

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

## سود آزادسازی قیمت خودرو به جیب مصرف کنندگان می‌رود؟

مشاور وزیر صنعت گفت که درخواست افزایش قیمت از سوی دو خودروساز به رئیس‌جمهور رسیده است. در شرایطی موضوع آزادسازی قیمت خودرو این روزها داغ شده است که موافقان این طرح...



تاکید چندباره رئیس کل بانک مرکزی بر شفاف‌سازی و مبارزه با رانت

# ۹ وعده همتی برای اقتصاد ایران

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی با انتشار یادداشتی در فضای مجازی، بر بهره‌گیری از نظرات نخبگان و صاحب‌نظران اقتصادی در سیاست‌گذاری‌های آتی بانک مرکزی تأکید کرد و ۹ سیاست پولی و مالی را به عنوان اهم سیاست‌ها و برنامه‌هایش برشمرد. عبدالناصر همتی در این یادداشت ابتدا به همه کارشناسان و مردم ایران اطمینان خاطر داد که تمام تلاشش را با بهره‌گیری از نظرات نخبگان و صاحب‌نظران اقتصادی، پولی و بانکی...

انقلاب صنعتی چهارم و دگرگونی جهان به روایت محمدجواد آذری جهرمی

## پیش به سوی ایران دیجیتال

### مدیریت و کسب و کار



در گیگافکتوری ایلان ماسک چه می‌گذرد؟

- ۳ روش رهبران فوق‌العاده برای اهمیت بخشیدن به تیم
- ۹ مهارتی که تمام کارآفرینان باید داشته باشند
- مدل فرهنگی دیل و کندی
- ۴ سوال که برنامه‌بازاریابی شما در گرو آنهاست
- ۳۰ شعار تبلیغاتی برتر در دنیای تبلیغات
- چگونه به مشتریان با مشغله زیاد دسترسی پیدا کنیم؟

۱ تا ۶



شریعتمداری: میزان ثبت سفارش در نظام جدید مالی کاهش می‌یابد

## تکالیف جدید وزارت صنعت برای تنظیم بازار

۳

### یادداشت

#### اختاپوس‌های اقتصاد ایران



پدرام سلطانی  
نایب‌رئیس اتاق  
بازرگانی ایران

پیش از بحث درخصوص گفتن بخش خصوصی، باید تعریف روشنی از آن ارائه و چارچوب‌های آن معین شود. اگر گفتن به منزله خواسته عمومی فعالان اقتصادی و اجتماعی در نظر گرفته شود، ضرورت یادآوری اینکه در هیچ صنف و حوزه‌ای یک خواسته واحد وجود ندارد، ضروری است. زیرا طبیعتاً هر صنف در درون خود، از نوعی تنوع برخوردار است. به‌طور مشخص در ارتباط با بخش خصوصی، از یک کاسب جزء تا واردکننده بزرگ و از یک تولیدکننده کوچک تا یک کارخانه‌دار همگی زیر چتر بخش خصوصی نام‌گذاری می‌شوند و طبیعتاً جنس خواسته‌های آنها نیز با یکدیگر یکسان نیست. در عین حال شاید بتوان وجوه مشترکی را با مقداری اغماض و چشم‌پوشی برای بخش خصوصی در نظر گرفت. می‌توان به‌طور مشخص از آزادسازی، مقررات‌زدایی، مبارزه با فساد و خروج دولت از تصدیگری نام برد.

ادامه در همین صفحه

### اختاپوس‌های اقتصاد ایران

ادامه از همین صفحه

برخی افراد گفتن بخش خصوصی را خصوصی‌سازی می‌دانند. درحالی‌که خصوصی‌سازی خواسته مقدم و اولویت‌دار بخش خصوصی نیست. بخش خصوصی بر این باور است که اولویت اقتصاد ما، آزادسازی است و آنچه که با عنوان خصوصی‌سازی در کشور اتفاق افتاده، اقتصاد را از شرایط بد به شرایط بدتر کشاند. زیرا، ابتدا آزادسازی انجام نشد و واگذاری واحدها به معنای خصوصی‌سازی نبود. واگذاری بدون برنامه انجام گرفت و در آن رانت ایجاد شد و در نهایت منجر به بزرگ‌تر شدن بخش عمومی غیردولتی و بخش دولتی شد. از این رو، امروز خصوصی‌سازی نمی‌تواند گفتن بخش خصوصی قرار گیرد. زیرا این یک برنامه شکست‌خورده در اقتصاد ایران است. برنامه‌ای است که علیه بخش خصوصی و اقتصاد ایران کار کرده دارد. درون آن کلون‌های قدرتی ایجاد شده که اختاپوس اقتصاد ایران شده‌اند.

هرچند شاید خواسته‌های بخش خصوصی در درون به ظاهر با یکدیگر یکسان نباشد، اما این ناهمگنی در این بخش نمی‌تواند به منزله ناتوانی بخش خصوصی باشد. هرچند بخش خصوصی، به صورت آبی و کوتاه‌مدت، توانایی جایگزینی با دولت در پروژه‌های عظیم را ندارد، اما می‌تواند به تدریج این کار را انجام دهد. توانمندی بخش خصوصی می‌تواند با گذشت زمان خود را نشان دهد. چه در پروژه‌های بزرگ و چه در بخش‌های مولد بزرگ. بخش خصوصی در ایران مصداق فردی است که تا مدت‌ها تنها فرصت شنا کردن در یک حوض را داشته و یکبار به بخواهد در اقیانوس شنا کند. مسلمانا این امر شدنی نیست. باید مرحله به مرحله فرد را برای حضور در عرصه‌های عظیم آماده کرد. بخش خصوصی ایران نیز این شرایط را دارد و توانمند شدن آن نیازمند زمان و نقشه‌راه است. وقتی از خروج دولت از تصدیگری صحبت به میان می‌آید، به این معنا نیست که دولت یک‌شبه این کار را انجام دهد. دولت نمی‌تواند یک‌شبه خود را از هر نوع تصدیگری خلع کند و منتظر با آن بخش خصوصی همه آنها را به عهده بگیرد، اما طبیعتاً برای نیل به این هدف باید تعریف، نقشه‌راه، گام‌بندی و زمان‌بندی وجود داشته باشد و دولت این کار را به آرمی انجام دهد. اکنون وضعیت بی‌سر و سامانی حاکم است. دولت، در ظاهر در جایی از تصدیگری خارج می‌شود و در جاهای دیگری وارد تصدیگری می‌شود یا آنجا را که خارج می‌شود به مجموعه‌هایی واگذار می‌کند که به نوعی وابسته به خودش هستند و تنها یک طبقه واسط در این تصدیگری ایجاد خواهد شد و پیچیدگی را بیشتر می‌کند.

اما بخش خصوصی چاره‌ای غیر از ورود به گود ندارد. اقتصاد کشور هم چاره‌ای غیر از این ندارد. تحویل کارها به بخش خصوصی یک گزینه نیست، یک اجبار برای کشور است. پس باید این شرایط ایجاد شود. در ابتدا باید تصدیگری تعریف و انواع آن در دولت و حاکمیت احصا شود. البته باید با اراده و قاطعیت در این راه گام نهاد. تمام مسئولان دولتی که از خصوصی‌سازی صحبت می‌کنند، در عمل به آن متعهد و وفادار نیستند. حتی یک استثنا را نمی‌توان برای این موضوع نام برد. حتی فرد نیز در ۱۵ ساله که در اتاق بازرگانی فعالیت داشته و نماینده بخش خصوصی بودم، در اجرا هم عقیده با بخش خصوصی نبوده است. در سال‌های گذشته مسئولانی که در رأس قدرت نبودند، ابراز عقیده و اظهار موافقت می‌کردند. زمانی که به قدرت بازمی‌گشتند، همان رفتار پیشینیان را ادامه می‌دادند. باور خصوصی‌سازی و واگذاری تصدیگری دولت به بخش خصوصی در کشور وجود ندارد و در حد شعاری است که در حال لوٹ شدن است.

بخش خصوصی حوزه وسیعی از مشاغل و فعالان اقتصادی با منافع گوناگون و حتی متضاد را در بر می‌گیرد. برای مدیریت تضاد منافع باید ساز و کار وجود داشته باشد. می‌توان فدراسیونی از تشکل‌های اتاق بازرگانی ایجاد کرد که اعضای آن بر سر مواردی که تضاد منافع دارند با هم گفت‌وگو و توافق کنند. برای مثال میان تولیدکنندگان سنگ‌ها و تولیدکننده فولاد همواره تضاد منافع وجود دارد.

راهکار این است که این فعالان اقتصادی بین خود نهادی ایجاد کنند و با هم به تفاهم برسند. طبیعی است، جایی که تضاد منافع وجود دارد، هیچ‌گاه دو طرف ۱۰۰ درصد راضی نمی‌شوند. بنابراین باید به یک نقطه مرضی‌الطرفین برسند. اتاق، جای تشکیل این نهادها است و در کنار این نهادها می‌توان چارچوب، دستورالعمل و قواعدی را تعریف کرد که جایی که تضاد وجود دارد، ابتدا نقطه بهینه شناسایی شود و بعد آن را هدف قرار دهیم. شناختن نقطه بهینه یعنی، بدانیم در چه موقعیتی بایستیم که منافع ملی بهینه شود و بیشترین میزان ارزش افزوده، اشتغال، صیانت از منابع، صیانت از محیط‌زیست و رشد اقتصادی کشور را به همراه داشته باشد. اینها از پیچیدگی‌هایی برخوردار است که نیاز به کار و مطالعه دارد و ما تجربه آن را نداریم. در این دوره هم به این روی آوردیم که در کنار موارد گفته‌شده، استراتژی توسعه اقتصادی کشور را با بهره‌گیری از موسسات مشاوره بین‌المللی تراز اول مطالعه کنیم و نهایتاً به رشته تحریر درآوریم، اما صراحتاً بگویم که موفق نشدیم. زیرا نهادهای حاکمیتی ذی‌نفع این موضوع، ما را بر حذر می‌دارند که از مشاور خارجی استفاده کنیم. بیگانه‌هراسی که در تفکر حاکمیتی ما وجود دارد نمی‌گذارد ما از تجربه دیگران استفاده کنیم. بنابراین، کار یک سال و نیمه‌ای که برای مطالعه و بررسی طی کردیم، عقیم مانده است.

از سوی دیگر این روزها باب شده که بخش خصوصی را به دو بخش مولد و غیرمولد تقسیم کنند. این اصطلاحی است که شاید در کشور ما خیلی برجسته شده است. در کشورهایی که اقتصاد چارچوب سالمی دارد، رانت و بی‌ثباتی در آنها وجود ندارد و حضور دولت در اقتصاد زیاد نیست، حساسیت در بخش خصوصی دیده نمی‌شود، اما در کشور ما بخش خصوصی حساس شده است. زیرا گروهی از بخش خصوصی که کارهای تولیدی، بیشتر تولیدات کالا و نه خدمات، انجام می‌دهند، بیشتر در معرض آسیب ناشی از قوانین و مقررات و بی‌ثباتی اقتصاد و محیط نامناسب کسب و کار قرار دارند. اما در مقابل، بخشی از بخش خصوصی که فعالیت بازرگانی و خدماتی انجام می‌دهند، به ویژه بخشی که به صورت قانون‌گریز فعالیت می‌کنند مانند آن دسته که مالیات نمی‌دهند، کار زیربله‌ای انجام می‌دهند و شفافیت ندارند و بیشتر تحت عنوان دلال در اقتصاد ما شناخته شده‌اند، به عنوان بخش غیرمولد شناسایی می‌شوند و این فرصت‌طلبی در بخش مالیات‌گریز که رویکرد سیالیت در اقتصاد دارد و به سمت امتیاز و رانت می‌رود، چهره بخش خصوصی را مخدوش کرده و این خدشه را به بخش بازرگانی قانونمند و بخشی که جزء تفکیک‌ناپذیر اقتصاد است و سهم زیادی در اشتغال دارد هم تسری داده است. هر چقدر اقتصاد بتواند به سمت شفافیت بیشتر و درجه بهبود بالاتر محیط کسب و کار پیش برود، این عناوین کمتر به چشم می‌خورد و مورد استفاده قرار می‌گیرد. زمانی که رانت ایجاد نشود، هر کس باید براساس خلاقیت و مدیریت خود فعالیت داشته باشد و سود کسب کند. زمانی که شفافیت بالا باشد، دیگر فرار مالیاتی و گرفتن امضای طلایی و پرداخت‌های فسادآمیز محدود می‌شود و بنابراین فرصت‌طلبی در اقتصاد کاهش می‌یابد. لذا، عملاً شرایط بد اقتصاد کشور و سایر بخش‌ها که بر اقتصاد تأثیر می‌گذارد، این مرزبندی‌ها را در بخش خصوصی زیاد و پررنگ کرده و ناراحتی و بغض را در داخل خانواده بخش خصوصی ایجاد کرده است. این وضعیت را در سایر اقشار کشور هم می‌بینید. در حوزه هنر هم اگر ورود کنید، برخی به نام هنرمندان رانته و برخی مردمی شناخته می‌شوند. در بخش فرهنگ نیز همین‌طور. این در حالی است که هر چقدر به سمت حکمرانی خوب پیش رویم، یکپارچگی در کشور بیشتر می‌شود و سرمایه اجتماعی افزایش می‌یابد و به موازات آن، جناح‌بندی‌ها و مرزبندی‌های درون جامعه کاهش پیدا می‌کند. در مقابل، هر چقدر از استانداردهای حکمرانی خوب فاصله بگیریم و راهبردها به سمت توسعه و رفاه عمومی نباشد، این مسائل بیشتر نمود پیدا می‌کند.

منبع: آینده‌نگر

اگر توانستیم این لغت خدا بود است

بانک پاسارگاد

### حرکت پایدار در مسیر موفقیت

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

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2015

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2016

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2017

www.bpi.ir ۰۲۱-۸۷۸۹۰

اقتصاددانی که نظراتی غیراقتصادی داشت

## نظم خودانگیخته بازار

فردریش فون هایک بازار را از جنس نظم‌ی خودانگیخته و خودسامان‌بخش می‌دانست. نظم خودانگیخته به زبان ساده بسط یک منطق در واقعیت است که بدون برنامه‌ریزی خاصی توسط افراد وقوع پیدا می‌کند. به عنوان مثالی ساده به پیشرفت و تغییرات زبان فارسی طی سده‌های متوالی نگاهی بیندازید. آیا کسی در سده دهم هجری برنامه‌ریزی کرده بود که زبان فارسی پس از ۴۰۰سال به وضعیت امروزی‌اش درآید؟ پاسخ خیر است. مدافعان مفهومی تحت عنوان «نظم خودانگیخته زبانی» چنین ادعا می‌کنند که گرچه استفاده و تاثیر یک شاعر و نویسنده با یک آدم معمولی بسیار فرق دارد، اما نمی‌توان گفت که هیچ‌یک از آنها برنامه داشته‌اند که زبان فارسی را به وضعیت امروزی‌اش برسانند. هر فرد در حیطه فردی خود عملی انجام می‌دهد و این عمل ورای آگاهی و پیش‌بینی او در کنار باقی اعمال فردی و تاریخی به نتیجه‌ای می‌رسد.

به گزارش آینده‌نگر، هایک همین نگاه را در زمینه اقتصاد و به‌ویژه بحث مربوط به قیمت‌گذاری دارد. به نظر او نظام تعیین قیمت آزاد چیزی نیست که انسان‌ها به صورت آگاهانه اختراع کرده باشند، بلکه نظم‌ی خودانگیخته است که «نتیجه عمل انسان است، و نه طرح و برنامه انسان.» از نظر او انسان دارای یک دانش ضمنی است. دانش ضمنی یعنی دانشی که داریم، اما وقوف نداریم که آن را از کجا کسب کرده‌ایم و انتقال دادش هم برای‌مان بسیار دشوار است. به عبارت بهتر دانش ضمنی دانشی غیرآموزشی است. هایک این‌طور ادعا می‌کند که قیمت‌ها برای انسان سیگنال می‌فرستند و این قیمت‌ها تنها راهی هستند که از خلال آنها افراد می‌توانند دانش ضمنی خود را به دیگری منتقل کنند. در نگاه او هرگونه اخلال در این نظم - از طریق برنامه‌ریزی و تعیین غیربازاری قیمت‌ها- موجب ضعیف شدن بازار و از بین رفتن آزادی می‌شود.

نظم خودانگیخته و خودسامان‌بخش که پیش از هایک بیشتر در زمینه‌های طبیعی مورد استفاده قرار می‌گرفت، امروزه هم دوباره در محل تولدش مورد استفاده قرار می‌گیرد. زیست‌بوم‌های طبیعی محیط‌هایی هستند که به دلیل درهم‌کنش پیچیده و درونی خود و اینکه دارای عناصر و جزئیات بسیاری‌اند، قابل مدیریت مستقیم انسانی نیستند و به زبان ساده تا حدی باید به حال خود رها شوند. نگاه هایک به نظم و نحوه ارتباط اجزای آن به یکدیگر امروزه در سیاست‌گذاری دوباره زیست‌بوم‌ها بسیار پرکاربرد است.

## دیکتاتوری

یک تفکیک برای هایک بسیار مهم است؛ تفکیک بین دولت «توتالیتر» و «مقتدر». دولت توتالیتر نامتبع است که قصد دارد «تمام جامعه را سازماندهی کند تا به یک هدف اجتماعی مشخص برسد»، اما دولت مقتدر دولتی است که تمام تلاشش را در راستای تحقق لیبرالیسم و فردگرایی می‌گذارد. اساس لیبرالیسم و فردگرایی - و حتی تمدن- از دید هایک مالکیت خصوصی و حمایت از آن است.

این تقسیم‌بندی بلافاصله منجر به تفکیکی دیگر می‌شود: تفکیک بین یک دولت لیبرال و یک دولت دموکرات. در این بین ارجحیت با لیبرالیسم است و نه دموکراسی. به نظر هایک یک دولت دیکتاتور لیبرال بهتر از دولت دموکراتی است که فردیت را زیر سوال می‌برد. مثال بارز این تمایز از نظر او در کشور شیلی وجود دارد؛ پینوشه یک دیکتاتور لیبرال بود اما آئنده دولتی توتالیتر داشت که حتی اگر دموکرات هم بود به درد نمی‌خورد. البته که نمی‌توان هایک را مدافع دیکتاتوری دانست و زمانی که درباره حمایتش از حکومت پینوشه از او سوال پرسیدند، گفت: «هنوز حتی یک نفر را پیدا نکرده‌ام که بگوید آزادی فردی تحت حکومت پینوشه کمتر از آئنده بوده است. گرچه در شرایط خاص کنونی تنها امیدی که داریم به همین شکل از حکومت است، احتمال موفقیت آن بسیار پایین است. در این امید قطعیتی وجود ندارد چون همواره وابسته به اراده یک فردیم و افراد کمی وجود دارند که بتوان به آنها اعتماد کرد، اما اگر در این لحظه خاص تنها همین فرصت را داشته باشیم، باید همین راه‌حل را هم در پیش بگیریم و امیدوار باشیم که حکومت دیکتاتوری به مرور زمان به سمت یک دموکراسی محدود حرکت کند.»

در جایی دیگر هم که درباره شیلی و پینوشه از او سوال پرسیدند گفته بود: «من کاملاً مخالف دیکتاتوری هستم، اما یک حکومت دیکتاتوری شاید نظامی ضروری برای یک دوران گذار باشد. شخصاً یک دیکتاتوری لیبرال را ترجیح می‌دهم به حکومتی دموکراتیک که عاری از لیبرالیسم باشد... فکر می‌کنم در شیلی دوران گذار از حکومت دیکتاتوری به لیبرال را شاهد خواهیم بود.»



