنند و از آنها راهنمایی و سرخ‌نهایی بگیرند که بعد از آن بتوانند مشکلات خود را رفع کنند.» او در مورد تفاوت این جلسات با مشاوره‌های عادی به این نکته اشاره

می‌کند که جلسات مشاوره‌های عادی بسیار زمان‌بر است اما در این جلسات به دلیل فشردگی زمان و تعدد مشاوران یا منتورهای حاضر در اتاق شتاب، افراد سریع‌تر به اصل موضوع می‌رسند و با پرسش واضح سوالات، جواب‌های واضح می‌شنوند. اما در نهایت آورده اتاق شتاب برای استارت‌آپ‌ها چیست؟ عباسی در پاسخ به این پرسش دیجیاتو می‌گوید: «اول اینکه استارت‌آپی که مراجعه می‌کند با افراد متبحر در این حوزه آشنا می‌شود و سوالات خود را می‌پرسد. دوم ادامه روابطی است که به‌دست آورده‌اند و بعد از نمایشگاه می‌توانند آن را ادامه و به همکاری تبدیل کنند. آورده سوم فضایی است که در آن مشاوران، افراد، تیم‌ها و استارت‌آپ‌هایی که سوالات مشابه دارند یکدیگر را پیدا می‌کنند و می‌توانند به جواب برسند.»



همه اینها در حالی است که افراد زیادی خود را در اکوسیستم استارت‌آپی «منتور» معرفی می‌کنند در صورتی که تجربه، سابقه و چیزی تحت عنوان کارنامه کارآفرینی ندارند.

# نکات و استراتژی‌های تبلیغات تابستانی



تعطیلی مدرسه‌ها با شروع تعطیلات تابستانی همراه است. هزینه‌های افراد در تابستان به شکل چشمگیری افزایش می‌یابند. نکات و استراتژی‌های زیر به شما در راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی تابستانی کمک می‌کنند.

در این فصل آمار فروش شما به طور قابل توجهی بالا می‌رود. افراد بیشتر از قبل به سفر می‌روند، بچه‌های مدرسه‌ای وقت بیشتری را خارج از خانه و فروشگاه‌ها می‌گذرانند و به طور کلی چنین احساس می‌شود که انگار در تابستان آزادی بیشتری برای خرج کردن وجود دارد. برای کسب بخشی از درآمد تابستانی، در زیر به یک سری نکات تبلیغاتی اشاره می‌کنیم که می‌توانید از آنها برای هدایت مشتریان به سمت فروشگاه و حتی به وبسایت آنلاین خود بهره ببرید.

## تبلیغ محصول مناسب فصل تابستان

آیا شما محصولاتی را می‌فروشید که با فصل تابستان در ارتباط هستند؟ در این صورت الان بهترین زمان برای شروع بازاریابی تابستانی به وسیله تبلیغ یک انبار مملو از محصولات مرتبط با این فصل است. آیا اقلام تفریحی کنار آب را می‌فروشید؟ در تعطیلات آخر هفته به فستیوال‌های تفریحی خاص بروید و در مسیر دریاچه، رودخانه یا ساحل اقیانوس دل مشتریان را برای خرید محصولات خود به دست آورید.

اگر فروشنده لباس هستید، جرقه فروش تابستانی خود را با ارائه جدیدترین مدهای تابستانی روشن کنید. چنین کاری باعث می‌شود تا مشتریان با فکر کردن درباره تابستان، کم‌کم دست در جیب خود ببرند و بابت محصولاتتان پول بپردازند.

حتی رستوران‌ها هم می‌توانند پیشنهادهای تابستانی خود را تبلیغ کنند. مواردی را وارد فهرست غذاهای رستوران خود کنید که ماهیتی کاملاً تابستانی دارند. شاید یک نوشیدنی گرمسیری خوب و جذاب مکمل خوبی برای گشت‌وگذار تابستانی و غذای فصلی شما باشد. با گرم شدن هوا تقاضا برای محصولات تابستانی خود به خود به وجود می‌آید، اما اول از همه مطمئن شوید که مشتریان‌تان از تصمیم شما اطلاع پیدا کرده‌اند.

## فروش در پیاده‌رو

تابستان فصل گردش و تفریح است. چه در یک شهر توریستی چه در یک فروشگاه محلی مشغول کار باشید، مردم از کنار مغازه شما عبور خواهند کرد. با تبلیغ و بازاریابی محصولات تابستانی خود در پیاده‌رو از جذب آنها اطمینان یابید. آخر هفته بهترین فرصت در منطقه محل فعالیت شما به شمار می‌رود. در شهرهایی با ترافیک سنگین، هر روز هفته روزی عالی برای ارائه پیشنهادهای جالب و جذاب است.

بعضی از محصولات خود را بیرون از فروشگاه بیاورید. حتماً با خلق صحنه‌های چشم‌نواز کاری کنید تا توجه رهگذران به سوی شما جلب شود و تمایل به جست‌وجو میان محصولات شما در آنها به وجود بیاید. دسترسی به بخشی از محیط بیرون فروشگاه راهی عالی برای کمک به راه‌اندازی کسب‌وکارهای تابستانی بیشتر محسوب می‌شود.

## تبلیغ ورزش‌های تابستانی

تابستان زمان خوبی برای فروش و خالی کردن انبار از کالاهای ورزشی است. فرآیند بازاریابی تابستانی خود را با تبلیغ فهرستی از لباس‌ها، لوازم و تجهیزات ورزشی کلید بزنید. با توسعه طرح‌های فروش با تم ورزشی مشتریان را تشویق کنید تا به فروشگاه‌تان سر بزنند. ورزش‌های خانوادگی و دوستانه خارج از خانه مثل والیبال، بیسبال، شنا و بدمینتون تم‌های اصلی برای این نوع طرح‌ها به شمار می‌روند.

## تشویق به سفرهای جاده‌ای و برون‌شهری

در فصل تابستان میزان سفرهای برون‌شهری از دیگر فصل‌های سال بیشتر است که هدف از آن را می‌توان در تعطیلات و بیرون رفتن در روزهای آخر هفته جست. از سفر به‌عنوان یک استراتژی تبلیغاتی تابستانی در راستای افزایش آمار فروش خود استفاده کنید. به تبلیغ محصولات‌تان در سفرها و گشت‌وگذارها بپردازید. پیشنهادهای خاص خود را ارائه دهید. ساک و چمدان‌های خود را تبلیغ کنید. حتی می‌توانید از هنرمندان محبوب بخواهید تا موسیقی یا تم سفر بسازند. با جذب مردم به سوی سفرهای برون‌شهری، می‌توانید شرط ببندید که پول خرج خواهند کرد. در مرحله بعدی مطمئن شوید که کمی از این بودجه به کسب‌وکار شما نیز اختصاص خواهد یافت. مشتریان را دریابید.

