

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

## توافق ۵ عضو مهم کابینه جهت افزایش تعرفه واردات خودرو



پنج عضو مهم کابینه دولت طی تفاهم‌نامه‌ای از موافقت خود برای افزایش تعرفه واردات خودرو خبر دادند. خبرگزاری مهر اعلام کرد وزرای اقتصاد، صنعت، معدن و تجارت و کشاورزی به همراه روسای...

نگاهی به لایحه بودجه سال آینده

# بودجه ۹۷ ۱۲۰۰ تریلیون تومان

مهم‌ترین خبر روز یکشنبه، تقدیم لایحه بودجه از سوی رئیس‌جمهور به مجلس شورای اسلامی بود و حسن روحانی لایحه بودجه سال آینده را با سقف ۱۹۴ تریلیون تومان به مجلس تقدیم کرد. در لایحه بودجه سال آینده مجموع منابع و مصارف دولت نسبت به رقم ۱۰۸۴ هزار میلیارد تومانی در لایحه سال ۹۶ نشان می‌دهد که سقف منابع و مصارف دولت حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان افزایش...

۱۵ نکته مهم از سخنان رئیس‌جمهور درباره لایحه بودجه سال آینده در مجلس

## سازمان هدفمندی یارانه‌ها صندوق رفاه امید می‌شود

۲

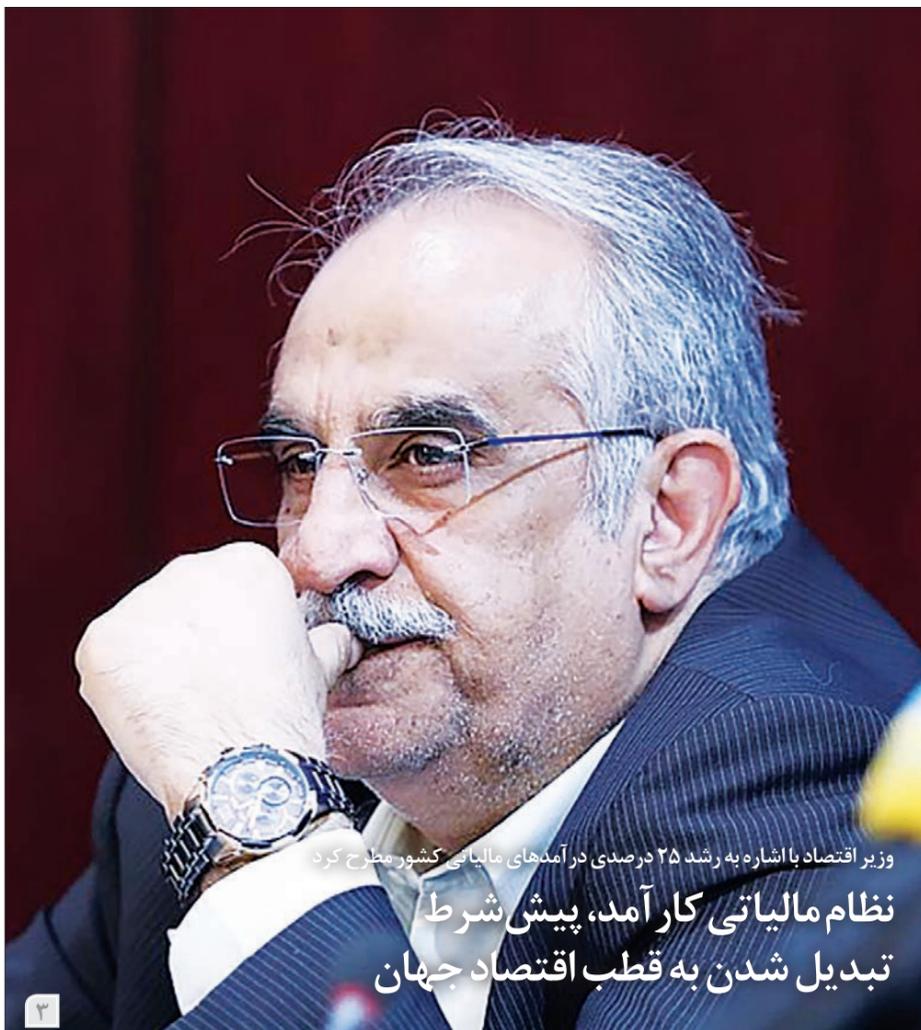
### مدیریت و کسب و کار



تاسیس صندوق کمک هزینه تحصیلی به یاد مریم میرزاخانی در دانشگاه استنفورد

- کار آفرینی در ورزش و اهمیت آن
- مراحل سرمایه‌گذاری خطرپذیر
- جایگاه بازارهای اینترنتی در ترمیم زنجیره تولید تا مصرف
- عواملی که بر رتبه جست‌وجو تأثیر می‌گذارد
- چه وقت و چگونه باید از مارکتینگ رابطه استفاده کرد
- تبلیغات صنعتی چیست؟

۸ تا ۱۶



وزیر اقتصاد با اشاره به رشد ۲۵ درصدی درآمدهای مالیاتی کشور مطرح کرد  
**نظام مالیاتی کارآمد، پیش شرط  
تبدیل شدن به قطب اقتصاد جهان**

### یادداشت

اجرای صحیح کاهش نرخ بهره بانکی، عامل تداوم رشد بازار سرمایه



افزایش قیمت نفت و اثرگذاری آن بر بازارهای جهانی موجب تغییر در برآورد سود و زیان ارائه شده از سوی شرکت‌های پتروشیمی و پالایشی شده است و با تداوم و ثبات قیمت جهانی، روند صعودی در این گروه از صنایع می‌تواند ادامه داشته باشد. وزن این گروه از شرکت‌ها و صنایع در بورس قابل توجه است و در تغییرات شاخص نیز تأثیر بسزایی دارد. افزایش قیمت...

### یادداشت

تشکیل بازار مشتقه ارز ضرورت اجتناب‌ناپذیر



بانک مرکزی تنها مرجعی است که می‌تواند زمینه ایجاد...

هر لیتر بنزین در ایران، مشمول دریافت ۱۷۰۰ تومان یارانه پنهان است

## بنزین در ایستگاه افزایش قیمت؟

حالا از پس نزدیک به چهار دهه حیات بنزین در عرصه سیاست، بار دیگر این فرآورده خود را برای تغییرات قیمتی آماده می‌کند. بنزین در یک دهه اخیر اما اتفاقات فراوانی را پذیرا بوده، از سهمیه‌بندی تا حذف یارانه و لغو سهمیه و حالا رشد قیمت. ماهیت تغییرات قیمتی اما در شرایط کنونی متفاوت است؛ چرا که بنزین دو سالی است که تک نرخی بودن را تجربه کرده و از سال ۱۳۸۶ تاکنون برای اولین بار در قامت کالایی تک نرخی تن به رشد قیمت‌ها می‌دهد. آنچه در این میان اهمیت دارد این است که همه تصمیمات مترتب بر قیمت بنزین نتوانسته است در سال‌های گذشته معادله بنزین ارزان و خودرویی گران را تغییر دهد، حالا افکار عمومی هم در برابر رشد قیمت بنزین موضع دارد و هم نارضایتی‌اش را با به کف رساندن خرید و فروش خودرو در بازار به نمایش می‌گذارد، با این حال به نظر می‌رسد سال آینده گریزی از رشد قیمت بنزین نیست.

از بنزین یک تومانی تا بنزین هزار و... تومانی

چهار دهه قبل هر لیتر بنزین در ایران یک تومان فروخته می‌شد، سال ۱۳۵۹ بود که اولین تغییر قیمتی رقم خورد. هر لیتر بنزین پذیرای افزایش دو تومانی قیمت شد و نرخ سه تومانی بنزین تا سال ۱۳۶۸ دوام آورد. زیر سایه سهمیه‌بندی از نوع کوپن، سال ۱۳۶۹ اما بنزین به قیمت ۵ تومان و سال ۱۳۷۴ به قیمت ۱۰ تومان رسید. دولت اصلاحات کار خود را با بنزین ۱۶ تومانی آغاز و با بنزین ۸۰ تومانی به پایان برد. سال ۱۳۸۶ با سهمیه بندی، قیمت این فرآورده به ۱۰۰ تومان افزایش یافت و از پس تغییرات مکرر قیمتی در این دهه حالا هر لیتر آن با هزار تومان معاوضه می‌شود، با این حال به نظر می‌رسد سال آینده فصلی دیگر برای این فرآورده پر مصرف نفتی باشد.

تعلق می‌گیرد و هم قیمت نان و سایر اقلام پر مصرف سبد خانوار مشمول دریافت یارانه است.

### میان منگنه یارانه نقدی و پنهان

اقتصاد ایران میان منگنه یارانه نقدی و یارانه پنهان روزگار می‌گذراند و در شرایط کنونی به دلیل موقعیت اجتماعی حاکم بر این اقتصاد سیاست‌زده گریزی از آن نیست. بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال جاری مصرف بنزین رکوردهای تازه‌ای را شکسته است. در آخرین ماه تابستان بود که متوسط مصرف روزانه این فرآورده نفتی به ۸۸ میلیون لیتر رسید و همین اتفاق کافی بود تا بار دیگر مسئله افزایش قیمت بنزین در محافل بنزین‌ها و سیاسی‌جایی برای خود باز کند. هنوز هم دو دیدگاه درباره بنزین وجود دارد؛ گروهی که بر ضرورت بازنگری در قیمت‌ها تأکید دارند و از دولت می‌خواهند افزایش نرخ بنزین را در دستور کار قرار دهد و معتقدند پایین بودن قیمت این فرآورده سبب شده تا علاوه بر قاچاق گسترده، فشار سنگینی را به بودجه عمومی دولت وارد کند و البته گروهی که کماکان معتقدند افزایش قیمت این فرآورده موجب افزایش قیمت سایر کالاها و دامن زدن بر تورم انتظاری می‌شود. این اما اولین باری نیست که معامله‌های سیاسی پای قیمت بنزین صورت می‌گیرد. پیش‌تر وقتی برخی اصولگرایان منتقد دولت اصلاحات می‌خواستند میزان تعهدشان به معیشت عمومی جامعه را به نمایش بگذارند، طرحی تحت عنوان تثبیت قیمت‌ها را به تصویب رساندند که به موجب آن، رشد قیمت بنزین و سایر اقلام یارانه‌ای برای مدت سه سال ممنوع شد. کمی بعد اما وقتی غرب بر این شد که فشار بر اقتصاد ایران را افزایش دهد طرح ممنوعیت فروش بنزین به ایران را به تصویب رساند؛ مصوبه‌ای که قیمت بنزین در بازارهای جهانی را با کاهش مواجه کرد.

آیا قیمت سیاسی‌ترین کالا در سبد هزینه‌های ایرانیان سال آینده تغییر خواهد کرد؟ این سوالی است که این روزها نمایندگان مجلس شورای اسلامی و مقامات دولتی بارها و بارها مخاطب آن بوده‌اند، اما هنوز پاسخی شفاف بدان داده نشده است. بسیاری بنزین را سیاسی‌ترین کالای اقتصادی ایران می‌دانند؛ تغییرات قیمتی این کالا در سال‌های گذشته و اکنون همواره موجی از تغییرات را در قیمت سایر اقلام پدید آورده است. سال ۱۳۹۴ بود که دولت با استناد به ضرورت از میان بردن رانت و شفاف کردن فضا در این حوزه نسبت به تک نرخی کردن قیمت بنزین اقدام کرد و با حذف بنزین ۷۰۰ تومانی، هر لیتر بنزین را به قیمت هزار تومان به دارندگان خودرو عرضه کرد. حالا اما رکوردشکنی‌های فراوان در این عرصه از منظر برخی نمایندگان مجلس و مقامات دولتی ضرورتی غیرقابل انکار برای افزایش قیمت بنزین را به نمایش می‌گذارد. به گزارش خبرنگاران، داستان پرماجرایی بنزین در ایران هنوز به پایان نرسیده و در حالی که هفت سالی از اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها می‌گذرد، هنوز هر لیتر بنزین در ایران مشمول دریافت ۱۷۰۰ تومان یارانه پنهان است. سال ۱۳۸۹ طرح هدفمندی یارانه‌ها با هدف حذف یارانه‌های پنهان در عرصه اقتصاد، خصوصاً در بازار فرآورده‌های نفتی به اجرا درآمد. بر اساس این طرح مقرر شد یارانه پنهان متعلق به اقلامی نظیر فرآورده‌های نفتی، نان و... حذف شده و در ازای رشد قیمت‌ها هر شهروند ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان بابت کمک هزینه رشد قیمت‌ها دریافت کند، اما در بلندمدت این هدف اجرایی نشد. اگرچه افزایش قیمت بنزین در همان ابتدای کار، مسیر واقعی شدن را در پیش گرفت، اما در میانه راه این قانون اجرا نشد و قیمت بنزین حالا سه سالی است که ثابت مانده است، به طوری که در حال حاضر یارانه هم به فرآورده‌های نفتی خصوصاً بنزین



سپه تو انز ایم لطف خدا بوده است

## حرکت پایدار در مسیر موفقیت



بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، بر اساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی



مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰۰ www.bpi.ir

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها



اقتصاد کلان

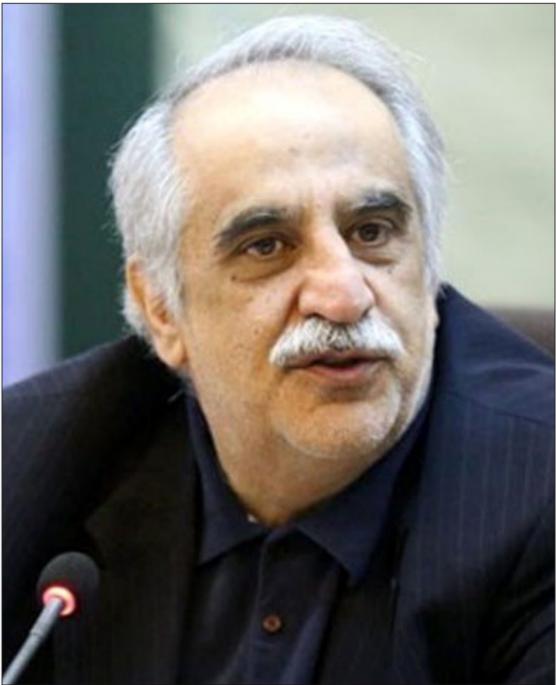


سرمایه‌گذاری کره جنوبی در شمال ایران

کره جنوبی از جمله کشورهای است که پس از لغو تحریم‌های بین‌المللی علیه تهران، گام‌هایی جدی برای ورود به بازار ایران برداشته است. به گزارش ایسنا به نقل از خبرگزاری ترند، کره جنوبی در هفت ماه ابتدایی امسال چهارمین شریک تجاری ایران در حوزه غیرنفتی بوده است و حجم تجارت دو کشور طی این مدت با احتساب میقات گاز، ۴۲۸۸ میلیارد دلار بوده است. همچنین شرکت‌های کره‌ای قراردادهای متعددی را با هم‌تایان ایرانی خود برای سرمایه‌گذاری‌های مشترک در حوزه انرژی، تولید خودرو، راه‌آهن، کشتی‌سازی و دریایی امضا کرده‌اند. جدیدترین قراردادی که از سوی یک شرکت کره‌ای برای سرمایه‌گذاری در ایران امضا شده، در بندر نوشهر بوده است. بنا بر اعلام وزارت مسکن، راه و شهرسازی ایران، شرکت کره‌ای JI Consulting Ltd (بادداشت تفاهمی با سازمان بندر و دریانوردی استان مازندران برای سرمایه‌گذاری ۵۰۰ میلیون دلاری برای توسعه بندر نوشهر امضا کرده است. بنا بر این تفاهمنامه که توسط «جو یئون پارک» مدیرعامل شرکت JI Consulting Ltd و محمدتقی انزان پور، رئیس سازمان بندر و دریانوردی مازندران به امضا رسید، شرکت کره‌ای برای سرمایه‌گذاری روی طرح توسعه زمینی بندر نوشهر به منظور انجام فعالیت‌های دریایی و بندری بر مبنای طرح‌هایی که از سوی سازمان بندر و دریانوردی و مطابق با قوانین جمهوری اسلامی ایران تأیید شده، ابراز تمایل کرده است. این شرکت کره‌ای طی یک ماه آینده، درخواست اخذ مجوز را به سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران ارائه خواهد کرد. شرکت‌های ایرانی پیش‌تر نیز با شرکت‌های کره‌ای برای همکاری در بخش دریایی و کشتی‌سازی، موافقت‌نامه‌هایی را امضا کرده بودند. کشتیرانی ایران و غول صنعتی کره‌ای هیوندای دسامبر سال گذشته، قرارداد خرید ۱۰ کشتی به ارزش ۵۰ میلیون یورو را نهایی کردند که نخستین قرارداد خرید کشتی توسط ایران پس از لغو تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران در ژانویه ۲۰۱۶ به شمار می‌رفت. این کشتی‌ها که شامل کانتینر و نفتکش هستند، از سال ۲۰۱۸ به شرکت کشتیرانی ایران تحویل داده خواهند شد. کمی پس از آن نیز در دسامبر سال ۲۰۱۶، سازمان گسترش و نوسازی ایران که یکی از بزرگ‌ترین سازمان‌های مشارکت‌کننده در روند توسعه و صنعتی‌سازی کشور است، سندی را با شرکت کشتی‌سازی و مهندسی دریایی دوو (DSME) به منظور همکاری در صنعت کشتی‌سازی ایران و تعمیرات اساسی کشتی‌های متوسط و بزرگ امضا کردند. طبق آمارهای سازمان بندر و دریانوردی ایران، امسال در مجموع ۱۰۱ میلیون تن کالای مختلف، در بندر ایران بارگیری یا تخلیه شده‌اند که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، یک درصد افزایش نشان می‌دهد.

وزیر اقتصاد با اشاره به رشد ۲۵ درصدی درآمدهای مالیاتی کشور مطرح کرد

نظام مالیاتی کار آمد، پیش شرط تبدیل شدن به قطب اقتصاد جهان



فرصت امروز: «مسعود کرباسیان» روز یکشنبه در افتتاحیه چهارمین کنفرانس فنی سالانه مجمع مقام‌های مالیاتی کشورهای اسلامی در تهران اظهار داشت: درآمدهای مالیاتی کشور پارسل ۲۵ درصد افزایش یافت که تداوم این افزایش نیازمند استفاده از فناوری‌های روز و نیز بهبود فرهنگ مالیاتی در کشور است. وی افزود: کشورهای جهان اسلام می‌توانند به قطب اقتصادی جهان تبدیل شوند به شرط اینکه برخی اصلاحات از قبیل ایجاد نظام مالیاتی کارآمد را در دستور کار قرار دهند. وزیر اقتصاد ادامه داد: برای ما این یک اصل است که هیچ حرکت بدون برنامه و غیرهدفمندی نمی‌تواند به سرانجامی مطلوب برسد، اما باید دقت کرد که اصلاحات در نظام‌های اقتصادی و به‌خصوص مالیاتی باید با نگاه بر چند هدف مشخص صورت گیرد. کرباسیان اظهار داشت: ضرورت اقتصاد پر تحرک و رو به توسعه این است که با نظام مالی شفاف و عادلانه همراه باشد. وی خاطر نشان کرد: امروز اقتصاد ایران در تلاش است تا مفهوم «اقتصاد امن» را با رویکرد ایجاد اقتصاد مقاوم، باثبات، مردم محور و توسعه‌خواه پیاده‌سازی کند که در چنین نگاهی به همخوانی ساختارهای مالیاتی و واقعیت‌های اقتصادی نیاز است. وی با تأکید بر اینکه نظام مالیاتی باید در خدمت توسعه ملی قرار گیرد، افزود: در ایران هم نظام مالیاتی تلاش می‌کند تا نه در مقابل بنگاه‌های اقتصادی که در کنار آنها بایستد؛ به این ترتیب فعال اقتصادی با احساس امنیت به فعالیت خود ادامه می‌دهد زیرا این پیام از سوی دستگاه مالیاتی برای فعال بخش خصوصی ارسال شده که این نظام منصفانه، حرمتمدار، عاری از فساد و عاقلانه با مودیان و به‌خصوص صاحبان کسب و کار مواجه می‌شود.

حمل و نقل ریلی

ریل گذاری راه آهن همدان - تهران تا پایان آذرماه تکمیل می‌شود

استاندار همدان گفت که در دیدار با معاونان وزیر راه و شهرسازی توافق شد ریل گذاری خط آهن همدان - تهران تا پایان آذرماه تکمیل و از اوایل دی‌ماه امسال بهره‌برداری شود. محمدناصر نیکبخت روز یکشنبه در نشست بررسی مشکلات و موانع اجرای طرح کاداستر (حدنگاری) و اتخاذ راهکارهای مناسب، افزود: ۱۱ کیلومتر از مسیر ریل گذاری راه آهن همدان باقی مانده که سه کیلومتر آن درون شهری است و به منظور کاهش مشکلات تملک اراضی، این مسیر زیرزمینی ریل گذاری می‌شود. استاندار همدان بیان اینکه برای اجرای این طرح ۲ هزار میلیارد ریال اعتبار پیش‌بینی می‌شود، افزود: ریل گذاری مسیر همدان - تهران تا اواخر آذر به پایان می‌رسد و مردم همدان می‌توانند برای سفر به پایتخت از قطار استفاده کنند. راه آهن همدان - تهران به طول ۲۶۷ کیلومتر است که در مسیر خود از شهرهای تهران، رباط کریم، ساوه، فامنین و همدان عبور می‌کند. به گزارش ایرنا، احداث این خط ریلی که پس از سال‌ها وقفه در دولت تدبیر و امید بار دیگر جان گرفت و دنبال شد، دارای ۳۵ پل به طول یک هزار و ۶۴۰ متر و به صورت یک خطه با سرعت ۱۶۰ کیلومتر در ساعت برای مسافری و ۱۲۰ کیلومتر در ساعت برای قطاری طراحی شده است و با بهره‌برداری از آن زمان حدود چهار ساعته سفر از پایتخت به همدان از طریق اتوبوس، به ۲ ساعت کاهش می‌یابد.

انرژی



علاقه‌مندی سربلانکا به واردات فرآورده‌های نفتی از ایران

سفیر سربلانکا در ایران با اشاره به تمایل کشورش به توسعه همکاری‌های تجاری با ایران گفت: ما علاقه‌مند به واردات فرآورده‌های نفتی از ایران هستیم. سفیر سربلانکا در ایران گفت: فرآورده‌های نفتی و مصالح ساختمانی ایران مدنظر ما است چراکه فرصت‌های فراوانی برای صادرات این محصولات به سربلانکا وجود دارد. سفیر سربلانکا در ایران ادامه داد: ایران یکی از بزرگ‌ترین خریداران چای از سربلانکا است البته اخیراً این صادرات با کاهش روبه‌رو شده است و یکی از دلایل آن مشکلات حمل و نقل دریایی است که در حال حاضر در حال تلاش برای رفع این مشکل هستیم. سفیر سربلانکا در ایران ادامه داد: محور دیگر همکاری ما با ایران می‌تواند گردشگری و توریسم باشد.