## فردریش فون‌هایک در یک نگاه

هایک در هشتم ماه مه ۱۸۹۹ در شهر وین امپراتوری اتریش-مجارستان به دنیا آمد. در سنین نوجوانی عازم جبهه جنگ شد و در گردان توپخانه به مرز ایتالیا رفت که بچنگد. پس از جنگ تحصیلاتش را در دانشگاه وین تکمیل کرد و پس از آن توسط لودویگ فون میزس استخدام شد تا روی جزئیات اقتصادی معاهده سنت‌زمن تحقیق کند. اقتصاددانی که بعدها ادعا می‌کرد بسیار تحت تاثیر افکار فلسفی فامیل دورشان، لودویگ وینگشتاین، بوده سال‌های سال در دانشگاه‌هایی نظیر مدرسه اقتصادی لندن، دانشگاه شیکاگو و دانشگاه فرایبورگ تدریس کرد و در سال ۱۹۷۴ به طور مشترک با گونار میردال، موفق به دریافت نوبل اقتصاد شد. او دو هفته پیش از تولد ۹۳سالگی‌اش در شهر فرایبورگ درگذشت.

انقلاب صنعتی چهارم و دگرگونی جهان به روایت محمدجواد آذری جهرمی

## پیش به سوی ایران دیجیتال



## مواهب تحول دیجیتال

نیازمند اطلاع‌رسانی و آگاهی‌بخشی هستیم و هم گاهی باید باجدیت فرمان ایجابی صادر کنیم، ولی از آنجا که فرصت ما برای پیوستن به این قطار پرسرعت اندک است، باید در از پیش رو برداشتن این مقاومت‌ها تعجیل کرد. در این میان انتظار می‌رود نخبگان و صاحبان رسانه با برشمردن مزایای متعدد و آشکار کردن زوایای پنهان این تحول و تبیین آن به زبان ساده برای مردم بکوشند و با آگاه‌سازی، بستر و شرایط استفاده از ظرفیت‌ها و فرصت‌های این تحول را در بین آحاد مردم، سیاست‌گذاران و مجریان فراهم کنند. امروز طرح‌های بزرگی نظیر دولت الکترونیک، دولت همراه، شبکه ملی اطلاعات، رجبستری تلفن همراه و سایر طرح‌های ملی در بستر تحول دیجیتال شکل گرفته‌اند و راهگشای مسیر توسعه و برطرف‌کننده مواعی مانند فساد، بوروکراسی و رانت هستند.

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، با رصد دقیق اتفاقات فناورانه در عصر حاضر و پیش‌بینی تأثیرات این تحولات در آینده کشور می‌کوشد با توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و فناوری اطلاعات در لبه فناوری از جمله فضای ابری، اینترنت اشیا و داده‌های بزرگ مقیاس، خود را برای استفاده از فرصت‌ها و ظرفیت‌های پیش آمده به واسطه این تحول جهانی آماده کند؛ علاوه بر این، رسیدن به این هدف با افزایش فهم عمومی جامعه و درک مسئولان و به ویژه اتخاذ سیاست واحد در این زمینه امکان‌پذیر است. در غیر این صورت، غفلت از این فرصت با توجه به دامنه گسترده و سرعتی که این انقلاب دارد، دستاوردی جز زیان از عقب‌ماندگی کشور به همراه نخواهد داشت، بنابراین اگر به دنبال نقش و اثرگذاری در جهان و اعتلای فرهنگ و دانش کشور خود هستیم و نمی‌خواهیم سبیل تحولات ما را ناگزیر به ناکجاآباد ببرد، بهتر است تا فرصت باقی است بر این قطار پرسرعت سوار شده و با تحولات جهانی همگام شویم. پس، سوار بر قطار تحول دیجیتال، پیش به سوی ایران دیجیتال!

از این پس توسعه کشورها با شاخص تحول دیجیتال ارزیابی خواهد شد و از آنجا که این تحول، حرکت در مرزهای دانش است، کشورهایی که به سرعت و با تکیه بر دانش بومی و با برنامه‌ای منسجم و منظم در مسیر این کاروان با آن همراه شوند، در فرآیند توسعه از دیگران پیشی خواهند گرفت. موضع ما در برخورد با این تحولات، از منظر سود و زیان کل جامعه است. به بیان دیگر، درک این حقیقت ضروری است که نباید در برابر این مسیر مانع ایجاد کرد؛ چراکه سیر تحولات نشان می‌دهد چاره‌ای جز پیوستن به این تحول نداریم و مقاومت در برابر آن «آب در هاون کوبیدن» است. قطعاً در این تحول جهانی، مواهب و مزایای بی‌شماری برای ما نهفته است. کاهش بوروکراسی اداری، تغییر مفهوم کسب و کار و توسعه کارآفرینی، حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی تجدیدناپذیر، کاهش هزینه‌های اجرایی، تسهیل دسترسی مردم به خدمات، آموزش و تحقق آرمان‌ها و اهداف نظام، بخشی از مزایای همگام‌شدن با این تحول است که در بستر دیجیتالی شدن نصیب ما می‌شود.

در مسیر پیوستن به تحول دیجیتال، توجه به دو مورد اجتناب‌ناپذیر است؛ نخست افزایش سواد رسانه‌ای عموم مردم به منظور پیوستن به کاروان تحول دیجیتال و سپس افزایش سواد رسانه‌ای و درک مدیران و مسئولان برای پیشگام شدن در پیوستن به این کاروان پرسرعت. هنوز در برخی از سازمان‌های حاکمیتی و دولتی شاهد مقاومت برخی از مسئولان ارشد یا مدیران میانی در برابر تحول دیجیتالی هستیم که البته دلایل مختلفی دارد. نداشتن درک صحیح از ضرورت پیوستن به کاروان جهانی تحول دیجیتالی شدن، قطع برخی از منافع گروهی یا فردی و ترس از نفوذ بیگانگان یا نشت اطلاعات، تنها برخی از دلایل مقاومت‌های فعلی در برابر این تحول است.

## مقاومت شکننده

برای شکستن چنین مقاومت‌هایی و حذف موانع این مسیر، هم

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات دست به قلم برده و در یادداشتی به تشریح چهارمین انقلاب صنعتی و نقش آن در دگرگونی جهان پرداخته است. در یادداشت محمدجواد آذری جهرمی می‌خوانیم: از ابتدای قرن حاضر به تدریج پای در ساحت انقلابی نهادیم که چهارمین انقلاب صنعتی نام گرفت؛ انقلابی که فراتر از تحول اینترنت و دوران شبکه‌های مجازی، جهان را به سوی دگرگونی شگرفی پیش می‌برد. با این تحول، تغییرات سریع، عمیق و نظام‌مندی را در تمام عرصه‌های زندگی بشر؛ از اقتصاد و سیاست گرفته تا مسائل اجتماعی، زیست‌محیطی، اشتغال و کارآفرینی شاهد هستیم. در حقیقت، چهارمین انقلاب صنعتی که ترکیبی از فناوری‌های مختلف است، کل نظام تولید و مدیریت را تحت تأثیر قرار داده و با تحولی فراگیر منجر به دیجیتالی شدن جوامع و بهبود کیفیت زندگی بشر شده است. باید توجه داشت این تحول بزرگ که بر فناوری دیجیتال استوار است، به لحاظ مقیاس و پیچیدگی به هیچ یک از تجربه‌های پیشین جامعه بشر شباهتی ندارد و از آنجا که سرعت این انقلاب پیش از انقلاب‌های صنعتی پیشین است، واکنش ما به این تحول آینده ما را رقم می‌زند. حال سوال اینجاست که با گام‌نهادن به دامنه چنین تغییرات جدی، نظام‌مند و عمیقی در زندگی بشر، تکلیف ما چیست؟ آیا باید نظاره‌گر خاموش رویدادهای اطراف خود باشیم و با نفی این تحولات سعی در دور ماندن از تأثیرات آن کنیم یا با چشمان باز یکی از مسافران این قطار پرشتاب شویم و از مزایای آن برای تحقق اهداف و آرمان‌های عالی خود بهره ببریم؟ قطار دیجیتالی شدن به سرعت در حال حرکت است و بی‌تردید اگر ملتی به آن نپیوندد و غفلت کند، از این کاروان تحول جا می‌ماند و در فرآیند توسعه دچار مشکل می‌شود. در حقیقت موفقیت در انتظار ملت‌هایی است که بتوانند سریع‌تر بر قطار این تحول سوار شوند و از ظرفیت‌ها و فرصت‌های پیش‌آمده به واسطه آن، نهایت بهره را ببرند.

دو قطبی‌سازی و سقوط طبقاتی در جامعه ایران

## پادزهر پیامدهای تورمی جهش ارز

همان‌طور که می‌بینیم سیستم آموزش عالی ما باعث تولید میلیون‌ها تحصیلکرده غیرمتخصص شده است که هیچ نقشی در اقتصاد کشور ندارند و بعد از چند سال به عرصه بیکارانی می‌پیوندند که از وضعیت موجود هم رضایت ندارند.

موسایی همچنین با بیان اینکه پرداخت یارانه و هدمندی آن به سمت طبقات ضعیف‌تر باید در یک طرح منسجم گنجانده شود، گفت: هدف همه سیاست‌گذاری‌های اقتصادی باید این باشد تا افرادی که در طبقات ضعیف قرار دارند به طبقات متوسط بیایند؛ درحالی که در اتفاقاتی که در جریان تکنرخی کردن ارز افتاد، عکس این قضیه اتفاق افتاد و بسیاری از افراد طبقه متوسط به طبقات ضعیف‌تر سقوط کردند. گفتنی است هم‌زمان با بروز فضاپای ارزی باعث شد قیمت ارزهای خارجی رشدی جهشی داشته باشد و بسیاری از اقلام مصرفی شهروندان از جمله مسکن به شدت بالا برود، به‌طوری که مطابق آمار مرکز آمار ایران قیمت هر متر مربع زیربنای ساختمانی در تهران حدود ۳۷درصد رشد داشته است؛ از آنجایی که مسکن در شهرهای بزرگ یکی از اساسی‌ترین اقلام مصرفی شهروندان است به نظر می‌رسد که دولت برای تقویت قدرت خرید شهروندان طبقات متوسط و ضعیف باید کار خود را از مسکن آغاز کند و در اولین اقدام طرح مالیات بر خانه‌های خالی را که کن‌لم‌یکن باقی مانده است به اجرا درآورد تا قیمت‌ها کاهش پیدا کنند و از سوی دیگر هم با دادن بسته‌های امنیت غذایی یا یارانه‌های هدفمند نقدی به قدرت خرید طبقات ضعیف و متوسط کمک کند.

طبقه ثروتمند و ضعیف داشته باشیم؛ چراکه با ادامه این وضعیت طبقات متوسط روز به روز ضعیف‌تر شده و به طبقات پایین جامعه می‌پیوندند. هرچند ممکن است به لحاظ فرهنگی ماهیت طبقه متوسطی خود را حفظ کنند اما به لحاظ اقتصادی جزو اقشار ضعیف جامعه هستند. موسایی همچنین با بیان اینکه ضعیف شدن طبقات متوسط می‌تواند موجب ایجاد بحران‌های اجتماعی در آینده شود، اظهار کرد: اگر طبقات متوسط ضعیف شوند، مفاهیم مربوط به دموکراسی در جامعه شکل نمی‌گیرند یا ضعیف می‌شوند ضمن اینکه ضعیف‌شدن طبقه متوسط باعث می‌شود تا جامعه پویایی خودش را هم از دست بدهد. این استاد دانشگاه در ادامه به راهکارهایی برای حل وضعیت موجود هم اشاره کرد و گفت: نظام مالیاتی ما باید اصلاح شود و کسانی که تخصص این حوزه هستند در صدر تصمیم‌گیری‌های این سازمان قرار بگیرند. واقعیت این است که بسیاری از مدیران و روسای این سازمان هیچ تخصصی در اقتصاد ندارند و به همین خاطر هم نمی‌توانند از سازمان امور مالیاتی به عنوان ابزاری برای ایجاد عدالت استفاده کنند. وی با انتقاد از رونق گرفتن آموزش غیرانتفاعی در کشور اظهار کرد: نباید به سمی برویم که تفاوت‌ها بین فقیر و غنی از همان ابتدا و از بستر آموزش شروع شود و باعث ایجاد شکاف‌های آموزشی و در نهایت ایجاد نابرابری‌های اقتصادی شود. در وهله اول باید مدارس دولتی استانداردهای لازم و اساسی را کسب کنند و آنگاه اگر موسسه‌ای هم خواست تا آموزش خصوصی ارائه دهد آن را انجام دهد. او همچنین با انتقاد از سیستم آموزش عالی کشور اظهار کرد:

یک استاد دانشگاه با بیان اینکه تلاطمات ارزی باعث شده تا طبقات متوسط ضعیف‌تر از گذشته شوند بر سیستم‌های مالیات‌گیری و یارانه‌ای به عنوان دو ابزار مهم برای ایجاد عدالت در جامعه تأکید کرد. میثم موسایی، عضو هیأت علمی دانشگاه تهران، با بیان اینکه تغییرات نرخ ارز در چند ماه گذشته باعث اثرگذاری بر تعادل میان طبقات مختلف شد، به ایسا گفت: این تحولات باعث شد تا ثروتمندان ثروتمندتر و طبقات متوسط و ضعیف، ضعیف‌تر شوند. کسانی که ماشین‌های خارجی و املاک کلان داشتند در این چند ماهه توانستند ارزش پول خود را حفظ کنند و حتی از بابت آن سودهایی هم به جیب بزنند، اما طبقات متوسط و آن دانشجویی که در خارج درس می‌خواند از این نوسانات دچار آسیب می‌شود. او با بیان اینکه هزینه‌های تولید در کارخانه‌های داخلی به خاطر مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای وارداتی افزایش پیدا کرده است، گفت که این افزایش در هزینه‌های تولید باعث افزایش قیمت تمام‌شده محصولات تولیدشده در داخل کشور هم شده که همین باعث شده تا به خاطر بالا رفتن قیمت‌ها، قدرت خرید مردم کاهش پیدا کند. موسایی با معادل دانستن پدیده تورم با کاهش ارزش پول ملی تأکید کرد که شرایط تورمی باعث می‌شود تا توزیع درآمد در جامعه به هم بخورد و همین هم یکی از علل شکست دولت رفاه در جوامع مختلف هم همین بحث تورم و کاهش قدرت خرید بوده است.

او با بیان اینکه ما در جامعه به سمت دوقطبی‌سازی پیش می‌رویم، ادامه داد: واقعیت این است که ما به این سمت می‌رویم که در جامعه دو



## دریچه



امروز با موافقت بانک مرکزی صورت می‌گیرد

### عرضه ۲.۶ میلیون قطعه سکه پیش‌فروش شده

بانک مرکزی از امروز ۲۸ مردادماه دور جدید عرضه سکه‌های پیش‌فروش شده را آغاز می‌کند تا ۲میلیون و ۵۵۴ هزار سکه تحویل خریداران شود. به گزارش ایرنا، در بازه زمانی ۱۷ تا ۲۷ مردادماه امسال، موعد عرضه ۲۶ هزار فقره سکه‌های پیش‌فروش شده به صورت ودیعه‌ای بود که خریداران آن در هنگام ثبت‌نام بابت هر قطعه سکه مبلغ یک میلیون تومان به عنوان ودیعه پرداخت کرده بودند و قرار بود در هنگام تحویل به قیمت روز با ۴درصد تخفیف برای پیش‌خرید شش‌ماهه و ۹درصد برای پیش‌خرید یکساله، لحاظ شود. با توجه به پایان یافتن دوره واگذاری این مسکوکات، بانک مرکزی به پیش‌خریداران سه ماه فرصت داده است تا با مراجعه به شعبه بانک ملی ایران که ثبت‌نام کرده‌اند و پرداخت مبلغ باقیمانده، سکه خود را تحویل گیرند؛ البته باید گفت قیمت روز سکه در زمان مراجعه به بانک ملی برای محاسبه مابه‌التفاوت مبلغ، ملاک عمل قرار می‌گیرد. طرح پیش‌فروش ودیعه‌ای از ۱۷ بهمن‌ماه سال پارسال به مدت هشت روز اجرا شد و در این مدت در مجموع ۲۶ هزار قطعه سکه پیش‌فروش شد که ۲۶ هزار با سررسید ۶ ماهه است. از مجموع سکه‌هایی که قرار است در این دوره تحویل خریداران شود، ۲ میلیون و ۵۵۴ هزار قطعه باقیمانده است که تا ۱۶ آبان ماه امسال به تدریج و براساس سررسیدها تحویل خریداران می‌شود. خریداران سکه‌های قطعی تا ۶ ماه پس از سررسید فرصت دارند با مراجعه به شعب بانک و ارائه رسید پیش‌خرید، سکه‌های خود را دریافت کنند. بانک مرکزی ایران با هدف ساماندهی بازار ارز، از ۱۷ بهمن‌ماه پارسال تا ۱۶ اردیبهشت امسال در مجموع ۷میلیون و ۶۰۰ هزار قطعه سکه پیش‌فروش کرد که تاکنون سکه‌های سررسید یک و سه ماهه تحویل متقاضیان شده است.

### عطش خرید دلار کم شد

برخلاف حدود دو هفته گذشته که افزایش تقاضا در بازار موجب روند صعودی قیمت ارز شده بود، فعالان بازار می‌گویند این روزها تقاضای خرید کم شده و مردم برای خرید دست نگه داشته‌اند.

به گزارش ایسنا، روز شنبه در بازار آزاد ارز قیمت دلار تا ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان کاهش پیدا کرد و تا حدی ریزشی پیش رفت. این در حالی است که قیمت در روز چهارشنبه هفته گذشته تا ۱۰ هزار و ۹۰۰ تومان افزایش یافته بود. همچنین یورو که به ۱۲ هزار و ۴۰۰ تومان هم رسید، برای روز شنبه تا ۱۲ هزار و ۱۵۰ تومان کاهش قیمت داشت. همچنین قیمتی که صرافی‌ها روی تابلوهای خود اعلام کرده و براساس دستورالعمل بانک مرکزی ارز را برای ۲۳ گروه خدمتی از جمله مسافران و دانشجویان به فروش می‌رسانند، همزمان کاهش داشت و تا ۱۰ هزار و ۴۵۰ تومان برای دلار و ۱۲هزار تومان برای یورو رسید.

اینکه چرا روند بازار تا حدی کاهش‌یافته شده، موضوعی است که فعالان بازار ارز و صرافان می‌گویند این روزها تا حدی تقاضای خرید کمتر شده و مراجعه برای دریافت ارز مثل چند هفته گذشته نیست. دلیل این کاهش هم تا حدی به این برمی‌گردد که برخی صرافی‌ها در حال تامین ارز برای گروه‌های خاص هستند و از سوی دیگر اکنون برخی بانک‌ها اوراق مشارکت ۱۸درصدی را منتشر کرده‌اند که خود تا حدی با افزایش نرخ سود بانکی همراه بوده و افرادی که ریسک بالایی برای خرید دلار ندارند، منابع خود را ترجیح می‌دهند در بانک سرمایه‌گذاری کنند.

همچنین عنوان می‌شود که توزیع ارز از سوی بانک مرکزی تا حدی در بازار انجام شده و برخی صراف‌ها با منابع بیشتری در حال پرداخت ارز در خدمات تعیین‌شده هستند که خود در کاهش قیمت موثر بوده است. صرافان می‌گویند که دلایل موجود تضمین‌کننده جریان بازار نیست و بعد از مدتی توقف ممکن است هر تغییری در معاملات و قیمت‌های بازار ایجاد شود.

### حکم متهمان ثامن‌الحجج صادر شد

شعبه اول دادگاه کیفری یک استان تهران حکم سه متهم پرونده موسسه مالی و اعتباری ثامن‌الحجج را صادر کرد، اما هنوز به متهمان یا وکلای مدافع آنها ابلاغ نکرده است.