## مرچندایزینگ و تبلیغات تابستانی خلاق

آیا شهر محل زندگی شما باغ وحش یا دیگر جاذبه توریستی محبوبی دارد؟ ارائه کوپن‌ها و تخفیف‌های ویژه برای پارک‌های تفریحی، باغ وحش‌ها، پارک‌های ملی و دیگر اماکن دیدنی محبوب مردم در تابستان یک استراتژی خوب برای تبلیغات تابستانی خلاق به حساب می‌آید. این یک ایده بازاریابی تابستانی عالی برای تشویق به صرف یک هزینه خاص و ارائه بلیت‌های رایگان برای خرید در آن محدوده است.

شما می‌توانید با هدف مرچندایزینگ خلاق ترکیبی از محصولات مختلف را به وجود آورید. آیا به حرفه کتابفروشی مشغولید؟ کتاب‌های بچه‌ها با داستان‌های تابستانی را تبلیغ کنید. شما شاید به بهایی پایین‌تر از حد معمول دست به ترکیب یک تیوب کرم ضدآفتاب با یک حوله مخصوص کنار ساحل بزنید.

## بهره‌برداری از تعطیلات و فرصت‌های مناسبی خاص

تعطیلات تابستانی فرصتی عالی برای افزایش آمار فروش به شمار می‌روند. شما طیف گسترده‌ای از تعطیلات برای آغاز روند اجرای استراتژی تبلیغات تابستانی خود را در اختیار دارید. شما می‌توانید از یک مناسبت آخر هفته یا دیگر موقعیت‌های خوب خاص برای تبلیغات موثر محصولات خود بهره ببرید. مردم را تشویق به خرید هدایای ویژه به مناسبت روز مادر یا روز پدر کنید.

## تبلیغ بستنی در قالب یک رویداد اجتماعی

یکی از ابزارهای تبلیغاتی مفید در فصل تابستان استفاده از بستنی است. ترتیب مراسمی را ببینید که مشتریان قدیمی و جدیدتان را به لذت بردن از یک بستنی قیفی رایگان یا محض ورود به فروشگاه دعوت

کند. ضمن دعوت از نوازندگان برای اجرای موسیقی زنده، از مشتریان با sample‌های رایگان یا دیگر محصولات فروشگاه پذیرایی کنید. در قالب آگهی‌های چاپی و رادیویی به تبلیغ رویداد اجتماعی خود با محوریت بستنی بپردازید. این راهی عالی برای معرفی کسب‌وکار خود به مشتریان جدید و دور هم جمع کردن مردم در یک محیط جالب و اجتماعی است.

## تبلیغ محصولات ویژه عروسی

در تابستان بیشترین تعداد عروسی‌ها برگزار می‌شود. به این ترتیب پول زیادی انتظار خرج شدن در کسب‌وکار کوچک شما را می‌کشد. شما می‌توانید با اتخاذ یک استراتژی تبلیغاتی تابستانی و تبلیغ محصولات و خدمات خود برای عروس و دامادها سهمی از کل هزینه‌های عروسی را به دست آورید. از عروس و دامادها برای یک اقامت شیک و عاشقانه در هتل خود دعوت کنید. دعوت نامه‌های خلاقانه را پیشنهاد دهید. طراحی‌های لباس خود را برای عروس‌ها، ساقدوزها و دامادها تبلیغ کنید. چنانچه محصول یا خدمتی مرتبط با مراسم عروسی را ارائه می‌دهید، تابستان بهترین فصل برای کسب بالاترین آمار فروش است.

## ارسال خبرنامه

با جمع‌آوری شماره تلفن‌ها، شما باید براساس ایمیل یا لیست contact‌های خود فهرست بلند بالایی از مشتریان جدید و مصرف‌کنندگان بالقوه علاقه‌مند را تدارک دیده باشید. از خبرنامه ماهانه یا سه ماهه خود برای اطلاع‌رسانی درباره برنامه‌های بازاریابی تابستانی‌تان استفاده کنید. در این خبرنامه‌ها توضیح دهید که چگونه مشتریان‌تان می‌توانند با یک فراخوان واضح و روشن در خبرنامه از فروش محصولات بهره ببرند. در ادامه حتماً یک سری نکات و ایده‌های تابستانی اضافی برای استفاده یا سود بردن از آنها توسط مشتریان را ارائه دهید.

## سرمايه‌گذاری مشترک

تابستان زمان خوبی برای پیوستن نیروها به یک صاحب کسب‌وکار کوچک دیگر و در نتیجه سرمايه‌گذاری مشترک به شمار می‌رود. یک سرمايه‌گذاری مشترک می‌تواند یک استراتژی بازاریابی تابستانی ترکیبی ساده میان شما و یک کسب‌وکار دیگر برای فروش محصولات و خدمات بیشتر باشد. برای مثال، خدمات عکاسی خود را با یک نقطه توریستی محلی محبوب ترکیب کنید. شما می‌توانید جلوی یک نقطه خاص از گردشگران عکس بگیرید، آنها را بفروشید و پیشنهاد مشارکت در سود را به فروشگاه یا صاحب ملک بدهید.

به هر حال، سرمايه‌گذاری‌های مشترک نباید محدود به بازاریابی شوند. به راه‌های خلاقانه دیگر با امکان ترکیب محصولات، منابع و ایده‌ها در راستای سودرسانی مالی به شما و شریکتان (صاحب کسب‌وکار) فکر کنید.

## اطلاع‌رسانی در رسانه‌های اجتماعی

در صورت ثبات و تداوم تلاش‌های بازاریابی در حوزه رسانه‌های

اجتماعی، شما باید دنبال کسی باشید که بتواند اطلاعیه‌هایی در زمینه بازاریابی تابستانی را تهیه و منتشر کند. از تویتر برای اطلاع‌رسانی‌های کوتاه درباره فروش محصول بهره ببرید. با ارائه لینک‌های مختلف افراد را به وبسایت خود یا صفحه هدف (landing page) حاوی اطلاعات راجع به برگزاری یک رویداد خاص وصل کنید. فیس‌بوک محلی عالی برای اطلاع‌رسانی به همه طرفداران خود درباره آمار فروش و همچنین رویدادها محسوب می‌شود. طرفداران و follower‌های خود را به انتشار اخبار تشویق کنید.

## استفاده از علائم مرسوم

استفاده از علائم مرسوم روشی خاص و قابل توجه برای اطلاع‌رسانی‌ها در زمینه بازاریابی تابستانی و فروش محسوب می‌شود. با یک شرکت تبلیغاتی محلی درباره ساخت یک علامت از جنس vinyl و تشویق گردشگران و رهگذران به خرید از فروشگاه صحبت کنید. افرادی که توجه‌شان به ویترین فروشگاه جلب می‌شود، نیز در زمره این افراد قرار خواهند گرفت. حتی علائم کوچک نظیر «داخل مغازه خنک است» یا «آب یخ تگری» می‌تواند برای مدت چند دقیقه خریداران کلافه از گرما را داخل مغازه بکشاند و حتی انگیزه خرید چیزی از فروشگاه را در آنها به وجود بیاورد.