اساسی این است که اجرای صحیح سیاست‌های مالیاتی مستلزم وجود دستگاه مالیات‌ستانی مقتدر، کارآمد، چابک، مجهز به فناوری‌های روز و سازگار با گسترش روزافزون مبادلات فرامرزی و مفهوم اقتصاد دیجیتال است. نظام مالیاتی ایران با توجه به این مقدمات دو رویکرد اساسی را پیش روی خود قرار داده است.

لایحه دائمی شدن قانون مالیات بر ارزش افزوده

کرباسیان با تأکید بر بازنگری در فرهنگ مالیات‌ستانی در کشور اظهار داشت: نظام مالیاتی ایران با به کارگیری روش‌های مدرن و منطقی تلاش کرده سیستم بوروکراتیک و نیروی انسانی خود را متناسب با نیازهای امروز اقتصاد همخوان و مدرن‌سازی کند. وی اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم، بازنگری و اصلاح قانون فعلی مالیات بر ارزش افزوده در قالب لایحه دائمی شدن قانون مالیات بر ارزش افزوده تهیه و ارائه لایحه نحوه استفاده، نگهداری و نظارت بر صندوق‌های مکانیزه فروش به عنوان اصلی‌ترین اقدام‌های دولت در حوزه سیاست‌های مالیاتی برشمرد. وزیر اقتصاد، پیاده‌سازی طرح جامع مالیاتی را از جمله اقدام‌های دولت برای اصلاح ساختاری در عرصه مالیات دانست و اظهار داشت: در این زمینه ایجاد و توسعه پایگاه اطلاعات اقتصادی مودیان و کاهش بار مالیاتی بخش تولید در دستور کار است. وزیر اقتصاد افزود: در حوزه خدمات مالیاتی نیز می‌توان به ساماندهی مجوزها و تسهیل محیط کسب و کار، اصلاحات اجرایی نظام مالیات بر ارزش افزوده به‌ویژه در خصوص استرداد اعتبار مالیاتی صادرکنندگان و گسترش الکترونیکی کردن فرآیندهای مالیاتی و تسهیل امور مودیان اشاره کرد. وی خاطر نشان کرد: نباید از نظر دور داشت که دستیابی به اهدافی مانند اتکای کشور به درآمدهای پایدار مانند مالیات از طریق یک نظام مالیاتی پیشرو و توسعه یافته به‌دست می‌آید که حامی تولید، سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال باشد.

مانند نوسان درآمدها تحت تأثیر کاهش قیمت نفت است که همین مورد منجر به ثبات‌زدایی از اقتصاد می‌شود. وی ادامه داد: به همین دلیل نظام اقتصادی ایران اساس کار خود را بر محور درآمدهای باثبات مالیاتی قرار داده است. وی ادامه داد: اقتصاد ایران به دلیل پتانسیل‌های خود مانند موهب خدادادی مانند معادن غنی و متنوع و نیروی کار تحصیلکرده، جوان و ارزان به شدت مورد توجه سرمایه‌گذاران بین‌المللی قرار گرفته است. وزیر اقتصاد اظهار داشت: همین امر ضرورتی را برای نظام اقتصادی ایران ایجاد کرده تا دست به بازنگری اصلاحی در ساختارهایی مانند نظام مالیاتی با اهداف راهبردی افزایش درآمدهای مالیاتی، بهبود مملوس در نظام مالیاتی از طریق افزایش سرعت، سهولت و شفافیت مالیاتی، تسهیل در امر وصول مالیات و افزایش رضایت مودیان مالیاتی بزنند. وی افزود: البته مسئله مهم و

زیرزمینی که از پرداخت مالیات فرار می‌کنند و در نهایت قیمت تمام شده خود را کاهش می‌دهند، اجازه نمی‌دهد رقابت ناعادلانه در اقتصاد شکل گیرد. وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: نظام مالیاتی ایران تلاش می‌کند همراه کارآفرینان باشد و از مهم‌ترین فاکتورهای این نگاه انتقادی، مشاوره‌پذیری و روزآمدن کردن روش‌ها و مکانیزم‌های مالیات‌ستانی است. همچنین تعیین مسیر برای اقتصاد ایران که به‌تازگی از بند تحریم‌های یکطرفه رها شده با عمل به اهداف اقتصاد مقاومتی با تأکید بر چهار رکن «درون‌زا»، «برون‌رگر»، «عادل‌محور» و «دانش‌بنیان» بودن اقتصاد دارد، صورت می‌گیرد. کرباسیان تأکید کرد: نظام اقتصادی ایران به این باور رسیده که توسعه با درآمدهای نفتی ضمن اینکه منجر به تضعیف رابطه میان دولت و ملت می‌شود، به شدت آسیب‌پذیر و متکی به مولفه‌های بیرونی

نظام مالیاتی مدرن ترمز توسعه نیست

کرباسیان با یادآوری اینکه نظام مالیاتی مدرن ترمز توسعه نیست و حتی بسستر رقابت برابر را مهیا می‌سازد، گفت: نظام مالیاتی با این تعریف ضمن شناسایی بخش‌های فعال اقتصاد



آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله‌ای) شماره ۷-۱۳۹۶

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کردستان در نظر دارد امورات مربوط به تامین و طبخ و توزیع غذای مورد نیاز بیمارستان های فجر و بوعلی شهرستان مریوان را به شرح ذیل از طریق مناقصه عمومی (یک مرحله ای) به مدت یک سال به بخش خصوصی (شرکت‌های واجد شرایط و صلاحیت دار) واگذار نماید.

- مدت زمان تحویل اسناد مناقصه به شرکت‌های داوطلب: از تاریخ نشر آگهی ۱۳۹۶/۹/۲۰ لغایت ۱۳۹۶/۹/۲۷
- محل تحویل اسناد مناقصه به شرکت های داوطلب: شرکت های داوطلب می توانند برای دریافت اسناد مناقصه به استان کردستان-شهرستان سنندج-میدان آزادی-ابتدای خیابان آبدرد-ستاد مرکزی دانشگاه-ساختمان شماره ۳- مدیریت امور پشتیبانی و رفاهی دانشگاه-واحد مناقصات اقدام و یا به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایند.
- مهلت ارسال پیشنهادات (پاکت الف و ب و ج): لغایت تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۹
- آدرس ارسال مدارک و پیشنهادات اسناد مناقصه (پاکت الف-ب-ج): استان کردستان-شهرستان سنندج-میدان آزادی-ابتدای خیابان آبدرد-دبیرخانه(محرمانه)-ستاد مرکزی دانشگاه علوم پزشکی کردستان کد پستی ۶۶۱۸۶۳۴۶۸۳
- نوع و مبلغ تضمین و یا سپرده شرکت در مناقصه: شرکت کنندگان مبلغ تضمین را بصورت اصل فیش بانکی ویا به صورت ضمانتنامه بانکی معتبر با حداقل اعتبار سه ماه به شماره حساب مندرج در شرایط مناقصه واریز و ارائه نمایند.
- تاریخ تشکیل کمیسیون معاملات و بازگشایی مدارک و پیشنهادهای پاکت الف-ب-ج): کمیسیون مناقصات در مورخه ۱۳۹۶/۱۰/۱۳ صبح روز چهارشنبه ساعت ۱۰ صبح واقع در محل دفتر مدیریت امور پشتیبانی و رفاهی دانشگاه تشکیل می گردد، ضمناً شرکت های شرکت کننده یا مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۸۷-۳۳۲۸۶۶۹۵ تماس حاصل و یا به سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس <http://iets.mporg.ir> و یا به آدرس وب سایت دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی، درمانی کردستان <http://muk.ac.ir> مراجعه نمایند.

فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای (نوبت اول)



سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان در نظر دارد مناقصه خرید لوله واتصالات لی فلت ۲ اینچ پی وی سی نرم تقویت شده دارای آنتی یووی با نخ پلی استر ها پتیناسیتی با فشار کاری ۴ بار و متعلقات آن مورد نیاز پروژه شبکه فرعی آبیاری تحت فشار پایاب سد زیویه فاز ۱ و ۲ شهرستان کامیاران از توابع استان کردستان به شماره فراخوان ۰۸۷-۳۳۲۸۶۶۹۵ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید.

لذا تمام مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد فراخوان مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق آن سامانه انجام خواهد شد

و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی جهت شرکت در مناقصه مذکور ضروریست .

لذا مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی نسبت به مراحل ثبت نام در سایت مذکور به آدرس: [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۶/۹/۲۱ می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه سایت: ساعت ۱۴ ظهر روز شنبه مورخ ۹۶/۹/۲۵

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴ ظهر روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۰/۵

زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۱۰/۶

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و مشخصات فنی (الف) آدرس: سنندج خیابان پاسداران جنب دانشگاه آزاد اسلامی - سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان - اداره امور پیمان و قراردادها - شماره تماس ۰۸۷-۳۳۲۸۶۶۹۵ و ۰۸۷-۳۳۲۸۹۲۰۰

(ب) آدرس: سنندج خیابان پاسداران جنب بانک کشاورزی ساختمان شماره ۱ سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان - مدیریت آب و خاک شماره تماس ۰۸۷-۳۳۶۶۱۶۷۱-۳ - مدیر طرح: آقای مهندس انور صالحی

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز پشتیبانی سامانه: ۰۲۱-۲۷۳۱۳۱۳۱ - شماره پاسخگویی سامانه ستاد ۰۲۱-۴۱۹۲۴۴

جدول مشخصات کالا

ردیف	موضوع مناقصه	شهرستان	استان	مبلغ بر آورد اولیه	مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه (به ریال)
۱	خرید لوله واتصالات لی فلت ۲ اینچ پی وی سی نرم تقویت شده دارای آنتی یووی با نخ پلی استر ها پتیناسیتی با فشار کاری ۴ بار و متعلقات آن، مورد نیاز پروژه شبکه فرعی آبیاری تحت فشار پایاب سد زیویه فاز ۱ و ۲ شهرستان کامیاران از توابع استان کردستان	کامیاران	کردستان	۶,۶۷۸,۸۰۰,۰۰۰ ریال	۳۳۳,۹۴۰,۰۰۰ ریال نوع تضمین شرح مندرج در اسناد مناقصه

توضیح اینکه هزینه چاپ آگهی فراخوان عمومی به عهده برنده مناقصه خواهد بود.





## ضرورت حذف کلیه سفارشات فعال در سامانه معاملات تا ۲۲ آذر

مدیریت عملیات بازار بورس اوراق بهادار تهران، حذف تمامی سفارشات مشتریان در سامانه معاملات حداکثر تا ساعت ۱۴:۳۰ روز چهارشنبه ۲۲ آذر از سامانه معاملات را ضروری اعلام کرد. بورس اوراق بهادار تهران دلیل این اقدام را عملیاتی شدن نسخه به روزرسانی شده سامانه معاملات از شنبه ۲۵ آذر ۹۶ ذکر کرده است. این اطلاعیه می‌افزاید: پس از تاریخ فوق امکان دسترسی به سفارشات در سامانه وجود نخواهد داشت، لذا مقتضی است اطلاع‌رسانی لازم در این خصوص به مشتریان صورت پذیرد و کلیه مسئولیت ناشی از عدم رعایت آن بر عهده کارگزاران خواهد بود.

## درج نماد پرداخت الکترونیک سامان در بورس تهران

معاون شرکت بورس تهران از درج نام شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با نماد (سپ) در فهرست شرکت‌های پذیرفته شده برای نرخ‌های بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران خبر داد. روح‌الله حسینی مقدم ضمن بیان مطلب فوق گفت: پس از درج نام، به زودی سهام این شرکت در بورس اوراق بهادار عرضه می‌شود. وی افزود: این شرکت که در تاریخ سوم آبان ماه ۹۶ با شماره ۱۱۵۴۱ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرش شد، همچنین در تاریخ ۱۴ آذرماه ۹۶ به‌عنوان پانصد و بیست‌مین شرکت پذیرفته در بورس در بخش «کامپیوتر و فعالیت‌های مربوط به آن»، گروه «مشاوره مربوط به نرم‌افزار و عرضه نرم‌افزار» با کد صنعت «۷۲۲۰۰۸» و نماد «سپ» در فهرست نرخ‌های بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران درج شد. بر اساس این گزارش، «سپ» در راستای توسعه فعالیت‌ها و کسب‌وکار خود و با هدف امکان دسترسی گسترده به انواع روش‌های تأمین مالی، حضور در بورس اوراق بهادار را به عنوان یکی از مهم‌ترین برنامه‌های استراتژیک خود، هدف قرار داده است. این شرکت با سرمایه ۱۸۰ میلیارد تومانی با شراکت عمده بانک سامان و بانک رفاه، رتبه دوم سهام از بازار خدمات پرداخت الکترونیک کشور را از طریق بسترهای دستگاه کارتخوان (POS)، درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) و درگاه پرداخت موبایلی (#۷۲۲۴) در اختیار دارد. با عرضه عمومی سهام اسپ در بورس، از این پس بیش از ۸۰۰ هزار پذیرنده کارتخوان و درگاه اینترنتی این شرکت و میلیون‌ها نفر از کاربران سامانه و اپلیکیشن ۷۲۴ و همچنین عموم مردم ایران، می‌توانند سهامدار نخستین شرکت پرداخت الکترونیک کشور باشند.

## بورس بین‌الملل

## رشد متغیرهای عربی در بازار کشورهای حوزه خلیج فارس

در آخرین ساعات معاملاتی در بازارهای حوزه خلیج فارس، شاخص‌های معاملاتی روند افزایشی را در پیش گرفتند. افزایش قیمت سهام شرکت پتروشیمی مسعید در قطر موجب رشد شاخص‌ها در این کشور شد. این رشد قیمت، موجب افزایش ۱،۴ درصدی شاخص اصلی بورس قطر شد، درحالی‌که این شاخص، افت بیش از یک ماهه را پشت سر گذاشته بود و این بار، توانست با حمایت این شرکت پتروشیمی با افزایش ۱،۲ درصدی روبرو شود. درحالی‌که بیشترین حجم معاملات را نسبت به ماه آوریل سال جاری به ثبت رساند. این مسئله موجب رشد ۱۰ سپم برتر بورس قطر شد و شرکت حفاری گلف اینترنتی را با رشد ۴،۳ درصدی قیمت سهام همراه کرد. این در حالی است که در دیگر کشورهای عربی شاخص اصلی بورس سعودی با رشد ۰،۴ درصدی همراه شد. درحالی‌که سهام شرکت‌های املاک و مستغلات پیشرو در رشد شاخص اصلی بودند و قیمت سهام دارالارکان با رشد ۱۲ درصدی همراه شد. در این بین شاخص ام‌اس‌ای بورس عربستان نیز افزایشی بود. در کشور امارات، شاخص اصلی بورس با رشد ۰،۵ درصدی معاملات را خاتمه داد. درحالی‌که گروه املاک و مستغلات بیشترین تأثیر را در روند صعودی شاخص داشتند. این بین قیمت سهام شرکت مستغلات یونین با رشد ۱۳ درصدی روبرو شد و بیشترین میزان رشد را نسبت به سه هفته گذشته از آن خود کرد.

## شرکت‌ها و مجامع

## گلتاش اولین پیش‌بینی سود ۹۷ را اعلام کرد

شرکت گلتاش اولین پیش‌بینی درآمد هر سهم ۱۲ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ماه ۹۷ را به صورت حسابرسی شده و با سرمایه معادل ۵۰۰ هزار میلیون ریال منتشر کرد. شرکت گلتاش با انتشار اولین پیش‌بینی سود سال ۹۷ معادل ۴۰۰ میلیارد و ۱۷۰ میلیون ریال سود خالص پیش‌بینی کرد و بر این اساس مبلغ ۸۰۰ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۶۲ درصد کاهش داشت. گفتنی است گلتاش در ۱۲ ماهه سال مالی منتهی به آذر ماه ۹۶ به ازای هر سهم ۸۱۸ ریال سود محقق کرد.

# پالایشی‌ها شاخص کل را مثبت نگه داشتند

حجم معاملات بازار سهام کاهش یافت



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@journalist.com

بیشترین تأثیر منفی را در جلوگیری از رشد بیشتر نامگر بورس تهران داشتند.

## نگاه مثبت سهامداران گروه پالایشی به لایحه بودجه ۹۷

بازار سهام در حالی با افت حجم معاملات سهام در اغلب نمادهای معاملاتی و معاملاتی متعادل مواجه بود که گروه خودرویی‌ها با غلبه عرضه بر تقاضای سهام از سوی معامله‌گران اغلب حقیقی، در دامنه نوسان منفی قیمت‌ها نوسان کرد. در گروه پالایشی‌ها اما انتظار برای تعدیل سود از محل قیمت فرآورده‌های نفتی و درعین حال تعیین قیمت ارز دولتی در لایحه بودجه ۹۷، باعث شد تا این گروه همسو با حمایت صندوق‌های توسعه و تثبیت بازار، شاهد اقبال معامله‌گران حقیقی و شکل‌گیری صف خرید ناپایدار در این گروه باشند. بدین ترتیب روز یکشنبه در گروه فرآورده‌های نفتی که سوخت هسته‌ای فعالان بازار شاهد رشد یک‌دست قیمت سهام‌ها هم در قیمت پایانی و هم در قیمت آخرین معامله بودند. در این گروه برخی از سهام‌ها همچون پالایش نفت اصفهان که بیشترین تأثیر افزایش را روی دامنه‌ساز بازار سهام داشت، با صف خرید مواجه شد. در این نماد ۸۰ درصد عرضه‌ها مربوط به سهامداران حقوقی و بیش از ۶۳ درصد از خریدها توسط حقیقی‌ها صورت گرفت. در گروه فرآورده‌های نفتی ۷۵ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲ میلیارد تومان دست به دست شد. در گروه خودرو نیز ۱۵۴ میلیون سهم به

ارزش بیش از ۱۹ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. اما مخالف روز گذشته بیشتر سهام‌ها در این گروه روند رو به کاهش در قیمت پایانی را تجربه کردند. در گروه فلزات اساسی نیز ۴۸ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۱ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در این گروه نیز بیشتر سهام‌ها با ریزش قیمتی همراه بودند.

## رشد ۲،۶ واحدی شاخص کل فرابورس

معاملات فرابورس ایران روز یکشنبه در حالی پایان یافت که شاخص کل به سبزیوشی خود ادامه داد و در مقابل کاهش حجم معاملات، ارزش دادوستدهای افزایش یافت. در جریان بازار روز یکشنبه ۱۹ آذرماه معامله‌گران شاهد جابه‌جایی ۱۸۸ میلیون ورقه به ارزش یک‌هزار و ۹۷۷ میلیارد ریال بودند که این میزان معامله از افزایش حدود ۵۰ درصدی ارزش معاملات در مقابل افت ۳۶ درصدی حجم دادوستدها حکایت داشت. سهامداران همچنین معاملات را در مجموع دو بازار اول و دوم با نقل و انتقال بیش از ۹۶ میلیون سهم به ارزش ۳۰۸ میلیارد ریال خاتمه دادند. رصد معاملات در مجموع این دو بازار نشان می‌دهد به ترتیب نمادهای «ذوب» و «آگرس» بالاترین حجم و ارزش دادوستدها را در اختیار گرفتند. نماد ذوب‌آهن همچنین در صدر نمادهای پربازدید فرابورسی قرار گرفت و شاهد جابه‌جایی ۲۳ میلیون سهم به

ارزش ۱۸ میلیارد ریال بود که ۹۴ درصد از فروش و نزدیک به ۸۷ درصد از خرید این سهم توسط سهامداران حقیقی صورت گرفت. بازار اوراق با درآمد ثابت شاهد عرضه اسناد خزانه جدیدی در نماد «خز۲۰۶» بود و سرمایه‌گذاران ۱،۵ میلیون ورقه بدهی را به ارزش یک‌هزار و ۳۶۵ میلیارد ریال دادوستد کردند. در این بازار «خز۲۰۶» برای نخستین بار عرضه شد که در جریان آن هر ورقه از این اوراق حدود ۸۹۱ هزار ریال کشف قیمت شد. اوراق جدیدی که عرضه شد به تعداد ۹۹ میلیون ورقه با سررسید ۱۲ شهریورماه ۹۷ است و نرخ بازده ساده آن با کشف قیمت حدود ۱۲ درصد است. به موازات دادوستدهای انجام شده در بازارهای فرابورس شاخص کل در ادامه سبزیوشی خود رشد ۲،۶ واحدی را در پایان معاملات به ثبت رساند. نمادهای «آگرس»، «مارون»، «شوان» و «شراز» تا سطح ۳ واحد تأثیر مثبت بر این نامگر داشتند. در مقابل دو نماد معاملات از گروه فلزات اساسی به نام‌های «هرمز» و «میدکو» و یک نماد از گروه سرمایه‌گذاری به نام «سرجشمه» تا سطح یک واحد تأثیر منفی بر این نامگر داشته و مانع از رشد بیشتر آن شدند. در نهایت در تابلو اوراق تسهیلات مسکن نیز خریداران و فروشندگان این اوراق اقدام به مبادله ۷۵ هزار ورقه تسه به ارزش بیش از ۵۶ میلیارد ریال کردند و تسه آبان ماه ۹۶ بیشترین حجم و ارزش معاملات را در این تابلو به خود اختصاص داد.



## اجرای صحیح کاهش نرخ بهره بانکی، عامل تداوم رشد بازار سرمایه

نوعی در محاسبات ارزش جایگزینی شرکت‌ها و صنایع اثر مثبت دارد و از این جهت در زمره عوامل خارجی در اقتصاد از آن یاد کرده که توسط دولت و مسئولین اقتصادی برنامه‌ریزی نشده بوده است. سه عامل مذکور مهمترین عوامل افزایش شاخص کل و رشد بازدهی بازار سهام است. شاید رشد شاخص بورس را در مجموع نتوان به منزله رونق اقتصادی برشمرد، ولی تأثیر این عوامل موجب افزایش شاخص شده است. یکی از مهم‌ترین فاکتورهای

تداوم رشد بازار سرمایه اجرای صحیح نرخ بهره بانکی است. براساس اطلاعات موجود در بازار پول بانک‌ها به روش‌های مختلفی از جمله استفاده از امکانات و موقعیت‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت می‌توانند مطابق سیاست بانک مرکزی عمل نکنند و همچنان با پرداخت سود بیش از نرخ‌های تعیین شده به کار خود ادامه دهند. بر همین اساس بهتر است نظام نظارتی بانک مرکزی و میزان کارایی آن در برابر بانک‌ها بازبینی شود.