به گزارش تسنیم، هیات قضایی شعبه اول دادگاه کیفری یک استان تهران که از روز اعلام ختم دادرسی مشغول انشای رأی است، متهمان این پرونده بودند، روز چهارشنبه هفته گذشته (۲۴ مرداد) انشای رأی را به پایان رساندند و حکم را صادر کردند. حکم صادره هنوز به متهمان یا وکلای مدافع آنها ابلاغ نشده، اما از زمان ابلاغ رأی به مدت ۲۰ روز قابل تجدیدنظر خواهی است. پرونده موسسه مالی و اعتباری ثامن‌الحجج، ۳۶۰ شاکی دارد که دادگاه رسیدگی به اتهامات متهمان این پرونده طی ۱۲جلسه در شعبه اول دادگاه کیفری یک استان تهران به ریاست قاضی باقری برگزار شد. براساس اظهارات غلامحسین محسنی‌زاده، سخنگو و معاون اول قوه قضاییه، موسسه ثامن‌الحجج حدود یک‌میلیون و ۲۶۷ هزار حساب سپرده داشت که قریب به اتفاق اینها تسویه شده و الان حدود ۵۷هزار سپرده باقی‌مانده است.

از جمله موضوعات جنجالی و حاشیه‌ساز این پرونده، رسانه‌ای شدن پرداخت تسهیلات میلیاردی به برخی افراد و چهره‌های سرشناس کشور مانند تن از مجریان تلویزیونی و بعضی مسئولان بود. مشارکت در اخلاص نظام اقتصادی کشور به نحو عمده بدون قصد ضربه زدن به نظام جمهوری اسلامی ایران و یا مقابله با آن، اتهام متهمان پرونده موسسه مالی اعتباری ثامن‌الحجج است. «الف. م» مالک و مؤسس موسسه مالی و اعتباری ثامن‌الحجج، متهم ردیف اول این پرونده است که در پایان جلسه نهم دادگاه با تشدید قرار افزایش آن به مبلغ ۴هزار میلیارد تومان، روانه زندان شد. متهم ردیف دوم این پرونده نیز همسر متهم ردیف اول است که جز یک جلسه، در تمام جلسات دادگاه حضور داشته و به قید وثیقه آزاد است. متهم ردیف سوم اما متهم جنجالی این پرونده محسوب می‌شود زیرا تا قبل از جلسه یازدهم دادگاه از او به‌عنوان متهم فراری پرونده یاد می‌شد، اما به‌یکباره وکیل وی در جلسه یازدهم حضور یافت و گفت که مکلف فراری نیست و در تهران در منزلش است. نهایتاً متهم ردیف سوم در دوازدهمین جلسه دادگاه حضور یافت و دفاعیات خود را ارائه کرد.

تاکید چندباره رئیس کل بانک مرکزی بر شفاف‌سازی و مبارزه با رانت

# ۹ وعده همتی برای اقتصاد ایران



کالاهای‌شان ترخیص شود.

#### ارز مسافرتی

اما از سویی در بسته جدید ارزی رانت دیگری بسته شد و آن مربوط به ارز مسافرتی است. پیش‌تر و در سیاست قبلی با توجه اینکه برای ارز مسافرتی نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار و ۵۰۰۰ تومان برای یورو اختصاص پیدا کرده و با نرخ بازار آزاد حداقل ۴۰۰۰ تا ۵۰۰۰ تومان اختلاف قیمت در هر دلار و یورو وجود داشت موجب ایجاد رانت بزرگی شده و ارز مسافرتی را محلی برای دلالی تبدیل کرده بود به طوری که افراد بین ۵۰۰ تا ۱۰۰ یورو دریافت کرده و آن را حتی بدون استفاده از سفر برگردانده و برای فروش به بازار می‌بردند، اما در بسته جدید، ارز مسافرتی به همراه تامین حدود ۲۲ نیاز دیگر از بانک‌ها به صرافی رفته و نرخ آنها در بازار تعیین می‌شود که اختلاف قیمت آن به حدود ۱۰۰ تومان رسیده و تا حدود زیادی رانت موجود را از بین برد.

اما به هر حال این تمام ماجرا نیست و به اعتقاد کارشناسان هر جا که ارز و پول وجود دارد، رانت‌های خاص خود را نیز به همراه خواهد داشت و باید کانال‌های موجود را بست. البته این تنها در حوزه بانک مرکزی نیست و با همراهی سایر دستگاه‌ها از جمله قوه قضاییه رقم خواهد خورد. این در حالی است که اخیراً در جریان اجرایی شدن بسته جدید ارزی برخی صرافی‌ها در بازار پلمب شدند و حتی جالب اینجاست که صرافی یکی از بانک‌ها که سال‌ها توزیع‌کننده ارز در بازار بود نیز پلمب شده است؛ این نشان داد که حتی صرافی بانکی که خود بانک مرکزی آن را به عنوان کانال توزیع ارز خود در بازار انتخاب کرده بود نیز خالی از فساد و رانت نبوده است.

#### موسسات غیرمجاز

البته جریان رانت و فساد در حوزه بانکی محدود به بخش ارز نیست و در تمامی حوزه‌های دیگر خطرات کاملاً محسوس است و از جمله آنها می‌توان به فعالیت موسسات غیرمجاز در سال‌های اخیر و در نهایت فساد شکل گرفته در این موسسات اشاره کرد که چگونه از هم پاشیده و سپرده‌گذاران خود را با هزاران میلیارد تومان بدهی رها و سرگردان کردند. اینکه رئیس کل بانک مرکزی مبارزه با فساد و رانت را از اصلی‌ترین برنامه‌های خود می‌داند، خبر خوشی برای اقتصاد کشوری است که بر پایه تامین مالی بانک‌ها می‌چرخد، اما این که برنامه‌های او تا چه اندازه کارساز بوده و سایر دستگاه‌ها تا چه اندازه با او همراهی خواهند کرد، خود موضوعی است که به مرور آثار آن مشخص خواهد شد، چرا که یکی از گله‌های مدیران بانک مرکزی در سال‌های اخیر همواره این بوده که دست‌شان در برخی بخش‌ها برای جلوگیری از برخی اقدامات و بستن راه فساد چه از لحاظ قانونی و چه عدم همراهی تعدادی از دستگاه‌ها و یا اعمال نفوذ قدرتها کاملاً باز نبوده است.

#### ارز چند نرخی

در سال‌های گذشته با توجه به نرخ‌های متفاوتی که برای ارز وجود داشت و تک نرخی نبوده است، رانت آن نیز اجتناب‌ناپذیر بود. کارشناسان بارها از بانک مرکزی و دولت خواستند تا ارز را تک نرخی کند تا راهی برای بسته شدن رانت موجود در آن باشد؛ ولی جالب اینجاست که حتی برای زمانی که بانک مرکزی حرفی از تک نرخی شدن ارز هم زد، با توجه به اینکه براساس برنامه و سیاست مدون و دقیقی انجام نند، در نهایت رانت آن را نه‌تنها از بین نبرد بلکه به گونه‌ای بود که در کمتر از چند ماه موجب تغییر سیاست ارزی شد. از فروردین‌ماه امسال و در زمانی که بانک مرکزی سیاست ارزی جدیدی را به مرحله اجرا درآورده و اعلام کرد که دلار ۴۲۰۰ تومانی را فقط به رسمیت شناخته و آن را در اختیار واردکنندگان قرار می‌دهد، به مرور با توجه به اینکه تمامی واردکنندگان امکان استفاده از ارزی را داشتند که در مقایسه با بازار آزاد که نرخ‌ها در آن تا ۱۰ هزار تومان پیش رفته بود، اختلاف قیمت بالای ایجاد شده در نهایت به ایجاد رانتی گسترده منتهی شد؛ به گونه‌ای که واردکنندگان دلار ۴۲۰۰ تومانی را برای تامین هزینه واردات دریافت کرده، اما هنگامی که کالا وارد کشور شد، آن را با دلار تا ۸۰۰۰ تومان بالاتر فروختند و یا اینکه برخی خبرها حکایت از این داشت که حواله‌های ارز ۴۲۰۰ تومانی در بازار آزاد به فروش می‌رود.

اجرای این سیاست و رانت‌هایی که با خود به همراه داشت جریان را به سمتی پیش برد که مدتی طول نکشید تا انتقادات نسبت به آن به اوج رسید و حتی رئیس جمهوری به این موضوع وارد شده و خواهان شفاف‌سازی شد. از چندی پیش لیست‌هایی از دارندگان ارزهای ۴۲۰۰ تومانی که نزدیک به ۱۲میلیارد یورو دریافت کرده بودند، رسانه‌ای شد ولی هنوز حدود ۹ میلیارد دلار آن به اطلاع عموم نرسیده است.

#### تغییر سیاست ارزی

دولت و بانک مرکزی تغییر سیاست ارزی را نیز در دستور کار قرار داد و از حدود دو هفته پیش بسته جدید ارزی به مرحله اجرا درآمد که از حذف نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای تمامی واردکنندگان حکایت داشت و فروش ارز به غیر از کالاهای اساسی به بازار ثانویه رفت که در آن معاملات بین صادرکننده و واردکننده انجام شده و براساس عرضه و تقاضا قیمت‌ها شکل می‌گیرد. در حال حاضر نرخ موجود در بازار ثانویه حدود ۸۰۰۰ تا ۹۰۰۰ تومان است اما در بازار آزاد و جایی که قیمت‌ها بدون هیچ تقاضای واقعی درخواست می‌شود بین ۱۰ هزار تا ۱۱ هزار تومان متغیر است. به هر حال اکنون تا حدی رانت بین ۴۲۰۰ تومانی و بازار آزاد از بین رفته و کمتر شده است. در عین حال که در یکی از اقدامات انجام‌شده واردکنندگانی که در زمان اختصاص ارز ۴۲۰۰ تومانی آن را دریافت کرده و هنوز کالاهای آنها از گمرک ترخیص نشده است اکنون باید مابه‌التفاوت آن را به دولت پرداخت کنند تا

فرصت امروز؛ رئیس کل بانک مرکزی با انتشار یادداشتی در فضای مجازی، بر بهره‌گیری از نظرات نخبگان و صاحب‌نظران اقتصادی در سیاست‌گذاری‌های آتی بانک مرکزی تاکید کرد و ۹سیاست پولی و مالی را به عنوان اهم سیاست‌ها و برنامه‌هایش برشمرد. عبدالناصر همتی در این یادداشت ابتدا به همه کارشناسان و مردم ایران اطمینان خاطر داد که تمام تلاشش را با بهره‌گیری از نظرات نخبگان و صاحب‌نظران اقتصادی، پولی و بانکی برای حل مشکلات و ایجاد آرامش و ثبات در اقتصاد کشور، خصوصاً بازار ارز و پول به کار خواهد گرفت.

او سپس «شفاف‌سازی و مبارزه با هر گونه رانت» را جزو تفکیک‌ناپذیر تمام سیاست‌ها و اقداماتش در بانک مرکزی برشمرد و به صورت تیتروار، ۸ برنامه و سیاست محوری دیگرش را تقویت ارزش آسیب‌دیده پول ملی، هدایت و کنترل بازار ارز، کنترل حجم نقدینگی و مهار تورم بیدار شده، اصلاح ساختار مالی و ناترازی بانک‌ها، مبارزه با تحریم‌های ناجوانمردانه در نقل‌وانتقال بانکی و مذاکرات مداوم با کشورهای مرتبط در این زمینه اعلام کرد.

اما این چندمین باری است که رئیس کل بانک مرکزی در مدت‌زمان اندک حضورش در ساختمان لاجوردی میرداماد، بر «شفاف‌سازی و مبارزه با هر گونه رانت» تاکید کرده و آن را از اهم سیاست‌ها و برنامه‌های خود دانسته است؛ رانت گسترده‌ای که مسئولان بارها و بارها از آن سخن گفته‌اند و طی سال‌ها در حوزه پولی و ارزی رخنه کرده و کهنه شده است؛ حال باید دید این رانت چگونه و با چه برنامه و ابزاری از بین خواهد رفت؟

به گزارش ایسنا، همتی در اولین صحبت خود در جایگاه رئیس کل بانک مرکزی نیز از برنامه خود به منظور مبارزه با فساد و رانت‌خواری در نظام پولی و ارزی سخن گفته و تاکید کرده بود که این یکی از مطالبات جدی مردم است و در دستور کار قرار خواهد گرفت. او البته معتقد بود که اوضاع ایجاد شده در بازار ارز در نتیجه بی‌تدبیری در استفاده از ابزارهای سیاست‌های پولی و سردرگمی در اعمال سیاست‌های ارزی است که در کنار آن باید ناترازی عمیق ترانزنامه نظام بانکی را به آن اضافه کرد.

وجود رانت و فساد و عدم شفافیت در حوزه اقتصادی و به ویژه حوزه پولی و بانکی موضوعی است که در سال‌های گذشته اخبار متفاوتی از آن منتشر شده و یا به طور رسمی از سوی مراجع ذی‌ربط از جمله قوه قضاییه وجود داشته و پرونده‌های سنگینی از متهمان مربوطه به جریان افتاده است. همچنین حوزه ارزی نیز به طور خاص مورد توجه بوده و بارها در این باره از سوی کارشناسان و مسئولان مربوطه هشدار داده شده است.

در تیرماه امسال حدود ۹.۵ میلیون فقره چک به ارزش ۸۶۶ هزار میلیارد تومان در کشور مبادله شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۴.۴درصد و ۱۱.۱درصد افزایش نشان می‌دهد و همچنین از این بین، حدود ۱.۴ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۱۴.۲ هزار میلیارد تومان برگشت خورده است.

به گزارش بانک مرکزی، در نخستین ماه تابستان و در استان تهران بالغ بر ۲.۴ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۵۰۰ هزار میلیارد ریال مبادله شد. در تیرماه ۱۳۹۷، ۵۳.۴درصد از تعداد چک‌های مبادله‌ای کل کشور در سه استان تهران، اصفهان و خراسان رضوی مبادله شده است که به ترتیب با ۳۶.۳درصد، ۹.۴درصد و ۷.۷درصد بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند. همچنین ۹۹.۲درصد از ارزش چک‌های فوق در سه استان تهران (۵۷.۷درصد)، خراسان رضوی (۶.۱درصد) و اصفهان (۵.۴درصد) مبادله شده است که بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند.

مبادله ۹.۵ میلیون فقره چک در کشور

## تعداد چک‌های برگشتی رشد کرد

#### چک‌های برگشتی

حدود ۱.۴ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۱۴۲ هزار میلیارد ریال در تیرماه ۱۳۹۷، در کل کشور برگشت داده شده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۲درصد و ۵.۵درصد افزایش نشان می‌دهد. در ماه مورد گزارش، در استان تهران بالغ بر ۴۷۰ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۷۷ هزار میلیارد ریال برگشت داده شد. در ماه مورد گزارش، در کل کشور ۱۴.۲درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۶.۴درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده است.

در ماه مورد گزارش، در استان تهران ۱۳.۶درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۵.۳درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده است. در ماه مذکور در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله‌شده در استان به ترتیب به استان‌های لرستان (۲۳.۱درصد)، کردستان (۲۳درصد) و قم (۲۲.۲درصد) اختصاص یافته است و

استان‌های خوزستان (۱۲.۳درصد)، البرز (۱۲.۴درصد) و کرمانشاه (۱۲.۸درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله‌شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

#### کسری یا فقدان موجودی؛ علت برگشت ۹۶درصد چک‌ها

بالغ بر ۱.۳ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۱۳۴ هزار میلیارد ریال در تیرماه ۱۳۹۷، در کل کشور به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است. در واقع در کل کشور از نظر تعداد ۹۶.۷درصد و از نظر ارزش ۹۴.۷درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

در ماه مورد گزارش، در استان تهران حدود ۴۵۱ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۷۲ هزار میلیارد ریال به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است. در واقع در استان تهران از نظر تعداد ۹۵.۹درصد و از نظر ارزش ۹۳.۴درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

نماگر بازار سهام



جزئیات دلیل توقف عرضه کالا در تالار نقره‌ای

لزم رفع مغایرت دستورالعمل وزارت صمت با نرخ ارز آزاد

مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس با اشاره به دلیل توقف عرضه روز گذشته مواد پلیمری در بورس کالا گفت: این تصمیم به دلیل مغایرت دستورالعمل اخیر وزارت صنعت با عرضه کالا بر مبنای نرخ ارز آزاد گرفته شده و تا اطلاع ثانوی ادامه خواهد داشت.

محسن خدابخش، مدیر نظارت بر بورس‌ها و بازارهای سازمان بورس در گفت‌وگو با فارس، با تأیید توقف عرضه کالاهای پذیرش‌شده در بورس کالا گفت: این تصمیم به دلیل مغایرت قیمت کالاهای عرضه‌شده در بورس کالا با دستورالعمل وزارت صنعت، معدن و تجارت بر مبنای نرخ آزاد گرفته شده و تمامی کالاهای قابل عرضه در این بازار را شامل می‌شود.

وی با بیان اینکه نمی‌توان زمان مشخصی برای پایان این تصمیم تعیین کرد، ادامه داد: تا زمانی که وزارت صنعت مغایرت مذکور را تصحیح نکند، این تصمیم پابرجا خواهد بود.

این مقام مسئول در برابر این پرسش که آیا عرضه کالاها و محصولات مبتنی بر ارز ۴۲۰۰ تومانی در بورس انرژی نیز مشمول تصمیم اخیر شورای عالی بورس خواهد شد، عنوان کرد: هرگونه کالایی که مشمول قیمت دستوری باشد، تا اطلاع ثانوی امکان عرضه در بورس کالا و یا بورس انرژی را نخواهد داشت.

خدابخش گفت: هر آنچه در حال حاضر پیرامون تصمیم شورای عالی بورس مبنی بر عدم عرضه کالا در بورس‌ها گرفته شده، ناشی از متغیرهای خارج از بورس بوده و باید وزارت صنعت، معدن و تجارت برای رفع مغایرت‌ها تعیین تکلیف کند.

طی هفته گذشته رقم خورد

ثبت معامله ۵۱۲ هزار تن انواع کالا در بورس کالای ایران

در هفته منتهی به ۲۵ مردادماه حدود ۵۱۲ هزار و ۱۵۸ تن انواع کالا به ارزش بیش از ۱۲ هزار و ۶۶۵ میلیارد ریال در بورس کالای ایران مورد دادوستد قرار گرفت.

به گزارش «کالاخبر»، طی هفته اخیر، در تالار محصولات صنعتی و معدنی، ۱۱۶ هزار و ۱۵۲ تن انواع کالا به ارزش ۲ هزار و ۴۳۰ میلیارد ریال معامله شد.

در این تالار ۳ هزار و ۵۰۰ تن مس، ۸۲ هزار و ۵۰۰ تن فولاد، ۲ کیلوگرم شمش طلا، ۳۰ هزار تن آهن اسفنجی، ۱۲ تن کنسانتره فلزات گرانبها و همچنین ۱۴۰ تن کنسانتره مولیبدن از سوی مشتریان خریداری شد.

بر اساس این گزارش در هفته معاملاتی مذکور در دو بخش داخلی و صادراتی تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی، ۳۴۳ هزار و ۵۸۶ تن انواع کالا به ارزش ۸ هزار و ۹۵۷ میلیارد ریال به فروش رسید.

در این تالار، ۱۳۵ هزار و ۹۷۹ تن قیر، ۵۹ هزار و ۳۸۱ تن مواد پلیمری، ۳۹ هزار و ۵۷۳ تن مواد شیمیایی، یک هزار و ۸۹۰ تن گوگرد، ۷۱۳ تن روغن، یک هزار و ۵۰ تن عایق رطوبتی، ۷۰ هزار تن و کیوم باتوم و ۳۳۵ هزار تن لوب‌کات معامله شد.

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز طی هفته مذکور، شاهد معامله ۵۰ هزار و ۸۷۲ تن انواع کالا به ارزش بیش از یک هزار و ۱۶۸ میلیارد ریال بود؛ در این تالار دادوستد ۲۳ هزار و ۸۰۵ تن گندم، ۱۷ هزار و ۶۰ تن شکر و ۷ تن و ۴۱۵ کیلوگرم زعفران مشاهده شد.

همچنین ۸۶ تن مواد معدنی و ۵۳۱ تن ضایعات فلزی نیز طی هفته اخیر در بازار فرعی بورس کالای ایران معامله شد.