## دریافت تبلیغات رایگان از طریق امور خیریه

استراتژی تبلیغات تابستانی شما شاید سود و منفعتی برای سازمان‌های خیریه یا غیرانتفاعی داشته باشد. پیشنهاد اهدای محصولات یا خدمات مرتبط با تابستان به یک سازمان غیرانتفاعی را مطرح کنید. در ادامه حتماً از طریق یک مطلب خبری در مورد تلاش‌های خود به دیگران اطلاع دهید و درصدد تحریک مطبوعات محلی محیط پیرامون خود برای پوشش دادن سهم‌تان یا برگزاری یک رویداد خیریه برای جمع‌آوری پول برآید.

## مشارکت در «فروش موجودی انبار» در نمایشگاه‌ها و جشنواره‌ها

بهار و تابستان فصل نمایشگاه‌ها و جشنواره‌های در فضای باز است. راه‌اندازی یک غرفه در یکی از شلوغ‌ترین نمایشگاه‌ها و جشنواره‌ها را در نظر بگیرید و به بازاریابی آن به‌عنوان ابزاری برای «فروش موجودی انبار» بپردازید. در این نمایشگاه‌ها و جشنواره‌ها مشتریان می‌توانند محصولات‌تان را با یک تخفیف فریبنده خریداری کنند. این اقدام نه فقط فروش محصولات شما را در پی دارد، بلکه منجر به بازاریابی کسب‌وکار‌تان برای پایگاه گسترده‌ای از مخاطبان می‌شود که احتمال دارد در آینده وفاداری مشتریان را برانگیزد.

در صورت تمایل به بهره‌برداری کامل از فعالیت‌های تبلیغاتی، در حال حاضر نیاز به اجرای استراتژی تبلیغات تابستانی خود دارید. برنامه‌ریزی برای رویدادهای بازاریابی تابستان، پیشنهادهای ویژه و فروش محصولات خود را شروع و یک برنامه عملی برای تبلیغ آن تهیه کنید.

## سوالاتی که به درک اصول مذاکره کمک می کند

زمانی که پای میز مذاکره می‌نشینید، ذهنیت و تفکر شما مهم‌ترین عاملی است که کسب یک توافق منصفانه را تضمین می‌کند.

دیوید ملترز، کارآفرین، مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت بازاریابی Sports 1 Marketing اخیراً در مقاله‌ای ابهامات رایج جوانان در مورد اصول مذاکره را ذکر کرده است. او برای توضیح بهتر این اصول، هشت سوال را مطرح می‌کند و سپس به آنها پاسخ می‌دهد:

### بزرگ‌ترین دارایی شما در جلسه مذاکره چیست؟

هنگامی که به جلسه مذاکره قدم می‌گذارید، بزرگ‌ترین دارایی شما ارزشی است که ارائه می‌کنید. اگر پارادایم ارزش (قانون ۲۰/۸۰) را درک کنید و مطمئن شوید که حداکثر ارزش را به شریک مذاکره پیشنهاد می‌دهید، این بزرگ‌ترین دارایی شما خواهد بود.

### مهم‌ترین ویژگی یک مذاکره‌کننده چیست؟

ملترز توضیح می‌دهد که پس از درک ارزش، مفیدترین ویژگی یک مذاکره‌کننده، منصف بودن او است. اگر در پایان جلسه هر دو طرف مذاکره‌کننده حس کنند که به یک توافق برد - برد و منصفانه رسیده‌اند، به احتمال بیشتری در آینده دوباره با هم کار خواهند کرد. اگر هر دو طرف بتوانند به تعهدات خود عمل کنند، در این صورت مشتاق خواهند بود که پروژه مشترک دیگری را بپذیرند.

### رضایت‌طلبی شخصی چه نقشی در مذاکرات دارد؟

معمولاً زمانی که طرفین مذاکره با مشکل کمبود وقت یا رقابت مواجه می‌شوند (به‌عنوان مثال: باید بپریم!) نقش رضایت‌طلبی شخصی پررنگ‌تر می‌شود. در طول جلسه، شما با وسوسه و میل شدید به پیروزی روبه‌رو می‌شوید و ممکن است اجازه دهید این احساس به خودتان یا به هر دو طرف مذاکره آسیب بزند. ولی اگر احساسات خود را شناسایی و درعین‌حال سعی کنید احساس شریکتان را نیز درک کنید، راحت‌تر می‌توانید بر خودخواهی خود غلبه کنید و مانع از این شوید که احساسات غیرمنطقی، روند جلسه مذاکره را تحت تاثیر قرار دهد. البته شما می‌توانید از خودخواهی طرف مقابل علیه او استفاده کنید. مثلاً اگر به بن‌بست رسیده‌اید، تهدید کنید که جلسه را ترک خواهید کرد، زیرا خودخواهی اکثر مردم اجازه نمی‌دهد یک معامله سودآور را از دست بدهند.

### آیا در طول جلسه باید طرف مقابل را خشنود نگه دارید؟

نیاز به خشنود نگه داشتن دیگران، یکی دیگر از مکانیسم‌های تدافعی است که نقطه مثبتی محسوب نمی‌شود. افرادی که همیشه می‌خواهند دیگران آنها را دوست داشته باشند (افراد مهرطلب) معمولاً در مذاکرات بازنده می‌شوند، زیرا می‌ترسند در مقابل پیشنهاد خود، ارزش عادلانه‌ای طلب کنند.

### قدرت نفوذ چه تاثیری در مذاکرات دارد؟

شما در طول جلسه مذاکره، طبق یکی از این دو رویکرد پیش می‌روید: حالت اول این است که با ذهنیت «کمبود و محدودیت» حرکت می‌کنید. در این صورت سعی می‌کنید با دستکاری اطلاعات واقعی یا تخریب شریک مذاکره، به پیروزی برسید. حالت دوم این است که از ذهنیت «وفور» بهره می‌برید و قدرت نفوذ شما زمانی مشخص می‌شود که ماکزیمم ارزشی را که می‌توانید، به طرف مقابل پیشنهاد می‌کنید. شما به دنیای اطراف خود اعتماد کرده و می‌دانید در ازای ارزشی که اعطا می‌کنید، عادلانه جواب می‌گیرید.

### چگونه یک نفر می‌تواند مذاکره کردن را یاد بگیرد؟

دو راه برای توسعه مهارت‌ها و علم مذاکره وجود دارد:

- می‌توانید مذاکره کردن را با تمرین کردن یاد بگیرید. یک سناریوی فرضی را در نظر بگیرید که در آن شما باید ارزشی را ارائه کنید و به ازای آن، ارزش دیگری را درخواست کنید. می‌توانید این سناریو را با یک رقیب فرضی پیش ببرید، یا با یکی از دوستان‌تان که او هم متمایل است مهارت‌های مذاکره خود را بهبود دهد، تمرین کنید.

- می‌توانید از کسی که در مورد موضوع خاصی آگاهی و تخصص دارد، مشاوره بگیرید.