## تشکیل بازار مشتقه ارز؛ ضرورت اجتناب‌ناپذیر

ارزی همانند بازار مشتقه سکه خواهد بود. هنگام راه‌اندازی بازار مشتقه باید به بازار فیزیکی آن توجه جدی داشت، چون وقتی از معامله مشتقه یک دارایی فیزیکی سخن به میان می‌آید باید به این مهم توجه کرد که دارایی مورد نظر از کجا تأمین خواهد شد. بدون شک با راه‌اندازی بازار مشتقه ارزی در بورس کالا یک تابلوی فرعی ارائه می‌شود و روندی را در بازار مشتقه ارزی از قبل خریداری یا از به دست آمده از فروش محصولات صادراتی خود را در این بازار به صورت شفاف به متقاضیان عرضه کنند. تمامی فرآیند عرضه و تقاضای بازار مشتقه ارزی در دستان بانک مرکزی است و سازمان بورس بسترساز اجرایی شدن این بازار از طریق ابزارهای خود است، بنابراین باید منتظر رویکرد قطعی بانک مرکزی در این خصوص ماند. راه‌اندازی بازار مشتقه

ارزی همانند بازار مشتقه سکه خواهد بود. هنگام راه‌اندازی بازار مشتقه باید به بازار فیزیکی آن توجه جدی داشت، چون وقتی از معامله مشتقه یک دارایی فیزیکی سخن به میان می‌آید باید به این مهم توجه کرد که دارایی مورد نظر از کجا تأمین خواهد شد. بدون شک با راه‌اندازی بازار مشتقه ارزی در بورس کالا یک تابلوی فرعی ارائه می‌شود و روندی را در بازار مشتقه ارزی از قبل خریداری یا از به دست آمده از فروش محصولات صادراتی خود را در این بازار به صورت شفاف به متقاضیان عرضه کنند. تمامی فرآیند عرضه و تقاضای بازار مشتقه ارزی در دستان بانک مرکزی است و سازمان بورس بسترساز اجرایی شدن این بازار از طریق ابزارهای خود است، بنابراین باید منتظر رویکرد قطعی بانک مرکزی در این خصوص ماند. راه‌اندازی بازار مشتقه

## نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش داده گستر عصر نوین در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که دوده صنعتی پارس در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
های وب	۵،۵۴۹	۵
شدوس	۴،۱۲۸	۴،۹۸
کهمدا	۶،۸۴۷	۴،۹۸
نازن	۲،۵۴۳	۴،۹۵
قزوین	۵،۰۶۴	۴،۸۲
حتوکا	۱،۸۸۹	۴،۶
فنوال	۱،۳۷۹	۴،۵۵

## بیشترین درصد کاهش

آلومینیوم ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. صنایع جوشکلب یزد در رده دوم این گروه ایستاد. صنایع شیمیایی سینا هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فایرا	۱،۷۵۱	(۴،۷۹)
بکاب	۱۳،۱۸۴	(۴،۶۷)
شسینا	۹،۴۵۹	(۴،۳۶)
خموتور	۴،۶۴۰	(۴،۳۱)
قشرین	۲۵،۴۳۶	(۴،۰۱)
فمراد	۳،۶۵۰	(۳،۸۷)
وتوصا	۱،۶۰۰	(۳،۷۹)

## پرمعامله ترین سهم

آلومینیوم ایران پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پارس خودرو در رده دوم این گروه ایستاد. معدنی و صنعتی چادرملو هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
شسینا	۴۲۷۷	۵۶،۳۱۷
خپارس	۸۸۰	۳۱،۵۹۹
کچاد	۱۷۵۸	۳۱،۱۳۰
خسپا	۱۰۳۵	۲۵،۳۴۷
وخارزم	۹۲۹	۲۲،۶۰۸
تکمیا	۹۱۲	۳۱،۰۰۱
فازاک	۱۱۳۲	۱۹،۲۰۰

## بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را پالایش نفت اصفهان به خود اختصاص داد. معدنی و صنعتی چادرملو رتبه دوم را به دست آورد. نفت سپاهان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
شسینا	۴۲۷۷	۲۴۰،۸۸۴
کچاد	۱۷۵۸	۵۴،۷۳۹
شسپا	۱۰۸۱۴	۵۳۰،۹۵
خودرو	۲۷۸۴	۴۱۰،۹۰
فولاد	۲۷۳۲	۳۲،۶۷۹
شیریز	۶۹۹۵	۳۱،۵۰۷
آپ	۱۵۱۰۵	۲۹،۱۳۰

## بیشترین سهام معامله شده

پالایش نفت اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پارس خودرو در این گروه دوم شد و سایپا در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
شسینا	۴۲۷۷	۳۰۳۷
خپارس	۸۸۰	۲۰۸۶
خسپا	۱۰۳۵	۱۸۳۸
کچاد	۱۷۵۸	۱۸۱۲
تکمیا	۹۱۲	۱۶۱۰
فازاک	۱۱۳۲	۱۵۶۶
کرازی	۲۱۷۰	۱۵۱۴

## بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته تولید محور خودرو به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خمحور	۲۲۰۰	۱۱۰۰
کسپا	۱۳۶۵	۶۸۲
کحافظ	۳۲۸۹	۶۵۸
حککم	۱۰۵۸	۵۲۹
شپارس	۱۹۱۹	۴۸۰
قنابت	۱۹۴۹	۳۹۰
خریخت	۱۱۳۲	۳۷۷

## کمترین نسبت P/E

روز گذشته شیشه و گاز در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه‌گذاری خوارزمی جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۳۸۶۰	۱۶۱
وخارزم	۹۲۹	۲۴۸
واعتبار	۱۴۵۰	۲۶۹
وصنا	۹۹۸	۳۳۰
پارسینا	۱۵۵۳	۳۳۲
پردیس	۱۱۳۷	۳۴۰
ویانک	۱۹۶۶	۳۷۵

منبع: سننا

## امضای سند همکاری شرکت

## ایکروس و گروه توسعه و معدن شهر

در دیدار وزیر اقتصاد ملی مجارستان با مسعود کرباسیان وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس کمیسیون مشترک ایران و مجارستان در محل وزارت اقتصاد، سند همکاری شرکت ایکروس و گروه توسعه و معدن شهر به امضا رسید. به گزارش ماین نیوز، مسعود کرباسیان در این دیدار با اشاره به لزوم توسعه روابط تجاری بین دو کشور ایران و مجارستان، امضای این سند را نشان از عزم دو کشور برای گسترش همکاری عنوان کرد. وی با بیان اینکه حوزه‌های متنوع و مهمی در حوزه اختیارات وزارت اقتصاد می‌گنجد، به ظرفیت مناسب مناطق آزاد برای سرمایه‌گذاری خارجی اشاره کرد و گفت: کارهای خوبی در مناطق آزاد در حال انجام است و می‌تواند بستر مناسبی برای توسعه همکاری تجاری و اقتصادی دو کشور ایران و مجارستان باشد. وزیر اقتصاد کشورمان افزود: در زمینه روابط همکاری بانک‌های دو کشور اقدامات خوبی انجام شده که از جمله تجربه‌های موفق می‌توان به بانک توسعه صادرات ایران با یک بانک مجارستانی اشاره کرد که کمک می‌کند تجار و صنعتگران راحت‌تر بتوانند مبادلات تجاری خود را انجام دهند. وی تصریح کرد: موافقت‌نامه اجتناب از اخذ مالیات مضاعف نیز توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسید و هم‌اکنون قابل اجرا است. کرباسیان با اشاره به امضای موافقت‌نامه تشویق و حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری با مجارستان در روز آتی (فردا) تأکید کرد: این رویکرد مثبت و تعامل سازنده نشانه عزم جدی برای توسعه روابط دو جانبه است. وی همچنین بر لزوم پیگیری طرح همکاری‌های بهداشتی و امنیت غذایی سه‌جانبه بین ایران، مجارستان و هلند تأکید کرد. وزیر اقتصاد کشورمان با اشاره به زمینه‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری و تولیدات مشترک بین دو کشور ایران و مجارستان گفت: هماهنگی‌های لازم با اتاق بازرگانی و صنایع و معدن ایران که بزرگ‌ترین متولی بخش خصوصی کشورمان است انجام شده تا همکاری لازم را با بخش خصوصی مجارستان برای توسعه روابط در دستور کار قرار دهد. کرباسیان همچنین بر ایجاد سازوکار مشترک برای اجرای طرح «خانه تجارت مجارستان» یا اتاق بازرگانی مشترک ایران و مجارستان تأکید کرد و افزود: باید برای ایجاد و گسترش روابط بخش خصوصی دو کشور تسهیلات لازم را فراهم کنیم.

در ادامه این دیدار «میپالهی وارگا» وزیر اقتصاد ملی جمهوری مجارستان ضمن ابراز خرسندی از حضورش در ایران و برگزاری این دیدار گفت: مجارستان روابط دیپلماتیک خود را با ایران از سال ۱۹۲۹ میلادی آغاز کرد و اولین سفارتخانه ایران در مجارستان در سال ۱۹۵۱ تأسیس شد. وی با اشاره به قدمت ۶۶ساله همکاری سفارتخانه‌ای مجارستان با ایران گفت: این اراده مجارستان را برای تقویت همکاری دو کشور نشان می‌دهد. «وارگا» با اشاره به اینکه روابط بین دو کشور ایران و مجارستان حسنه بوده، خاطر نشان کرد: بعد از برجام، نخست‌وزیر مجارستان اولین شخصیتی بوده که همراه هیاتی به ایران سفر کرد و این سفر تاکنون برای دو کشور بسیار سودمند بوده است. وی با بیان اینکه ساختار وظیفه‌ای وزارت اقتصاد مجارستان شبیه ایران است، گفت: توسعه اقتصادی، سیاست تجاری، آموزش تخصصی، نیروی انسانی، بودجه، مالیات و سیستم بانکی در مجارستان در حوزه وزارت اقتصاد این کشور است. وزیر اقتصاد ملی مجارستان افزود: حجم مبادلات تجاری دو کشور در گذشته ۳۵۰ میلیون دلار بود که این رقم در دوران تحریم‌ها به کمتر از ۲۰ میلیون دلار رسید، اما بعد از سفر نخست‌وزیر مجارستان به ایران این روند افزایش مناسبی پیدا کرده است. «میپالهی وارگا» آمادگی کشورش را برای ایجاد و توسعه همکاری در زمینه ساخت برج‌های خنک‌کننده نیروگاه‌ها، ساخت اتوبوس برقی، داروسازی، تجهیزات پزشکی، آزمایشگاه‌های بسیار در زمینه بیولوژیک، خطوط هوایی، جهانگردی و همکاری بانکی با ایران اعلام کرد.

## بودجه وزارت صنعت ۲۱ درصد کم شد

بودجه وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال آینده معادل ۱۴۱۹ میلیارد و ۶۲۵ میلیون تومان برآورد شده که نسبت به بودجه ۱۸۰۲ میلیارد و ۳۹۷ میلیون تومانی مصوب آن در سال گذشته، حدود ۲۱ درصد کاهش یافته است. به گزارش ایسنا، براساس متن لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ که توسط رئیس جمهوری ۱۹ آذر به مجلس شورای اسلامی تقدیم شد، بودجه مختص به وزارت صنعت، معدن و تجارت معادل ۱۴۱۹ میلیارد و ۶۲۵ میلیون تومان برآورد شده است. این در حالی است که بودجه مصوب این وزارتخانه در سال ۱۳۹۶ معادل ۱۸۰۲ میلیارد و ۳۹۷ میلیون تومان بود. در بودجه سال آتی برای سازمان توسعه تجارت ایران ۲۴۲ میلیارد و ۸۳۲ میلیون تومان، برای مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ۸ میلیارد و ۷۵۷ میلیون تومان، برای سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران - مادر تخصصی ۲۵ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان، برای سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران - مادر تخصصی ۲۱ میلیارد تومان، برای سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران ۹۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان، برای سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ۲۶ میلیارد و ۲۲۶ میلیون تومان، برای صندوق ضمانت صادرات ایران ۶ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان و برای اتحادیه مرکزی فرش دستباف روستایی ایران نیز ۵ میلیارد تومان اعتبار برآورد شده است.

## صعود شرکت فولاد مبارک به جایگاه یازدهم سازمان‌های دانشی برتر قاره آسیا



بنیاد MAKE آسیا، شرکت فولاد مبارک موفق شد پس از رقابت با سایر سازمان‌های دانشی برتر این قاره نظیر «سامسونگ»، «کاپیتال»، «توپوتا»، «تاتا» و... به عنوان یازدهم شرکت دانشی برتر آسیا دست یابد.

نامگی از برگزاری مراسم تقدیر از شرکت‌های دانشی برتر آسیا در چین و اهدای نشان سازمان دانشی برتر این قاره در اواخر اسفندماه سال جاری از طرف بنیاد جهانی MAKE خبر داد.

وی کسب این موفقیت بزرگ را به جامعه صنعت کشور و همچنین کارکنان فولاد مبارک به عنوان ارزشمندترین سرمایه شرکت تبریک گفت و اظهار امیدواری کرد: فولاد مبارک همچنان روند تعالی و شناختن منجر به موفقیت در بیش از ۱۳۰ کشور اعم از کوچک، متوسط و بزرگ از بخش‌های خصوصی، دولتی و حاکمیتی است.

بنیاد MAKE آسیا، شرکت فولاد مبارک موفق شد پس از رقابت با سایر سازمان‌های دانشی برتر این قاره نظیر «سامسونگ»، «کاپیتال»، «توپوتا»، «تاتا» و... به عنوان یازدهم شرکت دانشی برتر آسیا دست یابد.

نامگی از برگزاری مراسم تقدیر از شرکت‌های دانشی برتر آسیا در چین و اهدای نشان سازمان دانشی برتر این قاره در اواخر اسفندماه سال جاری از طرف بنیاد جهانی MAKE خبر داد.

وی کسب این موفقیت بزرگ را به جامعه صنعت کشور و همچنین کارکنان فولاد مبارک به عنوان ارزشمندترین سرمایه شرکت تبریک گفت و اظهار امیدواری کرد: فولاد مبارک همچنان روند تعالی و شناختن منجر به موفقیت در بیش از ۱۳۰ کشور اعم از کوچک، متوسط و بزرگ از بخش‌های خصوصی، دولتی و حاکمیتی است.

## ۵۰ هزار میلیارد اوراق مالی اسلامی برای میادین مشترک

ی: وزارت نفت از طریق شرکت‌های دولتی تابعه ذی‌ربط برای بازپرداخت اصل و سود اوراق ارزی-ریالی سررسیدشده، تسهیلات بانکی و تضمین سررسیدشده و همچنین بازپرداخت بدهی‌های سررسیدشده به پیمانکاران قراردادهای بیع متقابل طرح‌های بالادستی نفت و گاز تا سقف معادل ۳ میلیارد دلار اوراق مالی اسلامی (ریالی-ارزی) با تصویب هیأت وزیران منتشر نماید. شرکت‌های مذکور موظفند اصل و سود اوراق منتشرشده را حداکثر تا پنج سال از محل منابع داخلی خود تسویه نمایند.

ط: به منظور سرمایه‌گذاری در طرح‌های نفت و گاز با اولویت میادین مشترک وزارت نفت و طرح‌های زیربنایی و توسعه‌ای وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارتخانه‌های مذکور از طریق شرکت‌های تابعه ذی‌ربط و با تصویب شورای اقتصاد، اوراق مالی اسلامی (ریالی-ارزی) در سقف ۵۰ هزار میلیارد ریال منتشر و بازپرداخت اصل و سود این اوراق توسط شرکت‌های مذکور از محل افزایش تولید همان میادین (برای طرح‌های وزارت نفت) و عایدات طرح (برای طرح‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت) تضمین نمایند.

مدیر تضمین کیفیت و تعالی سازمانی شرکت فولاد مبارک گفت عملکرد شرکت فولاد مبارک در دو محور از محورهای هشت‌گانه ارزیابی MAKE بسیار موفق ارزیابی شده است؛ به‌طوری‌که در محورهای «تسهیم دانش» و «فرهنگ دانش‌محور سازمانی» به ترتیب رتبه اول و دوم آسیا را به خود اختصاص داده است. به گزارش خبرنگاران، محمد نامگی هرتدی در ادامه افزود: دانشگاه صنعتی شریف زیر نظر بنیاد جهانی (MAKE) به‌طور رسمی از سال ۲۰۱۱ تاکنون، جایزه سازمان‌های دانشی برتر را در کشور برگزار می‌کند. وی با بیان اینکه شرکت فولاد مبارک نیز از شروع این فرآیند در ایران، برای ارزیابی سطح بلوغ دانشی خود در ارزیابی جایزه مدیریت دانش محور (MAKE) شرکت کرده است، گفت: این شرکت در تمامی دوره‌ها به عنوان سازمان دانشی برتر کشور شناخته شده

## بازار کاغذ آرام می‌گیرد

پنج روز پس از برگزاری نشست ویژه نمایندگان بخش‌های تولید، توزیع و مصرف کاغذ با حسن یونس‌سینکی، معاون امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت برای مهار بحران کاغذ، قیمت انواع کاغذ همچنان بالا مانده، به‌گونه‌ای که برخی روزنامه‌های سراسری برای جلوگیری از افزایش هزینه انتشار، از تعداد صفحات خود کم کرده‌اند و برخی هم انتشار خود را متوقف کرده و تنها به انتشار نسخه الکترونیکی روی آورده‌اند. در این نشست مقرر شد واردات کاغذ همچنان بدون افزایش تعرفه و البته با اختصاص ارز مبادله‌ای صورت گیرد. رئیس کل بانک مرکزی در کنال تلگرامی خود ضمن رد ابهام‌های مطرح شده مبنی بر توقف عرضه ارز مبادله‌ای برای واردات کاغذ تصریح کرد: اختصاص ارز به ثبت سفارش کاغذ همانند ماه‌های قبل با نرخ مبادله‌ای ادامه دارد و این بانک هیچ تغییری در رویه اختصاص ارز به واردات کالا نداشته است. ولی‌الله سیف تصریح کرد: دیروز به یک سفارش ثبت شده، ارز به‌صورت مبادله‌ای تخصیص داده شده است.

فعالان بازار کاغذ امیدوار بودند با این تصمیم قیمت این فراورده سلولزی کاهش پیدا کند، اما گزارش همشهری نشان می‌دهد که همچنان هر کیلوگرم کاغذ روزنامه‌ای موجود در بازار به قیمت ۳۷۰۰ تومان فروخته می‌شود و کاهش قابل توجهی نداشته است.

سید حسن میرباقری، رئیس انجمن واردکنندگان کاغذ، مقوا و فراورده‌های سلولزی ایران در گفت‌وگو با همشهری، نشست هفته گذشته با حسن یونس سینکی را مفید ارزیابی کرد و با بیان اینکه قیمت کاغذ تحریر در بازار تا ۱۰ درصد نسبت به هفته پیش ارزان‌تر شده، می‌گوید: پس از افزایش قیمت کاغذ در هفته‌های اخیر دو اتفاق رخ داد: نخست اینکه با تعامل صورت گرفته خیلی‌ها قبول کردند بخشی از افزایش قیمت صورت گرفته اصولی و منطقی و متناسب با قیمت‌های جهانی بوده و برخی هم متأسفانه سوءاستفاده کردند و در موج ایجاد شده تلاش کردند تا قیمت‌ها را بالا ببرند و عرضه را محدود کنند که نشست هفته گذشته باعث شد وضعیت بازار کاغذ تا حدودی به شرایط عادی برگردد.

رئیس انجمن واردکنندگان کاغذ، مقوا و فراورده‌های سلولزی تصریح کرد: یکی از خواسته‌های مطرح شده در نشست هفته گذشته این بود که روزنامه‌ها آمار دقیقی از میزان مصرف کاغذ سالانه خود را ارائه دهند تا برای واردات با تأمین آن برنامه‌ریزی صورت گیرد که قرار شده امروز این گزارش ارائه شود، افزون بر اینکه شرکت‌های خارجی تأمین‌کننده کاغذ روزنامه‌ای هم قول همکاری داده‌اند. میرباقری با بیان اینکه ثبت لازم به بازار کاغذ برگشته است، می‌افزاید: البته نسبت به هفته قبل تا حدودی وضعیت بهتر شده و انتظار می‌رود این وضعیت ادامه داشته باشد. وی افزود: شرکت‌های واردکننده کاغذ پس از ثبت سفارش خود به بانک عامل مراجعه می‌کنند و بانک عامل هم تقاضای ارز را به بانک مرکزی ارائه خواهد داد که انتظار می‌رود بانک مرکزی هم همانند گذشته ارز مورد نیاز را با نرخ مبادله‌ای تخصیص دهد.

## آخرین وضعیت قیمت کاغذ

مجتبایی از فعالان بازار کاغذ هم به خبرنگار همشهری می‌گوید: قیمت ریالی هر کیلوگرم کاغذ روزنامه‌ای به شرطی که کاغذ در بازار پیدا شود و عرضه‌کننده‌ای حاضر به فروش باشد، در روز گذشته بین ۲۷۰۰ تا ۳۱۰۰ تومان در نوسان بود درحالی‌که اوایل مهرماه حدود ۲۲۵۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بود. وی می‌افزاید: البته هر تن کاغذ رول روزنامه‌ای تولیدی کشور روسیه بین ۱۰۶ تا ۱۰۰ یورو افزایش نشان می‌دهد که این افزایش قیمت در ماه مارس و آوریل به بعد به‌تدریج صورت گرفته که این افزایش قیمت جهانی است و بخشی از آن هم به تقاضای چینی‌ها از بازار روسیه برمی‌گردد. به گفته مجتبایی، قیمت جهانی کاغذ تحریر هم بین ۸۰ تا ۱۰۰ دلار در هر تن افزایش داشته است.

## صادرات گاز طبیعی مایع نصف شد

صادرات گاز طبیعی مایع در ظروف هزار سانتی‌متر مکعب و بیشتر نسبت به سال گذشته با کاهش چشمگیری همراه بوده است.

به گزارش ایسنا، براساس تازه‌ترین آمار گمرک ایران از تجارت خارجی هشت ماهه، در این مدت ۲ میلیون و ۸۱۲ هزار و ۴۲۷ تن گاز طبیعی مایع در ظروف هزار سانتی‌متر مکعب و بیشتر به ارزش ۴۵۱ میلیون و ۷۸ هزار و ۵۳۲ دلار از ایران به کشورهای خارجی صادر شده است. گاز طبیعی یکی از صادرات مهم ایران است که در مدت مشابه سال گذشته دومین کالای عمده صادراتی ایران بوده، اما در سال جاری با کاهش قابل توجه صادرات روبه‌رو شده است.