نامه اعتراضی سهامداران صنعت فولاد به وزیر اقتصاد

شاخص بورس بر مدار صعود

تعدادی از نمادهای این گروه نیز صف خرید مشاهده می‌شد. بیشترین افزایش قیمت سهم‌ها در روز نخست هفته مربوط به نمادهای فولاد خراسان، گروه صنعتی سپاهان و پتروشیمی آبادان بود. در عین حال سه نماد بیمه آسیا، تولید محور خودرو و لیزینگ ایران بیشترین کاهش قیمت را تجربه کردند.

ارزش معاملات به رقم ۳۲۳ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۱۰۲ میلیارد سهم و اوراق مالی طی بیش از ۱۰۰ هزار نوبت بود.

آیفکس نیز پنج واحد رشد و به رقم ۱۵۰۵۰۹ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۲۸۹ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۷۰۶ میلیون سهم و اوراق مالی را رد کرد.

در فرابورس نمادهای مارون (پتروشیمی مارون)، هرمز (فولاد هرمزگان) و خراسان (پتروشیمی خراسان) در رشد شاخص آن اثر مثبت داشتند و در مقابل، نمادهای ذوب (ذوب‌آهن اصفهان) و شراز (پالایش نفت شیراز) مانع از اوج‌گیری شاخص شدند.

نامه سرگشاده به وزیر اقتصاد

به گزارش تسنیم، سهامداران شرکت‌های فولادی در نامه خود به کرباسیان از عدم واکنش و بی‌اعتنایی اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور و رئیس ستاد اقتصاد مقاومتی به درخواست رسیدگی به ماجرای قیمت‌گذاری دستوری محصولات فولادی در بازار رسمی کالا انتقاد کرده و نوشته‌اند: اوایل مردادماه در نامه‌ای به معاون اول رئیس‌جمهور که رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی هم هست اعلام کردیم که در بازار کالا در حق سهامدار و تولیدکننده محصولات فولادی اجحاف می‌شود و آسیب‌های قیمت‌گذاری دستوری فولاد را متذکر شدیم و از او استمداد کردیم تا رسیدگی کند، اما تا به این لحظه این مقام مسئول واکنش درخور توجهی به این موضوع نداشته است. حال درخواست خود را با شما مطرح می‌کنیم چرا که شما رئیس شورای عالی بورس هستید و شورای بورس طبق قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران (بیم‌آدر ۱۳۸۴)، در راستای حمایت از حقوق سرمایه‌گذاران و با هدف ساماندهی، حفظ و توسعه بازار شفاف، منصفانه و کارای اوراق بهادار و به منظور نظارت بر حسن اجرای این قانون با ترکیب، وظایف و اختیارات مقرر در آن قانون تشکیل شده است.

در این نامه به بسته ارزی جدید دولت اشاره شده و آمده است: دو هفته پیش دولت جمهوری اسلامی با ارائه بسته جدید ارزی توسط بانک مرکزی رسماً تورم دلار و سایر ارزها را پذیرفت و به صادرکنندگان اجازه داد ارز حاصل از صادرات خود را با نرخ واقعی که در بازار ثانویه ارز کشف می‌شود تبدیل به ریال کنند و در دو هفته گذشته دلار آمریکا با نرخ میانگین حدود ۹۰۰۰ تومان در این بازار بین واردکننده و صادرکننده معامله شده است. حال سؤال اینجاست وقتی تورم دلار

فرصت امروز: روز نخست هفته برای بورس تهران خوش‌یمن بود و درحالی‌که بورس تهران، هفته گذشته را با کاهش و عقبگرد شاخص کل به پایان برده بود، اما در ابتدای این هفته بار دیگر شاهد افزایش فزاینده قیمت‌ها و صف خرید در بعضی از قیمت‌ها بود، به طوری که سهم‌های رایانه‌ای با رشد قیمت مواجه شدند و شاخص کل بیش از ۱۰۰۰ واحد رشد کرد. همچنین روز گذشته، سهامداران صنعت فولاد نامه‌ای معترضانه به وزیر اقتصاد نوشتند و نسبت به نحوه قیمت‌گذاری در بورس انتقاد کردند. در واقع، با ادامه سیاست ارزان‌فروشی محصولات فولادی و معدنی در بازار رسمی کالا، سهامداران این شرکت‌ها در دومین نامه سرگشاده خود این بار مسعود کرباسیان، وزیر اقتصاد و رئیس شورای عالی بورس را خطاب قرار داده‌اند. سهامداران شرکت‌های فولادی در این نامه، یک پرسش بنیادی مطرح کرده‌اند و آن اینکه «مگر بالاترین مقام تصمیم‌گیرنده بورس‌های کالایی شورای بورس نیست، پس چرا به وزارت صنعت، معدن و تجارت اجازه چنین دخالت بزرگی داده شده و وزیر صمت و معاون او چندین بخشنامه در رابطه با قیمت‌گذاری دستوری فولاد در بورس کالا صادر کرده‌اند؟»

رایانه‌های محرک بازار

به گزارش ایسنا، بورس تهران در هفته گذشته با کاهش قیمت‌ها مواجه شد اما روز شنبه با رشد قیمت سهم‌ها روند کاهشی هفته گذشته تا حدودی جبران شد. هرچند که با توجه به شرایط پرنوسان قیمت‌ها در هفته گذشته احتمال نوسانات غیرقابل انتظار در روزهای آینده وجود دارد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد که همه شاخص‌ها در اولین روز کاری هفته بر مدار رشد بودند. بر این اساس، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۱۰۵۸ واحد رشد کرد و به رقم ۱۳۱ هزار و ۵۳۵ رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۲۸۵ واحدی مواجه شد و تا رقم ۱۹ هزار و ۴۲۱ بالا رفت. شاخص آزاد شنوار با ۸۵۰ واحد رشد به رقم ۱۳۹ هزار و ۹۴۲ رسید و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۷۵۷ و ۲۲۱۹ واحد رشد کردند.

فولاد خراسان، مخابرات ایران و خدمات انفورماتیک هر یک به ترتیب ۳۴۱، ۱۲۸ و ۱۱۸ واحد در رشد شاخص‌های بازار تأثیرگذار بودند، اما در طرف مقابل ملی صنایع مس ایران، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید و معدنی و صنعتی چادرملو به ترتیب با ۸۱، ۳۸ و ۲۲ واحد تأثیر

کاهنده سعی کردند شاخص‌ها را به سمت پایین هدایت کنند. دیروز در گروه فلزات اساسی، به رغم رشد تعداد زیادی از نمادها به مقدار اندک، تعدادی نیز با افت مواجه شدند. نماد فولاد خراسان تأثیرگذارترین نماد در شاخص بود، با صف خرید همراه شد. همچنین در گروه مخابرات هر دو نماد شرکت ارتباطات ایران و مخابرات ایران با رشد قیمت مواجه شدند و مخابرات ایران صف خرید را هم دید. در گروه رایانه و فعالیت‌های وابسته به آن نیز قیمت‌ها صعودی بودند و در

# آگهی مناقصه ۱۸-۱۷/۹۷

مناقصه گزار: شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

شماره مناقصه	شرح آگهی	مبلغ برآورد به (ریال)	فهرست بیهاء	رشته مورد نظر	مبلغ شرکت در فرایند ارجاع کار
۱۷	عملیات اجرایی بخشی از شبکه جمع آوری فاضلاب شهر به صورت پراکنده (بیمان اول) شهر خمین	۱۰.۶۱۸.۳۸۲.۷۶۸	شبکه جمع آوری فاضلاب سال ۹۷	آب	۵۳۰.۹۱۹.۲۳۸
۱۸	عملیات اجرایی بخشی از شبکه جمع آوری فاضلاب شهر به صورت پراکنده (بیمان دوم) شهر خمین	۱۳.۳۷۴.۴۲۱.۸۱۸	شبکه جمع آوری فاضلاب سال ۹۷	آب	۶۶۸.۷۲۱.۰۹۰

محل تأمین اعتبار: عمرانی  
نوع برگزاری: یک مرحله‌ای  
مهلت دریافت اسناد: از تاریخ ۹۷/۰۶/۰۳ تا ۹۷/۰۶/۰۳  
مهلت تحویل پیشنهادات: از تاریخ ۹۷/۰۶/۰۴ تا ۹۷/۰۶/۱۵  
تاریخ بازگشایی پاکت: ۹۷/۰۶/۱۷

محل تحویل اسناد: اداره امور قراردادهای شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی به نشانی: اراک - کوچه رضوی - میدان شهید نجفی (مادر) - تلفن تماس: ۰۲۶۷۸۳۱۰۰ داخلی ۲۱۳

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [WWW.setadiran.ir](http://WWW.setadiran.ir) انجام خواهند شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

محل دریافت اسناد: از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس: [WWW.setadiran.ir](http://WWW.setadiran.ir)

نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانت نامه بانکی - فیش واریزی به حساب ۲۲۶۵۳۸۱۷۱۷ حساب بانک ملت - چک تضمینی در وجه شرکت تاریخ اعتبار پیشنهاد: سه ماه (پیشنهادات فاقد امضاء مشروط و محدود و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد)

این مناقصه در سایت های اینترنتی زیر درج شده است:  
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir>  
پایگاه اطلاع رسانی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی [www.abfmarkazi.ir](http://www.abfmarkazi.ir)

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

## مناقصه عمومی خرید لوازم توانبخشی اداره کل بهزیستی مازندران

اداره کل بهزیستی مازندران

دستگاه مناقصه گزار	اداره کل بهزیستی مازندران
نشانی دستگاه مناقصه گزار	ساری - خیابان امیر مازندرانی خیابان رودکی (شهمنده) - جنب میدان کارگو
موضوع مناقصه	مناقصه عمومی خرید لوازم توانبخشی
شرایط شرکت کنندگان در مناقصه	کلیه شرکت‌های دارای مجوز رسمی
مبلغ برآورد اولیه	۵/۵۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
مدت انجام کار	از تاریخ ۹۷/۰۶/۱۵ لغایت ۹۷/۰۶/۳۱ از طریق انعقاد قرارداد
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه	۲۷۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال
مهلت دریافت اسناد مناقصه	از تاریخ ۹۷/۰۵/۲۷ لغایت ۹۷/۰۵/۲۹
محل تحویل پیشنهاد قیمت	۸ صبح ۹۷/۰۶/۰۹
مکان دریافتی و تحویل اسناد	دفتر حقوقی بهزیستی مازندران - شماره تلفن: ۵ - ۳۳۳۹۴۹۰۳
زمان ارزیابی و بازگشایی پاکت مناقصه	ساعت ۱۳:۳۰ مورخه ۹۷/۰۶/۱۰

اطلاعات تکمیلی در پایگاه اطلاع رسانی مناقصات به آدرس:  
**MAZANDARAN.BEHZISTI.IR** و [setadiran.ir](http://setadiran.ir) قابل رویت می باشد.  
**هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.**

روابط عمومی اداره کل بهزیستی مازندران

شناسه آگهی: ۲۲۹۷۷۵  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۰۵/۲۷  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۰۵/۲۸

اظهارات سلطانی در پی پیشنهاد پرداخت قسطی مابه‌التفاوت ارز کالاهای وارداتی با نرخ ۴۲۰۰ تومان

## اشتباه اول وخیم‌تر از اشتباه دوم!



اقدام می‌کند.

وارداتی که احتمالاً سود بالایی هم هست، مالیات بالاتری دریافت کند، بنابراین از طریق سازوکار مالیاتی می‌تواند تا حدودی مدیریت کرده و سرمایه‌ها را به خزانه برگرداند. همچنین آن بخش از واردات که وارد کانال تولید می‌شود را می‌تواند با مکانیزم‌ها و توافق با صنّف‌های مربوطه، مدیریت کند. بخشی از کالاها نیز که قرار است بعداً وارد شوند و خارج از تعهدات از پیش تعیین شده است، در فروش تعادلی از حیث قیمت مورد نظر و اقدام توسط تولیدکننده و فروشنده قرار گیرد.

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران درباره ثبت سفارش‌های ۲۵۰ میلیارد دلاری طی چهار ماه اخیر گفت: فعّالان بخش خصوصی از روز اول هم گفتند «زمانی که ارز یارانه‌ای به واردات داده شود حتماً تقاضا برای واردات بالا می‌رود و تردیدی در آن نبود». البته ثبت سفارش‌ها مقطعی بوده و بخش‌هایی که به آنها ارز داده شده بسیار کمتر بوده است. آمار و اطلاعات نشان می‌دهند که حدود ۲۲میلیارد دلار ارز به واردات اختصاص داده شده که البته باز هم نسبت به مدت مشابه سال قبل زیاد بوده و بسیاری از ثبت سفارش‌ها اکنون با ارز آزاد و ارز بازار ثانویه مواجه می‌شود.

وی تأکید کرد: البته بخشی از این افزایش تقاضاها به دلیل نگرانی تولیدکننده‌ها از بابت نبود امکان واردات و تأمین مواد اولیه در ماه‌های آینده و گران شدن تأمین آنها به واسطه تغییر نرخ ارز و تغییر هزینه‌ها، مشکل‌تر شدن نقل و انتقالات پول و سایر آثار تحریم است، اما بخشی هم به خاطر کششی است که ارز ارزان ایجاد می‌کند و بخشی نیز بیش‌اظهاری است؛ یعنی ثبت سفارش برای کالا انجام شده که ارزش واقعی‌اش کیلویی یک دلار بوده اما آن را کیلویی یک دلا و ۵۰ سنت ثبت سفارش می‌کند، چراکه ارز ارزان و مابه‌التفاوت خود یک درآمد و کاسبی سودآور است که طمع استفاده از این سود را ایجاد می‌کند.

سلطانی افزود: تعداد زیادی از تجار به ویژه آنهایی که مواد اولیه برای تولید وارد کرده‌اند، ارز را دریافت کرده و با آن کالا وارد کردند. همچنین بسیاری از افراد به جهت تعهداتی که دارند قراردادهای فروش خود را از قبل با شرکت‌های دولتی و عمومی یا خریداران صنعتی بسته‌اند و متعهد شدند که کالاها را با نرخ مقررشده از پیش، تحویل دهند. اگر قرار باشد مابه‌التفاوت ارزی بپردازند، متضرر می‌شوند.

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: بخشی از این واردات که صرفاً کالاهای مصرفی و نهایی هستند، فقط این امکان را دارند که با قیمت رایج و با سرعت کوتاه‌تری بازار را تنظیم کنند. به طور مثال اگر واردکننده‌ای، لوازم خانگی وارد کرده باشد با توجه به اینکه قیمتش به سرعت خود را با بازار تطبیق می‌دهد امکان دارد متضرر نشود یا کمتر ضرر کند، اما بخش تولید به ویژه آنهایی که مواد اولیه و ماشین‌آلات وارد می‌کنند با مشکل تأمین نقدینگی که دارند و همچنین با توجه به اوضاع تولیدکنندگان کوچک و متوسط برای‌شان مقدور نیست این مبلغ را بپردازند، اگر هم بپردازند امکان متضرر شدن‌شان زیاد است.

وی تصریح کرد: از منظر عرف و رویه حقوقی هم این عطف به ماسبق کردن یک تصمیم است که بدون تردید اگر ذی‌نفعان این موضوع، به دیوان عدالت اداری شکایت کنند می‌توانند لغو این تصویب‌نامه و ابطال این بند را دریافت کنند. همچنین چالش جدیدی بین تولیدکننده و دولت ایجاد می‌شود، لذا توصیه این است که در درجه اول دولت در واردات مواد اولیه و سپس ماشین‌آلات به وعده خود وفادار باشد و بعد از آن برای سایر کالاهای مصرفی هم فکری کند، چرا که حقوق مکنتسبه است.

به گفته سلطانی، دولت می‌تواند از سود حاصله از فروش کالاهای

در پی پیشنهاد پرداخت قسطی مابه‌التفاوت ارز کالاهای وارداتی با نرخ ۴۲۰۰ تومان، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت که این روش برای کاهش فشار به تجار در نظر گرفته شده است، اما کارساز نبوده و اصولاً دولت اشتباه اول را با اشتباه دوم خود وخیم‌تر می‌کند، چراکه در اشتباه اول، ارز ۴۲۰۰تومانی به همه کالاها تخصیص داد و اکنون هم نادرست اقدام می‌کند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت که در آخرین اظهارات خود از افت شدید ثبت سفارش واردات و جمع شدن صف‌های ثبت سفارش با اعلام بسته جدید ارزی خبر داد و اعلام کرد که برای دریافت مابه‌التفاوت ارزی از کالاهای واردشده‌ای که در گمرک مانده‌اند، تسهیلاتی مانند پرداخت اقساطی در نظر گرفته می‌شود که پدram سلطانی – نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران – در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه هنوز جزئیات چگونگی پرداخت مابه‌التفاوت ارزی واردات اعلام نشده است، گفت: ارائه تسهیلات در چگونگی پرداخت پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت بوده که اگر به مرحله تأیید برسد، واردکنندگانی که ماشین‌آلات، مواد اولیه و کالای واسطه‌ای وارد کرده‌اند، کالای خود را از گمرک ترخیص و مابه‌التفاوت ارز ۴۲۰۰ تومانی تا ارز بازار ثانویه را به صورت اقساطی پرداخت می‌کنند تا به لحاظ سرمایه در گردش فشاری به آنها وارد نشود.

عقیده وی، این راهکار نیز کارساز نبوده و اصولاً دولت اشتباه اول را با اشتباه دوم خود وخیم‌تر می‌کند، چراکه در اشتباه اول، از روز اول با تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به همه کالاها مخالف بودیم و این مخالفت از سوی اعضای اتاق بازرگانی به هر روش نظیر نام‌نگاری‌ها، اعلام در جلسات، مصاحبه‌ها و شبکه‌های مجازی منعکس شد، اما دولت بسیار دیر واکنش نشان داد و حال که واکنش نشان داده، نادرست



اخبار

### صادرات ۴۵درصدی تولیدات آهن و فولاد به کشورهای همسایه

رئیس اتحادیه فروشندگان آهن، فولاد و فلزات کشور از صادرات ۴۰ تا ۴۵درصدی تولیدات آهن و فولاد به کشورهای همسایه خبر داد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمد آزاد با اشاره به صادرات ۹ میلیون تن آهن و فولاد در سال گذشته و صادرات ۴۰ تا ۴۵درصدی تولیدات آهن و فولاد به کشورهای همسایه افزود: تولیدات ایران به دلیل مرغوبیت و استاندارد بالا متقاضیان خود را حتی در شرایط فعلی حفظ کرده است.

وی با اشاره به اینکه هر کیلوگرم آهن و فولاد صادراتی ۵۰۰ تا ۵۴۰ دلار قیمت‌گذاری می‌شود، گفت: مسا می‌توانیم پس از نفت بیشترین صادرات کالا را به‌خود اختصاص دهیم.

آزاد، صادرات این محصولات را با اولویت تأمین نیاز داخل دانست و ادامه داد: این کالا راهبردی و زیربنایی است و می‌تواند ارزآوری قابل توجهی داشته باشد.

رئیس اتحادیه فروشندگان آهن و فولاد و فلزات کشور با بیان اینکه صادرات ایران به کشورهای آسیایی و اروپایی نیز انجام شده است گفت: درحال حاضر تولید کنندگان با توجه به صادرات فعلی شرایط مالی مناسبی دارند اما اولویت دولت تأمین نیاز داخلی است.

### افزایش ۱۶درصدی قیمت نهاده‌های دامی

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت لرستان گفت قیمت نهاده‌های دامی ۱۶درصد افزایش داشته است.

به گزارش ایسنا، «محمدرضا صفی‌خانی» در جمع خبرنگاران اظهار کرد: در بررسی کاملاً کارشناسی که انجام دادیم، متوجه شدیم نرخ ارزی که هم‌اکنون با آن نهاده‌های دامی وارد می‌شود از سال گذشته تا امسال ۱۶درصد افزایش داشته است.

وی ادامه داد: هم‌اکنون نهاده‌های دامی از جمله سویا، ذرت و ... از ارز ۴۲۰۰ تومانی استفاده می‌کنند.