### چگونه باید ارزش پیشنهادی خود را مطرح کنید؟

نکته بسیار مهم این است که آنچه بیان می‌کنید مختصر، واضح و متوازن باشد. می‌توانید طبق آنالیز RIC فکر کنید: به چه دلایلی گزاره پیشنهادی شما، برای همه طرفین بهترین گزینه انتخابی است؟ باید به‌طور واضح توضیح دهید که این پیشنهاد، چه تاثیرات مثبتی روی کسب‌وکار طرف مقابل خواهد داشت. درنهایت کاملاً مشخص کنید هر طرف معامله، از چه قابلیت‌هایی برخوردار است، به چه چیزهایی نیاز دارد و چه منافع یا خواسته‌هایی دارد. برای اینکه فرصت‌های مفید و متقابل این معامله را نشان دهید، دلایل، اثرات و قابلیت‌هایی را که ذکر کردید، با ارزشی که می‌خواهید ارائه کنید، همسو کرده و شرح دهید.

### آیا در طول جلسه مذاکره می‌توانید درخواست استراحت و تنفس کنید؟

پاسخ مثبت است. هرزمانی که احساس کردید از هدف اصلی خود دور شده‌اید و نمی‌توانید مذاکره را به مسیر درست بازگردانید، کمی استراحت برای شما مفید خواهد بود. می‌توانید با چند تنفس عمیق ذهن خود را آرام کنید، یا می‌توانید با اطلاع به طرف مقابل جلسه را برای مدتی متوقف کنید. کمی فاصله بگیرید تا زمانی که قادر باشید دوباره به مرکز مذاکره برگردید.

مهم نیست که در چه مذاکراتی شرکت می‌کنید. مهم این است که سه اصل اساسی مذاکره به یاد داشته باشید:

- هرگز مذاکره را تا جایی ادامه ندهید که همه دارایی خود را در معرض ریسک قرار دهید.

- همیشه منصف باشید.

- هرگز با افراد متقلب و نادرست مذاکره نکنید.

اگر این ایده‌ها را در ذهن داشته باشید و به‌وضوح ارزش پیشنهادی خود و آنچه را در ازای آن انتظار دارید بیان کنید، پایه‌های شراکت‌های تجاری بلندمدتی را بنا می‌گذارید که برای همه طرفین، مفید و سودمند است.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

کمپین «مدار فیروزه‌ای» همراه اول زیر ذرهبین «فرصت امروز»

# روی مدار باش!



فیروزه‌ای» هر مشترک بسته به موقعیت زمانی و مکانی‌اش در شبکه پیشنهاد متناسب و به‌صرفه در آن موقعیت را دریافت می‌کند. در این سرویس بسته‌های ساعتی با قیمت بسیار باصرفه ارائه می‌شوند و به این ترتیب افراد رغبت بیشتری برای استفاده از خدمات مختلف مانند دیتا و مکالمه درون شبکه خواهند داشت و می‌توانند در ساعات مختلف از این بسته‌ها استفاده کنند.

اما چرا همراه اول نام مدار فیروزه‌ای را برگزیده است. فیروزه در نزد ایرانیان همواره ارزش و جایگاه خاصی دارد. فیروزه، این گوهر زیبا را برخی سمبل موفقیت و شادکامی و آینده نیک دانسته‌اند که برای دارندنداش سلامت، زیبایی و عشق را به ارمغان می‌آورد. رنگ و زیبایی این سنگ از دیرباز مورد توجه جهانیان بوده است. از زمان‌های دور، نیشابور ایران مهد این گوهر گرانبها بوده است و سال‌های سال این سنگ با داستان هنرمندان فیروزه‌تراشان نیشابوری زینت‌بخش جواهرات بوده است. شاید به همین دلیل است که همراه اول برای این کمپین خود نام «مدار فیروزه‌ای» را انتخاب کرده است. زیرا خواسته که با آرامش از خدمات همراه اول بهره‌مند شوید و نگران هزینه‌های مکالمه و استفاده از دیتا نباشید. مدار فیروزه‌ای شما را در مسیر موفقیت و آرامش قرار می‌دهد. اگر شما هم خواستید می‌توانید در این مدار قرار بگیرید.

منای این طرح برای همراه اول نیز همان سیاست کلی و قدیمی «سود کم و فروش زیاد» است. تجربه فرهنگی ما نشان داده است که مردم از اینگونه خدمات استقبال خوبی می‌کنند و به همین دلیل نیز همراه اول نیز در کمپین‌های مختلف به اشکال مختلف از این سیاست محبوب بهره می‌برد.

### جزئیات کمپین

بسته‌های مدار فیروزه‌ای بسته‌های دیتا و مکالمه کوتاه‌مدت (ساعتی) هستند که قیمت آنها در ساعات و مکان‌های مختلف شبکه همراه اول متفاوت خواهد بود. برای آگاهی از بسته‌های پیشنهادی خود کافی است # ۱۲۱ را شماره گیری کنید.

## بلاک چین به زبان ساده یعنی چه؟

جعلی از بین می‌رود. تمامی بلاک‌ها به یک شیوه خاص رمزگذاری می‌شوند، بدین گونه هر کسی امکان دستیابی به اطلاعات آنها را خواهد داشت، اما تنها افرادی قادر به ایجاد تغییر در آنها هستند که یک کلید رمزنگاری شده خاص را در دست داشته باشند که آنان را قادر به اضافه کردن اطلاعاتی به یک زنجیره خاص می‌کند. تا زمانی که شما تنها کسی باشید که از این کلید رمزنگاری شده اطلاع دارید، هیچ کس قادر به تغییر یا سوءاستفاده از معاملات شما نخواهد بود. به علاوه، فرآیند رمزنگاری به منظور تضمین هماهنگ‌سازی کپی‌های بلاک چین روی هر کامپیوتر در شبکه مورد استفاده قرار گرفته است.

مثلاً می‌توانید بلاک چین را به مانند یک سابقه پزشکی دیجیتال در نظر بگیرید، هر سابقه پزشکی یک بلاک اطلاعات است که برچسبی روی آن درج شده و شامل تاریخ و زمان وارد شدن سابقه است. سابقه پزشکی برای تشخیص و درمان مشکلات بیمار بسیار ضروری است، بنابراین نه پزشک و نه بیمار نباید قادر به تغییر هیچ بخشی از اطلاعات پیش‌تر ثبت و ضبط شده باشند. با این وجود، پزشک دارای یک کلید رمز شخصی است که با استفاده از آن در هر زمان قادر به اضافه کردن سوابق جدید به این اطلاعات است و بیمار هم یک کلید رمز شخصی برای خودش دارد که دسترسی به این اطلاعات را در هر زمانی برای وی ممکن می‌سازد. این روش هم موجب در دسترس بودن و هم حفظ امنیت اطلاعات می‌شود.