بررسی مقایسه‌ای آمار گمرک نشان می‌دهد در هشت ماهه سال گذشته ۸ میلیون و ۸۳۲ هزار و ۳۵۷ تن گاز طبیعی مایع در ظروف هزار سانتی‌متر مکعب و بیشتر صادر شده که ارزش این حجم از گاز مایع در سال گذشته برابر یک میلیارد و ۹۵۱ میلیون و ۵۱۲ هزار و ۳۸۱ دلار بوده است. به این ترتیب، صادرات این محصول در هشت ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته هم از لحاظ وزنی و هم از لحاظ ارزش صادرات، کاهش داشته است.

صادرات کالای مذکور در این مدت با کاهش ۶۸درصدی از لحاظ وزن و ۵۳درصدی از لحاظ ارزش همراه بوده است.

## اخبار

## چرا خودروی وارداتی گران شد؟

وضعیت امروز بازار خودرو یادآور سال‌های ۹۰ و ۹۱ است؛ زمانی که دلار به ناگاه از هزار به ۳ هزار تومان افزایش یافت؛ زمانی که فروش خودرو تنها زمانی ممکن می‌شد که ابتدا فروشنده قیمت را از بازار گرفته و پس از آن به خریدار اعلام می‌کرد.

با بسته‌شدن سامانه ثبت سفارش واردات خودرو، پس از حاکم‌شدن رکود اولیه به بازار خودروهای وارداتی، در روزهای اخیر قیمت خودروهای وارداتی با رشدی تصاعدی در حال افزایش است.

به گزارش تبین‌نیوز، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی کشور در این باره اظهار کرد: دلیل اصلی نوسانات اخیر در بازار خودروهای وارداتی کشور تنها تصمیم وزارت صنعت، معدن و تجارت است که در پی آن ثبت سفارش خودروها برای ورود به کشور بسته شد.

سعید مومنتی با اشاره به افزایش قیمت خودروهای وارداتی تا ۲۰۰ میلیون تومان بسته به قیمت پایه آن، تصریح کرد: این یک اصل اقتصادی است که با کاهش عرضه نوع خاصی از کالا در بازار، قطعا واسطه‌گری آن افزایش پیدا کرده و بازار سیاه بر آن حاکم می‌شود.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی کشور، افزود: با کاهش قدرت خرید مردم و افزایش نیاز مردم، علاوه بر ایجاد بازار سیاه دلالی نیز رو به تزاید خواهد گذاشت که ادامه آن مطلوب نیست.

به گزارش تبین‌نیوز، فعالان بازار خودروهای وارداتی معتقدند افزایش قیمت خودروهای وارداتی می‌تواند به دلیل به پایان رسیدن ورود قطعی خودروهایی که پیش از این وارد کشور شده بوده و علت دیگر آن اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر «مدیریت منابع ارزی» و بسته‌شدن سامانه ثبت سفارش خودرو باشد.

اقدام وزارت صنعت، معدن و تجارت در بسته نگه‌داشتن سامانه ثبت سفارش خودرو به کشور دو پیامد جدی به همراه دارد که قطعا این وزارتخانه و متولیان آن به خوبی به آنها واقف هستند، در وهله نخست گران‌شدن محصولات بدون کیفیت داخلی و دیگر کاهش درآمد پیش‌بینی‌شده گمرک از محل واردات خودرو است که قطعا جبران آن از منابع دولتی ممکن نخواهد شد.

یکی از نمونه‌های بارز افزایش بی‌قاعده خودروی که بیش از همه خودنمایی می‌کند قیمت خودروی BMW 730 مدل ۲۰۱۷ فول است که در یک ماه گذشته با رشدی خیره‌کننده از قیمت ۷۸۰ میلیون تومانی، به بیش از یک میلیارد تومان رسیده است.

## سناریوهای مختلف برای ساماندهی واردات خودرو

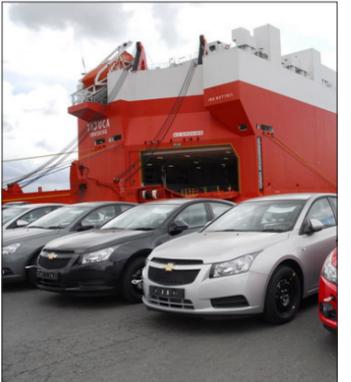
مدیرکل مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه توافق برای تغییر تعرفه خودروهای وارداتی را تأیید نمی‌کنم، گفت: سناریوهای مختلفی در مورد ساماندهی واردات خودرو پیشنهاد شده که هنوز هیچ‌کدام نهایی نشده است.

علی‌علی‌آبادی‌فراهانی درباره توافق وزرای اقتصاد برای افزایش تعرفه واردات خودرو اظهار کرد: هنوز چیزی مشخص نیست و بنده اطلاعی در این باره ندارم و نمی‌توانم آن را تأیید کنم.

مدیرکل مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه سناریوهای مختلفی در مورد ساماندهی واردات خودرو پیشنهاد شده است، افزود: پیشنهادهای مطرح‌شده یکی مشارکت در تولید و توسعه صادرات بود، همچنین یکی دیگر از پیشنهادهای درباره لوکس‌بودن یا لوکس‌نبودن خودروها بود، بدین معنا که از واردات خودروهای لوکس جلوگیری شود اما هیچ‌کدام از این پیشنهادهای نهایی نشده است.

وی با تأکید بر اینکه دستورالعملی برای ثبت سفارش از سال ۹۵ به دولت ارسال شده و همچنان در مورد آن در حال بحث شدن است، گفت: اطلاعی از زمان بازشدن سایت ثبت سفارش ندارم و همچنان منتظر ابلاغ دولت هستیم.

به گزارش میزان، سایت ثبت سفارش خودرو بیش از چند ماه است که روی واردکنندگان بسته است و وزارت صنعت علت این امر را ساماندهی واردات خودرو اعلام کرده درحالی که بسته بودن این سایت موجب تلاطم بازار خودروهای وارداتی شده، زرمزه‌هایی مبنی بر افزایش تعرفه واردات خودرو به گوش می‌رسد.



پنج عضو مهم کابینه دولت طی تفاهم‌نامه‌ای از موافقت خود برای افزایش تعرفه واردات خودرو خبر دادند.

خبرگزاری مهر اعلام کرد وزیر اقتصاد، صنعت، معدن و تجارت و کشاورزی به همراه روسای بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه، موافقت خود را با افزایش تعرفه واردات خودرو برای حجم پیش‌برانه ۲ تا ۲.۵ لیتری تا ۱۲۰ درصد اعلام کرده‌اند.

بیش از شش ماه از بسته‌شدن سامانه ثبت سفارش خودرو با هدف تغییر قوانین واردات خودرو می‌گذرد و فعالان این بازار در وضعیت بلا تکلیفی محض قرار دارند. طی هفته‌های اخیر، به دلیل عدم امکان واردات خودرو از سوی شرکت‌های واردکننده رسمی و برهم خوردن میزان عرضه و تقاضا در بازار، شاهد افزایش نجومی در قیمت اکثر خودروهای خارجی بوده‌ایم.

وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرده است که به دلیل مثبت‌شدن تراز تجاری و با هدف جلوگیری از واردات بی‌رویه خودرو، سامانه ثبت سفارش خودرو را از دسترس خارج کرده و بدین ترتیب از تیرماه سال جاری هیچ شرکتی قادر به واردکردن خودرو به کشور نیست.

حالی در جدیدترین خبر، مهر گزارش داده است که بین مسعود کرباسیان وزیر امور اقتصادی و دارایی، محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت، محمود



حجتی وزیر جهاد کشاورزی، ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی و محمدباقر نوبخت

تعرفه‌ی پیشنهادی (%)	تعرفه‌ی فعلی (%)	خودرو با حجم پیش‌برانه
۵۰	۴۰	۱ تا ۱.۵ لیتر
۹۵	۴۰	۱.۵ تا ۲ لیتر
۱۳۰	۵۵	۲ تا ۲.۵ لیتر
۱۵۰	۵۵	۲.۵ تا ۳ لیتر
۱۵۰	۵۵	۳ تا ۳.۵ لیتر

## خودروسازان خصوصی به نیمه‌دولتی‌ها نزدیک تر شدند

و تنها ۸۰ هزار و ۴۱۰ دستگاه خودروی سهم را در بازار خودروی ایران دارند. این به معنای حمایت دولت از این بخش صنعت خودرو است و پیشرفت با چاشنی حمایت دولتی امتیاز این خودروسازان است.

اما در شرایطی که این خودروسازان ۱۶،۸ درصد افزایش تولید را در هشت ماه سال جاری تجربه کردند، رقابت خصوصی توانستند با ۳۸،۷ درصد رشد، بخش بزرگ‌تری از بازار خودروی ایران را در اختیار بگیرند.

البته سهم این شرکت‌ها در مقایسه با رقبای نیمه‌دولتی بسیار اندک است

## آیا پژو - سیتروئن این بار نیز موفق می‌شود؟

حضور پرتنگ پارسی‌ها شاید برای اولین‌بار است که پارسی‌های باسابقه، نبرد همه‌جانبه خود را در بازار خودروی ایران آغاز کرده‌اند. نیز فرانسوی شده است. دومین نمایشگاه PSA (پژو - سیتروئن) و رنو همواره در بازار ایران حضور تاریخی داشته‌اند. در سال‌های بعد از انقلاب، فرانسوی‌ها پرتنگ‌ترین حضور را بین خودروسازان بین‌المللی، در بازار ایران داشتند و به‌نوعی زیرساخت خودروسازی کشور در سال ۱۳۷۴، شرکت پژو فرانسه عملاً به‌تدریج سهم بالایی را در بازار کشور کسب کرد و هیچ خیری از رقیب دیرینه یعنی رنو نبود، به‌طوری‌که خودروی پژو ۴۰۵ بعد از چندین سال خارج بودن از خط تولید، به یکی از محصولات پرتیراژ بازار ایران تبدیل شد.

پژو در سال‌های زمامداری خود در بازار ایران، توجهش را تنها به فروش معطوف کرده بود و عملاً به مقوله کیفیت، خدمات فروش و پس از فروش و بازاریابی توجه ویژه‌ای نداشت و همین موجب شد بزرگ‌ترین خودروساز داخلی با ارائه ۴۰۵ و مشتقات آن چون پارس و آردی و عرضه خودروی نسبتاً به‌روز پژو ۲۰۶، عملاً به بازاری رویایی دست پیدا کند، اما در نقطه مقابل پژو، رنو وجود داشت که در اوایل دهه ۷۰، با اتمام تولید رنو ۵ و عرضه ناموفق رنو ۲۱، از بازار ایران خداحافظی کرد و عملاً هیچ خودروساز بزرگ و معتبر دیگری نیز برای رقابت با پژو وارد ایران نشد.

شاید در اوایل دهه ۸۰ خودروی از رده خارجی چون زانتیا در بازار انحصاری و به‌دور از تحولات جهانی ایران، خودرویی به‌روز و لوکس شناخته می‌شد، اما با آزادشدن واردات و ورود برندهای کره‌ای، تعاریف و مفاهیم به‌سرعت تغییر کرد و به نوعی ذائقه مشتریان نیز عوض شد، انتظارات بالا رفت و همین امر باعث حذف بسیاری از خودروهای محبوب، از گردونه رقابت شد.

شاید پژو که همواره از موفقیت خودروی ۲۰۶ در بازار ایران به خود می‌بالید،

تعرفه واردات خودرو از ۴۰ درصد کنونی به ۵۰ درصد افزایش خواهد یافت و همچنین پیشنهاد شده است خودروهای با حجم پیش‌برانه بین ۲ تا ۲.۵ لیتری که در حال حاضر تعرفه ۵۵ درصدی برای واردات آنها لحاظ می‌شود؛ به ۱۲۰ درصد افزایش یابند. در همین حال دولت تعرفه ۳۶۰ قلم کالا را در هفته گذشته افزایش داد و به نظر می‌رسد بزودی خودرو نیز مشمول این طرح افزایش قرار گیرد.

جدول پیشنهادی وزرای دولت و روسای بانک مرکزی و برنامه بودجه جهت افزایش تعرفه واردات خودرو که در جلسات آتی هیأت دولت مورد بررسی قرار خواهد گرفت و به احتمال زیاد تصویب خواهد شد، به شرح زیر است:

خودرو با حجم پیش‌برانه به نظر می‌رسد که در طرح جدید، واردات خودروهای با حجم پیش‌برانه بالای ۲.۵ لیتر که از چند سال پیش به دلیل قرار گرفتن در زمره کالاهای لوکس، به کلی ممنوع شده بود؛ دوباره از سر گرفته خواهد شد و این بار با تعرفه به‌مراتب بالاتری اجازه ورود خواهند گرفت.

هرچند طرح جدید افزایش تعرفه واردات خودرو در دولت با مخالفت‌هایی روبه‌رو است؛ اما پنج عضو مهم و اصلی کابینه که جزو اعضای شورای اقتصاد نیز هستند، در این خصوص به توافق کامل رسیده‌اند و تفاهم‌نامه‌ای در این زمینه به امضا رساندند.

## اخبار

## تولید موتورهای که با باد کار می‌کند

استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر برای به حرکت درآوردن وسایل نقلیه روز به روز در حال افزایش است، اما کاربرد باد برای تأمین انرژی موتورسیکلت‌ها تا به حال بی‌سابقه بوده است.

به گزارش «عصر خودرو» به نقل از مهر، در موتور جدید هوندا موسوم به سی بی ۴ از فن‌های بزرگ و قدرتمندی استفاده شده که با چرخش خود، دریافت هوا از جلو و خروج شدید باد از عقب انرژی جنبشی لازم برای جابه‌جایی را فراهم می‌آورند.

موتور یادشده مجهز به یک نمایشگر لمسی نیز است که مشاهده نقشه‌های دیجیتال، استفاده از گوشی بدون حواس‌پرتی، اتصال به دیگر وسایل الکترونیک و ... را ممکن می‌کند.

هوندا هنوز جزئیات فنی چندان‌سی را در مورد نحوه عملکرد این موتور اعلام نکرده، اما تصریح کرده که نمایشگر این موتور هم با استفاده از انرژی بیاد کار می‌کند و در صورت توقف آن از کار می‌افتد.

استفاده از توربین در موتورهای جدید امر تازه‌ای نیست و حتی یک شرکت ویتنامی به نام باندیت ۹ هم نمونه‌ای از یک موتور را تولید کرده که قادر به حرکت با استفاده از انرژی باد است، اما این موتور هرگز به مرحله تولید انبوه نرسیده است.

## شروطی برای ایجاد قطب‌های جدید در صنعت خودروی ایران

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است راه نجات صنعت خودروی ایران، توسعه و افزایش قطب‌های جدید خودروسازی، خصوصی‌سازی و ایجاد فضا برای عرضه خودروهای جدید است.

سیدمهدی مقدسی اظهار داشت: بهترین راهکار برای توسعه خودروسازی ایران مشارکت با برندهای مطرح در عرصه جهانی است البته در صورتی که این مشارکت منجر به انتقال دانش و تکنولوژی برندهای جهانی به صنعت خودروی ایران شود تا تحت نظارت این شرکت‌ها، خودروسازی کشور تقویت شود.

وی با اشاره به اهمیت تطبیق استانداردهای داخلی خودروسازان با استانداردهای جهانی، تصریح کرد: هرچند در راستای اجرای این استانداردها، قطعا برخی از خودروهای قدیمی از چرخه تولید خودروسازان حذف خواهند شد که بالطبع پیگیری این مسئله نیز وظیفه دستگاه‌های نظارتی است.

وی افزود: البته به منظور ارتقای کیفی تولیدات داخلی دستگاه‌های نظارتی نیز باید براساس قانون، کنترل‌های مستمر را داشته باشند و در صورت عدم اجرای استانداردها از سوی شرکت‌ها، از ابزارهای قانونی استفاده کنند.

وی خاطر‌نشان کرد: انتظار می‌رود مدیران عامل شرکت‌های خودروساز براساس آنچه در کمیسیون صنایع مجلس وعده دادند، در راستای توسعه تولید و اجرای استانداردهای جدید حرکت کنند.

نماینده اراک در مجلس شورای اسلامی همچنین با توجه به موضوع ایجاد قطب سوم خودروسازی توسط بخش خصوصی، تصریح کرد: دو خودروساز کشور در چند سال گذشته رقیبی به‌طور عمده نداشتند بنابراین با توسعه شرکت‌ها و ایجاد قطب‌های جدید، رقابت در این بخش افزایش یافته و این فضا موجب رشد صنعت خودروی ایران خواهد شد.

مقدسی افزود: امروز رقابت سالم بین تولیدکنندگان شرایط را به سمت مطلوب‌تری هدایت کرده و مسلماً بازار خودروی کشور را از وضعیت انحصار خارج خواهد کرد.

وی اظهار داشت: البته ایجاد رقابت در بازار نیز باید به صورت کنترل‌شده‌ای صورت گیرد تا همه این تلاش‌ها منجر به رشد اقتصادی و دستیابی به اهداف صادراتی شود.

وی گفت: البته به شرطی باید قطب سوم یا قطب‌های جدید دیگری در خودروسازی کشور امکان ایجاد و فعالیت داشته باشند که اهداف صادراتی نیز مدنظر خودروسازان باشد.



خرید خودرو دارند، مرتفع سازند.



## تبلیغات صنعتی چیست؟

## لارالیک

مترجم: مینا قاتمان

تبلیغات صنعتی که نام دیگر آن تبلیغات شرکت به شرکت است، به نوعی تبلیغات برای معرفی شرکتها و کسب و کارها به یکدیگر گفته می‌شود. این نوع تبلیغات می‌تواند شامل تبلیغات مواد خام برای محصولات شرکت‌های دیگر یا تجهیزات به کار رفته در فرآیند تولید آنها باشد.

## تبلیغات صنعتی چگونه انجام می‌شود؟

هر کسب و کاری نوعاً یک مصرف‌کننده است و نیاز دارد حداقل در چند مورد از خدمات شرکت‌های دیگر استفاده کند. ادارات نیاز دارند یک شرکت خدماتی را استخدام کنند، یک رستوران نیاز دارد فردی را برای تحویل مواد خامی که برای تهیه غذا لازم است استخدام کند و یک باغ وحش نیاز دارد از خدمات دامپزشکان بهره‌مند شود.

بسیاری از این مشاغل، به کارت‌های تجاری نیاز دارند و ممکن است لازم باشد فردی را برای تهیه این قبیل کارت‌ها استخدام کنند. شرکتی که در امر فروش قهوه فعالیت می‌کند، احتمالاً نیاز دارد پودر قهوه را از یک شرکت دیگر خریداری کند، همچنین لازم است فنجان‌ها و بقیه موارد ضروری را از شرکت‌های دیگر خریداری کند. امکان دارد یک شرکت بزرگ، همه این نیازها را خودش برآورده کند، اما بیشتر شرکت‌ها این‌گونه نیستند.



## نقش تبلیغات صنعتی

نقش تبلیغات صنعتی، کاهش آسیب خریداران، افزایش فروش، ایجاد شبکه‌های توزیع بیشتر و افزایش آگاهی از برند شرکت و در عین حال، کمک به دیگر شرکت‌ها برای انجام فعالیت‌ها به صورت کارآمدتر است.

## انواع رسانه‌ها برای تبلیغات صنعتی

هر شرکتی که نیاز دارد محصولات یا خدمات خود را به شرکت‌های دیگر تبلیغ کند لازم است در مورد رقبا خود تحقیق کند، اما تکنیک‌های تبلیغات صنعتی در تمامی شرکت‌ها یکسان نخواهد بود. رسانه‌های مکتوب و بازاریابی مستقیم، دو شبکه متداول برای مبارزات تبلیغاتی هر شرکت هستند و تبلیغات صنعتی هم از این قاعده مستثنی نیستند. هنگام تبلیغات در رسانه‌های مکتوب، محصولات یا خدماتی که در شرکت‌های دیگر بازاریابی شده‌اند، باید ساده و خوانا باشد. قسمت برجسته تبلیغات باید به جای تکیه بر نام و عنوان تجاری شرکت، بر محصولات یا خدمات و کیفیت ارائه آنها متمرکز شود. این ساده‌ترین راه برای دیده شدن توسط مخاطبان هدف است. همچنین لازم است اطلاعات تماس شرکت هم وجود داشته باشد، در نتیجه مشتری می‌تواند فوراً محصولات یا خدمات مورد نظر را سفارش دهد. بازاریابی مستقیم، شامل تمام روش‌های دسترسی به مشتری به صورت مستقیم، از طریق تلفن یا به وسیله ایمیل و نامه است. بروشورها و تماس سرد (روشی که در آن فروشنده با بازاریاب، با هدف مشتری‌یابی، ارتباط حضوری و یا تماس تلفنی برقرار می‌کند) چند نمونه از بازاریابی مستقیم هستند.

نمایش‌ها و نمایشگاه‌های تجاری نیز روش‌هایی هستند که کمپین تبلیغات تجاری می‌تواند در آن اتفاق بیفتد. موضوع مهمی که باید مد نظر قرار گیرد این حقیقت است که دستیابی به شرکت‌های دیگر به امید فروش محصولات به آنها و تبدیل کردن آنها به مشتریان ثابت، با روش‌هایی که برای جذب افراد هدف به کار می‌رود تفاوت دارد.

افرادی که در مورد تدارکات یک شرکت تصمیم‌گیری می‌کنند، اطلاعات خود را به همان روشی که افراد عادی برای کسب اطلاعات به کار می‌برند به دست نمی‌آورند. فنجان‌های کاغذی برای کافی‌شاپ‌ها که به صورت فله‌ای سفارش داده می‌شود معمولاً در تلویزیون یا اینترنت تبلیغ نمی‌شوند، زیرا افرادی که برای شرکتی کار می‌کنند که به فنجان کاغذی نیاز دارد، به‌طور منظم فرصت تماشای تلویزیون پیدا نمی‌کنند. در عوض، احتمال بیشتری دارد که آنها روزنامه بخوانند یا در نمایشگاه‌های تجاری به دنبال آن محصولات باشند.

## رکود بازار و راه ناگزیر مارکتینگ و برندینگ



## مهدی ترکمان

محقق و مشاور برندسازی و بازاریابی

مهم‌ترین فاکتور تحلیل اقتصاد کلان در ایران است و این روزها که قیمت نفت در پایین‌ترین سطح خود در سال‌های اخیر رسیده است، سطح تقاضای عمومی به دلیل کاهش درآمدهای عمومی کشور به شدت کاهش پیدا کرده است.