صفی‌خانی در بخشی دیگر از سخنان خود افزود: در بحث نظارت بر بازار و جلوگیری از احتکار کالا، تمام انبارها شناسایی شد که نظارت بر ارائه لاستیک هم داشته‌ایم.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت لرستان گفت: شمار لاستیک‌های استان به ازای شهرستان‌ها شناسایی شد و تمام این اطلاعات در اختیار راهداری قرار داده شد.

وی تصریح کرد: برای توزیع لاستیک باید راهداری با هماهنگی انجمن کامیون‌داران نسبت به صدور حواله اقدام کند و بلافاصله نسخه‌ای برای ما بفرستند که نظارت کنیم.

صفی‌خانی یادآور شد: فروشنده‌های لاستیک در شهرستان‌ها مشخص هستند.

انتقاد سازمان چای از ممنوعیت صادرات چای ایرانی

### بازارهای هدف را از دست می‌دهیم

رئیس سازمان چای کشور با انتقاد از بخشنامه گمرک درخصوص ممنوعیت صادرات چای گفت: این تصمیم بدون مشورت با سازمان چای اتخاذ و باید مورد تجدید نظر قرار گیرد، چرا که چای داخلی امروز دارای بازار مطمئنی در کشورهای هدف مثل کشورهای حاشیه دریای خزر و اروپاست.

به گزارش تسنیم، حبیب جهانساز ضمن مخالفت با تصمیم اخیر گمرک درخصوص ممنوعیت صادرات چای گفت: اعمال این بخشنامه به ضرر تولیدکنندگان داخلی و تجار است.

وی ادامه داد: سالانه به طور متوسط ۱۰۵ تا ۱۱۰هزار تن مصرف چای کشور است که از این میزان ۲۵ تا ۳۰ هزار تن تولید داخل و بقیه از محل واردات تأمین می‌شود.

رئیس سازمان چای گفت: براساس آمار گمرک جمهوری اسلامی سال گذشته ۵۷ تا ۵۸ هزار تن چای به‌صورت رسمی وارد کشور شده است.

وی همچنین با بیان اینکه سالانه ۱۲ تا ۱۴ هزار تن چای تولید داخل صادرات می‌شود، افزود: براساس بخشنامه جدید گمرک مبنی بر ممنوعیت صادرات پنج قلم کالا «چای فله» و «بسته‌بندی» نیز در زمره این اقلام قرار می‌گیرد.

جهانساز اظهار داشت: تصمیم مزبور بدون نظرخواهی و مشورت از سازمان چای اتخاذ و باید مورد تجدید نظر قرار گیرد، چرا که چای داخلی امروز دارای بازار مطمئن و جایگاه مناسبی در کشورهای هدف صادراتی است.



وی گفت: بدون شک با اعمال ممنوعیت صادرات چای بازارهای هدف صادراتی ایران به دیگر کشورها واگذار خواهد شد.

رئیس سازمان چای افزود: کسب جایگاه چای داخلی در بازارهای صادراتی از سود مورد حصول از صادرات مهم‌تر است، بنابراین نباید اجازه داد این بازارها به راحتی از دست برود.

وی تأکید کرد: صادرات چای یک فرصت برای تولید داخلی است و باید از این فرصت مغتنم به نحو احسن استفاده کرد.

جهانساز همچنین در پاسخ به این پرسش که با وجود نیاز کشور به چای داخلی براساس چه رویکردی این محصول صادر می‌شود، گفت: توسعه صادرات چای یک شبه اتفاق نیفتاده است بلکه چای ایران متاثر از عوامل مختلف مثل تغییر ذائقه مصرف‌کنندگان به سبب واردات بی‌رویه، کاهش درصد اختلاط چای داخلی، پدیده چای سنوتاتی، نبود بازار فروش مناسب در داخل و ... در طول زمان به مدد کارخانه‌داران، تجار و بازرگانان راه خود را به کشورهای خارجی باز و امروز از جایگاه ممتازی در کشورهای هدف صادراتی برخوردار است.

## لزوم تسهیل واردات مواد اولیه دارویی پیش از تعطیلی خطوط تولید

آن، قطعاً خطوط تولیدی با مشکل و اختلال مواجه می‌شوند. مدیرعامل شرکت داروسازی خوارزمی تأکید کرد: شرکت‌های داروسازی در زمانی که «لاکتولوز» در ردیف اول دسته‌بندی ارزی قرار داشته، اقدام به انجام مراتب اداری جهت گشایش برای واردات آن کرده بودند، ولی الان که کالا وارد گمرک شده، به دلیل آنکه در ردیف دوم قرار گرفته، ترخیص آن با دست‌اندازهای مختلف مواجه شده است. وی در ادامه با اشاره به افزایش قیمت مواد اولیه صنایع بسته‌بندی دارویی اظهار داشت: علاوه بر مشکلاتی که در تأمین مواد اولیه دارویی وجود دارد، با نوسان قیمت مواد بسته‌بندی، هزینه تمام‌شده تولید دارو نیز افزایش پیدا کرده ولی دولت، اصرار دارد که قیمت دارو ثابت بماند، بنابراین دولت حداقل باید محلی را برای تأمین این هزینه‌های اضافه تعریف کند.

داروسازی برنامه‌ریزی کنند ولی در حال حاضر شاهد هستیم که در گروه‌بندی جدید کالاها که اخیراً ابلاغ شده، مواد اولیه و مواد موثره صنایع داروسازی از گروه اول به گروه دوم ارزی منتقل شده است. این تولیدکننده لازرو با اشاره به اینکه نزدیک به ۵۰درصد مواد اولیه خطوط دارویی، از خارج کشور تأمین می‌شود، تصریح کرد: واردات مواد اولیه و مواد موثره صنایع دارویی، شریان اصلی بسیاری از خطوط تولید دارویی است و دولتمردان باید به جای وعده و وعید، به صورت واقعی و پیش از اینکه ارزی قرمز خطوط تولید به صدا درآید، تسهیل واردات آن‌ها را در دستور کار خود قرار دهند.

وی ادامه داد: به عنوان مثال باید به «لاکتولوز» اشاره کنیم که یک ماده مهم برای تولید داروهای ملین است و خطوط تولید داروهای مرتبط، وابسته به واردات این ماده هستند و در صورت تأخیر در واردات

یک تولیدکننده دارو با بیان این‌که صنعت دارویی کشور در حوزه تأمین مواد اولیه، اسیر ناهماهنگی و تصمیمات غیرکارشناسی و شتابزده است، گفت که دولتمردان باید پیش از اینکه ارزی قرمز خطوط تولید به صدا درآید، تسهیل واردات مواد اولیه را در دستور کار قرار دهند. پیمان ترحمی در گفت و گو با خبرنگاری تسنیم، با اشاره به استراتژیک بودن صنعت دارویی کشور اظهار داشت: به‌رغم همه تلاش‌هایی که در بدنه دولت و کمیسیون بهداشت مجلس شورای اسلامی صورت می‌گیرد، متأسفانه هنوز صنعت دارویی کشور خصوصاً در حوزه تأمین مواد اولیه، اسیر ناهماهنگی‌ها و تصمیمات غیرکارشناسی و شتابزده است.

وی ادامه داد: صنایع دارویی نیاز به پایداری و ثبات قوانین و مقررات دارند تا بتوانند در سایه آن، برای تأمین مواد اولیه و مواد موثره صنایع

تولید کلزا در ۳۰ سال اخیر رکورد زد

## تأمین ۱۴درصد روغن کشور از منابع داخلی

وی با بیان اینکه از مجموع دانه‌های روغنی ۱۶۰هزارتن روغن استحصال خواهد شد، گفت: با این حال ۱۴درصد نیاز کشور از منابع داخلی تأمین می‌شود که این امر صرفه‌جویی بالغ بر ۴۵۰ میلیون دلار را به همراه خواهد داشت.

مشاور وزیر جهاد کشاورزی در پایان در پاسخ به این سوال که آیا در سال زراعی جدید نرخ خرید تضمینی دانه‌های روغنی افزایش خواهد یافت، تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی پیشنهاد خود را به دولت اعلام کرده است که به موق در این باره اطلاع‌رسانی خواهد شد، اما مطمئناً نرخ خرید تضمینی افزایش خواهد یافت.

رسید؛ به طوری‌که پیش‌بینی ۱۰۰درصدی تولید در سال زراعی جاری محقق شد. مهاجر با اشاره به اینکه در سال زراعی آینده برای کشت ۳۵۰ هزار هکتار کلزا برنامه‌ریزی شده است، افزود: بذر مورد نیاز برای این سطح زیرکشت تهیه شده است و همواره انتظار می‌رود با اختصاص بودجه لازم از سوی دولت، طرح به نتیجه مطلوب برسد. مجری طرح دانه‌های روغنی از کاهش تولید سویا ناشی از خشکسالی خبر داد و گفت: البته مابقی دانه‌های روغنی از جمله گل‌رنگ، آفتابگردان و کنجد کشت شده است که پیش‌بینی می‌شود تولید آنها به ۱۵۰ هزارتن برسد.

## اخبار

عرضه قطره چکانی؛ ترغیب خودروسازان برای رشد تقاضا

## بازار اسیر حباب کمبود خودرو شد

رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران گفت که عرضه قطره چکانی خودرو در این روزهای متلاطم بازار موجب رشد تقاضا برای خودرو شده است.

به گزارش بورس نیوز، سعید موتمنی رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران با اشاره به اوضاع خودروسازی در ایران گفت: بازار مصرف عرضه کرده که این عامل باعث تلاطم و رشد قیمت‌های نجومی در این بازار شده ضمن آنکه نباید فراموش کرد ثبات بازار خودروهای داخلی، در گرو نظارت کافی و عرضه مناسب است.

موتمنی با اشاره به خودروهای وارداتی نیز عنوان کرد: خودروهای وارداتی نیز به دلیل تشدید نظارت‌ها امروز جوی آرام را تجربه می‌کنند.

متمنی درخصوص چراغ سبز بهارستانی‌ها به افزایش قیمت خودرو تصریح کرد: بازار به تبع تصمیم نمایندگان مجلس، با رشد همراه بوده و همین عامل مسبب رشد مجدد قیمت خودروهای داخلی در بازار شده است.

رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران افزود: کاهش عرضه یکی از ترندهای همیشگی خودروسازان داخلی برای افزایش قیمت یا پیش‌فروش خودروهاست.

وی در ادامه یادآور شد: شرکت‌های خودروسازی با این روش ضمن ایجاد اختلاف فاحش بین قیمت کارخانه و بازار آزاد موجبات هجوم مردم به خرید خودروهای داخلی با نرخ بالاتر را فراهم می‌کنند.

## اقدام مشترک ایران و آذربایجان برای صادرات خودرو

ایران خودرو و کارخانه خزر آذربایجان به زودی به روسیه، اوکراین و کشورهای مشترک‌المنافع خودرو صادر می‌کنند.

به گزارش آنا، سابینا نوبری مدیر بخش آسیا، اروپا، آمریکا و کشورهای مشترک‌المنافع ایران خودرو اعلام کرد: آذربایجان و ایران به زودی صادرات خودرو به روسیه، اوکراین و کشورهای مشترک‌المنافع را از طریق شرکت مشترک خود آغاز می‌کنند.

در حال حاضر تمام خودروهای تولیدی کارخانه خزر در آذربایجان که به صورت مشترک توسط ایران خودرو و شرکت آذر پورکار آذربایجان تاسیس شده است در آذربایجان به فروش می‌رسد.

بنا به گفته نوبری از ماه مارس تاکنون ۳۰۰ دستگاه خودرو در کارخانه مشترک خزر ایران خودرو تولید شده است.

این کارخانه خودروسازی مشترک بین ایران و آذربایجان در ماه آوریل فعالیت خود را آغاز کرد و خودروهای آن با نام خزر به بازار عرضه می‌شود. ظرفیت تولید این کارخانه خودروسازی ۱۰ هزار دستگاه در سال است.

خودروهای تولیدی کارخانه خزر ایران خودرو در آذربایجان دارای استانداردهای یورو ۵ هستند.

قرارداد تاسیس این کارخانه مشترک بین ایران و آذربایجان در سال ۲۰۱۶ نهایی شد که طرف آذربایجانی ۷۵درصد و طرف ایرانی نیز ۲۵درصد سرمایه‌گذاری مورد نیاز در این زمینه را تأمین کردند.

## شبکه مافیایی ۲۴ هزار خودرو را ثبت سفارش کرده است

## اخذ عوارض گمرکی از خودروهای قاچاق اقدام مناسبی نیست

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی مجلس، گفت: توسط شش شبکه مافیایی ۲۴ هزار خودرو به صورت غیرقانونی ثبت سفارش شده، رئیس جمهور سه تن از وزرا را مسئول پیگیری پرونده کرد که هنوز گزارش خوبی از آن ارائه نشده است. امیر خجسته در گفت‌وگو با خبرگزاری خانه ملت، درخصوص آخرین وضعیت پرونده واردات غیرقانونی خودرو به کشور، اظهار داشت: آمار خودروهای وارداتی غیرقانونی را به‌دست آورده‌ایم و منتظر آن هستیم تا سازمان گمرک، خودروسازان و پنج خانواده اصلی که موضوع خودروهای وارداتی را پیگیری می‌کنند را تعیین تکلیف کنیم.

## خودروهای قاچاق توسط پنج خانواده و شش شبکه مافیایی وارد کشور شده است

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه عمده خودروهای وارداتی غیرقانونی توسط پنج خانواده و شش شبکه مافیایی وارد کشور شده است، گفت: توسط شش شبکه مافیایی ۲۴ هزار خودرو به صورت غیرقانونی ثبت سفارش شده، هنگامی که این موضوع را اعلام می‌کردیم آن را تکذیب می‌کردند بعد از اثبات موضوع رئیس جمهور سه تن از وزرا را مسئول پیگیری پرونده کرد که هنوز گزارش خوبی از آن ارائه نشده است.

## خودروهای قاچاق تعیین تکلیف می‌شوند

عضو هیات رئیسه کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی به جد موضوع خودروهای وارداتی غیرقانونی را پیگیری می‌کند، ادامه داد: تمامی خودروهای وارداتی که از طریق غیرقانونی و قاچاق به کشور وارد شده‌اند باید تعیین تکلیف شوند، اینکه اعلام می‌کنند برای این خودروها عوارض کم‌رگی در نظر می‌گیرند اقدام مناسبی نیست.

## مطابق قانون با خودروهای قاچاق برخورد شود

نماینده مردم همدان و فامنین در مجلس شورای اسلامی در پایان با بیان اینکه همانگونه که مقام معظم رهبری دستور دادند و در دنیا با کالای قاچاق برخورد می‌شود، باید با خودروهای وارداتی غیرقانونی برخورد شود، خاطرنشان کرد: اعمال عوارض گمرکی سنگین برای خودروهای وارداتی غیرقانونی معنایی ندارد و باید براساس قوانین وضع‌شده با آنها برخورد کنیم.

## سود آزادسازی قیمت خودرو به جیب مصرف‌کنندگان می‌رود؟



فولادگر در بخش دیگری از سخنانش گفت: با اصلاح قانون، قیمت محصولات خودروسازانی که خودروی زیر ۵۰ میلیون تومان مانند خانواده پراید یا خانواده پژو ۴۰۵ تولید می‌کنند، باید ابتدا در نهاد قیمت‌گذاری بخش خودرو که دولت ایجاد می‌کند، تعیین تکلیف شود و شورای رقابت به عنوان نهاد نظارتی کل اقتصاد، عمل خواهد کرد.

## وزارت صنعت موافق آزادسازی قیمت‌ها؟

در همین ارتباط، مشاور وزیر صنعت در بخش خودرو اخیرا در نشست قطعه‌سازان اعلام کرده بود که وزارتخانه با آزادسازی موافق است و در این ارتباط نامه‌ای از سوی دو خودروساز بزرگ کشور در اختیار رئیس‌جمهور قرار گرفته است؛ به‌طوری‌که در این نامه تقاضای آزادسازی قیمت خودرو مطرح شده است.

اصغر خسروشاهی گفت: وزارت صنعت در جریان تمامی اطلاعات ارزی و خرید قطعات و مواد از قطعه‌سازان و خودروسازان است؛ اگر چه باید به این نکته توجه داشت که در حوزه صنعت خودرو، فقط وزارت صنعت دخیل نیست و سایر دستگاه‌ها مانند وزارت اقتصاد، بانک مرکزی هم دخالت دارند، به همین دلیل باید به جمع‌بندی نهایی در این خصوص برسیم؛ در عین حال نامه‌ای هم از سوی انجمن قطعه‌سازان به هیات دولت ارسال شده و ساماندهی وضعیت فعلی نیازمند تصمیم‌گیری‌های مجموعه هیات دولت است.

وی اعلام کرد: درخواست افزایش قیمت از سوی دو خودروساز به رئیس‌جمهوری رسیده است، اما چون این موضوع در شرایط غیرعادی اعلام شده، باید رئیس‌جمهور خود در این رابطه تصمیم‌گیری کند. در این میان خودروسازان در نامه خود به وزارت صنعت درخواست آزادسازی قیمت خودرو و فروش محصولات ۵درصد زیر قیمت بازار را دارند.

واقعی نیست و به‌عنوان مثال پژو ۴۰۵ که باید از رده خارج می‌شد، باید با قیمت ۷۰ میلیون تومان به فروش برسد و خودروی پراید ۳۰ میلیون تومانی در بازار به قیمت ۴۳ میلیون تومان برسد.

انجمن قطعه‌سازان تأکید دارد اگر آزادسازی قیمت‌ها اتفاق نیفتد، شهریورماه صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی تعطیل می‌شود.

## دیگر قیمت‌گذاری در بازار خودرو معنا ندارد

در این میان، طبق مصوبه مجلس درباره اصلاح قانون خصوصی‌سازی، شورای رقابت دیگر حق ندارد در بخش‌های مختلف مانند صنعت یا خودروسازی به صورت مستقیم مقررات و قیمت‌گذاری کند. حمیدرضا فولادگر، عضو کمیسیون ویژه خصوصی‌سازی مجلس اواسط مردادماه امسال در نشستی که با حضور خودروسازان در مجلس داشت، اعلام کرد با تصویب اصلاحیه قانون خصوصی‌سازی و مطابق ماده ۵۹ این قانون، شورای رقابت دیگر حق ندارد در بخش‌های اقتصادی مانند خودروسازی به صورت مستقیم مقررات‌گذاری کند.

به گفته وی، قیمت‌گذاری در بازار خودرو معنا ندارد؛ باید عرضه و تقاضا تعیین‌کننده نرخ خودرو باشد. در ماجرای ارز، نظام به این جمع‌بندی رسید باید نرخ ارز را بازار ثانویه تعیین کند، طبیعتا در خودرو به این نتیجه می‌رسیم.

او با اشاره به اینکه دیگر شورای رقابت ورود به مقررات‌گذاری بخش‌های مختلف صنعت نمی‌کند، گفت: بلکه اگر در نهاد تعیین مقررات‌بخشی مانند بخش خودرو یا صنعت اختلافی پیش آمد، شورای رقابت به عنوان مرجع حل این اختلاف وارد خواهد شد. این شورا دیگر نهاد تنظیم‌گر است. دیگر کار شورای رقابت این نیست که مثلا باید برای پراید قیمت‌گذاری کند.

## پایان حکومت شورای رقابت بر صنعت خودرو فرا می‌رسد؟

این اختلاف وارد خواهد شد.

در حالی که زنجیره تأمین خودروسازی هم با مشکلاتی که در تولید و ترخیص مواد اولیه برای آن پیش آمده در تلاش است تا قیمت‌گذاری در بخش خودرو آزاد شود، مشخص نیست این امر میسر می‌شود و یا همچنان دولت بر قیمت‌گذاری دستوری در بخش خودرو پافشاری خواهد کرد. قیمت‌گذاری دستوری که مشخص نیست چه بلایی بر سر صنعت خودرو می‌آورد.