بنابراین تعریف بلاک چین نشان از استقلال، شفافیت و امنیت آن دارد. مزایای چنین دفتر کل توزیع شده‌ای آشکار و بدیهی است: کاهش هزینه و خطر، امنیت اطلاعات، شفافیت معاملات و ... موجب

رقابت همواره مثبت است. هم برای مصرف‌کنندگان که خدمات را با قیمت کمتری به‌دست می‌آورند و هم برای صاحبان کسب و کار که خلاقیت و افزایش کیفیت محصولاتشان را به همراه دارد. از زمانی که خدمات مخابراتی کشور خصوصی شد و تعداد اپراتورها در کشور بیشتر و رقابت بین آنها داغ‌تر شد، مخاطبان آنها از مزیت‌های واقعی ایجاد رقابت در یک صنعت به خوبی بهره بردند. درست از همین زمان بود که سرویس‌های متنوع و جذاب با نام‌های مختلف جای خود را در میان مصرف‌کنندگان باز کرد. این روند تاکنون ادامه داشته و هر روز شاهد خدمات شگفت‌انگیزتری هستیم تا جایی که ممکن است در آینده با پیشنهادهایی مواجه شویم که نتوانیم حتی باورش کنیم، اما واقعیت این است که رقابت در بخش خصوصی مزایای فوق‌العاده‌ای را به همراه دارد.

آفرهای جذاب یک سیاست برد-برد است زیرا ضمن اینکه برای مشترکان مزیت اقتصادی بودن استفاده از موبایل را به همراه دارند، می‌توانند با ترغیب بیشتر کاربران به استفاده از خدمات تلفن همراه، درآمد‌های اپراتورهای موبایل را نیز افزایش دهند. انتخاب دقیق و با آگاهی، باخبر بودن از مزایا و معایب و نیازسنجی درست، اصولی است که باید برای خرید یک طرح از آنها استفاده کنیم.

نکته مهم در این زمینه انتخاب درست سرویس‌ها در زمان‌های مختلف است. هدف و مخاطبان هر سرویسی متفاوت است و اپراتورها یا به صورت دائمی و یا به‌پهنه‌های مختلف در هر زمان گروهی از مخاطبان را مد نظر قرار می‌دهند، بنابراین خیلی مهم است که همواره پیشنهادهای دائمی و زمان‌دار اپراتورها را دنبال و ابتدا بررسی کنید که سرویس‌های ارائه‌شده برای شما مناسب است یا خیر. اگر طرح را مناسب خودتون تشخیص دادید حتماً از آن استفاده کنید چون هدف نهایی آن جلب نظر شما و پرداخت هزینه کمتر توسط شماست.

در همین راستا همسراه اول از مدتی پیش سرویس جدیدی به‌نام «مدار فیروزه‌ای» ارائه کرده است. هدف از این خدمت تازه، تشویق افراد به استفاده بیشتر از خدمات همراه اول است. در سرویس «مدار

شاید با دیدن این عنوان به یکباره پرسشی به ذهن شما خطور کند که چرا بلاک چین و اصلاً چرا باید یک موضوع مرتبط با حوزه آی تی در یک رسانه آموزشی مدیریت و بازاریابی مطرح شود؟

اما عجله نکنید! در واقع بلاک چین یک فناوری بسیار مهم و قابل توجه است که در سال‌های آینده بسیاری از صنایع را دستخوش تغییرات بسیار بنیادین می‌کند. اینکه شما در حوزه مالی، بهداشتی و درمانی یا هر حوزه دیگری فعالیت داشته باشید، به‌زودی زود شاهد این تغییرات و نتایج آن خواهید بود. بدون شک صنعت تبلیغات، بازاریابی و فروش هم جدا از این صنایع نیستند و مطمئناً شاهد تغییرات بسیار زیادی در آنها خواهیم بود. اما ببینیم به واقع این فناوری جدید که قرار است با آن روبه‌رو شویم، چیست؟

### بلاک چین به زبان ساده

بلاک چین یک پایگاه داده توزیع شده به‌صورت همزمان در بین چندین دستگاه کامپیوتر است. این پایگاه با اضافه شدن سوابق جدید، به عبارت دیگر بلاک‌های جدید، به‌طور مستمر در حال رشد و گسترش است. هر بلاک شامل یک برچسب زمان و یک لینک به بلاک قبل از خود است، به عبارتی بلاک‌ها پشت سر هم تشکیل یک زنجیره از بلاک را می‌دهند. پایگاه داده مورد نظر توسط هیچ شخص به‌خصوصی مدیریت نمی‌شود، بلکه هر کسی که در این پایگاه و در شکل‌گیری آن سهمی داشته باشد، یک نسخه کپی از آن را در کامپیوتر خود ذخیره خواهد داشت. بلاک‌های قدیمی برای همیشه حفظ می‌شوند و بلاک‌های جدید بطور برگشت‌ناپذیر به دفتر کل اضافه می‌شوند و این‌گونه امکان هر گونه دستکاری یا پرورنده‌ها، دادرست‌ها یا اطلاعات

۶ توصیه برای راه اندازی کسب و کار حمل و نقل بار

به قلم: ایوان ویدجایا  
ترجمه: علی آل علی

شاید عجیب به نظر برسد، اما با توجه به توسعه فضای اینترنت و نقش آن در بازارهای تجاری مختلف در کنار افزایش جمعیت جهانی اکنون بهترین زمان برای راه اندازی کسب و کار حمل و نقل بار است. براساس پیش بینی ها صنعت حمل و نقل بار به طور میانگین هر ساله ۴ درصد تا سال ۲۰۲۸ رشد خواهد داشت. به این ترتیب فرصت مناسبی در اختیار کارآفرینان تازه کار به منظور ورود به این کسب و کار به وجود آمده است. در کنار موقعیت مناسب برای کسب سود، با وجود تعداد مناسبی راننده کامیون در سراسر دنیا، حمل و نقل بار مزیت های دیگری نیز دارد. زمان بندی انعطاف پذیر و توانایی حضور در عرصه بین المللی با سرمایه های نسبتاً اندک از جمله ویژگی های جانبی این کسب و کار به حساب می آید. اگرچه صنعت حمل و نقل بار بسیار پرسود به نظر می رسد، اما در داخل این کسب و کار رقابت بسیار شدیدی جریان دارد. براین اساس شاید شروع کسب و کاری نوپا در این عرصه و رقابت با دیگر برندهای فعال بسیار سخت و حتی غیرممکن به نظر برسد. در هر صورت برندهای مطرح در این صنعت بالغ بر چندین هزار راننده حرفه ای در اختیار دارند. با این حال همچنان می توان به موفقیت در این عرصه امید داشت. در حقیقت اگر زمان مناسب و دقت فراوان به خرج دهیم، موفقیت در صنعت حمل و نقل بار بسیار راحت و ساده خواهد بود. در ادامه این مقاله به بررسی شش توصیه ساده در راستای کمک به راه اندازی کسب و کار حمل و نقل بار خواهیم پرداخت.