عامل دوم در سطح ملی، ورود شرکت‌های خارجی به بازارهای داخلی در بسیاری از صنایع متأثر از توافق برجام است. همه ما بر این نکته واقفیم که میزان حضور شرکت‌ها در بین‌المللی در صنایع مختلف گاه بسیار کم و گاه بسیار

آنچه می‌تواند بنگاه‌های اقتصادی را از وضعیت کنونی رهایی بخشد یا مهم‌ترین تأثیر را در برون‌رفت از وضعیت کنونی بگذارد، روی آوردن به روش‌ها و متدهای مارکتینگ و برندینگ است

میلیونی ایران را دارند. در نتیجه این بحران بر خلاف میل و انتظار بسیاری از مدیران، بحرانی گذرا و زودگذر نیست، بلکه مدیران و بنگاه‌های داخلی باید برای دشواری فعالیت کسب و کار در ایران برای سال‌های پیش رو آماده باشند و این نه انتخابی مختارانه که امری گریزناپذیر است. مسلح شدن به این چشم‌انداز می‌تواند مدیران را به جای انتظارات

متوهمانه و معجزه‌نگر به سمت راه‌حل‌های واقع‌گرایانه سوق دهد. اما از دید نگارنده، دو موضوع خروج از این بحران را تشدید می‌کند؛

اول تغییر رفتار مصرف‌کنندگان داخلی که محورهای آن را تنوع‌طلبی و روی آوردن به کالاهای با برند جهانی تشکیل می‌دهد.

دومین مسئله که چالشی بزرگ‌تر برای بنگاه‌های اقتصادی ایرانی است، ضعف دانش مدیریتی به‌خصوص مدیریت مارکتینگ و برندینگ در درون شرکت‌ها است. همان‌گونه که در سطور بالاتر اشاره شد در بسیاری از عرصه‌های کسب و کار عرضه بر تقاضا غلبه کرده و تغییر رفتار دو

سوی بازی - مشتریان و بنگاه‌های اقتصادی - گریزناپذیر است. اگر بخواهیم دوران کسب و کار را به سه دوره تقسیم کنیم، دوره اول زمانی بود که تقاضا بر عرضه غلبه داشت. این

دوره را می‌توان دوره اهمیت مدیریت تولید نامید.

دوره دوم زمانی است که تقاضا با عرضه برابر است و در این وضعیت مدیریت فروش اهمیت بیشتری داشته است.

اما دوره سوم دوران غلبه عرضه بر تقاضاست، یعنی زمانی که مدیریت مارکتینگ حرف اول را در شرکت‌ها می‌زند. محیط کسب و کار در ایران اکنون وارد دوره سوم شده است.

اما نکته اینجاست که نه‌تنها مدیران (فروش)، آمادگی ورود به این عرصه را داشته‌اند، بلکه از دانش کافی مورد نیاز دوره سوم بی‌بهره یا کم بهره‌اند؛ دانش مدیریت مارکتینگ و دانش برندینگ.

آنچه می‌تواند بنگاه‌های اقتصادی را از وضعیت کنونی رهایی بخشد یا مهم‌ترین تأثیر را در برون‌رفت از به روش‌ها و متدهای مارکتینگ و برندینگ است.

متدهایی که شرکت‌های بین‌المللی سال‌هاست با مسلح شدن به آنها عرصه اقتصادی کشورهای مختلف در پنج قاره را تجربه کرده‌اند و بی‌شک برای ورود به بازار ایران با استفاده از همان تجارب، راه دشواری نخواهند داشت. بر ما است که به عنوان مدافعان تولید داخلی و اشتغال‌زایی بومی، با رجوع به ابزارهای نوین مدیریتی و پیاده‌سازی آنها در شرکت‌های متبوع خود به‌خصوص ابزارهای برندینگ و مارکتینگ قدم در راهی نهیم که سال‌ها پیش باید می‌پیمودیم.

منبع: brandabout



## داستان متفاوت یک شیر

در دهه گذشته، رده محصولات لبنی در چین رشد زیادی داشته است.

فعالیت ارتباطی محصول شیر نیز روی کیفیت محصول متمرکز بوده است. به دنبال برخی سیاست‌های بهداشتی دولت، مسائل زیست‌محیطی، تأثیر افراد تأثیرگذار و توجه به سلامت بین مشتریان چینی به مسئله مهمی تبدیل شده است. بسیاری از برندهای لبنیات روی این موج سوار شده و از شیر به عنوان عنصر اصلی زندگی سالم یاد کرده‌اند.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، ۲۰۱۶ سال بازی‌های المپیک بود و برندهای زیادی در این رده محصولی به مسئله خوش‌اندازی پرداخته بودند.

اما به این نتیجه رسید که با فاصله گرفتن از این موج، می‌تواند حرف تازه‌ای بزند و به چشم بیاید. با افزایش آگاهی از سلامت و تندرستی، ورزش بین مردم محبوبیت زیادی پیدا کرده است.

در شبکه‌های اجتماعی مردم مدام عکس‌هایی از ورزش‌کردن و عرق ریختن‌شان در سالن‌های ورزشی را به اشتراک می‌گذارند، اما بسیاری دیگر هنوز هم از ورزش کردن وحشت دارند. اگر نتوانید ۱۰ کیلومتر بدوید یا ۲۰ دقیقه شنا بروید چه؟ اگر وقت یا پول کافی برای باشگاه یا استخدام مربی شخصی نداشته باشید چه؟

با این توضیحات، آیا هیچ وقت نباید ورزش کنید؟ آیا دیگر نمی‌توانید سلامت باشید و چیز باارزشی برای به اشتراک گذاشتن ندارید؟ زندگی سالم حق همه است. هیچ وقت برای آغاز دیر نیست و راه‌های زیادی برای رسیدن به آن وجود دارد.



## استراتژی

آژانس کمپین #موفقیت‌های کوچک‌با اهمیت را طراحی کرد. هدف این بود که همه مردم بتوانند احساس خوبی در مورد خودشان داشته باشند و خبر موفقیت‌های‌شان را منتشر کنند و بزرگ یا کوچک بودن آن اهمیتی نداشت.

شبکه‌های اجتماعی به عنوان پلتفرم اصلی کمپین در نظر گرفته شد زیرا تصاویر مناسب انجام در این شبکه‌ها به اشتراک گذاشته می‌شدند. کمپین مردم را تشویق می‌کرد گام به گام به زندگی سالم نزدیک شوند و در این مسیر به خود افتخار کنند.

قرار بود مردم متوجه شوند آغاز زندگی سالم آسان‌تر از چیزی است که تصور می‌کنند و نباید به دنبال برنامه‌های سخت و غیرقابل انجام بروند. در این کمپین رسیدن به بدنی بی‌نقص در تصاویر شبکه‌های اجتماعی مهم نبود و مسیر رسیدن به آن در مرکز توجه قرار داشت.

## اجرا

آژانس Mindshare هشت ویدئو در تأیید سهولت و سرگرم‌کننده بودن ورزش کردن منتشر کرد. ویدئوها فعالیت‌هایی مثل اسکات در مترو، استفاده از پله به جای آسانسور، انجام حرکت پروانه هنگام انتظار در صف را به نمایش می‌گذاشت و تمام این فعالیت‌ها رایگان و قابل انجام در تمام لحظات روز بودند.

آژانس ویدئوها را در بزرگ‌ترین شبکه‌های اجتماعی چین (WeChat) (۶۵۰ میلیون کاربر، کاربران فیس‌بوک + واتس‌آپ)، Weibo (معادل توئیتر) منتشر کرد. ۱۶۰ سلبریتی و افراد تأثیرگذار در تهیه ویدئوهای کمپین مشارکت کردند و ورزشکاران حرفه‌ای، سلبریتی‌های ورزشکار و خواننده‌ها از افراد شرکت‌کننده در کمپین بودند. استفاده از این افراد نشان می‌داد که کمپین براساس بی‌نقص بودن افراد طراحی نشده است.

سلبریتی‌ها ویدئوها و عکس‌های خود را در حال اسکات و وزنه‌زدن با حیوانات خانگی‌شان منتشر می‌کردند و مردم به جذابیت و آسان بودن این کار پی می‌بردند. خیلی زود محتوای تولیدی کاربران وارد شبکه‌های اجتماعی شد.

مردم زیادی با این ویدئوها احساس همذات‌پنداری می‌کردند و کمی بعد از شروع کمپین، از هشتگ آن برای انرژی دادن به خود استفاده کردند. جمله‌های انرژی‌بخش مردم باعث شد آژانس، استیکرهایی را با جمله‌های مشابه تولید کند. نقل‌قول‌ها و جملات، برداشت آزادی از توئیتهای خود مردم بود.

استیکرها مورد استقبال زیادی قرار گرفت و مردم در جنبه‌های دیگر زندگی‌شان از آنها استفاده کردند.



چه وقت و چگونه باید از مارکتینگ رابطه استفاده کرد

باربارا جکسون معتقد است مارکتینگ رابطه (Relationship Marketing) در تمام وضعیت‌ها مؤثر واقع نمی‌شود، اما در مواقعی خاص بی‌نهایت مؤثر است. او عقیده دارد مارکتینگ معامله با مشتریانی که افق زمانی آنها کوتاه‌تر و هزینه‌های مربوط به تغییر فروشنده پایین‌تر است، نظیر خریداران کالاهای همگن و متجانس، مناسب‌تر است. به گزارش کسب و کار هورموند، مشتری خریدار فولاد می‌تواند از میان چندین فروشنده، فولاد مورد نیاز خود را از شرکتی خریداری کند که شرایط او مناسب‌تر است. این حقیقت که یک فروشنده فولاد ملاحظه کار یا حساس بوده است، بدین معنا نیست که در نوبت بعد به‌طور اتوماتیک برای خرید به او مراجعه شود؛ این شرایط اوست که باید رقابتی باشد.

برعکس، سرمایه‌گذاری در مارکتینگ رابطه با مشتریانی که افق زمانی آنها طولانی‌مدت است و هزینه‌های مربوط به عوض کردن فروشنده زیاد است، نظیر خریدارانی که سیستم‌های خودکار اداری خریداری می‌کنند، بسیار مقرون به‌صرفه و مؤثر خواهد افتاد. به نظر می‌رسد وقتی یک مشتری می‌خواهد یک سیستم خودکار بزرگ و عمده خریداری کند، ابتدا به‌دقت فروشنده‌ها را مختلف از مورد بررسی قرار می‌دهد و فروشنده‌ای را برای خود انتخاب می‌کند که از او رابطه‌ای خوب در بلندمدت انتظار داشته باشد و فناوری سیستم‌های او نیز مطابق روز و به‌نگام باشد. مشتری و فروشنده از هر دو نظر (پول و زمان) در مارکتینگ رابطه سرمایه‌گذاری قابل توجهی می‌کنند. برای مشتری بسیار پرهزینه و مخاطره‌آمیز است که به فروشنده دیگری مراجعه کند و فروشنده هم با از دست دادن این مشتری متحمل خسارات فراوانی می‌شود. مارکتینگ رابطه با این دسته از مشتریان بالاترین صرفه اقتصادی را دارد؛ مشتریانی که جکسون آنها را قابل فداکاری (Lost-for good customers) می‌نامد.



در وضعیت‌های اینچنینی، چالش برای فروشنده‌گانی که با شرکت در حال مراد تجاری هستند (فروشنده‌گان درونی) با دیگر شرکت‌هایی که بیرون از گود هستند (فروشنده‌گان برونی) تفاوت دارد. خط‌مشی فروشنده‌گان درونی آن است که هرگونه تغییر از سوی مشتری را دشوار سازند. فروشنده‌گان درونی دستگاه‌هایی از کالا را فراهم می‌کنند که با محصولات رقبا سازگاری نداشته باشد؛ محصولاتی که مخصوص سیستم‌های سفارش اختصاصی باشد. این سیستم‌ها سبب تسهیل در مدیریت موجودی کالا و تحویل می‌شود. فروشنده برونی به طراحی آن قسمت از سیستم‌های کالایی مبادرت می‌کند که با سیستم مشتری سازگاری داشته باشد، نصب و فراگیری آن آسان باشد، صرفه‌جویی‌های پولی برای مشتری داشته باشد و بهبود در طول زمان را هم نوید دهد.

اندرسون و ناروس بر این باورند که مسئله مارکتینگ معامله در مقایسه با مارکتینگ رابطه بیشتر از نظر خواسته‌های مشتری و نه از نظر نوع صنعت اهمیت دارد. برخی مشتریان برای خدمات ارزش بیشتری قائلند و برای مدت طولانی نسبت به یک فروشنده وفادار باقی خواهند ماند. دیگر مشتریان درصدد کاستن از هزینه‌های خود هستند و به خاطر برخورداری از هزینه‌های پایین‌تر حاضرند فروشنده‌گان خود را تغییر دهند. در این مورد، شرکت بازم قادر است با قبول کاهش قیمت فروش، مشتری خود را حفظ کند، مشروط به اینکه مشتری سطح خدمات پایین‌تر را بپذیرد. برای مثال، مشتری ممکن است از تحویل مجانی، بخشی از آموزش و... چشم‌پوشی کند. با این مشتری براساس معامله و نه ایجاد رابطه بلندمدت برخورد می‌شود. مادامی که شرکت هزینه‌های خود را معادل یا بیش از میزان کاهش قیمت فروش کاهش دهد، مشتریانی که کانون توجه آنها معامله است بازهم سودآور باقی خواهند ماند.

جایگاه بازارهای اینترنتی در ترمیم زنجیره تولید تا مصرف



غلامعلی رموی کارشناس اقتصادی

در شرایطی که تجارت الکترونیک (E-commerce) در سراسر جهان هر روز در حال رشد و گسترش است، نیازهای جوامع به استفاده از خدمات متنوع اقتصادی باعث شده این تجارت به شاخه‌های مختلف و متنوعی مانند فروشگاه‌های اینترنتی (Online shop)، بازارهای اینترنتی (Online marketplace) و... تقسیم شود و هریک از این شاخه‌ها به فراخور نیاز بتوانند خدماتی را به مصرف کنندگان ارائه کنند.

در ایران نیز به سبب نیازهای جامعه متنوع این فروشگاه‌ها فراهم شده و در صورتی که این فروشگاه‌ها بتوانند در چارچوب ضوابط و اصول حرفه‌ای فعالیت کنند، می‌توانند نقش بسیار زیادی را در تکمیل و ترمیم زنجیره آسیب‌دیده تولید تا مصرف فراهم آورند.

استفاده از بازارها و فروشگاه‌های اینترنتی برای تبادل کالا و خدمات فرصتی است تا تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان بتوانند با کاهش هزینه‌های سربار مثل هزینه انبارداری، هزینه اجاره محل، هزینه حامل‌های انرژی، هزینه حمل و نقل و سایر هزینه‌ها به ارائه سرویس‌های مطلوب مثل تحویل کالا در محل نسبت به کاهش قیمت در جهت رقابتی‌سازی قیمت کالا و خدمت اقدام کنند.

از سوی دیگر ارتباط مستقیم و بدون واسطه ارکان این زنجیره با مصرف‌کننده می‌تواند فرصت مناسبی باشد تا تبادل نظرات و دیدگاه‌ها بین مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به‌صورت مطلوب‌تری صورت پذیرد.

فروشگاه‌های اینترنتی برای مصرف‌کنندگان نیز دارای مزایایی بسیار زیادی مثل امکان مقایسه قیمت‌ها، انتخاب کالای مورد نظر

از میان طیف متنوع کالاهای عرضه شده، دریافت نظرات خریداران کالا، جلوگیری از ترددهای غیر ضروری در سطح شهر و... را (در صورتی که خرید به‌صورت آگاهانه انجام شود) برای مصرف‌کننده به همراه داشته باشد. البته در حال حاضر به دلایل مختلف نسبت به خریده‌های اینترنتی نگرانی‌هایی مانند عدم اعتماد به فروشگاه یا بازار به سبب عدم ارسال مناسب و به موقع کالا، عدم اعتماد نسبت به کالای دریافت شده یا نمونه عرضه شده در فروشگاه، افزایش هزینه‌های غیر قابل پیش‌بینی و نامتعارفی که به عنوان هزینه ایاب‌ذهاب ازسوی برخی عرضه‌کننده‌ها بر مصرف‌کننده تحمیل می‌شود و سایر موارد وجود دارد و مردم هنوز نسبت به خرید از این فروشگاه‌ها با شک و تردید نگاه می‌کنند. البته فعالیت مناسب و متعهدانه برخی فروشگاه‌ها و بازارهای مجازی در جامعه باعث شد در حال حاضر افرادی که با فضای مجازی و خرید از آن سروکار دارند بتوانند با اطمینان خاطر نسبت به خرید مایحتاج خود از طریق این فروشگاه‌ها اقدام کنند و این گروه نیز عموماً از خرید خود راضی به نظر می‌رسند.

در مجموع این فروشگاه‌ها با توجه به جمعیت و فرصت‌های موجود در جامعه با استانداردهای رایج بین‌المللی در این خصوص فاصله زیادی دارند. گردانندگان فروشگاه‌ها و بازارهای اینترنتی باید بر این نکته واقف شوند که جلب اعتماد عمومی برای فعالیت

استفاده از بازارها و فروشگاه‌های اینترنتی برای تبادل کالا و خدمات فرصتی است تا تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان بتوانند با کاهش هزینه‌های سربار نسبت به کاهش قیمت در جهت رقابتی‌سازی قیمت کالا و خدمت اقدام کنند

آنها به سبب برخی نگرانی‌های اشاره شده وجود دارد، لذا باید در این مسیر تدابیری را بیندیشند تا این نگرانی‌ها تا حد ممکن کاهش یابد. به عنوان نمونه یکی از این بازارهای مجازی تلاش کرده است علاوه بر معرفی و شناسایی کالا به مصرف‌کنندگان امکان انتخاب کالا تا درب منزل را نیز فراهم آورد؛ به این شکل که پس از خرید کالا و اطمینان از صحت کالای خریداری شده با نمونه مدنظر انتخابی نسبت به پرداخت وجه اقدام کند، با این موضوع نگرانی مصرف‌کننده تا حدودی از هرگونه غش در معامله تا حدودی سلب می‌شود. لذا اتخاذ تدابیر ویژه و خاص راهبردی است که می‌تواند کسب اعتماد مصرف‌کننده را به همراه داشته باشد.

ذکر این نکته ضروری است که در صورتی که این فروشگاه‌ها نتوانند به‌صورت مناسب و صادقانه اعتماد عمومی جامعه را کسب کنند، شاید دیگر هیچ وقت نتوانند تمایل و رغبت مردم را به خرید از طریق فضای مجازی به‌دست آورند لذا دوران گذار فعلی فرصتی است که اکثر انسان‌های تحصیلکرده و آشنا به علوم و دانش‌های نوین در حوزه تجارت الکترونیک هستند) با یک بینش علمی و دقیق نسبت به جلب اعتماد مردم تلاش کنند. برای کسب این اعتماد موضوعات و موارد زیر نیز پیشنهاد می‌شود.

اول اینکه در کسب اعتماد عمومی تنها نباید به قوانین و مقررات موجود مثل قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان، قانون تجارت الکترونیک و سایر قوانین مربوط اکتفا کرد بلکه باید به قوانین و مقررات پیشرو در این حوزه و تجارب برخی بازارها و فروشگاه‌های بین‌المللی نیز توجه جدی کرد. دومین موضوع، اخذ مجوزهای قانونی و استانداردهای لازم برای فعالیت در فضای مجازی است که ضریب موفقیت و اعتماد عمومی را افزایش می‌دهد. سومین موضوع اجرای صحیح و دقیق تعهدات خود در قبال مصرف‌کننده است، به نحوی که امکان اقیاع قانونی او را برای یک خرید قانونمند فراهم آورد. لذا باید از هرگونه فعالیتی که رفتارهای متقلبانه و دور زدن قوانین را به ذهن متبادر می‌کند، دوری جست. چهارمین اصل در فعالیت این فروشگاه‌ها عدم عرضه کالاها و خدمات بی‌پشتوانه، غیر مجاز و قاچاق است، چراکه عرضه این کالاها علاوه بر اینکه به اقتصاد ملی آسیب می‌زند باعث خواهد شد فروشگاه عرضه‌کننده به عنوان یک فروشگاه غیرمجاز مورد تعقیب قانونی قرار گیرد. پنجمین اصل باید این موضوع باشد که قیمت، کیفیت و خدمات قبل، حین و پس از فروش کالا تمایز جدی برای مصرف‌کننده نسبت به فروشگاه‌های سنتی نشان دهد تا او را نسبت به خرید ترغیب کند.

با عنایت به مطالب پیش گفته می‌توان نتیجه گرفت که فروشگاه‌ها و بازارهای مجازی در تجارت ایران زمانی امکان رشد، توسعه و تکامل خواهند یافت که علاوه بر رفع نیازها و نگرانی‌های مصرف‌کننده، او را به یک خرید مطلوب، قانونمند و دارای مزیت امیدوار کنند.

در این صورت است که می‌توان به حضور آنها به عنوان یک راهبردی برای ترمیم و تکمیل زنجیره تولید تا مصرف امیدوار بود.

بازاریابی نوین

عواملی که بر رتبه جست‌وجو تأثیر می‌گذارند

رتبه وبسایت در نتایج گوگل، به عوامل بسیار زیادی بستگی دارد؛ عواملی که شاید کمتر به آنها توجه شود، با یکدیگر در تعامل هستند و گاهی اوقات همکاری آنها بسیار پیچیده است. شرکت گوگل بعد از گذشت سال‌ها تنها یک‌سری فایله راهنما برای توسعه دهندگان وب منتشر کرده و هرگز روند کاری الگوریتم‌های خود را به صراحت بیان نکرده است. بنابراین این وظیفه خود وبسایت‌هاست که مؤثرترین عوامل در بهبود رتبه‌بندی را تشخیص دهند. در حال حاضر مقالات بسیار زیادی در سراسر اینترنت وجود دارد که عوامل مؤثر در رتبه‌بندی را شرح داده‌اند. این عوامل معمولاً با نظرسنجی از هزاران وبسایت به دست آمده است. در این میان عوامل متعددی هستند که معمولاً دست کم گرفته می‌شوند اما روی رتبه‌بندی تأثیر می‌گذارند.

عوامل اصلی و شناخته شده

زمانی که صحبت از عوامل مؤثر در رتبه‌بندی نتیجه جست‌وجو به میان می‌آید سه فاکتور اصلی محتوا، ساختار و لینک‌ها در ذهن متخصصان تداعی می‌شود. محتوا: حجم، کیفیت و مرتبط بودن محتوا تأثیر فوق‌العاده زیادی روی رتبه‌بندی وبسایت می‌گذارد. تولید محتوای بیشتر و باکیفیت‌تر می‌تواند اعتبار شما را افزایش دهد. همچنین میزان مرتبط بودن وبسایت با کلمات کلیدی نیز رتبه را افزایش می‌دهد.