## قیمت خودرو افزایش نیابد خودروسازان ورشکست می‌شوند

در همین رابطه امیرحسین کاکایی، کارشناس صنعت خودرو می‌گوید: «اگر قیمت خودروهایی که زیر نظر قیمت‌گذاری دستوری دولت قرار دارند افزایش پیدا نکنند، خودروسازان چه دولتی‌ها چه خصوصی‌ها قطعاً ورشکست خواهند شد.»

او می‌افزاید: «در خردادماه که شورای رقابت با افزایش قیمت‌ها موافقت کرد، قرار بر این بود مواد اولیه و قطعات وارداتی نهادهای تولیدی بار از ۴۲۰۰ تومانی دولتی تأمین شود، اما دو نکته در این مسیر تغییر کرده است؛ یک آنکه مواد اولیه‌ای که در ایران هم تولید می‌شود با قیمت بین‌المللی یعنی به قیمت دلار فروخته می‌شوند و حتی قبل از مصوبه اخیر بانک مرکزی (استفاده از ارز رقابتی) تأمین‌کنندگان، مواد اولیه خود را به سختی با قیمت رسمی به فروش می‌رسانند. با اتفاقی که رخ داده قیمت‌ها نسبت به دلار مصوب پیش از دو برابر شده است.»

## قیمت تمام‌شده در حال افزایش است

این کارشناس صنعت خودرو تأکید می‌کند: «نکته دوم آن است

مشاور وزیر صنعت گفت که درخواست افزایش قیمت از سوی دو خودروساز به رئیس‌جمهور رسیده است.

در شرایطی موضوع آزادسازی قیمت خودرو این روزها داغ شده است که موافقان این طرح معتقدند قیمت‌گذاری در بازار خودرو دیگر معنا ندارد و باید عرضه و تقاضا تعیین‌کننده نرخ خودرو باشد. این در حالی است که مخالفان آزادسازی قیمت خودرو عنوان می‌کنند خودروسازان به دنبال حذف شورای رقابت برای قیمت‌گذاری هستند.

به گزارش خبرنگاران، این روزها بیش از گذشته صدای آزادسازی قیمت خودرو به گوش می‌رسد؛ طیلی که خودروسازان بیش از همه روی آن می‌کوبند، اما چه شده که زنجیره خودروسازی کشور این بار بسیار جدی‌تر از گذشته به دنبال آزادسازی قیمت خودرو رفته است؟ جدا از مسائل کلی مانند نارضایتی از عملکرد شورای رقابت و کاهش نقدینگی و بدهکاری خودروسازان به قطعه‌سازان، بروز تحریم‌های خارجی و در کتار قطع یارانه ارزی و رشد قیمت مسود اولیه داخلی، اصلی‌ترین دلایل اصرار خودروسازان و قطعه‌سازان بر آزادسازی قیمت خودرو در مقطع فعلی به‌شمار می‌رود.

قطعه‌سازان هشدار می‌دهند در صورت ادامه روند فعلی و آزاد نشدن قیمت، موجی از بیکاری صنایع قطعه و خودروی کشور را در بر خواهد گرفت. مشکل بزرگی که قطعه‌سازان در حال حاضر با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، محدودیت‌ها یا به قول خودشان تحریم‌های داخلی است. به گفته آنها، طبق تصمیماتی که در مجموعه دولت اتخاذ شده، قطعه‌سازان و خودروسازان باید مابالغافاوت نرخ رسمی و آزاد ارز را پرداخت کنند و در غیر این صورت، امکان ترخیص کالا از گمرک را ندارند.

قطعه‌سازان معتقدند تولید خودرو با قیمت‌های فعلی به هیچ عنوان

بازار خودرو همچنان در التهاب است و یک روز قیمت‌ها کاهش و روز دیگر چند میلیونی افزایش می‌یابد. خودروسازان که با افزایش نرخ دلار، دستمزد و گران‌شدن قیمت مواد اولیه داخلی و وارداتی و قطعات، قیمت نهایی محصولات‌شان گران تمام می‌شود، به هر دری می‌زنند تا یا قیمت‌ها را افزایش دهند و یا رئیس‌جمهور قیمت‌ها را آزاد اعلام کند و دولت از قیمت‌گذاری دستوری دست بردارد.

به گزارش پدال نیوز، انطور که در نشست خبری قطعه‌سازان عنوان شد خودروسازان بزرگ داخلی با ارسال نامه‌ای به رئیس‌جمهوری، خواستار آزادسازی قیمت خودرو شده و درخواست کرده‌اند قیمت محصولات‌شان در حاشیه بازار تعیین شود. اگر چه جندی پیش رئیس‌جمهور با آزادسازی قیمت خودرو مخالفت کرده است، اما اصغر خسروشاهی مشاور خودرویی وزیر صنعت، معدن و تجارت عنوان کرده است وزارت صنعت موافق آزادسازی قیمت خودرو است و تا دو هفته آینده و پس از اصلاحیه‌های تصمیمات برای این صنعت، از آشنفتگی‌های قطعه‌سازان و خودروسازان کاسته می‌شود.

شورای رقابت هم که هیچ‌گاه از قیمت‌گذاری خودرو دست بر نمی‌دارد اکنون به گفته فولادگر، نماینده اصفهان و عضو کمیسیون ویژه خصوصی‌سازی مجلس، با تصویب اصلاحیه قانون خصوصی‌سازی و مطابق ماده ۵۹ این قانون، دیگر حق ندارد در بخش‌های اقتصادی مانند خودروسازی به صورت مستقیم مقررات‌گذاری کند و حق قیمت‌گذاری ندارد، بلکه اگر در نهاد تعیین مقررات‌بخشی، مانند بخش خودرو یا صنعت، اختلافی پیش آمد، شورای رقابت به عنوان مرجع حل

حرکت شانه به شانه تولید و مصرف بنزین

## راهکارهای مصرف بهینه چیست؟

نصرتالله سیفی، رئیس سابق سازمان بهینه‌سازی مصرف سوخت در گفت‌وگو با خبرنگار گروه اقتصاد خبرگزاری میزان، درخصوص مصرف سوخت گفت: رشد مصرف بنزین در ماه‌های گذشته دلایل متفاوتی می‌تواند داشته باشد که سهم افزایش اختلاف قیمت بنزین و قیمت دلار آزاد بیشتر از سایر موارد است.

وی افزود: قیمت بنزین در ایران به ازای هر هزار تومان ثابت است که این هزار تومان زمانی که دلار ۳۷۰۰ تومان بود یک چهارم دلار ارزش داشت در حالی که شرایط فعلی متفاوت‌تر بوده که این امر جاذبه جدیدی برای قاچاق بنزین ایجاد می‌کند.

رئیس سابق سازمان بهینه‌سازی مصرف سوخت به بیان راهکار پرداخت و گفت: کارت انرژزی بهترین راهکار برای مدیریت مصرف سوخت است. این کارت ابزاری برای افزایش قیمت حامل‌های انرژی بدون وارد شدن فشار به مردم خواهد بود که علاوه بر بنزین برای سایر

رشد مصرف بنزین همواره یکی از دغدغه‌های بیان‌شده برای بنزین و سایر حامل‌های انرژی بوده که برای مقابله با این رشد مصرف باید اقدامات متنوعی صورت گیرد.

گزارش خبرگزاری میزان، رشد مصرف بنزین در ماه‌های گذشته از سوزه‌های رسانه‌ها و کارشناسان بوده تا با آسیب‌شناسی دلایل آن به مقابله با این سرعت رشد مصرف بپردازند.

نگاهی به آمارها نشان‌دهنده رشد‌های ۱۰،۸درصدی، ۸،۲درصدی، ۱۱،۲درصدی، ۸،۵درصدی از فروردین‌ماه تا تیرماه در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته نشان داده که میانگین ۴ماه را می‌توان ۹،۶درصد اعلام کرد.

برای این میزان رشد تاکنون می‌توان دلایلی همچون قیمت پایین بنزین، در برخی ماه‌ها مسافرت و تعطیلات، افزایش تعداد خودروها و در برخی موارد قاچاق سوخت را نام برد.

## اصفهان میزبان کنفرانس جهانی پارک‌های علم و فناوری

برگزاری سی و پنجمین کنفرانس جهانی پارک‌های علم و فناوری و مناطق نوآوری به میزبانی اصفهان، هم‌اندیشی معاونان پژوهش و فناوری دانشگاه‌ها و بهره‌مندی ۷ واحد پیام نور از مراکز رشد و نوآوری از جمله اخبار دانشگاه‌های کشور است. به گزارش ایرنا، سی و پنجمین کنفرانس جهانی پارک‌های علم و فناوری و مناطق نوآوری رویداد مهم علمی و دانشگاهی کشور است که روزهای یازدهم تا چهاردهم شهریور امسال با حمایت وزارت علوم، تحقیقات و فناوری و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، توسط شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان در شهر اصفهان برگزار می‌شود. نشست هم‌اندیشی معاونان پژوهش و فناوری دانشگاه‌ها از رویدادهای مهم دانشگاهی کشور است که شنبه ۲۷ مرداد با حضور مسعود برومند معاون پژوهش و فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری برگزار می‌شود.



### دریچه

دبیر انجمن فین تک ایران:

## آینده صنعت پرداخت اینترنتی با تصمیمات جدید، نابودی است

نخواهند بود. این اتفاق حتی می‌تواند به نابودی برخی از سرویس‌دهنده‌های پرداخت منجر شود. این در حالی است که با تکنولوژی‌های جدید و سرویس‌دهنده‌های خارجی که وارد این حوزه خواهند شد، ریسک امنیتی برای کشور به وجود آمده و موضوع پیام‌رسان‌ها یک بار دیگر تکرار می‌شود، چون در سال‌های گذشته هم این تجربه وجود داشته است که اجازه باگرفتن صنعت داخلی را ندادیم.»

### فرآیند دریافت درگاه اینترنتی دشوارتر می‌شود؟

چهارشنبه ۲۴ مردادماه روز مهمی در اکوسیستم استارت‌آپی و کسب‌وکارهای اینترنتی کشور بوده است، چون برای نخستین‌بار پس از سال‌ها، بعد از اعتراضات گسترده بالاخره تصمیمی گرفته شد تا روند دریافت درگاه پرداخت اینترنتی با تغییر مواجه و تسهیل شود؛ چراکه کسب‌وکارهای اینترنتی اکنون برای دریافت درگاه پرداخت در سایت یا مجموعه خود به نماد اعتماد الکترونیکی نیاز دارند که دریافت آن برای فعالین این حوزه به کابوسی بدل شده است.

اکنون هیأت مقررات‌زایی در وزارت امور اقتصاد و دارای طی جلساتی که با فعالین حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی داشته، پیشنهاد خود را در رابطه با نحوه عملی‌شدن این تغییر ارائه داده است؛ پیشنهادی که البته مخالفانی هم دارد و برخی فعالین کسب‌وکارهای اینترنتی در شبکه‌های اجتماعی به این روند پیشنهادی اعتراض داشته‌اند و عده‌ای هم می‌گویند که پیشنهادهای‌شان اصلاً در این طرح گنجانده نشده است.

روند پیشنهادی جدید برای دریافت درگاه پرداخت اینترنتی که روز دوشنبه هفته جاری به رای‌گیری گذاشته خواهد شد، شش مرحله دارد و باز هم قرار است فرآیند تأیید برای دریافت درگاه پرداخت از سوی مرکز توسعه تجارت الکترونیکی انجام شود؛ مرکزی که تاکنون ارائه‌دهنده نماد اعتماد الکترونیکی نیز بوده است، اما این مراحل شش‌گانه و تغییرات پیشنهادی چه هستند؟ متن کامل، در ادامه قابل مشاهده است:

یک: متقاضی اخذ درگاه پرداخت الکترونیک در صورت داشتن «مجوز فعالیت معتبر از یکی از مراجع صدور مجوز مربوطه» با مراجعه به درگاهی واحد (که ظرف یک ماه توسط حاکمیت تعیین می‌شود) درخواست خود را به همراه اظهار مشخصات شخصی (پایه) خود، ثبت می‌کند.

دو: مشخصات شخص متقاضی با استعلام‌های بر خط:

- ۱- احراز هویت اشخاص حقیقی (سازمان ثبت احوال کشور)
- ۲- اصالت کد ملی و شماره تلفن همراه (سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی)
- ۳- اطلاعات صنفی متقاضی (مرکز اصناف و بازرگانان کشور)
- ۴- کد پستی (شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران)
- ۵- احراز هویت اشخاص حقوقی (اداره کل ثبت شرکت‌ها)، به صورت برخط توسط درگاه واحد راستی‌آزمایی می‌شود.

سه: در صورت مثبت بودن پاسخ راستی‌آزمایی توسط درگاه واحد و احراز دسترسی به دامنه توسط مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، درخواست متقاضی طی همان روز به همراه استعلامات و اطلاعات شخصی هم‌زمان به بانک مرکزی برای ارائه درگاه پرداخت و مرکز توسعه تجارت الکترونیک برای بررسی ضوابط اعلام‌شده تجارت الکترونیک ارسال می‌شود.

ادامه دارد...

## از قاچاق مواد مخدر تا جاسوسی از کارمندان در گیگافکتوری ایلان ماسک چه می‌گذرد؟

یکی از اعضای سابق تیم امنیت تسلا اخیراً به کمیسیون امنیت و مبادلات آمریکا گفته که این کمپانی، تحقیقات در زمینه فعالیت‌های مجرمانه در کارخانه گیگافکتوری را ساکت کرده است؛ تحقیقاتی که گفته می‌شود روی سرقت‌هایی با ابعاد بسیار عظیم و «قاچاق مواد مخدر» متمرکز بوده‌اند. از طرف دیگر این کارمند سابق، تسلا را به جاسوسی از دیوایس‌های الکترونیکی کاربران متهم کرده است.

به گزارش ورج، این دومین باری است که طی تابستان جاری، یکی از کارمندان سابق تسلا دست به افشاجاری می‌زند. کارل هنسن، کارمند پیشین تیم امنیت تسلا مدعی شده که در ماه مه، اداره مبارزه با مواد مخدر آمریکا (DEA) و دفتر پلیس منطقه Storey County به کمپانی زیر نظر ایلان ماسک خبر داده‌اند که «احتمالاً برخی از کارمندان تسلا در یک حلقه قاچاق مواد مخدر فعالیت دارند و از جانب یک کارتل مواد مخدر مکزیکی، به فروش مقادیر عظیمی از کوکائین و احتمالاً مت‌آمفتامین در گیگافکتوری می‌پردازند.»

البته گفتنی است که پس از مصاحبه هنسن، وب‌سایت Buzzfeed به سراغ یکی از سخنگویان اداره مبارزه با مواد مخدر آمریکا رفت و وی اعلام کرد که «DEA هیچ مرجعی که قادر به اعمال قانون نباشد را از تحقیقات خود باخبر نمی‌کند.»

هنسن ادامه می‌دهد که در ماه ژوئن، وی بیش از هر زمان دیگر از ارتباط میان کارمندان تسلا و برخی از اعضای کارتل مواد مخدر مکزیک که در گزارش DEA شناسایی شده بودند اطمینان یافته و تسلا را «به اشتراک‌گذاری کشفیات خود با مراجع قانونی و گروه ضربت DEA ترغیب کرده» است، اما هنسن می‌گوید که تسلا از این کار «سُر باز زده» و وی بعداً مطلع شده که تسلا قصد دارد به کمک کارآگاهان خصوصی به بررسی ابعاد ماجرا بپردازد. او هم‌اکنون باور دارد که این اتفاق هیچ‌وقت نیفتاده است.

کارمند سابق تسلا ادامه می‌دهد که از ماه ژانویه تا ژوئن، تیم زیر نظر او از سرقت ۲۷ میلیون دلار مس و دیگر مواد معدنی از گیگافکتوری باخبر شده است. اما تسلا به او گفته که «باید این موضوع را به مراجع قانونی خارجی گزارش کند» و نیز باید از تحقیق در این زمینه دست بکشد. او مدعی شده که اخراجش در ماه جولای، به تبع همین ماجرا بوده است. در این بین، دفتر پلیس منطقه Storey County در بیانیه‌ای می‌گوید که «ما قادر به تأیید یا تکذیب وجود تحقیقاتی روی فعالیت‌های مرتبط با مواد مخدر در گیگافکتوری نیستیم» اما دریافت دو گزارش سرقت را تأیید می‌کند. این دفتر اضافه می‌کند که هیچ‌وقت تماسی از سوی هنسن دریافت نکرده است.

گذشته از گزارش‌های سرقت و قاچاق مواد مخدر، هنسن در بخشی دیگر از شکایت‌نامه خود از تسلا مدعی شده که کارمندان این کمپانی، به صورت غیرقانونی زیر نظر قرار دارند. او می‌گوید که تسلا «تجهیزات روتر مخصوص در گیگافکتوری نصب کرده که برای ضبط ارتباطات و جمع‌آوری اطلاعات موبایل کارمندان طراحی شده‌اند.»

هیچ‌وقت انتظار نداشتیم که استخدام در چنین شرکت عمومی عظیمی، به کشف چنین مشکلاتی منتهی شود و من از پاسخ‌های بسیار نامتعارف تسلا به افرادی مثل من که روی آنها تحقیق می‌کنند آشفته شده‌ام. من همچنین از شکست تسلا در احترام گذاشتن به حریم خصوصی کارمندانش آشفته هستم. به نظر من فعالیت‌های تسلا، سرمایه‌گذاران، عموم مردم و کارمندان تسلا را به خطر انداخته است. امیدوارم که افشای رویکردهای تسلا، به اقدام متقابل دولت علیه این کمپانی و مدیریت آن منجر شود.

## کاهش در آمد فصل دوم ۲۰۱۹ انویدیا به دنبال کاهش تقاضای تراشه

انویدیا، در واقعیت خبر از درآمد ۱۸ میلیون دلاری داد. جن‌سن هانگ، مدیرعامل این شرکت در گفت‌وگوی تلفنی با تحلیلگران بازار اعلام کرد: طی دوره‌های سه‌ماهه گذشته، بالا رفتن ارزش ارز رمز نگاری‌شده در

چندین دوره، به نفع ما تمام شد، اما با توجه به وضعیت فعلی، غیرممکن است در نیمه دوم سال مالی بتوانیم شاهد چنین وضعیت سودآوری باشیم. مدیرعامل Nvidia برای سه ماهه سوم سال مالی جاری، درآمد ۳.۲۵ میلیارد دلاری، به اضافه یا منهای ۲۰ درصد را پیش‌بینی کرده؛ که رقمی پایین‌تر از پیش‌بینی تحلیلگران وال‌استریت‌ژورنال، برای کسب درآمد ۳.۲۴ میلیارد دلاری در همین بازه زمانی است. پس از کنفرانس تلفنی جن‌سن هانگ با تحلیلگران، ارزش سهام انویدیا حدود ۳.۶ درصد کاهش یافت و به ۲۴۸ دلار رسید. البته ارزش سهام انویدیا با همین اعداد و ارقام، نسبت به دو سال قبل چهار برابر شده است. با وجود همه نوسانات بازار ارز رمز نگاری‌شده، ارزش سهام انویدیا نسبت به رقبای دیگر بازار همچون شرکت AMD، به مراتب بیشتر است.



با توجه به کاهش تقاضای تراشه برای ماینینگ ارز رمزنگاری‌شده، درآمد فصل دوم سال ۲۰۱۹ انویدیا رو به کاهش خواهد گذاشت.

به گزارش زومیت، ساعاتی پس از آنکه انویدیا اعلام کرد که تقاضای تراشه برای ماینینگ ارز رمزنگاری‌شده کاهش یافته و به کمتر از رقم پیش‌بینی‌شده توسط وال‌استریت‌ژورنال رسیده است، ارزش سهام Nvidia حدود ۵ درصد کاهش یافت.