۱- انجام کاغذبازی های لازم

پیش از هر کاری شما باید نسبت به اخذ مجوزها و پروانه کسب مورد نیاز اقدام کنید. بدون چنین مجوزهایی فعالیت در عرصه حمل و نقل نه تنها غیرممکن، بلکه خلاف قانون نیز به حساب می آید. اگر در ابتدای راه قصد دارید به عنوان راننده هم در شرکتتان فعالیت کنید، باید گواهینامه رانندگی تان را نیز به روزرسانی کنید. سپس با دریافت گواهینامه ویژه خودروهای سنگین کار شما به عنوان راننده شروع خواهد شد. در پایان مراحل کاغذبازی اداری نیز باید نسبت به عقد قرارداد با شرکت های بیمه و ثبت نام در برنامه ثبت نام بین المللی (به منظور فعالیت برون مرزی) اقدام کنید.

۲- شروع کوچک

با وجود برندهای بزرگ و کوچک مختلف در عرصه حمل و نقل بار بهترین راهکار برای شروع فعالیت یافتن جایگاه ویژه ای برای برندگان به منظور فعالیت خلاقانه است. براین اساس ابتدا پژوهش نسبتاً جامعی در مورد شرایط منطقه فعالیتتان انجام دهید. سپس با تحلیل نتایج دست به اقدام بزنید. توجه داشته باشید که اقدام شما در گام نخست نباید خیلی بزرگ باشد. براین اساس شروع کوچک را مدنظر قرار دهید. این کار میزان رقابت شما با سایر برندها را کاهش می دهد. همچنین تمرکز و توان تان را روی مناطق تازه قرار خواهد داد. نتیجه کار رقابت کمتر در شروع کسب و کار و کسب سود مناسب خواهد بود.

۳- تمرکز روی برندسازی

یکی دیگر از راهکارهای ایجاد تمایز میان برندهای مختلف با شرکت خودتان تمرکز روی خلق برندی خاطر انگیز و جذاب است. داشتن یک لوگو زیبا، شعار تبلیغاتی جذاب و حتی سرمایه گذاری اندک روی بازاریابی به ارتقای جایگاه شرکتتان از همان ابتدای شروع فعالیت کمک خواهد کرد. براین اساس به هنگام نیاز شانس شما برای جذب مشتری بسیار بیشتر از سایر رقبا خواهد بود.

۴- انتخاب کامیون ها

براساس مزیتی که برای شروع فعالیتتان انتخاب می کنید، کسب و کارتان لوازم جانبی متفاوتی نیاز خواهد داشت. سرمایه گذاری روی تجهیزات کسب و کار به ویژه مهم ترین آن در صنعت حمل و نقل بار یعنی کامیون اهمیت بسیار بالایی دارد. به راستی برای خرید کامیون چه معیارهایی باید مدنظر داشت؟ پیش از هرگونه انتخابی باید دست به تحقیق و مطالعه پیرامون مدل های مختلف کامیون ها بزنیم. در این زمینه مراجعه با وبسایت های تحلیل مانند Truck1 مرجع مناسبی برای انتخاب بهترین گزینه به حساب می آید. همچنین استفاده از توصیه های کارشناسان در این زمینه ضروری به نظر می رسد. در نهایت نیز پس از خرید یا اجاره کامیون ها با تعمیرگاهی مطمئن همکاری کنید. در این صورت ریسک های ناشی از نقص فنی خودروهای شرکت به حداقل خواهد رسید.

۵- استخدام رانندگان

در این مرحله کامیون ها آماده و به خط شده اند. با این حال بدون رانندگی مطمئن هیچ درآمدی کسب در آمدی صورت نخواهد گرفت. با توجه به وضعیت کسب و کارتان در ابتدای راه باید میان استخدام راننده یا عقد قرارداد کوتاه مدت دست به انتخاب بزنید. در این زمینه نمی توان به طور قطعی نظر داد. در حقیقت خودتان با تحلیل شرایط مالی شرکت باید بهترین گزینه را انتخاب کنید. با این حال به موازات توسعه کسب و کارتان باید نسبت به استخدام رانندگان حرفه ای اقدام کنید. توجه داشته باشید که انتخاب رانندگان در موفقیت برندان تاثیر مستقیم دارد. براین اساس باید نیم نگاهی به سابقه کاری آنها نیز داشته باشید.

۶- ارائه خدمات مشتریان به صورت مطلوب

گام نهایی در راه اندازی یک کسب و کار موفق ارائه خدمات مشتریان به صورت مطلوب و رضایت بخش است. این راهکار بهترین گزینه برای یافتن مشتریان وفادار پیش از به شهرت رسیدن برندان محسوب می شود. توجه داشته باشید که در صورت ارائه سرویس مناسب به مشتریان اولیه شانس تان برای جذب مشتریان هرچه بیشتر در آینده تقویت خواهد شد. با افزایش شمار مشتریان بالطبع شاهد توسعه کسب و کار و بهبود سوددهی شرکت نیز خواهیم بود. در ابتدای راه کسب و کار هر اقدامی در شهرت آتی برندان نقش سرنوشت ساز بازی می کند. به این ترتیب باید توجه بسیار بالایی به اقدامات مجموعه افراد فعال در شرکت داشته باشیم. تنها در این صورت امکان توسعه پایدار برندگان فراهم خواهد شد. در هر صورت، راه اندازی کسب و کار در صنعت حمل و نقل بار تا زمانی که بدان به عنوان فعالیتی جدی نگاه کنید، ساده و راحت خواهد بود. آگاهی از جایگاه برسد در بازار و فراهم سازی سرویس با کیفیت برای مشتریان شرکت شما را از سایر رقبا جدا خواهد ساخت. به این ترتیب راه شرکت نوپای شما برای موفقیت در عرصه کسب و کار هموار می شود. منبع: noobpreneur



پاداش فردی است. این برنامه مثل سیستم های پیس - ریت اثرات منفی دارند، به ویژه اگر اعتماد به برنامه کم باشد. برای مثال اگر کارکنان حس کنند که این سیستمها منصفانه نیست، ممکن است با ترس از اینکه ارائه پاداش دشوار شود و انتظارات افزایش یابد، بهبودهای حاصله را پنهان کنند. همان طور که انتظار می رود، برنامه های دستمزد گروهی یا سازمانی، همکاری میان کارگران را بیش از برنامه های فردی تشویق می کند. در برنامه های گروهی یا سازمانی، همکاری برای همه افراد، مزیت محسوب می شود، زیرا همه افراد در پاداش های مالی حاصل از عملکرد بالاتر سهیم خواهند بود. برنامه های سازمان نیز می تواند سبب ارتقای همکاری میان دپارتمان های وظیفه ای شود. از آنجا که اعضای دپارتمان های مختلف حس می کنند می توانند از عملکرد همدیگر منتفع شوند، همدیگر را تشویق و کمک می کنند تا به نتایج مثبتی دست یابند. جدول (۱-الف) نشان می دهد که غیرقابل قبول ترین طرح و نظام دستمزد از دیدگاه کارکنان برنامه های پاداش فردی است.