ساختار: ساختار کلی وبسایت، قابلیت شناسایی آن توسط موتورهای جست‌وجو و عوامل فنی، نقش بسیار مهمی در رتبه‌بندی وبسایت دارد.

لینک‌ها: کمیت و کیفیت وبسایت‌هایی که به وبسایت شما لینک می‌دهند، تأثیر زیادی روی نفوذ آن می‌گذارند و در نهایت نقش پررنگی را در رتبه‌بندی وبسایت برای نتیجه عبارت جست‌وجو شده بازی می‌کنند. در ادامه این مقاله به نقل از رومیت به بررسی هفت عامل مؤثر دیگر در رتبه‌بندی وبسایت می‌پردازیم که تا به امروز کمتر توسط متخصصان مورد توجه قرار گرفته‌اند.

۱- سن دامنه

گوگل اعلام کرده است که سن دامنه وبسایت روی رتبه جست‌وجوی وبسایت تأثیر می‌گذارد. دامنه‌هایی که محتوای بی‌کیفیت دارند بعد از گذشت مدتی از بین می‌روند اما دامنه‌های خوب سال‌های سال به فعالیت خود ادامه می‌دهند. مطمئناً سن دامنه چیزی نیست که بتواند مانند محتوا یا ساختار مستقیماً تحت کنترل داشته باشید. در عوض برای رسیدن به موفقیت باید برای طولانی مدت به دامنه خود پایبند باشید.

۲- شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی از دیگر مواردی هستند که معمولاً برای بهبود سئو در نظر گرفته نمی‌شوند، اما مطالعات نشان داده‌اند که فعالیت در شبکه‌های اجتماعی نقش پررنگی را در رتبه‌بندی ایفا می‌کند. این عامل در مقایسه با سایر فاکتورها از ارزش پایین‌تری برخوردار است اما نباید نادیده گرفته شود. اولویت و تمرکز اصلی خود را روی تولید محتوای با کیفیت بگذارید اما از فعالیت در شبکه‌های اجتماعی غافل نشوید.

۳- به‌روزرسانی محتوا

گوگل از سال ۲۰۱۰ به بعد به محتوای جدید اهمیت بیشتری می‌دهد. اگر به پیست‌های قبلی مراجعه کنید و بخشی از محتوا را به‌روزرسانی کنید، احتمال دیده شدن آن در نتیجه جست‌وجو را بالا می‌برید. البته این نکته را نیز فراموش نکنید که هر قدر حجم محتوایی که به‌روزرسانی می‌شود بیشتر باشد، از نظر موتورهای جست‌وجو بهتر است.

۴- لینک‌های خروجی

همانطور که می‌دانید لینک‌های داخلی رتبه‌بندی را عمیقاً تحت تأثیر قرار می‌دهند، اما شاید ندانید لینک‌هایی که به وبسایت‌های دیگر می‌دهید نیز روی رتبه‌بندی اثر می‌گذارد. گوگل به منابع و لینک‌هایی که در مقالات خود می‌دهید نگاه و اعتبار آنها را ارزیابی می‌کند.

۵- نرخ کلیک نسبت به رتبه (CTR)

سی‌تی‌آرها متغیرهای پیچیده‌ای هستند، زیرا می‌توانند روی رتبه‌بندی تأثیر بگذارند، از طرفی رتبه‌بندی نیز می‌تواند CTR وبسایت را تحت تأثیر قرار دهد. با این حال معمولاً گفته می‌شود CTR بالاتر از حد انتظار می‌تواند رتبه‌بندی را بهبود دهد و CTR پایین‌تر از حد انتظار نتیجه عکس خواهد داشت. به‌عنوان مثال اگر رتبه وبسایت شما برای عبارت جست‌وجو شده پنج باشد و آن عبارت ۱۰ بار مورد جست‌وجو قرار بگیرد و وبسایت شما دو بار باز شود، یعنی وبسایت شما از ۱۰ بار نمایش دو بار کلیک داشته و CTR شما برای رتبه پنجم در صفحه اول برابر ۲۰ درصد است.

۶- بازدیدکننده‌های تکراری

از نظر گوگل، بازدیدکننده‌های تکراری عوامل مهمی هستند. بازدیدکننده‌های جدید نشان می‌دهند که شما می‌توانید برند خود را گسترش داده و جمعیت جدیدی را به سمت وبسایت هدایت کنید، اما بازدیدکننده‌های تکراری یعنی وبسایت شما محتوای باکیفیتی داشته است و ارزش دو بار دیده شدن را دارد.

۷- زمان ماندگاری کاربر

گوگل فاکتور دیگری به نام dwell time یا ماندگاری کاربر در وبسایت را نیز تحت نظر قرار می‌دهد. این فاکتور برابر مدت زمانی است که کاربر قبل از بستن صفحه یا مراجعه به صفحه دیگر در یک وبسایت سپری می‌کند. به‌عنوان مثال اگر کاربر روی لینکی کلیک کرده و پنج دقیقه زمان سپری کند، وبسایت dwell time بهتری نسبت به زمانی خواهد داشت که شخص تنها ۱۵ ثانیه در وبسایت بماند.

مترجم: مارال مختارزاده

کارشناس ارشد کارآفرینی



سرمایه گذاری خطرپذیر، منبع تأمین مالی برای کسب و کارهای جدید است. این نوع سرمایه گذاری با استفاده از پول نقد و اختصاص سرمایه به شرکت‌های نوپا و کوچک با پتانسیل رشد بلندمدت، صورت می‌گیرد. این مقوله منبع بسیار مهمی از تأمین مالی برای افراد و بنگاه‌هایی است که دسترسی به سرمایه‌های دیگر ندارند و معمولاً نیز به جذب سرمایه منجر می‌شود. به گزارش مدیرانفوق، بیشترین سرمایه گذاری‌های خطرپذیر از سوی گروه‌های سرمایه‌گذاران ثروتمند، بانک‌های سرمایه‌گذاری و سایر مؤسسات مالی صورت می‌گیرد که این سرمایه‌ها را در اختیار دارند. این نوع تأمین مالی و افزایش سرمایه در میان شرکت‌های جدیدی که سابقه عملیاتی محدودی دارند و نمی‌توانند سرمایه را به همراه بدهی یا پیشنهاد سهام عرضه کنند، محبوب است. اغلب شرکت‌های سرمایه‌گذاری با تخصص مدیریتی یا فنی شروع به کار می‌کنند. سرمایه‌گذاران خطرپذیر برای کارآفرینان منبعی حیاتی در تأمین مالی هستند، اما این تزریق نقدی ممکن است برای‌شان گران تمام شود. شرکت‌های متقاضی اغلب موفقیت‌های سهام‌شان را در ازای سرمایه‌گذاری تقسیم می‌کنند و ممکن است نمایندگی سرمایه‌گذاران را در هیأت‌مدیره بپذیرند.

**مراحل سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر (VC) با توجه به عمر شرکت:**

سرمایه‌گذاران فرشته‌خو اغلب افرادی (دوستان، روابط یا کارآفرینانی) هستند که می‌خواهند به دیگر کارآفرینان کمک کنند تا کسب و کارشان را راه بیندازند و درآمد بالایی از سرمایه‌گذاری‌شان کسب کنند. اصطلاح «فرشته» در اوایل دهه ۱۹۰۰ از بازرگانان ثروتمندی که از تولیدات خیابانی حمایت می‌کردند، ایجاد شد. این سرمایه‌گذاران برای کسب و کارهای نوپا به منزله پلی برای جذب سرمایه‌های بزرگ‌تر و جدی‌تر محسوب می‌شوند. آنها به‌طور معمول علاوه بر پول و تخصص، تجربه و ارتباطات را هم ارائه می‌دهند. در اینجا مراحل سرمایه‌گذاری خطرپذیر را بررسی می‌کنیم:

**۱- کاشتن بذر:** کاشتن بذر مرحله اول سرمایه‌گذاری خطرپذیر است. تأمین مالی در این مرحله اغلب شامل مقادیر نسبتاً بالایی سرمایه‌ای است که مخترعان یا کارآفرینان برای تأمین مالی و توسعه زود هنگام محصول یا خدمات جدید از آن استفاده می‌کنند. این کمک‌های مالی اولیه ممکن است به توسعه محصول، تحقیق بازار، ساخت تیم مدیریتی و ایجاد طرح کسب و کار اختصاص داده شود.

در اصل در این مرحله، شرکت عملیات تجاری‌اش را آغاز نکرده است اما تزریق پول نقد برای تأمین مالی، پژوهش و توسعه محصول ضروری است. این شرکت‌های جوان معمولاً فرصت‌های کسب و کار را برای تأمین مالی بسیار دشوار می‌بینند و اغلب نیازمند سرمایه‌ای برای تحقیق و توسعه قبل از راه‌اندازی کسب و کار، توسعه و آزمایش محصول و طراحی تجهیزات تخصصی هستند.

به‌طور معمول در این مرحله، صندوق VC به صورت دوره‌ای با کمک سهامداران، به شرکت نوپای اموزند، توسعه سرمایه را تزریق می‌کند تا شرکت بتواند هزینه‌های توسعه کسب و کارش مانند: هزینه‌های توزیع و فروش، قطعات و موجودی، استخدام، آموزش و بازاریابی را تأمین کند.

**۲- مرحله آغازین:** برای شرکت‌هایی که قادر به شروع عملیات هستند، اما هنوز در مرحله تولید و فروش تجاری قرار نگرفته‌اند، تأمین مالی در این مرحله صورت می‌پذیرد و از قابلیت‌های پیشرفته کسب و کار حمایت می‌شود. در این مرحله، کسب و کار جدید می‌تواند مقدار زیادی پول نقد را به‌کار گیرد، این در حالی است که شرکت‌های VC با تعداد زیادی از شرکت‌های اولیه در پرتفوی خود می‌توانند هزینه‌ها را به سرعت افزایش دهند. این مرحله خود از دو قدم کوچک‌تر تشکیل شده است:

**راه‌اندازی:** در اینجا وظایف اساسی، پشتیبانی از توسعه محصول و بازاریابی اولیه است. سرمایه‌گذاری‌های اینچینی شرایط را برای توسعه محصول و بازاریابی اولیه فراهم می‌کند. این نوع تأمین مالی به‌طور معمول برای شرکت‌هایی که فقط سازماندهی شده‌اند یا به کسب‌ها که مدت زمان کوتاهی در تجارت بوده‌اند، اما هنوز محصول‌شان را در بازار نفروخته‌اند، پیشنهاد می‌شود. به‌طور کلی، این شرکت‌ها قبلاً مدیران کلیدی‌شان را انتخاب کرده‌اند، طرح کسب و کارشان را آماده کرده‌اند و مطالعات بازار را انجام داده‌اند. در این مرحله، کسب و کار شاهد اولین درآمد خود خواهد بود، اما هنوز از سوددهی شرکت خبری نیست. در واقع در این مرحله شرکت اولین سرمایه‌گذار «خارج از کسب و کارش» را جذب می‌کند.

**مرحله اولیه:** سرمایه‌گذاری برای تولید و فروش تجاری آغاز می‌شود. اکثر شرکت‌ها در این مرحله کمتر از سه سال داشته‌اند و محصولات یا خدمات‌شان را به‌صورت آزمایشی تولید یا ارائه می‌کنند. در بعضی موارد، محصول ممکن است در دسترسی تجاری نیز قرار گرفته باشد.

**۳- مرحله فرآیندی:** در اینجا تأمین مالی مراحل قبل به‌صورت یکجا انجام می‌گیرد.

**۴- مرحله نهایی:** سرمایه‌گذاری پس از تولید و فروش تجاری، اما قبل از ارائه کلی به بازار انجام می‌گیرد. محصول یا خدمت در حال تولید است و به‌صورت تجاری در دسترس است. این شرکت رشد قابل توجهی در درآمد را نشان می‌دهد، اما ممکن است سودی نداشته باشد. در اینجا معمولاً شرکت بیش از سه سال فعالیت تجاری را پشت سر گذاشته است.

**۵- مرحله تعادل:** این مرحله به تمام مراحل قبلی و ارتباط آنها با یکدیگر اشاره دارد.

برگرفته از سایت [investopedia.com](http://investopedia.com)

# کار آفرینی در ورزش و اهمیت آن



کار آفرینی در ورزش، حوزه به‌سرعت در حال رشدی از کارآفرینی و تحقیقات مدیریتی ورزش است. فرآیند کارآفرینی در ورزش دربردارنده فعالیت‌های کارآفرینی اجتماعی و نوآوری اجتماعی است که در زمینه ورزشی انجام می‌شوند. ورزش در جایگاه یک صنعت، جزو بزرگ‌ترین صنایع جهان محسوب می‌شود و بر صنایع دیگر از جمله آموزش و پرورش و گردشگری تأثیر می‌گذارد که خود آنها هم بر نوآوری اجتماعی و کارآفرینی اجتماعی تمرکز یک‌پارچه‌ای دارند. ورزش به ساختار اجتماعی بیشتر کشورهای جهان گره خورده و چشم‌انداز منحصره‌فردی از کارآفرینی فراهم می‌کند. فرآیند کارآفرینی در ورزش را معمولاً سازمان‌ها، افراد یا دولت‌هایی آغاز می‌کنند که به هم در حوزه اقتصادی و هم اجتماعی حضور مؤثری دارند.

فعالیت‌های کارآفرینی در ورزش تحت‌تأثیر توسعه تکنولوژی بوده که با انتشار اطلاعات و ایجاد بازارهای جدید بین‌المللی جدید افزایش یافته است. هدف این مقاله آشنایی خواننده با دید نظری در تحقیقات کارآفرینی در ورزش با تمرکز بر ماهیت کارآفرینی اجتماعی آن است. پژوهش‌های گذشته نگرانی در مورد فقدان توسعه نظری در پژوهش کارآفرینی را برجسته کرده‌اند. هدف این مقاله پر کردن شکاف بین ورزش و کارآفرینی اجتماعی و تحقیقات نوآوری اجتماعی است. کارآفرینی در ورزش شامل کارآفرینانی می‌شود که از فرصت‌های حاصل از شبکه‌های‌شان استفاده می‌کنند و با شناسایی حوزه‌هایی که می‌توانند در آنها مؤثر باشند، منابع موجود را بهبود می‌بخشند. کارآفرینی در ورزش، شناسایی شرایط و رویه‌هایی است که سرمایه‌گذاری‌های تجاری ناگهانی با گرایش اجتماعی در آنها شکل گرفته است.

کارآفرینی ورزش تا حد زیادی در حرفه‌ای رخ می‌دهد و روی سرمایه‌گذاری‌های کارآفرینی اجتماعی تأثیر می‌گذارد. ورزش‌های حرفه‌ای به چهار گروه اصلی خدمات‌رسانی می‌کنند: «طرفداران بر اساس میزان حضور، بینندگان

تلویزیونی و خرید کالاها؛ تیم؛ تلویزیون و سایر رسانه‌ها، ادغام دستیابی حق گسترش منحصربه‌فرد، دولت و سایر سرمایه‌گذاری‌های خصوصی ساخت امکانات ورزشی، حمایت‌های مالی یا خرید کامل تیم توسط شرکت‌ها و حتی دولت‌ها».

لیگ‌های ورزشی حرفه‌ای کسب و کارهای خصوصی هستند که برای سرگرمی ارائه‌شده، از مصرف‌کنندگان هزینه دریافت می‌کنند؛ شیوه نوآورانه‌ای که این سازمان‌ها می‌توانند از راه آن سود کلی و سهم بازار را افزایش دهند. هم لیگ‌های ورزشی حرفه‌ای و هم آماتور کارآفرین هستند. در حقیقت، طبیعت ورزش به این معناست که کاملاً در جامعه هم آمیخته شده است. علاوه بر انگیزه‌های سودآور برای کارآفرینی در ورزش، مدیران شرکت‌های مرتبط با ورزش با کنترل قدرت ورزش به‌منظور دستیابی به اهداف عموم و اجتماع هم می‌توانند عملکرد اقتصادی‌شان را افزایش دهند.

## اهمیت کار آفرینی در ورزش

کارآفرینی مجموعه‌ای از فعالیت‌های مرتبط با معرفی محصولات و خدمات به بازار است؛ می‌تواند شامل ایجاد سازمان‌های جدیدی نیز باشد که به محیط اجتماعی اقتصادی کارآفرینی وابسته هستند. کارآفرینی در ورزش، ایجاد و حفظ ثبات سرمایه‌گذاری تجاری را با تمرکز بر اهمیت فعالیت‌های تجاری بهبود می‌بخشد. این حوزه از کارآفرینی با بهره‌گیری از جهانی‌شدن و سبک زندگی کارآفرینانه، ترغیب به سرمایه‌گذاری‌های تجاری جدید می‌کند و می‌تواند برای گسترش سرمایه‌گذاری‌های تجاری، در مسیری فراتر از

منابع موجود حرکت کند. هدف کلی این مقاله نزدیک شدن به فرآیند کارآفرینی کشف، تصویب، ارزیابی و بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینی تمرکز بر کارآفرینی ورزشی در بخش اجتماعی است. رفتارهای کارآفرینی ورزشی همچون رفتارهای ریسک‌پذیر، ناشی از پیچیدگی بازار جهانی است که شامل حیطه‌های ورزشی مختلفی می‌شود. این حیطه‌ها هم شامل تیم‌های ورزشی حرفه‌ای می‌شوند که برای درآمدزایی تشکیل شده‌اند و هم ورزش‌های همگانی که بدون هدف درآمدزایی در جوامع محلی انجام می‌شوند.

کارآفرینی ورزشی با کاربرد منابع موجود حرکت کند. هدف کلی این مقاله نزدیک شدن به فرآیند کارآفرینی کشف، تصویب، ارزیابی و بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینی تمرکز بر کارآفرینی ورزشی در بخش اجتماعی است. رفتارهای کارآفرینی ورزشی همچون رفتارهای ریسک‌پذیر، ناشی از پیچیدگی بازار جهانی است که شامل حیطه‌های ورزشی مختلفی می‌شود. این حیطه‌ها هم شامل تیم‌های ورزشی حرفه‌ای می‌شوند که برای درآمدزایی تشکیل شده‌اند و هم ورزش‌های همگانی که بدون هدف درآمدزایی در جوامع محلی انجام می‌شوند.

کارآفرینی ورزشی با کاربرد منابع موجود حرکت کند. هدف کلی این مقاله نزدیک شدن به فرآیند کارآفرینی کشف، تصویب، ارزیابی و بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینی تمرکز بر کارآفرینی ورزشی در بخش اجتماعی است. رفتارهای کارآفرینی ورزشی همچون رفتارهای ریسک‌پذیر، ناشی از پیچیدگی بازار جهانی است که شامل حیطه‌های ورزشی مختلفی می‌شود. این حیطه‌ها هم شامل تیم‌های ورزشی حرفه‌ای می‌شوند که برای درآمدزایی تشکیل شده‌اند و هم ورزش‌های همگانی که بدون هدف درآمدزایی در جوامع محلی انجام می‌شوند.

کارآفرینی ورزشی با کاربرد منابع موجود حرکت کند. هدف کلی این مقاله نزدیک شدن به فرآیند کارآفرینی کشف، تصویب، ارزیابی و بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینی تمرکز بر کارآفرینی ورزشی در بخش اجتماعی است. رفتارهای کارآفرینی ورزشی همچون رفتارهای ریسک‌پذیر، ناشی از پیچیدگی بازار جهانی است که شامل حیطه‌های ورزشی مختلفی می‌شود. این حیطه‌ها هم شامل تیم‌های ورزشی حرفه‌ای می‌شوند که برای درآمدزایی تشکیل شده‌اند و هم ورزش‌های همگانی که بدون هدف درآمدزایی در جوامع محلی انجام می‌شوند.



اخیر از این کارآفرینان ورزشی لیبران جیمز (LeBron James) است که پیش از آنکه با تیم بسکتبال حرفه‌ای قرارداد ببندد، قراردادهایی با نایک و آپر دک به ارزش بیش از ۹۰ میلیون دلار امضا کرد.

## کار آفرینی در ورزش و نوآوری اجتماعی

کارآفرینان ورزشی در فعالیت نوآورانه‌ای درگیر هستند که توانایی آنها را برای استفاده خلاقانه و پویا از منابع افزایش می‌دهد. بنابراین کارآفرینان ورزشی افرادی هستند که ایده‌ها، اطلاعات و روش‌ها را با هدف به‌کارگیری در سرمایه‌گذاری تجاری ایجاد می‌کنند. در بسیاری از موارد، کارآفرینان فعالانه به‌دنبال فرصت‌ها نیستند، بلکه منفعلانه آنها را جست‌وجو می‌کنند، یعنی پذیرای فرصت‌ها هستند، اما فعالانه در جست‌وجوی آنها نیستند.

کارآفرینان ورزشی ظرفیتی شناختی دارند که آنها را قادر می‌سازد محصولات و خدمات جدید را که در حال حاضر وجود ندارند، شناسایی کنند. ویژگی‌های شخصی کارآفرینان همچون خوش‌بینی و ریسک‌پذیری، با شناسایی فرصت‌ها در ارتباط هستند. کارآفرینان ورزشی برای شناسایی فرصت‌ها در موضع منحصربه‌فردی قرار دارند، زیرا روی اطلاعات جدید ورزش صاحب تجربه باشند. کارآفرینان برخلاف مدیران، به‌احتمال زیاد به‌صورت فعالانه برای منابع سود بکر و بالقوه در جست‌وجو هستند. مطالعه جالبی درباره کارآفرینان نشان می‌دهد که مشاهیر کارآفرینی منطقه شیکاگو بیشتر به‌دنبال کسب اطلاعات از ارتباطات شخصی بودند تا منابع اطلاعاتی عمومی همچون مجله‌ها و روزنامه‌ها. بنابراین کارآفرینان ورزشی می‌توانند قابلیت‌های خود را با استفاده از شبکه‌های اجتماعی توسعه دهند. نمونه

کارآفرینان ورزشی ظرفیتی شناختی دارند که آنها را قادر می‌سازد محصولات و خدمات جدید را که در حال حاضر وجود ندارند، شناسایی کنند. ویژگی‌های شخصی کارآفرینان همچون خوش‌بینی و ریسک‌پذیری، با شناسایی فرصت‌ها در ارتباط هستند. کارآفرینان ورزشی برای شناسایی فرصت‌ها در موضع منحصربه‌فردی قرار دارند، زیرا روی اطلاعات جدید ورزش صاحب تجربه باشند. کارآفرینان برخلاف مدیران، به‌احتمال زیاد به‌صورت فعالانه برای منابع سود بکر و بالقوه در جست‌وجو هستند. مطالعه جالبی درباره کارآفرینان نشان می‌دهد که مشاهیر کارآفرینی منطقه شیکاگو بیشتر به‌دنبال کسب اطلاعات از ارتباطات شخصی بودند تا منابع اطلاعاتی عمومی همچون مجله‌ها و روزنامه‌ها. بنابراین کارآفرینان ورزشی می‌توانند قابلیت‌های خود را با استفاده از شبکه‌های اجتماعی توسعه دهند. نمونه



۸ شخصیت نفرت‌انگیز

## هویت‌های مخربی که موفقیت شما را به خطر می‌اندازند

آیا به‌طور ناخودآگاه موفقیت خود را به خطر می‌اندازید؟ آیا برخی از وجوه شخصیت‌تان مخربند و خبری از آنها ندارید؟ همه ما وجوه مختلفی در شخصیت و ضمیر خود داریم. تعدادی از آنها مفید و برخی دیگر زیان‌آورند. دانستن این مطلب که کدام وجه شخصیتی را باید پرورش داد و درمقابل کدام یک باید ایستادگی کرد، پایه و اساس رسیدن به مراحل بالای خودشناسی است.