از سه‌ماهه قبلی تاکنون و از زمانی که تقاضای تراشه برای ماینینگ ارزهای دیجیتال همچون بیت‌کوین و اتریوم رو به کاهش گذاشت؛ انویدیا توانست حدود ۲۸۹ میلیون دلار تراشه به ماینرها بفروشد که یک دهم درآمد انویدیا است. این شرکت چشم‌انداز بی‌ظنری از تولید تراشه برای ماینینگ ارز رمز نگاری‌شده ترسیم کرده بود، ولی ظاهراً وضعیت تغییر کرد. انویدیا قبلاً پیش‌بینی

کرده بود که درآمد حاصل از فروش تراشه‌های ارز رمزنگاری‌شده تا پایان سه‌ماهه دوم سال مالی، یعنی تا پایان ۲۹ جولای (۷ مردادماه) به حدود ۱۰۰ میلیون دلار خواهد رسید. با این وجود، گزارش روز پنجشنبه

## استقرار سامانه کشوری کسب و کار در مناطق آزاد اقتصادی

دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی است که استقرار این پلتفرم (سامانه)، تامین‌کننده این اهداف است. افتتاحی در تشریح ابعاد اکوسیستم و پلتفرم (سامانه) نوین کسب و کار گفت: سکوکوک با

به‌کارگیری روش‌های نوین مدیریت زنجیره تامین، لجستیک و مالی و مبتنی بر بستر فناوری، اطلاعات در صدد است از طریق ابزارهای جاری نظام مالی کشور همانند برات الکترونیکی، معاملات بین‌بنگاهی را تسهیل و با اتصال به نهادهای اعتباربخش مانند صندوق‌های ضمانتی و حمایتی و بانک‌های معتبر کشور، سبب تسریع در معاملات تجاری بر پایه معاملات اعتباری شود. وی افزود: براساس بررسی‌های صورت‌گرفته از عمده مشکلات جاری واحدهای تولیدی و بنگاه‌های اقتصادی مستقر در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کمبود نقدینگی، کاهش سرمایه در گردش، نبود ارتباط مناسب با نهادهای مالی، کاهش معاملات بین‌بنگاهی با توجه به کاهش اعتماد فی‌مابین طرفین و افزایش هزینه‌های دریافت تسهیلات است.



معاون تولید، صادرات و فناوری دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی از استقرار سامانه کشوری کسب و کار «سکوکوک» در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی خبر داد. به گزارش خبرگزاری صداوسیما

از دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، اکبر افتخاری این سامانه را تازه‌ترین دستاورد دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در حمایت از تولیدکنندگان و بنگاه‌های اقتصادی مستقر در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی دانست و گفت: سامانه کشوری کسب و کار یا سکوکوک در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی رونمایی شد. وی افزود: تفاهم‌نامه استقرار این سامانه در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی روز شنبه با حضور مرتضی بانک، مشاور رئیس جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی به امضا رسید. معاون تولید، صادرات و فناوری دبیرخانه

شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی ادامه داد: رفع موانع تولید واحدها و بنگاه‌های تولیدی مستقر در مناطق، کمک به حل مشکل تامین مالی و بهبود مدیریت زنجیره تامین تولید این واحدها از مهمترین اهداف



## نمایشگر هوشمند گوگل تا پایان سال میلادی عرضه می شود

پیش از این گوگل به شرکت‌های شخص ثالث اجازه داده بود تا با استفاده از دستیار مبتنی بر هوش مصنوعی این کمپانی، اسپیکرهای هوشمند بهره‌مند از نمایشگر توسعه دهند. حال گزارش شده که این کمپانی قصد دارد خودش با عرضه نمایشگر هوشمند گوگل، رقیبی برای اکو شومو آمازون بیافریند. به گزارش دیجیاتو، این کمپانی قصد دارد تا پایان سال میلادی جاری، ۳ میلیون اسپیکر هوشمند به همراه نمایشگر تولید کند. این اسپیکرهای هوشمند بهره‌مند از نمایشگر از قابلیت‌های متنوعی بهره می‌برند. بهره‌مندی آنها از یک صفحه نمایش موجب می‌شود آشپزخانه را به محیطی مناسب برای این گجت تبدیل کند و کاربران می‌توانند هنگام کار با آشپزی، دستور تهیه غذاها را چک کرده یا با دیدن سریال مورد علاقه‌شان، سرگرم شوند.



### یادداشت

## ۵ نکته برای مدیریت موفق گردش مالی

سرمایه‌گذاری کنید.

**سعی کنید هرچه زودتر مبلغ تعیین شده را دریافت کنید**  
مشتریانی که هزینه‌های اعلام شده را دیرتر از موعد مقرر پرداخت می‌کنند عامل اول بحران گردش مالی به شمار می‌روند. در زمینه کنترل مالی فعال و پویا باشید تا بتوانید از پایبندی مشتریان تان به قوانین پرداخت اطمینان حاصل کنید. همچنین بهتر است روش «چوب و هویج» را برای ترغیب مشتریان به پرداخت هرچه سریع‌تر، به کار بگیرید. در این روش، برای افرادی که هزینه‌های‌شان را در عرض یک هفته پرداخت می‌کنند ۵۰ درصد تخفیف در نظر بگیرید و به هنگام دیرکرد نیز می‌توانید مبلغی به عنوان جریمه درخواست کنید.

**سعی کنید فرآیند پرداخت آهسته باشد**

از طرف دیگر، هر قدر که بتوانید هزینه را دیرتر به فروشندگان تان پرداخت کنید، بهتر است. صرفاً مدت پرداخت هزینه را طولانی نکنید، زیرا پایبند نبودن موعد تعیین شده اعتبار شما را زیر سؤال می‌برد. اگر بتوانید

در رابطه با شرایط پرداخت، دوباره مذاکره کنید و ۳۰ روز را به ۴۰ یا حتی ۶۰ روز تغییر دهید، هم برای خودتان زمان می‌خرید و هم می‌توانید از بقای کسب‌وکار تان مطمئن شوید.

**فروش با مباشرت مطالبات و تخفیف را در نظر بگیرید**  
فروش با مباشرت مطالبات و تخفیف، شکل تازه تأمین مالی است که به کمک آن‌ها می‌توانید مشکلات سخت

گردش مالی را برای همیشه برطرف کنید. این روش به شما امکان دریافت مبلغی در قبال حساب‌های دریافتی تان را می‌دهد. هنگامی که مشتری تان هزینه را پرداخت کند، بازپرداخت انجام می‌شود، پس باوجود اینکه شرکت

تأمین کننده مالی بخش کوچکی از هزینه پرداخت شده را برمی‌دارد، در عوض روند کارتان به علت دیرکرد در پرداخت مشتریان، مختل نخواهد شد. اگر فروش با مباشرت مطالبات را برگزینید، شرکت مربوطه پیگیر مشتریان تان شده تا از پرداخت آنها اطمینان حاصل شود، درحالی‌که با تخفیف صورت حساب دریافتی تان، خودتان کنترل اسناد بدهکاران تان را به دست می‌گیرید.

**در آخر، نگذارید توجه زیاد به جزئیات، شما را از کلیات مهم غافل کند**

سوددهی و رشد برای داشتن یک شرکت موفق حیاتی است، اما هر چقدر که تغییرات تان زیاد و دیدتان خوب باشد، بدون گردش مالی مطمئن به زودی از میدان خارج خواهید شد. هیچ‌گاه اجازه ندهید توجه تان از پرداخت به موقع هزینه‌های لازم، منحرف شود.

منبع: **allbusiness**

مترجم: مهسا زمانی

هر کسب‌وکار کوچکی گاهی در گردش مالی اش به مشکل بر می‌خورد، اما با برنامه‌ریزی صحیح، می‌توان از تبدیل مشکلات به بحران‌ها جلوگیری کرد. بنابراین، برای کمینه‌سازی اختلالات حاصل از دیرکرد در پرداخت مشتریان یا یک دوره رکود ناگهانی چه کاری می‌توان انجام داد؟ در اینجا به چند نکته برای گردش مالی موفق اشاره می‌شود.

**اگر برای موفقیت برنامه نداشته باشید، موفق نخواهید شد**

پیش‌بینی گردش مالی تان بسیار ضروری است. اگر ندانید برای چه چیزهایی و در چه مواقعی باید هزینه کنید یا در چه مواقعی درخواست پرداخت از مشتری معقول است به سادگی بدهی پیدا می‌کنید. خبر خوب این است که پیش‌بینی گردش مالی کار دشواری

نیست. با استفاده از یک فرمول ساده و با کمک برنامه اکسل، به سادگی می‌توانید پیش‌بینی مناسبی انجام دهید. می‌توانید با فرمول گردش مالی زیر، کارتان را شروع کنید:

میزان موجودی هنگام شروع کار + وجه دریافتی پیش‌بینی شده - هزینه‌های مصرفی

یک پیش‌بینی مالی خوب، شما را قادر می‌سازد که در یک نگاه امکان دستیابی به تعهدات مالی تان را بسنجید و در صورت لزوم، به سرعت اصلاحات لازم را انجام دهید. وقت گذاشتن برای پیش‌بینی دقیق گردش مالی از به‌وجود آمدن مشکلات احتمالی در آینده، جلوگیری می‌کند. از نظر گرفتن تمامی

عوامل در پیش‌بینی تان اطمینان حاصل کنید، در رابطه با زمان پرداخت مشتریان تان زیاد خوشبینانه برخورد نکنید و البته به محض ایجاد تغییر در هر چیزی، پیش‌بینی تان را به‌روزرسانی کرده و برای آن برنامه‌ریزی کنید.

**برای روز مبادا مقداری پول کنار بگذارید**

وقتی کسب‌وکار تان خوب پیش می‌رود، ممکن است وسوسه شوید که برای افزایش پول اضافی تان، آن را در جایی سرمایه‌گذاری کنید یا سود خوبی که به‌دست آورده‌اید را خرج کنید. با این حال، باید همیشه مقداری پول پس‌انداز کنید. این پس‌انداز برای مدیریت هزینه‌های غیرمنتظره و یا به هنگام قطع همکاری با یک مشتری مهم به کارتان می‌آید.

از طرف دیگر، اتکا به سود حاصله از یک مشتری عمده و مهم می‌تواند از نقطه نظر گردش مالی پرخطر باشد. لازم است برای جلب رضایت مشتریان بر روی افراد، تجهیزات و مواد خام جدید



## اجرای طرح توسعه کارآفرینی در دانشگاه پیام نور

نسل دوم به نسل سوم ارتقا دهد. وی توضیح داد: در نسل سوم دانشگاه‌ها، مباحث پژوهشی، فناوری، ارتباط با صنعت با هدف تبدیل علم به ثروت مورد توجه جدی وزارت علوم و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است و همسو با این رویکرد دانشگاه پیام نور نیز فعالیت‌های دانش‌بنیان را ایجاد کرده است.

دکتر زمانی اظهار داشت: نقش آفرینی دانشگاه پیام نور در سرمایه‌گذاری منطقه خود باید گسترده‌تر شود، چراکه معتقدیم دانشگاه‌ها یکی از حلقه‌های سرمایه‌گذاری در هر منطقه هستند.

رئیس دانشگاه پیام نور بر تداوم نقش آموزشی این دانشگاه نیز تأکید کرد و گفت: در حال حاضر این دانشگاه دارای ۵۰۰ هزار دانشجو، ۴ هزار عضو هیات علمی و ۱۰ هزار کارمند است. وی جهت‌دهی علمی



دانشگاه‌ها به سمت بین‌المللی شدن را ضروری دانست و افزود: دیپلماسی علمی را در عرصه بین‌المللی با هدف مبادله استاد، جذب دانشجو و انجام طرح‌های پژوهشی مشارکتی باید گسترش دهیم.

رئیس دانشگاه پیام نور با عنوان اینکه همه مراکز علمی و دانشگاهی باید فعالیت‌هایی را انجام دهند تا جامعه از منافع علمی دانشگاه‌ها بهره‌مند شود، افزود: دانشگاه‌ها باید در حل معضلات منطقه کارآفرینی و گره‌گشایی کنند و علم را در منطقه خود براساس ظرفیت‌ها به مرحله عملیاتی کارآفرینی و رونق اقتصادی برسانند.

به گزارش ایسنا، دکتر زمانی با بیان اینکه با راه‌اندازی هفت مرکز رشد و نوآوری دانشگاه پیام نور، شمار دانشگاه‌های پیام نور دارای مراکز رشد و نوآوری فعال در استان‌ها به ۱۰ واحد رسیده است، گفت: باید با وفای و همدلی جایگاه دانشگاه را ارتقا دهیم.

وی افزود: دانشگاه پیام نور با ظرفیت گسترده دانشجویی و اعضای هیات علمی مجرب و دیگر نیروهای انسانی کارآمد، بستر توسعه جامعه را فراهم می‌کند.

رئیس دانشگاه پیام نور گفت: دانشگاه پیام نور در سال‌های گذشته مقوله آموزش را بیشتر مورد توجه قرار می‌داد، اما با مطرح شدن نسل سوم فعالیت دانشگاه‌ها، این دانشگاه هم تلاش کرده است تا دانشگاه را از

## حمایت از طرح‌های فناورانه مناطق محروم

انجام دهند، نمی‌توانند از تسهیلات طرح‌های فناورانه مناطق محروم برخوردار شوند. به گفته سلطانی، تسهیلاتی که در اختیار طرح‌های استان‌ها بعد از ارزیابی قرار می‌گیرد با بازده ۱۱ درصد است ولی برای مناطق محروم ۹ درصد خواهد بود.

وی با اشاره به مواردی که صندوق نوآوری و شکوفایی از طرح‌های مناطق محروم حمایت کرده گفت: تاکنون دو طرح از مناطق لرستان و سیستان و بلوچستان از سوی صندوق مورد حمایت قرار گرفته است؛ بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان در مناطق محروم از شرایط حمایتی صندوق نوآوری مطلع نیستند. سلطانی با بیان اینکه همچنین دو مورد خاص در این حوزه داشتیم، گفت: بعد از زلزله کرمانشاه که از موارد خاص بود و جزو شرایط ویژه مناطق محروم محسوب می‌شد، دو طرح فناورانه را حمایت کرده‌ایم تا بتوانند محصول قابل ورود به بازار را به تولید برسانند.



رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی اظهار کرد صندوق نوآوری و شکوفایی از طرح‌های مناطق محروم و کمتر برخوردار حمایت ویژه‌ای خواهد داشت تا آنها بتوانند پروژه‌های دانش‌بنیان خود را به مرحله تجاری‌سازی برسانند.

به گزارش مهر، دکتر بهزاد سلطانی با بیان اینکه تعریف وزارت کشور از مناطق محروم را منبای کار خود قرار داده‌ایم، خاطر نشان کرد: صندوق نوآوری و شکوفایی ارزیابی طرح‌هایی که در مناطق محروم هستند را در اولویت قرار خواهد داد و نسبت به طرح‌هایی که در سایر استان‌ها هستند سخت‌گیری‌هایی ندارد. به عنوان مثال شاید طرحی که در مناطق محروم به تصویب برسد در تهران و سایر استان‌ها تأیید و مورد حمایت نشود.

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی عنوان کرد: شرکت‌هایی که در مناطق محروم هستند باید بیش از ۷۰ درصد فعالیت‌شان در همین مناطق انجام بگیرد؛ اگر شرکتی فقط در منطقه محروم به ثبت برسد و ما بقی فعالیت‌های‌شان را در تهران و استان‌ها



# ۳۰ شعار تبلیغاتی برتر در دنیای تبلیغات

ترجمه: **علی آل علی**

در دنیای تبلیغات معمولا موفقیت یک کمپین به شعارش بستگی دارد.
براین اساس هرچه شعار تبلیغاتی دلنشین و قوی‌تر داشته باشیم، شانس‌مان برای موفقیت بیشتر خواهد شد.
به هر حال همین کلمات هستند که مشتریان شما به یاد می‌سپارند.
در حقیقت بسیاری از شعارهای موفق از کلمات کاملا عادی و رایج در مکالمات روزمره تشکیل شده‌اند.
با این حال یک شعار تبلیغاتی مطلوب کاری بیشتر از صرف کنار هم گذاشتن کلمات و ترغیب مردم به صحبت پیرامون برند شما انجام می‌دهد.
این المان تبلیغاتی متن شعار را وارد زندگی مردم می‌کند.

در این مقاله ۳۰ نمونه از شعارهای تبلیغاتی موفق و محبوب مورد بررسی قرار گرفته است.
هدف از این بررسی الگوبرداری شما در جهت طراحی شعار برندان است.

**۱. مک دونالد: «من عاشقش هستم»**

شعار تبلیغاتی مک دونالد ساده، تاثیرگذار و موفقیت‌آمیز از کار درآمده است.
شعار مشهور مک دونالد در خواننده معروف، جاستین تیمبرلیک نیز به صورت یک آهنگ منتشر کرده است.

بی‌تردید شعار تبلیغاتی "من عاشقش هستم" یکی از مشهورترین و با دوام‌ترین شعارهای برند مک دونالد به حساب می‌آید.
این عبارت ساده به نحوی فوق‌العاده با ارزش‌های شرکت هماهنگی دارد.
همچنین به راحتی در ذهن مخاطب جای می‌گیرد.
چنین شعار تاثیرگذاری به همراه شیوه‌های تبلیغ بصری منحصر به فرد مک دونالد به راحتی هر مخاطبی را به خود جلب کرده و رضایت‌اش را به دست می‌آورد.

**۲. KFC: «لیس زدن انگشت‌ها کار خوبی است»**

درست به مانند رقیب اصلی KFC یعنی مک دونالد، این شعار تبلیغاتی هم پیوند نزدیکی با ارزش‌های برندش دارد.
همچنین از نظر میزان دوام نیز شعار KFC همپای مک دونالد به حساب می‌آید.
شعار «لیس زدن انگشت کار خوبی است» پیام واضحی را برای مخاطب دارد: مرغ‌های سوخاری طعم عالی دارند.
در حقیقت طعم فوق‌العاده مرغ‌های KFC مزه کردن انگشت‌ها را به کاری خوب بدل می‌سازد.
بی‌تردید این امر انتظار همه ما از یک برند در حوزه فست فود است.

**۳. Subway: «تازه بخورید.»**

برند Subway در زمینه انتخاب شعار تبلیغاتی‌اش بسیار هوشمندانه عمل کرده است.
براساس تحقیقات پزشکی غذای فست فود برای سلامت ما چندان خوب نیست.
برهمن اساس برند Subway تلاش خود را معطوف به اتخاذ جایگاهی سالم‌تر قرار داده است.
چنین استراتژی شعار مشهور «تازه بخورید» را خلق کرد.
به این ترتیب شرکت به مشتریان تازگی و سلامت محصولات اولیه ساندویچ‌هایش را اعلام کرد.
البته این اقدام بیشتر به مثابه تعهد و تضمینی به مشتریان برداشت می‌شود.
چنین شعاری تم ترکیب با رنگ زرد و سبز لوگو شرکت یکی از موفق‌ترین تبلیغات تمام دوران‌ها را خلق کرده است.

**۴. کیت کت: «استراحت کن، کیت کت بز»**

شعار تبلیغاتی مشهور برند کیت کت تصویری اضح از یک رویای فوق‌العاده را بازنمایی می‌کند:
کودکانی که برای وعده غذایی‌شان جعبه‌ای پر از کیت کت دارند.
بی‌تردید رویای کودکی همه ما داشتن کیت کت به عنوان یک وعده غذایی بود.
برهمن اساس شرکت نیز از چنین آرزویی به بهترین شیوه در تبلیغات‌اش استفاده نموده است.
این شعار در دو نوع فیزیکی و تلویزیونی به دست مخاطب رسید.
در حقیقت شعار «استراحت کن، کیت کت بز» بر روی سهولت و سادگی صرف وعده‌ای غذایی با کیت کت تمرکز داشت.
به این ترتیب در کمترین زمان شما خوراکی خوشمزه و مقوی را میل خواهید کرد.
مزیت اصلی شعار کیت کت سهولت به خاطر سپردن آن است، درست به مانند لوگو قرمز و سفید شرکت.