جدول ۱- الف

رتبه بندی طرح های مختلف پرداخت در قبال عملکرد به نظر می رسد کارکنان این برنامه ها را دوست ندارند چون رقابت میان افراد را تشویق می کند و هدایت منصفانه این قبیل برنامه ها مشکل است. این برنامه ها در بعضی شرایط فنی می تواند نامناسب باشد. برای مثال نوآوری های فنی عمدتاً سبب می شود که مهندسان از برنامه های پیس - ریت استفاده کنند، زیرا کارکنان باید بتوانند با همان میزان

عملکرد طرح	گروه زدن پرداخت به عملکرد	ایجاد اثرات جانبی منفی	تشویق به همکاری	پذیرش کارکنان	پاداش حقوق
طرح فردی	بهره وری اثرات هزینه امتیازدهی سرپرست	۴	۱	۱	۴
گروهی	بهره وری اثر بخشی هزینه امتیازدهی سرپرست	۳	۱	۲	۴
سطح سازمانی	بهره وری اثر بخشی هزینه	۲	۱	۳	۴
پاداش سهام / سود					
طرح فردی	بهره وری اثرات هزینه امتیازدهی سرپرست	۵	۳	۱	۲
گروهی	بهره وری اثر بخشی هزینه امتیازدهی سرپرست	۴	۲	۱	۲
سطح سازمانی	بهره وری اثر بخشی هزینه	۳	۱	۳	۳
سطح سازمانی	بهره وری اثر بخشی هزینه	۳	۱	۳	۴

جدید ارائه دهد. به نظر می رسد با در نظر گرفتن همه موارد، سیستم پرداخت براساس عملکرد از طرح های پاداش گروهی و سازمانی بهتر است چون براساس معیارهای عینی عملکرد و طرح های افزایش حقوق فردی است. این برنامه ها در مرتبط کردن پرداخت به عملکرد، نسبتاً خوب عمل می کنند. این برنامه ها، تبعات منفی کمتری دارند و حداقل این است که پذیرش متوسط کارکنان را به همراه دارند. طرح های گروهی و سازمانی، همکاری را افزایش می دهند و باید در زمانی که وابستگی میان وظایف کارگران بالاست مثل خطوط مونتاژ از آنها استفاده کرد. طرح های فردی سبب افزایش رقابت شده و باید در مواردی نظیر مشاغل مربوط به فروش استفاده شود که همکاری کمی میان کارکنان مورد نیاز است.

ادامه دارد...







## مدیریت بهینه با مشخص کردن هدف و اعطای وظیفه و اختیار به کارمندان

مدیران با اعطای وظایف به کارمندان، اعتماد را بیش از پیش در تیم خود جاری کرده و راحت تر به اهداف مشخص شده می‌رسند.

مقالات زیادی در مورد تفاوت مدیریت و رهبری وجود دارد که عموماً نیز به ستایش نقش رهبری در سازمان‌ها و نقد مدیریت پرداخته‌اند. اگرچه شاید زمانی برسد که مدیریت منسوخ شود، اما هنوز هر دوی این موقعیت‌ها در شرکت‌ها ارزش خاص خود را دارند.

برای توصیف مدیریت بهینه در سازمان‌ها می‌توان مدیریت نظامی را تا حدودی مثال زد. البته مدیریت نظامی برای پیشرفت کسب‌وکارهای امروزی پیشنهاد نمی‌شود، اما مثالی از عملکرد فرماندهان، می‌تواند در راهنمایی کارمندان توسط مدیران استفاده شود. به‌عنوان مثال مدیرعامل را مانند یک فرمانده سطح میان‌رتب در نظر بگیرید که موفقیت سازمان و خصوصیات آن را برای کارمندان شرح می‌دهد. کارمندان نیز مانند سربازان با درجه پایین، در منطقه خود به سمت این موفقیت تعریف شده حرکت می‌کنند. آنها در مسیر، وظیفه اتخاذ تصمیم‌های سریع را بر عهده دارند.

این سبک از مدیریت، تاثیرگذاری بالایی دارد و نیازهای شرکت‌های در حال رشد سریع کنونی را برطرف می‌کند. شرکت‌های امروزی نیز مانند ارتش‌ها، مدیران میانی دارند که باید تصمیماتی در سطح خود برای اجرای بهتر وظایف در جهت هدف کلی سازمان اتخاذ کنند.

### تفاوت رهبر و مدیر

استیون کاوی مولف کتاب «۷ عادت افراد موثر» برای توضیح تفاوت میان رهبران و مدیران یک مثال ملموس دارد. او رهبر را مانند فرمانده گروه نظامی می‌داند که در جنگل در حال حرکت هستند. رهبر بالای درخت‌های جنگل است و خطرها و چالش‌های پیش رو را دیده و به سربازان اطلاع می‌دهد. رهبران افراد را برای تغییر آماده می‌کنند. آنها کنترل عملیاتی را رها کرده و وظیفه دیدن مسائل از بالا را بر عهده می‌گیرند. آنها با واگذار کردن مسئولیت تصمیم‌گیری‌های عملیاتی به دیگران، زمان این تفکر کلی را برای خود می‌خرند.

در این میان، مدیر کسی است که پشت تیم قرار دارد. او ابزارها و سلاح‌های گروه را آماده کرده و جیره‌بندی را نیز با دقت انجام می‌دهد. آنها با رهبر بالایی سازمان در ارتباط هستند و نیازهای گروه برای رد شدن از چالش پیش رو را به اطلاع او می‌رسانند.

### چگونه رهبر بهتری باشیم

همه افراد می‌دانند که بهترین راه برای تبدیل شدن به یک مدیر کارآمد، اعطای وظایف به دیگران است. اما برای تبدیل شدن به یک رهبر موثر، باید قدرت و اختیار را نیز به دیگران اعطا کنید. اعطای قدرت تصمیم‌گیری به دیگران (که عموماً از شما انتظار می‌رود)، آنها را مجبور به پیشرفت و سازگار شدن با شرایط جدید می‌کند. با توجه به مثال نظامی، رهبری که قدرت را به زیردستان اعطا کرده، با خیال راحت استراحت می‌کند، چون از توانایی آنها و داشتن ابزارهای لازم برای مبارزه مطمئن است. به‌علاوه رهبر باید هر موقع که توانست از درخت پایین آمده و در کارهای عملی به سربازان کمک کند. او نیز باید در آماده کردن ابزارها کمک کند. شما نمی‌توانید بدون همدلی و همکاری با دیگران، آنها را مجبور به تغییر کنید. به‌علاوه، تلاش برای همکاری در کارهای عادی، اعتماد را در تیم جاری می‌کند. فراموش نکنید که برای مدیریت و رهبری بهتر، باید دستورالعمل‌های روزانه و جهت‌دهی‌های دائمی را از کار خود حذف کنید. کارمندان خوب تنها با متوجه شدن اهداف شرکت و تیم، مسیر خود را مشخص می‌کنند. این مهارت به مرور آنها را به افرادی تبدیل می‌کند که در آینده و با گسترش روبات‌ها، هنوز شغلی برای انجام دادن دارند.