به گزارش دیجیاتو، اصولاً هشت شخصیت مشترک و متداول میان افراد وجود دارد که از موفقیت آنها جلوگیری می‌کند. باید به این وجوه شخصیتی توجه کرد و راه‌های کنار آمدن با آنها یافت، چراکه مخرب و آسیب رسانند.

### ۱- شخصیت متضاد و دمدمی

اگر شما به‌طور مرتب در حال کلنجار رفتن با باورها، احساس متقابل و واکنش‌های متناقض هستید، یاد بگیرید که آنها را در درون خود حل کنید. بدانید که دمدمی مزاجی افراد را مردد و نامطمئن نشان می‌دهد حتی اگر این تردید به علت نکته‌سنجی و دقت نظر به‌وجود آمده باشد. بهتر است وجه هویتی اشاره شده را با شخصیت متفکر و قاطع جایگزین کنید.

### ۲- شخصیت منفی‌باف

منفی‌بافی همیشه به بدبینی و شکست‌منتهی می‌شود. تمرین کنید تا ذهنیت منفی در مشاهده جهان را کنار گذاشته و شیوه‌های مثبت‌اندیشی را در خود تقویت کنید. بیشتر به دنبال راه‌حل‌هایی بگردید که موفقیت برد-برد ایجاد کنند.

### ۳- شخصیت تعویق‌گر یا طفره رو

از نظر مردم پشت گوش انداختن کارها امری عادی است، اما کنار گذاشتن یا به تأخیر انداختن مطلبی که نیازمند توجه فوری است، به‌طور شدیدی به شما آسیب خواهد رساند. این مهم می‌تواند باعث شود که شما نتوانید در مهلت تعیین شده فعالیت‌ها را به انجام برسانید.

حتی اگر بتوانید کاری را انجام دهید، اصولاً بهترین عملکرد شما نخواهد بود. اگر مشکل به تعویق انداختن دارد بهتر است پروژه‌ها را به اهداف کوچک‌تری تقسیم و برای رسیدن به آنها برنامه‌ریزی و زمان‌بندی کنید.

### ۴- شخصیت حسود

حسادت این گونه تعریف می‌شود که فردی احساس کند دیگری، مالک چیزی است که متعلق به اوست. در این مواقع افراد به جای اینکه احساس خود را درک کنند، اصولاً به سرزنش دیگران مشغول می‌شوند. حسادت به قدری مضر و آسیب‌رسان است که از قدیم، یکی از هفت گناه نابخشودنی لقب گرفته است. این حس جایگاه بلندتری نسبت به دیگران داشته باشید، و دستاوردهای‌تان می‌دزد و تمام انرژی شما را روی ناشه‌های‌تان متمرکز می‌کند.

### ۵- شخصیت طلب‌کار

وقتی باور دارید به دلایلی مستحقیق که از امتیازات ویژه‌ای برخوردار شوید و قوانین شامل حال شما نشوند یا باید جایگاه بلندتری نسبت به دیگران داشته باشید، خود را از دیگران جدا خواهید کرد اما نه آن‌طور که می‌خواسته‌اید. اثر مستقیم این گونه تفکرات بدین شکل است که ایجاد رابطه با دیگران را تقریباً برایتان غیرممکن می‌کند که این امر می‌تواند موفقیت شما را به خطر بیندازد.

### ۶- شخصیت قربانی

ریشه قربانی بودن به این مطلب برمی‌گردد که فرد نمی‌تواند ببگذرد که در ایجاد مشکلاتش تأثیر مستقیم دارد. فرد بجای آنکه مسئولیت اعمالش را بپذیرد، دیگران را سرزنش کرده یا به‌کل مسئله را نادیده می‌گیرد و همواره داشتن حس مسئولیت‌پذیری قوی می‌تواند شما را در رسیدن به موفقیت یاری دهد.

### ۷- شخصیت کمال‌گرای افراطی

همه ما چه بپذیریم چه نپذیریم، نقص‌هایی در خود داریم. کمال‌گرایی افراطی در خود و دیگران می‌تواند ویرانگر باشد. شناخت معایب خود و پذیرفتن آنها بسیار سالم‌تر و مفیدتر از آن است که همواره به اشتباه، زندگی به ظاهر بی‌عیب و نقصی را دنبال کنیم.

### ۸- شخصیت خودشیفته

اگر باور دارید که موفقیت حق شماست و حاضرید هرگونه بهایی برای آن بپردازید حتی اگر مجبور شوید که دیگران را قربانی خواسته‌های خود کنید، اگر همواره دیگران را تهدیدی برای خود می‌بینید و ترجیح می‌دهید در هر شرایطی خود را اولویت اول قرار دهید، باید به شما گفت که تمایلات نارسبسیستی شما اطرافیان‌تان را تحت تأثیر قرار داده و آنها را از شما دور ساخته است.

بهتر است با خود کنار بیاید و به این باور برسید که هیچ شخصی بهتر یا بدتر از شما در اطرافتان وجود ندارد تا شاید بتوانید با دیگران ارتباطات برقرار کرده و روابطی ارزشمند را پایه‌گذاری کنید.

شخصیت‌های منفی و مثبت بسیاری در خود و اطرافیان ما وجود دارد.

برای شناخت وجوه شخصیت‌های درونی خود وقت گذاشته و سعی کنید راه‌های کنار آمدن با آنها را بیابید. زمانی‌که بتوانید گرایش‌های خود را مدیریت کنید، خواهید توانست بدون برخورد با موانع درونی، هدفمند و موفق عمل کنید.

منبع: Inc





اخبار

مدیرعامل برق باختن: ارسال ۶۰۰ مقاله به دبیرخانه کنفرانس ملی GIS در صنعت آب و برق



اراک- **مینورستمی** - نشست خبری چهارمین کنفرانس ملی کاربرد سامانه اطلاعات مکانی (GIS) در صنعت آب و برق با حضور استاندار مرکزی و جمعی از مدیران صنعت آب و برق استان مرکزی برگزار شد. استاندار استان مرکزی گفت: بسط فناوری های نو و کاربرد سامانه اطلاعات مکانی از راهبردهای ضروری در مدیریت زیرساخت های هر منطقه در حوزه آب، برق و تاسیسات خدمات رسان است. سید علی آقازاده در نشست خبری چهارمین همایش ملی (GIS) در استانداری مرکزی افزود: با توجه به رشد روز افزون شبکه های برق، آب و تاسیسات خدمات رسان، مدیریت این شبکه ها با شیوه های سنتی دشوار است و استفاده از فناوری های نوین و سامانه اطلاعات جغرافیایی GIS به عنوان یکی از دستاوردهای کارآمد از این فناوری نیازمند برجسته سازی است. وی توضیح داد: سامانه اطلاعات مکانی (GIS) تلاشی برای استقرار طرح های مورد نظر در نقاطی است که می تواند بهره وری صحیح را برای صنعت داشته باشد و این سامانه به شناسایی و اجرای طرح های مختلف در ساخت سد، نیروگاه و شبکه های برق رسانی کمک می کند. استاندار مرکزی گفت: این استان ظرفیت علمی پربراری برای برگزاری و میزبانی چهارمین همایش ملی کاربرد سامانه اطلاعات مکانی (GIS) در ۲۲ و ۲۳ آذرماه دارد و وجود ۸۰ هزار دانشجو در رشته های مختلف این خطه، ظرفیت علمی ارزشمندی است که باید در این همایش ملی از آن بهینه استفاده کرد. آقازاده اظهار کرد: این همایش ملی فرصتی برای محققان و دانش پژوهان است تا تبادل اطلاعات با یکدیگر گامی مفید و مؤثر در راه اعتلای صنعت آب و برق کشور بردارند. آقازاده افزود: یکی از دستاوردهای این گردهمایی مهم ملی، فراهم کردن امکانات و شرایط لازم برای شناخت اصولی و گسترده متقابل صنعت و دانشگاه است تا با انتقال اطلاعات مشکلات فرا روی تا حد امکان برطرف کنند. وی اظهار کرد: برگزاری هفتمین و قوی این همایش ملی می تواند گروه های سرمایه گذاری از بیرون کشور را به داخل دعوت کند و انتظار است وزیر نیرو در اولین سفر خود به استان مرکزی در این همایش ملی حضور داشته باشد. وی بیان کرد: تمامی دستگاه های اجرایی استان باید بکوشند همایش ملی آبرومندان ای در استان مرکزی برگزار شود و رسانه نیز این رویداد علمی را با پوشش مطلوب منعکس کنند. وی اظهار کرد: امکانات و نیروهای با تجربه علمی خوبی در استان مرکزی در صنعت آب و برق وجود دارد و این استان با اتکا به همین ظرفیت به چهار استان خدمات ارایه می کند. استاندار استان مرکزی گفت: این استان با وجود کمبود آب و خشکسالی به غیر از ۲۱ بخش با استفاده از فناوری و کارشناسان خیره مشکلی ندارد. آقازاده افزود: ۷۰ درصد از جمعیت شهری استان مرکزی از خدمات فاضلاب بهره مند هستند و ۹۹ درصد ساکنان نیز تحت پوشش خدمات شبکه آب آشامیدنی قرار دارند.

آمدگی شرکت چینی برای سرمایه گذاری ۴۵۰ میلیون دلاری در منطقه ویژه اقتصادی گلستان

گرگان- **خبرنگار فرصت امروز** - مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان گلستان از آمادگی یک شرکت چینی برای سرمایه گذاری ۴۵۰ میلیون دلاری در منطقه ویژه اقتصادی گلستان (اترک) خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی استان، حجت اله خلیل زاده در نشست با سرمایه گذاران چینی اظهار داشت: این سرمایه گذاری در ۳ فاز به مساحت ۳۰ هکتار در منطقه ویژه اقتصادی گلستان ایجاد خواهد شد. وی با اشاره به اینکه براساس اعلام سرمایه گذار چینی، عمده محصولات تولیدی این واحد صنعتی، صادراتی خواهد بود. ادامه داد: این سرمایه گذاری در زمینه تولید فرآورده های معدنی استرانیوم نظیر کربنات و نیترات استرانیوم است. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان گلستان از آمادگی کامل این شرکت در جذب سرمایه گذاری خارجی در منطقه ویژه اقتصادی اترک با تامین امکانات زیربنایی خبر داد و گفت: شرکت شهرک های صنعتی استان گلستان، تمامی امکانات و تلاش های خود را برای استقرار این واحد تولیدی در منطقه ویژه اقتصادی به کار خواهد گرفت. همچنین با مرز اینچین برون، نزدیکی به ایستگاه راه آهن قزاقستان، ایران، فرودگاه بین المللی گرگان و قرار داشتن در کریدور شمال جنوب و نزدیکی به کشورهای SIS از مهمترین مزایای منطقه ویژه اقتصادی گلستان (اترک) است.

در سالجاری از مجتمع فرهنگی و توانبخشی ایثارگران گلستان بهره برداری می شود

گرگان- **خبرنگار فرصت امروز** - مدیرکل راه و شهرسازی گلستان در بازدید از مجتمع فرهنگی و توانبخشی ایثارگران استان ضمن ارزیابی قرارداد روند اجرایی پروژه فوق از بهره برداری و افتتاح آن در سالجاری خبر داد. به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان، مهندس "حسین محبوبی" سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان در گفتگو با پایگاه خبری این اداره کل گفت: پروژه در حال ساخت مجتمع فرهنگی و توانبخشی ایثارگران از پروژه های بزرگ در مقیاس استانی است که به لحاظ زیربنا و تاسیسات، ویژگی های خاص خود را داره. پروژه جهت عام المنفعه بودن و انتفاع ایثارگران و جانبازان عزیز از مزایای پروژه، برای تسریع در بهره برداری آن، این اداره کل احساس مسوولیت می کند. سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان: با ابراز تأسف از عدم تخصیص به موقع منابع مالی توسط ارگانهای اظهار داشت: با توجه به پیگیری های صورت گرفته تعهدات استانی انجام شده و بدنبال منابع مالی ملی برای تکمیل این پروژه هستیم. وی بخش های باقیمانده این پروژه را، تکمیل موتورخانه (تجهیزات) و راه اندازی سیستم گرمایشی و سرمایشی استخر و آب درمانی، و نازک کاری سقف سالن استخر ذکر نمود. مجتمع فرهنگی و توانبخشی ایثارگران استان گلستان در ورودی روستای توشن در جنوب غربی شهرستان گرگان در زمینی به متراژ هفت هزار متر مربع و در چهار طبقه با کلیه امکانات روز از قبیل استخرهای آب درمانی + استخر عمومی + جکوزی + سونا خشک و بخار و سالنهای توانبخشی و واحدهای اقامتی جهت استفاده ایثارگران استان گلستان، در حال ساخت است. برای این احداث این پروژه تاکنون ۱۴ میلیارد ریال هزینه شده و هم اکنون حدود ۹۶ درصد پیشرفت فیزیکی دارد.

شهردار رشت در نشست با سمن ها: به دنبال همکاری و هم افزایی برای رفع مشکلات و پرهیز از سعی و خطا هستیم

رشت- **مهناز نوبری** - مسعود نصرتی در این نشست با تشکر ویژه از بانیان برگزارای این مراسم اظهار داشت: این کار ارزشمند پل ارتباطی بین حوزه اجرا، نمایندگان مردم و سمن ها را فراهم کرده است چرا که خانواده مدیریت شهری هرکدام با توجه به نوع مسوولیت خود احتیاج ویژه به همکاری و همکاری سمن ها دارند. وی تصریح کرد: در مسیر این همراهی مطمئنا باید به حقوق یکدیگر آشنا باشیم تا بتوانیم در کنار همدیگر درست کار کنیم. شهردار رشت نیاز به نقد و ارائه پیشنهاد برای هر فعالیت تازه ای را مورد تأکید قرار داد و افزود: در جهت شهر و همراهی شخصیت های ملی با برنامه های مدیریت شهری امروز، به شدت نیاز است. دکتر نصرتی با بیان اینکه به دنبال همکاری و هم افزایی برای رفع مشکلات و پرهیز از سعی و خطا هستیم تأکید کرد: در باغ سمن برای حرفهای عجیب و غریب باز نکنیم و حرفهایی بزنیم که قابلیت اجرا داشته باشد. رئیس شورای اسلامی شهر رشت بر راه اندازی اتاق فکر مردمی جهت تولید ایده های عملیاتی تأکید کرد. سید امیر حسین علوی رییس شورای اسلامی شهر رشت با بیان اینکه شهروان را باید انجمن های مردم نهاد که برگرفته از آرای مردم است در نظر گرفت اظهار داشت: از زمان شروع به کار شورای پنجم روند متفاوتی در برنامه ریزی های فکری و عملیاتی این شورا قرار گرفت. وی با اشاره به اینکه در شهر رشت تجربه خوب و بد فراوانی در طی سالها داشته ایم افزود: این اتفاقات ما را بران داشت که با یک رویکرد متفاوت و مردمی تر برگرفته از مشارکت بیشتر اقشار مختلف مردم در حوزه های مختلف کارها را پیش ببریم. وی در ادامه تصریح کرد: جنس کاری ما باید جنس فکر و ایده و برنامه باشد و باید بدانیم در پایان یک دوره پنج ساله چه کارهایی باید انجام دهیم. علوی با این توضیح که ما به شدت نیازمند ظرفیت سمن ها هستیم تأکید کرد: باید اتاق فکر مردمی، پویا تشکیل داد تا برای مجموعه مدیریت شهری فکر و ایده ای که منجر به محصول می شود تهیه شود.

اجرای طرح بهینه سازی ۵۹ هزار متر شبکه توزیع برق در استان سمنان

سمنان- **خبرنگار فرصت امروز** - در راستای استمرار خدمات دهی به مشترکان برق و پایداری خطوط برق رسانی، بهینه سازی ۵۹ کیلومتر شبکه فشار متوسط و فشار ضعیف هوایی و زمینی در استان اجرا شد. معاون برنامه ریزی و مهندسی شرکت توزیع نیروی برق استان با اعلام این خبر گفت: از ابتدای سال جاری تاکنون، طرح توسعه ۵۵ هزار متر شبکه فشار متوسط هوایی و زمینی عملیاتی شده است. مهندس سید محمد حسینی نژاد تصریح کرد: عملیات احداث ۳۰ هزار متر شبکه فشار ضعیف هوایی و زمینی از آغاز سال ۹۶ تا به حال، با تلاش واحدهای اجرایی این شرکت انجام شده است. وی بیان داشت: نصب ۱۱۴ ایستگاه هوایی توزیع برای تغذیه برق مشترکان استان، از جمله اقدامات صورت گرفته به شمار می رود. وی با ابراز اینکه یک هزار و ۵۴۵ دستگاه سرچراغ جدید در سامانه روشنایی معابر استان دایر شده اضافه کرد: اصلاح دو هزار و ۱۰ عدد چراغ، از دیگر فعالیت های این شرکت در عرصه خدمات رسانی است. وی با عنوان اینکه در سال جاری چهار هزار و ۵۷۶ اشتراک جدید جذب شرکت شده اند خاطر نشان کرد: هم اینک شمار مشترکان استان به بیش از ۲۶۲ هزار اشتراک رسیده است.

شهردار قدس در بازدید میدانی از پروژه های عمرانی سطح شهر: طرح های عمرانی در حال اجرا باید در زمان تعیین شده به بهره برداری برسد



**شهردار قدس** - **خبرنگار فرصت امروز** - شهردار قدس در بازدید از پروژه های عمرانی سطح شهر: در حال اجرای سطح شهر، بر اتمام و بهره برداری از این طرح ها در زمان تعیین شده تأکید کرد. مسعود مختاری شهردار قدس به همراه غلامحسین حیدری، معاون فنی و عمرانی شهردار دیروز از محل عملیات اجرایی پروژه های عمرانی شهرداری قدس در نقاط مختلف شهر بازدید کردند. بر اساس این گزارش، شهردار قدس در این بازدید که به منظور بررسی و رفع مشکلات احتمالی در روند اجرای پروژه های عمرانی در نقاط مختلف شهر انجام شد، از نزدیک در جریان میزان پیشرفت فیزیکی طرح های مختلف عمرانی قرار گرفت. وی بر اتمام و بهره برداری از این طرح ها در زمان تعیین شده تأکید کرد و دستوراتی را برای تسریع در روند عملیات اجرایی پروژه ها صادر نمود. مختاری اتمام پروژه های نیمه تمام را در اولویت اقدامات شهرداری دانست و ابراز امیدواری کرد اغلب این پروژه ها تا پایان سال جاری به بهره برداری برسند.

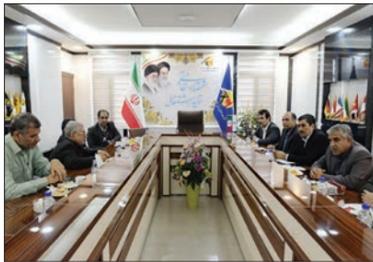
معاون خدمات شهری شهرداری تبریز:

تماس های شهروندان با سامانه ۱۳۷ شهرداری تبریز مورد بررسی قرار می گیرد



**تبریز - اسد فلاح** - معاون خدمات شهری شهرداری تبریز از ساماندهی بصری شهر تبریز و حذف یک هزار و ۹۴۴ پل غیرضروری احداث شده توسط مغازه داران که مانع بهره مندی شهروندان از پارک خودرو در حاشیه خیابان ها می شد خبر داد. به گزارش خبرنگار مادر تبریز، مسعود بزرگ جلالی با اشاره به اجرای شبانه روزی طرح جامع زیباسازی و خدماتی "گوزل تبریزیم" به همت نیروهای خدمات شهری مناطق دهگانه شهرداری تبریز، گفت: در راستای اجرای این طرح تمامی توان خود را برای ایجاد فضای متفاوت زندگی به کار خواهیم بست. وی افزود: تاکنون هفت هزار و ۴۹ مورد رفع خطر فیزیکی نصب شده در مسیر پیاده روها و معابر با صدور دعوتنامه مشارکت عمومی به مغازه داران صورت گرفته است. بزرگ جلالی با اعلام اینکه تمامی تماس های شهروندان با سامانه ۱۳۷ شهرداری تبریز مورد بررسی قرار می گیرد، اظهار داشت: ترمیم و کفسازی پیاده روها و اصلاح معابر شهری برای تسهیل تردد خودروهایی بیشترین موارد مطالباتی شهروندان ثبت شده است. وی ادامه داد: به این منظور تاکنون یک هزار و ۳۰۰ مترمربع ترمیم و کفسازی پیاده روها، ۴۴۴ تن کاترزی و لکه گیری آسفالت، ۲۲۰ تن تراشه ریزی در محل های حفاری شده، ۸۵ مورد تعویض لامپ سیستم روشنایی معابر شهری، ۳۶۵ مورد مسطح سازی دریاچه های فاضلابی انجام شده است.

تاکید مدیران عامل شرکت های برق منطقه ای و فولاد خوزستان بر همکاری و تعامل بیشتر



**اهواز - شهبینم قجواند** - به منظور بررسی مسائل میان دو شرکت برق منطقه ای خوزستان و شرکت فولاد خوزستان جلسه ای با حضور مدیر عامل شرکت برق منطقه ای و معاونین این شرکت با هیئت مدیره شرکت فولاد خوزستان برگزار گردید. محمود دشت بزرگ در این جلسه گفت: شرکت فولاد خوزستان در میان مشترکان بزرگ صنعتی استان نقش و جایگاه ویژه ای دارد و تعامل و همکاری میان این دو شرکت بزرگ مهم است و لازم است در این راستا از همکاری شرکت فولاد خوزستان در خصوص مشارکت تولید ذخیره عملیاتی در سال ۹۶ تشکر و قدردانی کنیم. وی ادامه داد: اجرای طرح خط و پست ۴۰۰ کیلو

تجلیل شرکت توزیع نیروی برق مازندران از جایگاه داران سی ان جی



**ساری - دهقان** - شرکت توزیع نیروی برق مازندران از شرکت فرآورده های نفتی و جایگاه داران CNG در مازندران که در تابستان سال ۹۶ با این شرکت همراه بودند و در ساعات اوج و پیک بار مصرف از دیزل ژنراتور استفاده نمودند تقدیر و تشکر کرد. مهندس قاسم شهبانی در این همایش اعلام نمود با توجه به اینکه مناسب ترین زمان استفاده از لوازم برقی پر مصرف، ایام تعطیل و ساعات اولیه روز و پایان شب است و استفاده از نور و تهیه طبیعی، مراقبت و تعمیر وسایل برقی، خاموش کردن وسایل برقی اضافی از روشهایی است که بدون تحمیل هزینه بر خانوار می تواند موجب کاهش هزینه بهای برق گردد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران بابیان اینکه با مصرف درست از انرژی برق ضمن کمک به اقتصاد خانواده، هزینه های سنگین سرمایه گذاری را کاهش دهیم، افزود: استفاده

رئیس شورای اسلامی شهر تبریز:

استفاده از نیروهای بازنشسته در شهرداری ناامیدی جوانان را در پی دارد

موازی کاری دستگاهها دلیل اصلی کم اثر بودن کارهای فرهنگی



**تبریز - اسد فلاح** - رئیس شورای اسلامی شهر تبریز گفت استفاده از نیروهای بازنشسته در شهرداری تبریز باعث ناامیدی نیروهای متخصص و جوان شهرداری می شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، شکور اکبرنژاد در جلسه این هفته شورای اسلامی شهر تبریز با اعلام این مطلب گفت: عدم بکارگیری نیروهای بازنشسته در جاهای مختلف شهرداری از ضروریات است. البته مشاوری گرفتن از این افراد که دارای تجارب ارزشمندی هستند ایرادی ندارد اما بکارگیری این نیروها فضا را برای رشد جوانان می بندد و آنان را نسبت به پیشرفت شغلی و آینده ناامید می کند. اکبرنژاد با اشاره اینکه تعیین روش مناسب برای ارتقا و تبدیل وضعیت نیروهای مجموعه شهرداری ضروری است، گفت: از شهردار درخواست داریم روش مناسب برای تغییر وضعیت نیروهای شهرداری تعیین شود و یک نیرو باید بدانند که در زمان مشخص بعد از فعالیت و عملکرد مناسب از سوی وی

در دیدار هیات پارلمانی لهستان با عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد

اصفهان و لهستان می توانند روابط نزدیکی در بخش بازرگانی و کشاورزی کنند



**اصفهان - قاسم اسد** - عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان در دیدار با هیات دوستی پارلمانی لهستان و ایران گفت: اصفهان و لهستان می توانند روابط نزدیکی در بخش بازرگانی و کشاورزی تعریف کنند. قاسم علی جباری در دیدار با هیات دوستی پارلمانی لهستان افزود: لهستان اصفهان به عنوان صنعتی ترین استان کشور در بخش های کشاورزی، گردشگری و خدماتی می تواند زمینه تعاملات تجاری بین ایران و لهستان را تقویت کند. وی با اشاره به رشد اقتصادی قابل توجه لهستان طی یک دهه اخیر گفت: لهستان می تواند با ایران بویژه استان اصفهان روابط تجاری و سرمایه گذاری مشترکی تعریف کند. جباری تصریح کرد: نیروی متخصص جوان و اثری دو مزیت استان اصفهان در راستای همکاری با لهستان است

مدیرعامل آبیای هرمزگان در دیدار با نماینده مردم هرمزگان در مجلس:

آغاز عملیات اجرایی تصفیه خانه فاضلاب شهرک پیامبر اعظم (ص)

**بندرعباس** - **خبرنگار فرصت امروز** - مدیرعامل و معاونین آبیای هرمزگان با نماینده مردم هرمزگان در مجلس شورای اسلامی دیدار کردند. مدیرعامل آبیای هرمزگان در دیدار با احمد مرادی نماینده مردم بندرعباس، بندر خمیر، قشم، حاجی آباد و لاهیجی در مجلس شورای اسلامی گزارشی از آخرین اقدامات این شرکت در حوزه آب و فاضلاب در استان ارائه داد. امین قصبی با اشاره به بحث توسعه شبکه فاضلاب شهر بندرعباس، گفت: در حال حاضر عملیات احداث تصفیه خانه فاضلاب شهرک پیامبر اعظم (ص) در دست اجرا است. وی افزود: این تصفیه خانه به روش هوادهی گسترده در دو فاز و با اعتبار پیش بینی شده ۱۶۰ میلیارد ریال جهت فاز اول اجرایی شده است. وی اضافه کرد: ظرفیت فاز اول این تصفیه خانه ۸۵ لیتر بر ثانیه است. قصبی، جلوگیری از جاری شدن فاضلاب و آلودگی

آبیای زیرزمینی استفاده از بساب خروجی تصفیه خانه فاضلاب و بهبود وضعیت محیط زیستی منطقه را از جمله اهداف اجرای این پروژه بیان کرد. مدیرعامل آبیای استان در ادامه از اجرای خط انتقال به ایران مهاجرت کردند. وی افزود: استان اصفهان دارای پتانسیل قابل توجهی در توسعه روابط اقتصادی ایران و لهستان است. وی از خواهرخواندگی اصفهان و کرکوف لهستان طی ماه های آینده خبر داد و گفت: پارلمان لهستان از این خواهرخواندگی حمایت می کند. در این دیدار اعضای هیات دوستی پارلمانی لهستان و ایران به آرایه دیدگاه و نقطه نظرات خود برای توسعه روابط اقتصادی و فرهنگی بین لهستان و استان اصفهان پرداختند.

آبهای زیرزمینی استفاده از بساب خروجی تصفیه خانه فاضلاب و بهبود وضعیت محیط زیستی منطقه را از جمله اهداف اجرای این پروژه بیان کرد.

مدیرعامل آبیای هرمزگان در دیدار با نماینده مردم هرمزگان در مجلس:

# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۲۰ آذر ۱۳۹۶ | شماره ۹۴۹ | صفحه ۱۶

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی  
**چاپ:** شرکت هم‌پهین توزیع، نشر گستر امروز  
**آدرس:** میرزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲  
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۶۷۲  
**فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹  
**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۵۱  
**امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹  
**آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:**  
[WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS](http://WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS)

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

[WWW.FORSATNET.IR](http://WWW.FORSATNET.IR)  
[INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR)

## نوشتارو

### ۵ اصل استارت‌آپ ناب

مأموریت استارت‌آپ ناب بهتر کردن نرخ موفقیت محصولات نوآورانه جدید در سراسر دنیا است؛ روشی برای کارآفرینان و کسانی که آنها را مسئول می‌شمارند. به گزارش کسب و کار هورموند، پنج اصل استارت‌آپ ناب از نگاه اریک ریس به‌قرار زیر هستند.

**۱- کارآفرینان همه‌جا هستند:** لازم نیست حتما در یک گاراژ کار کنی تا کسب‌وکار نوپایی به شمار بیایی. مفهوم کارآفرین شامل هر فردی می‌شود که در چارچوب تعریف ریس از کسب‌وکار نوپا، کار می‌کند، یعنی سازمانی انسانی که برای خلق محصولات و خدمات جدید در شرایط عدم قطعیت بسیار بالا طراحی شده است. معنایش این است که کارآفرینان همه‌جا هستند و رویکرد استارت‌آپ ناب می‌تواند در هر بخش یا صنعتی و در هر شرکتی با هر اندازه‌ای جواب دهد، حتی در یک سازمان خیلی بزرگ.

**۲- کارآفرینی مدیریت است:** هر کسب‌وکار نوپایی یک سازمان است، نه فقط یک محصول، لذا نیاز به‌نوعی مدیریت جدید دارد که مختص فضای عدم قطعیت آن باشد. درواقع ریس معتقد است که «کارآفرین» باید یک عنوان شغلی در تمام شرکت‌های مدرنی باشد که رشد آینده‌شان به نوآوری وابسته است.

**۳- یادگیری معتبر:** کسب‌وکارهای نوپا وجود دارند، نه فقط برای ساختن محصولات، درآوردن پول یا حتی خدمت به مشتری؛ آنها وجود دارند تا یاد بگیرند چطور کسب‌وکار پایداری بسازند. این یادگیری می‌تواند به‌طور علمی از طریق انجام آزمایش‌های مکرر اعتبارسنجی شود. بدین ترتیب کارآفرینان این مجال را می‌یابند که هر جزء از چشم‌اندازشان را آزمایش کنند و نکات لازم برای پیشرفت موفقیت‌آمیز کسب‌وکارشان را بیاموزند.

**۴- حلقه باز خورد - ساختن - اندازه‌گیری - یادگیری:** کار اصلی یک کسب‌وکار نوپا این است که ایده‌ها را تبدیل به محصول کند، سپس ارزیابی کند که مشتری‌ها چطور به این محصول واکنش نشان می‌دهند و درنهایت بفهمد که آیا باید چرخش کند و تغییر جهت دهد یا اینکه به روال موجود ادامه دهد. تمام فرآیندهای کسب‌وکار نوپای موفق باید در جهت شتاب بخشدین به این حلقه باز‌خورد عمل کنند.

**۵- حسابداری نوآوری:** برای بهبود نتایج فعالیت‌های کارآفرینانه و پاسخگو کردن نوآوران باید روی چیزهای کسب‌کننده تمرکز کنیم، یعنی روی مسائلی از قبیل اینکه چطور میزان پیشرفت را ارزیابی کنیم، چطور آن موعدها یا نقاط عطفی از یادگیری را که برای پیشرفت واقعی باید به آنها برسیم مشخص کنیم و چطور کارها را اولویت‌بندی کنیم. این کار نیاز به نوع جدیدی از حسابداری دارد که برای کسب‌وکارهای نوپا طراحی شده و همین‌طور برای افرادی که کارآفرینان را پاسخگو می‌شمارند.

## معرفی استارت‌آپ

### خشکشویی آنلاین

نام استارت‌آپ: خشکشویی آنلاین واش لین  
**وب سایت:** washlin.com  
**سال تأسیس:** ۱۳۹۶  
**موضوع:** خدمات - خدمات خانه  
**توضیح بیشتر:**  
 خشکشویی آنلاین واش لین، سفارش خشکشویی و اتوشویی را ساده کرده و کاربران می‌توانند از طریق اپ موبایل و تلگرام سفارش خود را ارسال و زمان دریافت و تحویل را تعیین کنند. سپس همکاران ما در زمان تعیین شده مراجعه می‌کنند و البسه را دریافت کرده و در زمان تعیین شده پس از خشکشویی یا اتوشویی به شما تحویل می‌دهند.



## بسته‌بندی خلاق



## برای مطالعه ۸۵۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

### کلینیک کسب‌وکار

**ادامه حیات در شرایط رکود**

**پرسش:** صاحب یک واحد کوچک ریخته‌گری فولاد هستیم، ولی متأسفانه به دلیل شرایط بازار، در حال رکود به سر می‌بریم. با این حال قصد ورود به بازار جدید را داریم. راهکارهای جدید این کار چیست و چگونه می‌توان در این زمان خاص به حیات ادامه داد؟

**پاسخ کارشناس:** برای ادامه حیات ضروری است که ابتدا هزینه‌های خود را به حداقل برسانید. فهرستی از هزینه‌های ماهانه خود تهیه و بررسی کنید که با حذف کدام هزینه‌ها می‌توانید همچنان به کار خود به صورت حداقلی ادامه دهید. برای حذف این هزینه‌ها تردیدی به خود راه ندهید. بسیاری از شرکت‌ها برای قصور در این امر ورشکست شده‌اند. مطمئن باشید در آینده وقتی بازار دوباره رونق

گرفت، امکان دوباره توسعه برای شما فراهم خواهد شد. سیاست صرفه‌جویی در همه زمینه‌ها را نیز از نظر دور نکنید. مجموعه‌ای از صرفه‌جویی‌ها می‌تواند توان شما را برای ادامه حیات بالا ببرد. در این خصوص نیز می‌توانید با تمرکز روی فعالیت‌های خود راه‌هایی برای صرفه‌جویی بیابید و آنها را به کار بگیرید. اما در مورد ورود به بازارهای جدید باید بسیار محتاط باشید. اگر امکان مالی دارید، یک گروه متخصص تحقیقات بازار را به کار بگیرید و بازار جدیدی را که قصد ورود به آن دارید از زوایای مختلف مورد بررسی قرار دهید. توصیه می‌کنیم به هیچ عنوان به بازاری که در آن تجربه

و تخصص ندارید وارد نشوید. سعی کنید بازاری را هدف قرار دهید که به مهارت‌ها یا نیز از نظر دور نکنید. متأسفانه افراد تصور می‌کنند که ورود به بازاری جدید بدون تخصص و تجربه لازم به‌راحتی امکان‌پذیر است. این افراد جزو کسانی هستند که احتمال ورشکستگی آنها بالاست. هر حرفه‌ای فوت و فن‌های خاص خود را دارد. اگر اصرار دارید به بازاری که در آن تخصص ندارید وارد شوید، توصیه بعدی ما این است که یک شریک متخصص بگیرید. فردی که در بازار جدید فعالیت کرده و تجربه لازم را دارا باشد. به این ترتیب احتمال موفقیت خودتان را افزایش خواهید داد.

## مدرسه مدیریت

## ۵ راهکار برای تبدیل اشتباهات به درس‌های ارزشمند زندگی

- بگویید «تقصیر من بود». هنوز برای تغییر آماده نشده‌اید.
- از خودتان سؤال کنید**  
 هرچند شاید تفکر درباره اشتباهات تاحدی ناراحت‌کننده باشد، اما به هر حال مرور آنها قطعاً مفید خواهد بود. پیشنهاد می‌کنیم از خودتان بپرسید: «چه عاملی موجب بروز اشتباه شد؟»، «دفعه بعد چه کار بهتری از دستم بر می‌آید؟»، «چه چیزی یاد گرفتم؟»  
 با نوشتن پاسخ این سؤالات، دید شفاف‌تری به موقعیت پیدا می‌کنید. دیدن پاسخ‌ها روی کاغذ به شما کمک می‌کند درباره یک موقعیت احساسی یا غیر عادی، منطقی‌تر فکر کنید.
- برنامه‌ریزی کنید**  
 سرزنش کردن خود به خاطر اشتباهات، در آینده کمکی به شما نخواهد کرد. از زمان خود استفاده و برای دستیابی به عملکرد بهتر در آینده، برنامه‌ریزی کنید. تا جایی که می‌توانید جزئیات را
- در نظر بگیرید اما در عین حال انعطاف‌پذیری را نیز فراموش نکنید، چراکه ممکن است بعدها به تغییراتی در برنامه نیاز پیدا کنید.
- تکرار اشتباه را برای خود سخت کنید**  
 برای جلوگیری از تکرار اشتباه، فقط به نیروی خواستن خود اتکا نکنید بلکه شانس موفقیت خود را با کاهش احتمال اشتباه، افزایش دهید. سعی کنید از شرایطی که تکرار اشتباه را برای‌تان آسان می‌کند دوری کرده و تا جای ممکن اشتباه کردن را برای خود سخت کنید.
- فهرستی از دلایل عدم علاقه به تکرار اشتباه تهیه کنید**  
 بعضی اوقات فقط چند ثانیه سهل‌انگاری باعث تکرار اشتباه می‌شود. تدوین لیستی از دلایل غیر قابل پذیرش بودن اشتباه به شما کمک می‌کند قانونمندتر رفتار کرده و در شرایط خاص با نگاه کردن به فهرست، از تکرار اشتباه خودداری کنید.  
**منبع: Forbes**

## مسیر موفقیت

### ویژگی‌هایی که مانع موفقیت می‌شوند

اگر از ویژگی‌های شخصیتی منفی که مانع موفقیت می‌شوند آگاهی نداشته باشید، ندانسته به دست خود باعث نابودی موفقیت‌تان خواهید شد. هر یک از ما ویژگی‌هایی داریم که هویت ما را تعریف می‌کنند. بعضی از آنها مثبت و سازنده و بعضی دیگر به‌شدت زیان‌آور و مخرب هستند. آیا می‌توانید باور کنید که عامل اصلی بسیاری از شکست‌های‌تان، خودتان هستید؟ یکی از مهم‌ترین ملزومات موفقیت، کنار گذاشتن ویژگی‌های منفی و تقویت موارد مثبت است. در ادامه به نقل از زومیت، به تعدادی از ویژگی‌های شخصیتی منفی که مانع موفقیت هستند و لازم است کنار گذاشته شوند، اشاره می‌کنیم.

**منفی‌بافی و احساس پأس**  
 منفی‌بافی منجر به تفکر اجتناب‌ناپذیر شکست و قربانی بودن می‌شود. شخص بدبین انگیزه‌های برای حرکت و خلاقیت نخواهد داشت زیرا در صورت تصور هر هدفی، انبوهی از مشکلات معقول و غیرمعقول در ذهنش مجسم خواهد شد. سعی کنید خودتان را به تفکرات مثبت عادت دهید. همیشه همه جنبه‌های مثبت و منفی هر مسئله‌ای را در کنار هم ببینید و به جای تسلیم شدن دنبال راه‌حل برد-برد باشید.

**تنبلی و تعلل**  
 اغلب افراد تنبلی را به شوخی می‌گیرند، اما در این دنیای رقابتی لازم است برای کنار گذاشتن این ویژگی فوراً اقدام کنید. در غیر این صورت از رقابت عقب خواهید ماند و ضرر خواهید کرد. تنبلی باعث می‌شود که فرصت‌ها را از دست بدهید و نتوانید کارهای‌تان را در موعد مقرر تمام کنید. موکول کردن کارها به لحظات آخر اختیار عمل را سلب می‌کند. حتی اگر گمان می‌کنید که با برنامه‌ریزی انجام‌شده زمان زیادی در اختیار دارید، همواره مشکلات و اتفاقات پیش‌بینی نشده‌ای هستند که مانع از انجام کارها در موعد مقرر می‌شوند. مسئولیت‌پذیری و برنامه‌ریزی صحیح لازمه هر موفقیتی است.

**دمدمی مزاج**  
 اگر به‌صورت متداول عکس‌العمل‌های متضادی در رابطه با احساسات، اعتقادات و روابط اجتماعی با افراد در خودتان احساس می‌کنید، سعی کنید به‌صورت شخصی حتی اگر مجبور به گوشه‌گیری و تأمل در این باب شوید، این مسئله را برای خودتان حل کنید. مزاج دمدمی باعث می‌شود که در ذهن دیگران مردود و نامطمئن به نظر برسید. به جای این کار، احساس تدبیر و اقتدار را در خودتان رشد دهید تا در ضمیر ناخودآگاه اطرافیان حس اطاعت و احترام نسبت به شما شکل گیرد.

**حسادت**  
 انسان‌ها وقتی می‌بینند کسی اموال یا موقعیتی دارد که خودشان در دستیابی به آن ناتوان هستند، احساس حسادت می‌کنند. آنها اغلب بدون آنکه به دنبال ریشه مشکلات (که خودشان هستند) باشند، دیگران را به خاطر این ناکامی سرزنش می‌کنند. حسادت باعث می‌شود قناعت و لذت را از دستاوردهایی که کسب می‌کنید از دست بدهید، همیشه روی کمبودهای خود متمرکز شوید و افسوس بخورید.

**خود بزرگ‌پنداری**  
 اگر خودتان را بالاتر از سایر افراد می‌دانید و گمان می‌کنید که سزاوار امتیازها یا احترام‌های خاصی هستید و مقررات عرف جامعه در مورد شما صدق نمی‌کند، در واقع خودتان را تافته جدابافته دانسته و از جامعه جدا کرده‌اید. این احساس کاذب دستاورد مفیدی برای شما نخواهد داشت. ضرر اصلی این تفکر ضعف در برقراری رابطه با دیگران است که عامل اصلی برای موفقیت محسوب می‌شود.

**احساس همیشه قربانی بودن**  
 تفکر قربانی دانستن خود منجر به انکار و نادیده گرفتن اشتباهات شخصی می‌شود و مسئولیت‌پذیری را کاهش می‌دهد. انکار اشتباه و محکوم کردن دیگران باعث می‌شود که موفقیت برای‌تان غیر قابل دست‌یابی باشد زیرا با انکار ضعف و اشتباه‌های خود همواره آنها را تکرار خواهید کرد و به دنبال بهبود نخواهید بود.

**کمال‌گرایی**  
 هر یک از ما نقص‌هایی داریم. چه آنها را قبول داشته باشیم یا نه، با دنباله‌روی از کمال‌گرایی در مورد خود یا دیگران متضرر خواهید شد. کمال‌گرایی در کنار جنبه‌های مثبتی که می‌تواند داشته باشد، در اغلب موارد نابودکننده روحیه است زیرا فرد هیچ‌گاه از دستاوردهایش لذت نخواهد برد. بهتر است به محدودیت‌های خود احترام بگذارید و تا حد امکان سعی در بهبود آنها داشته باشید. روحیه کمال‌گرایی منجر به شکل‌گیری تفکر صفر یا صد می‌شود که فرد در صورت ناتوانی در کسب عالی‌ترین دستاورد، انگیزه‌های برای تلاش ندارد و بهترین نتیجه را نیز از دست می‌دهد.

**خودشیفتگی**  
 اگر فقط خودتان را شایسته بهترین‌ها می‌دانید و حتی با سوءاستفاده از دیگران روی این قضیه پافشاری می‌کنید، باید بدانید که دست بالای دست بسیار است و این حس خودشیفتگی دوستان‌تان را از اطراف شما پراکنده خواهد کرد. به استعدادهای دیگران احترام بگذارید و واقعیت را بپذیرید. در این صورت می‌توانید روابط دوستانه‌ای با افراد بهتر از خودتان داشته باشید و برای رشد بیشتر از آنها کمک بگیرید.  
 غیر از موارد ذکرشده، ویژگی‌های شخصیتی مثبت یا منفی دیگری هم هستند که به‌صورت غیرمستقیم روی زندگی ما تأثیر می‌گذارند. زمانی را برای تفکر درباره خودتان و واقعیت‌های زندگی‌های منفی اختصاص دهید. هر زمان که بتوانید احساسات و عادت‌های خودتان را مدیریت کنید، هرگز به دست خود مانع موفقیت خودتان نخواهید شد. سعی کنید همواره منطقی رفتار کنید تا همیشه موفق باشید.

**منبع: INC**