قطعاً راهکار بالا برای مدیرانی که روی وظایف تمرکز می‌کنند، نگران‌کننده است. اما دنیای امروز و آینده نزدیک کسب‌وکار مدیرانی می‌خواهد که به دنبال نیازهای تیم خود باشند. نیازهای ابزاری، فیزیکی و روحی که در مسیر پیشرفت باید رفع شوند. رفع این نیازها قدم اصلی در رسیدن به چشم‌انداز رهبر سازمان است.

منبع: INC.zoomit



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۳ مرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۲۰ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ - فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ - امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



## افراد موفق صبح خود را چگونه آغاز می‌کنند؟

مترجم: امیر آل علی

به عقیده بسیاری از افراد صبح‌ها بهترین زمان برای شروع یک روز فوق‌العاده و تعیین‌کننده وضعیت شما در روزهای آتی خواهد بود. با نگاهی به زندگی افراد موفق نیز به این نکته پی خواهید برد که آنها غالباً افرادی سحرخیز بوده و این موضوع روی عملکرد روزانه آنها تاثیر بسزایی دارد. با این حال این موضوع که افراد موفق صبح خود را چگونه آغاز می‌کنند همواره برای سبب‌ترین جذاب بوده و آنها تمایل به الگوبرداری از آنها دارند. در همین راستا و در ادامه به بررسی چند نمونه خواهیم پرداخت.

### ۱- اپرا ویفری

مطرح‌ترین و به عقیده بسیاری از صاحب‌نظران بهترین مجری قرن که عناوینی نظیر جایزه اسکار و عنوان ثروتمندترین فرد سیاه‌پوست را در اختیار دارد، همواره صبح خود را با تمارین مدیتیشن آغاز می‌کند. وی بر این باور است که این ورزش نه تنها وی را به آرامش و شادابی مطلوبی می‌رساند، بلکه در زمینه تمرکز نیز سودمند است.

### ۲- مارک کوبان

وی از جمله کارآفرینان و میلیاردرهای خودساخته‌ای محسوب می‌شود که تا به امروز سخنرانی و مقالات متعددی در رابطه با داستان موفقیت وی به چاپ رسیده است و در نوع خود بسیار جالب است. درواقع بسیاری از مردم در سراسر دنیا همواره منتظر درس‌هایی از وی هستند که در این بین وی توصیه می‌کند که به دنبال اتفاق و شرایط خاصی برای یک روز فوق‌العاده نباشید. درواقع وی بر این باور است که اقداماتی ساده نظیر یک صبحانه کامل و لبخند زدن نیز می‌تواند بیشترین سطح انرژی و شادابی را برای شما به ارمغان آورد.

### ۳- پاراک اوپاما

رئیس‌جمهور سابق آمریکا تنها پنج ساعت در شبانه روز را به خواب اختصاص داده و برخلاف بسیاری از افراد

دقایق اولیه بیدار شدن خود را به برنامه‌ریزی روزانه خود اختصاص می‌دهد. همچنین او بر این باور است که قبل از صرف صبحانه باید ۴۵ دقیقه به پیاده‌روی و ورزش بپردازد.

### ۴- دواین جانسن

اسطوره سابق مسابقات کشتی کج و پردرآمدترین بازیگر حال حاضر سینمای هالیوود از جمله جذاب‌ترین افرادی است که عادت‌های وی می‌تواند به راهنمای عمل بسیاری از افراد تبدیل شود. وی از جمله فعال‌ترین ستاره‌ها در شبکه اجتماعی اینستاگرام محسوب می‌شود و به‌صورت روزانه دنبال‌کننده‌های خود را از اقدامات خود با خبر می‌سازد. عادت‌های وی در صبح‌ها شامل رعایت رژیم غذایی خاص در کنار ورزشی سنگین است که در چند نوبت آن را ادامه می‌دهد. بسیاری از افراد به علت همین سرسختی وی به او لقب صخره را داده‌اند. وی همواره توصیه می‌کند که افراد رژیم غذایی خاص خود را داشته باشند و حتماً صبح‌ها ورزش مورد علاقه خود را انجام دهند.

### ۵- ریچارد برانسون

مالک شرکت ویرجین و از بزرگ‌ترین کارآفرینان تاریخ هر روز ساعت ۵ صبح از خواب بیدار شده و بر این باور است که این عادت اگرچه امری دشوار محسوب می‌شود، با این حال به وی کمک می‌کند تا بتواند سلامت خود را حفظ و روز خود را در کنار خانواده آغاز کند. همچنین این موضوع به وی کمک می‌کند تا در طول روز زمان بیشتری را برای رسیدگی به کارهای خود داشته باشد. همچنین وی قبل از ترک منزل همواره ورزشی را حتی برای چند دقیقه انجام می‌دهد و باور دارد که این موضوع آمادگی بهتری را برای شروع کار برای او به وجود خواهد آورد.

### ۶- وارن بافت

مردی که عنوان موفق‌ترین سرمایه‌گذار جهان را یدک



## افراد موفق صبح خود را چگونه آغاز می‌کنند؟

می‌کشد عادت‌های کاملاً متفاوت با سایرین دارد و صبح خود را با مطالعه شروع می‌کند. درواقع وی ضامن پیشرفت و موفقیت را در این موضوع دانسته و بهترین گزینه را برای ساعات اولیه صبح اخبار و مطالب مرتبط با حوزه کاری خود می‌داند. وی همواره توصیه می‌کند تا افراد روزانه ۵۰۰ صفحه کتاب بخوانند و شروع آن را در صبح کلید بزنند.

### ۷- آنتونی رابینز

وی را مشهورترین و پرطرفدارترین نویسنده و سخنران انگیزشی در جهان دانسته و همین موضوع باعث می‌شود تا توصیه‌های وی همواره با استقبال فوق‌العاده‌ای مواجه شود. وی در این رابطه عقیده دارد که شکرگزاری و دعا کردن برای اطرافیان باعث می‌شود تا از نظر روحی خود را در بهترین وضعیت قرار داده و اتفاقات خوب به سمت ما جذب خواهد شد.

### ۸- ملکه الیزابت دوم

وی صاحب رکورد طولانی‌ترین دوره سلطنت در تاریخ انگلستان است. به همین خاطر بسیاری از افراد تمایل دارند تا راز سلامت و ماندگاری وی را بدانند. او در این رابطه بیان کرده است که همواره صبح خود را با یک صبحانه انگلیسی آغاز کرده و در این بین از گوش دادن به رادیو و خواندن روزنامه نیز غافل نمی‌شود.

### ۹- باربارا کورکران

وی سرمایه‌گذار، نویسنده و مجری برنامه مشهور شارک تنک بوده و در این رابطه عقیده دارد که هر فردی باید از سه سطح برنامه‌ریزی برخوردار باشد که یکی از آنها مربوط به امور شخصی است. وی بهترین زمان را برای رسیدگی به این امور در ساعات اولیه صبح می‌داند و ورزش را نیز عضو مهمی از کارهای شخصی خود می‌داند. همچنین وی بهترین ورزش صبحگاهی را تمارین یوگا معرفی کرده است.

منبع: entrepreneur