**۵. هاینز: «لوبیا یعنی هاینز»**

شعار برند هاینز تحت عنوان «لوبیا یعنی هاینز» در بیشتر نظرخواهی‌ها به عنوان برترین شعار تبلیغاتی انتخاب شده است.
علت چنین امری نیز کاملا روشن و ساده به نظر می‌رسد.
در این شعار نه تنها نام برند برده می‌شود و عبارت به صورت کوتاه و آهنگین ادا می‌گردد، بلکه همچنین نام برند و محصول شرکت را در هم می‌آمیزد.
در حقیقت شعار هاینز پیام واضحی را به صورت دلنشین به مخاطب عرضه می‌کند:
اگر قصد خرید لوبیا پخته شده را دارید، محصول هاینز بهترین گزینه شما خواهد بود.

**۶. اسکیتلز: «رنگین کمان را مزه کن»**

برند اسکیتلز شعار مشهور «رنگین کمان را مزه کن» را از سال ۱۹۹۴ مورد استفاده قرار می‌دهد.
دلیل محبوبیت این شعار نزد شرکت و از همه مهم‌تر مشتریان بازنمایی ساده محصول در آن است.
براین اساس شکلات‌ها و اسمارتیزهای اسکیتلز به طور معمول به رنگ‌های رنگین کمان تولید می‌شوند.
هنر اصلی این شعار برسته‌سازی این امر است.
به این ترتیب از زما معرفی شعار رنگین کمان نقش مهمی در کمپین‌های تبلیغاتی و استراتژی برندسازی اسکیتلز بازی می‌کند.

**۷. رایس کریسپیز: «ضربه، صدا، ترکیدن»**

شعار «ضربه، صدا، ترکیدن» از دهه ۳۰ میلادی تا به حال همراه برند رایس کریسپیز بوده است.
این برند در زمینه تولید خوراک صبحانه برگرفته از غلات فعالیت دارد.
شاید جای تعجب داشته باشد که یک شعار تبلیغاتی بیش از ۸۰ سال همراه یک برند باقی بماند.
اما در مورد رایس کریسپیز شعار این‌ها به دلیل بازنمایی فرآیند صوتی خوردن محصول صبحانه‌شان محبوبیت فراوانی در میان نسل‌های مختلف به دست آورده است.
اجازه دهید به صورت واضح‌تر صحبت کنم.
به هنگام افزودن ششیر به خوراک صبحانه رایس کریسپیز دقیقا مراحل مذکور در شعار تبلیغاتی اتفاق می‌افتد.
ابتدا صدای ضربه، سپس صداهای نامفهوم و در نهایت تق تق ترکیدن دانه‌های خوراک به گوش می‌رسد.
به همین خاطر این شعار برای شرکت موفقیت بسیار زیادی به همراه داشته است.

**۸. گلوله‌های صبحانه کلوزر: «آنها عالی هستند»**

بیر مشهور تونی از همان شروع به تولید گلوله‌های صبحانه برند کلوزر به عنوان نماد تبلیغاتی آنها مورد استفاده قرار گرفته است.
دلیل اصلی شهرت این ببر دوست داشتنی ادای جمله «آنها عالی هستند» به هنگام توصیف خوراک صبحانه شرکت کلوزر است.
بی‌تردید وقتی مخاطب هدف شما کودکان هستند، باید ادبیات مناسب با آنها را مدنظر قرار دهید.
به علاوه در معرفی محصول‌مان به کودکان باید برخلاف

عرف رایج عمل نماییم.
به این ترتیب استفاده از طیف رنگ‌های شاد و انیمیشن‌های جذاب ضروری به نظر می‌رسد.
شعار تبلیغاتی برند کلوزر نیز دقیقا به خاطر رعایت این المان‌ها بیش از ۵۰ سال کنار آنها مانده است.

**۹.دکتر پپر: «بدترین اتفاقی که ممکن است رخ دهد، چیست؟»**

کمپین «بدترین اتفاقی که ممکن است رخ دهد، چیست؟» در سال ۲۰۰۹ از سوی برند دکتر پپر، فعال در زمینه تولید نوشیدنی، معرفی شد.
از آن زمان تا به حال این شعار موفقیت بسیار زیادی را برای آنها به ارمغان آورده است.
بی‌تردید عبارت آهنگین تبلیغ این شرکت در کنار شوخی‌هایی که پیرامون آن درست شده نقش بسیار زیادی در این موفقیت بازی می‌کند.
دلیل موفقیت این کمپین و شعار تبلیغاتی‌اش در دو نکته خلاصه می‌شود.
نخست اینکه دکتر پپر به خوبی مشتریان خود را می‌شناسد.
دوم اینکه آنها به خوبی ماهیت برندشان را مورد بررسی قرار داده‌اند.
هر برندی که این دو المان را رعایت کند، در طراحی شعار تبلیغاتی‌اش موفق عمل خواهد کرد.

**۱۰. ردبول: «این محصول به تو بال می‌دهد»**

برند ردبول برای سال‌های متمادی از عبارت «این محصول به تو بال می‌دهد» به عنوان شعار تبلیغاتی‌اش استفاده کرده است.
دلیل اصلی تاثیرگذاری و ثمربخشی این شعار در کنار ماندگاری طولانی‌اش هوشمندی آن است.
براین اساس شاعر در کنار مماندگاری طولانی‌اش مصرف‌کنندگان نوشیدنی دارد.
بی‌شک این حکایت تمثیلی تاثیرگذاری بسیاربیشتری بر روی مخاطب خواهد داشت.
شعار تبلیغاتی ردبول



باشد.
با این حال حداقل از شعار تبلیغاتی آنها این‌گونه استنباط می‌شود.
در حقیقت با بیان اینکه طراحی‌های آرایشی از برند مکس‌فکتور استفاده می‌کنند، نگاه مخاطب به آنها عوض خواهد شد، به این ترتیب آنها رقم زنده تفاوت‌ها قلمداد می‌شوند.
این تبلیغ خلاقانه علاوه بر تلویزیون و نسخه‌های فیزیکی در دنیای اینترنت نیز سر و صدای زیادی به پا کرده است.
به همین دلیل هنوز هم مکس‌فکتور از آن استفاده می‌کند.

**۱۸. د بیروز: «الماسی برای همیشه»**

بی‌شک برندی که شعار تبلیغاتی‌اش را از سال ۱۹۴۷ حفظ کرده اعتقاد بسیار راسخی به آن دارد.
کارشناس‌های حوزه کسب‌وکار هم همیشه واکنش مناسی نسبت به شعار مشهور این برند داشته‌اند.
این سه کلمه جادویی «در انگلیسی چهار کلمه» در عین سادگی کیفیت بالای محصولات د بیروز را منعکس می‌کنند، در معنایی خاص این شعار تبلیغاتی معنای اصلی عشق را بیان می‌کند.
به این ترتیب شما با تقدیم الماسی به فرد مورد علاقه‌تان عشق خود را به او ابراز خواهید کرد.
همچنین این الماس نماد یگانگی عشق‌شان در تمام محسوب می‌شود.به این ترتیب «الماسی برای همیشه» عشق‌تان را جاودانه خواهد ساخت.

**۱۹. نایک: «فقط انجامش بده»**

بی‌شک شعار تبلیغاتی مشهور نایک تحت عنوان «فقط انجامش بده» یکی از بهترین شعارهای تبلیغاتی در سراسر دنیا به حساب می‌آید.
این شعار موفق نخستین بار در سال ۱۹۸۸ رومنمای شد.
از آن زمان به دلیل موفقیت و واکنش مطلوب مشتریان در همه تبلیغات نایک این شعار حضور پررنگ دارد.
در یک معنا این شعار تفاوت میان قهرمانان ورزشی و افراد عادی را از بین می‌برد.
تاکید بر روی صرف انجام امور نیز دقیقا به همین معناست.
به علاوه چنین شعاری باعث تحریک و تشویق مخاطب به این‌جام فعالیت‌های ورزشی خواهد شد.
در هر صورت هدف اصلی این شعار از خانه بیرون کشیدن افراد برای ورزش است.

**۲۰. HSBC: «بانک محلی جهان»**

بانک HSBC در سال ۱۹۹۹ به منظور نمایش عمق گستردگی کسب‌وکارش اقدام به استفاده از لوگوی واحد در تمام شعبه‌های جهانی‌اش کرد.
البته این اقدام درست هماهنگ و همزمان با شعار تبلیغاتی جدید آنها بود: «بانک محلی جهانی»
در حقیقت این شعار در عین تاکید بر روی جهانی بودن بانک HSBC بر روی خصلت محلی آن نیز پافشاری می‌کند.
دلیل این امر هم روشن است، در واقع بانک‌های محلی اطمینان و حس تعلق بیشتری را در مخاطب برمی‌انگیزند.
به طبع چنین روحیه‌ای در بانک‌های بین‌المللی و بزرگ یافت نمی‌شود.

**۲۱. Ronseal: «دقیقا مطابق آنچه روی قوطی نوشته شده عمل می‌کند»**

برند Ronseal در زمینه تولید رنگ و روغن حفظ چوب فعالیت دارد.
به طور معمول ساخت وسایل و آثار هنری به شیوه دست‌ساز استرس و نگرانی فراوانی را به فرد منتقل می‌کند.
دلیل این امر احساس آشفته‌گی ناشی از تفاوت ماحصل کارمان با ایده اصلی‌مان است.
برند Ronseal نیز دقیقا بر روی همین نگرانی مشتریان‌اش دست گذاشته است.
به این ترتیب شعار تبلیغاتی «دقیقا مطابق آنچه روی قوطی نوشته شده عمل می‌کند» اشاره به کیفیت محصولات این برند دارد.
انتخاب هوشمندانه شعار تبلیغاتی به این برند در بازار فروش کمک فراوانی کرده است، در حقیقت رقبای Ronseal به منظور بازپس‌گیری سهم‌شان از بازار کار بسیار دشواری را پیش رو دارند.
همچنین فرآیندبرندسازی شرکت نیز

با به کارگیری شعار تبلیغاتی هوشمندانه کمترین هزینه را بر روی دست آنها می‌گذارد.

**۲۲. Energizer: «ادامه می‌دهد و ادامه می‌دهد و ادامه می‌دهد»**

برند Energizer در طول چند سال اخیر خود را به عنوان رهبر بازار باتری‌های بادوام معرفی کرده است.
این حرکت جسورانه از معرفی شعار تبلیغاتی آنها تحت عنوان «آن ادامه می‌دهد و ادامه می‌دهد و ادامه می‌دهد» شروع شد.
به این ترتیب چنین شعاری در کنار لوگو خرگوش شرکت احساس‌های مخاطب را در هم می‌آمیزد.
نتیجه امر ترکیب احساس دوندگی خستگی‌ناپذیر و مقاومت بالای محصول در برابر اتمام شارژ است.
بی‌تردید به عنوان یک مخاطب همه آنچه از یک باتری می‌خواهیم، عمر طولانی است.
Energizer با شعار تبلیغاتی‌اش به خوبی این نیاز را پاسخ داده است.

**۲۳. مستر کارت: «برای هر چیز دیگری، مستر کارت اینجاست»**
شعار تبلیغاتی هوشمندانه مستر کارت پیام واضحی را به مخاطب منتقل می‌کند، کارت ما برای هر کاری قابل استفاده است.
این شعار بی‌تردید بسیار ساده، قدرتمند و تاثیرگذار است.
به علاوه شعار «برای هرچیزی دیگری، مستر کارت اینجاست» طیف وسیعی از مخاطب‌های هدف را نشانه می‌گیرد.
چنین حرکتی از سوی مستر کارت بسیار هوشمندانه به نظر می‌رسد.
در حقیقت آنها به جای هدف‌گذاری بر روی یک مخاطب، طیف وسیعی از گروه‌ها را مدنظر قرار داده‌اند.

**۲۴. آئودی: «پیشرفت از طریق تکنولوژی»**

شعار تبلیغاتی بدنام آئودی تحت عنوان «پیشرفت از طریق تکنولوژی» در وهله نخست با مشکلات‌ساختاری در زبان‌های مختلف مواجه است.
در واقع آئودی شعار خود را به صورت آلمانی طراحی کرده است.
به این ترتیب ترجمه آن به زبان‌های دیگر به سختی عبارت مذکور در جمله قبل را تداعی می‌نماید.
دلیل عمده بدنامی این شعار همین دشواری ترجمه‌اش به حساب می‌آید.
با این حال صرف نظر از چنین نکته‌ای، واکنش کارشناس‌ها و مخاطبان به این شعار تبلیغاتی مثبت ارزیابی می‌شود.
دلیل این واکنش مثبت نیز کاملا واضح است: آئودی به خوبی فرآیند ساخت محصولاتی بهتر را بیان می‌کند.
همچنین به دلیل ارائه شعارآز اسوی آئودی به عنوان برندی مشهور مخاطب احساس اطمینان از کیفیت خودروی خریداری شده را خواهد داشت.
نکته جالب اینکه شعار مذکور دقیقا با سیر تحول برندآئودی هماهنگ است.
به این ترتیب آئودی برای دهه‌های متمادی برندی دارای برترین تکنولوژی به حساب می‌آید.

**۲۵. جگوار: «ظرافت، فضا، سرعت»**

شعار تبلیغاتی جگوار یکی‌دیگر از آن نمونه‌های کوتاه و موفق در دنیای کسب‌وکار به حساب می‌آید.
آیا شما قادر به مشاهده عمق دقت در طراحی این شعار هستید؟
در حقیقت شعار جگوار دقیقا هرآنچه مخاطب طلب می‌کند، در اختیارش قرار می‌دهد.
سه کلمه موجود در شعار جگوار به نوعی اشاره مستقیم به ویژگی‌های خودروهای این برند دارند.
توجه داشته باشید که در طراحی شعارهای این گونه نحوه انتخاب کلمات بسیار مهم است.
به این ترتیب جگوار با انتخاب کلماتی مناسب مشتریان را به خرید محصولات‌اش ترغیب می‌کند.

**۲۶. زوربخ: «برای اینکه تغییرات رخ می‌دهند»**

شرکت بیمه زوربخ در طراحی شعار تبلیغاتی‌اش به خوبی دلیل استفاده از بیمه را به مخاطب‌اش گوشزد می‌کند، در حقیقت شرکت به مخاطب اطمینان می‌دهد مادام که بیمه زوربخ را دارد به هنگام نیاز در کنارش خواهد بود.
بی‌شک خواسته هر فردی که اقدام به بیمه خود یا اشیای ارزشمندش می‌کند، همین نکته کلیدی و مهم است.
مزیت اصلی شعار برند زوربخ نیز اشاره به همین نکته کلیدی در عین سادگی و صراحت شعارش به حساب می‌آید، درواقع این شعار تبلیغاتی ساده، قدرتمند و کامل در ارتباط با خدمات برند موردنظر است.

**۲۷. پاناسونیک: «ایده‌های برای زندگی»**

شعار تبلیغاتی برند پاناسونیک به عنوان تولیدکننده لوازم برقی بازنمای دقیق هرآنچه برندشان حول آن شکل گرفته است.
براین اساس کمپین «ایده‌هایی برای زندگی» یک پیام واضح را به مخاطب منتقل می‌کند:
در هر زمینه‌ای که نیاز به چیزی دارید، محصولات پاناسونیک بهترین گزینه‌ها هستند.
شاید در نگاه نخست این شعار بسیار قدرتمند و خودپرستانه به نظر برسد.
با این حال برندی به بزرگی پاناسونیک گاهی نیاز به خودستایی نیز دارد.
در هر صورت این کمپین برای پاناسونیک و محصولات‌اش نتایج مفیدی به همراه داشته است.

**۲۸. گوگل: «شیطان نباشید»**

گوگل، غول دنیای جستجوگرهای اینترنتی، شعارهای مشهور فراوانی دارد.
با این حال نمونه مدنظر ما کمتر از بقیه شناخته شده است.
براین اساس کمپین «شیطان نباشید» اهداف چندگانه‌ای را دنبال می‌کرد.
در ابتدا این شعار تبلیغاتی با هدف تشویق کاربران به مشارکت در فرآیند بهینه‌سازی جست و جورومنای شد.
در این فرآیند مشارکت کاربران به صورت در اختیار قرار دادن سوابق جست‌وجوی‌شان به همراه موقعیت مکانی به منظور نمایش نتایج هرچه بهتر به آنها تعریف می‌شد.
همچنین گوگل با این کمپین قصد ترویج استفاده بی‌خطر از اینترنت را نیز داشت.
مقابله با توزیع بدافزارها و شیطنت‌های اینترنتی هدف دوم گوگل از این کمپین را شکل می‌داد.

**۲۹. ایل: «متفاوت فکر کن»**

برند ایل عمده شهرتش را به دلیل فعالیت در زمینه گستراندن مرزهای تکنولوژی به دست آورده است.
براین اساس آنها همیشه ایده‌های جذاب و تازه‌ای وارد دنیای تکنولوژی کرده‌اند.
درست به همین دلیل شعار تبلیغاتی «متفاوت فکر کن» برای این برند موفقیت فراوانی را به همراه آورده است.
پیام اصلی این شعار به شرح زیر است:
با خرید محصولات ایل شما فقط کالایی را خریداری نمی‌کنید، بلکه نوعی سبک زندگی را انتخاب خواهید کرد، به علاوه شما در حال خرید محصولی هستید که مرزهای تکنولوژی را جابه‌جا کرده است.

**۳۰. Superdream: «خواب‌های معمولی، رویاهای فوق‌العاده»**

در نهایت به آخرین شعار تبلیغاتی این مقاله رسیده‌ایم.
این شعار تبلیغاتی متعلق به برند ماست.
برند Superdream در زمینه بازاریابی فعالیت دارد.
دفترهای مرکزی خود را در انگلستان و استرالیا دایر کرده است.
به طور خلاصه، این شعار تبلیغاتی بیانگر رویکرد ما نسبت به فعالیت بازاریابی و تبلیغاتی است:
کار و تلاش سخت‌تر، خلاقیت هوشمندانه و بیشتر.
این روش مناسب برای پیروزی در هر رقابتی است.
بی تردید هرکسی امکان استفاده از این روش را دارد.

**منبع: superdream**

## ایستگاه بازاریابی

## بازاریابی موبایلی: چگونه به مشتریان دارای مشغله زیاد دسترسی پیدا کنیم؟

به قلم جنیفر پست  
نویسنده بیزنس نیوز دلی  
مترجم: رضوان دریس پور

مشتریان دائماً و بسیاری اوقات در هنگام خرید مشغول کار با تلفن همراه خود هستند. چه مشتریان در حال خرید باشند، چه صرفاً در حال جست‌وجوی محصولات، فروشگاه‌ها و فروشندگان برای خرید محصولات گوناگون بر گوشی موبایل خود متکی هستند و از همین رو لازم است کسب و کارهای گوناگون بر ایجاد یک تجربه خرید شخصی مبتنی بر مکان برای مشتریان خود متمرکز شوند تا در رقابت باقی بمانند. لازم است کسب و کارها بر روند بازاریابی موبایلی در سال آینده «پس از آن» نظارت داشته باشند. هشیار بودن نسبت به روندهای نوظهور میزان فعالیت‌های تجاری، ترافیک وبسایت‌ها و نرخ کلی فروش و سود حاصل را افزایش می‌دهد. بیزنس نیوز دلی نظر متخصصان حوزه بازاریابی را درباره شیوه‌های بهینه‌سازی فعالیت‌ها در زمینه بازاریابی موبایلی جویا شده است.

## بر تجارب کاربران متمرکز شوید

فناوری‌های بازاریابی و تبلیغات موبایلی هر روز در حال تغییر هستند. شرکت شما از طریق به کارگیری فرصت‌های پیش رو این قابلیت را می‌یابد که در رقابت‌ها از رقبای پیشی بگیرید. سیریل لمر (Cyril Lemaire) مدیر اجرایی و بنیانگذار آژانس طراحی وبسایت و بازاریابی دیجیتال تراکتک پارتنرز (Traktek Partners) می‌گوید: «همچنان که افراد بیشتری تلفن همراه خود را برای جست‌وجو و خرید آنلاین به کار می‌گیرند، تمرکز بر تجارب کاربران نهایی تلفن همراه اهمیت ویژه‌ای می‌یابد». «نحوه دستیابی افراد به اطلاعات در زمینه کسب و کار شما و برقراری ارتباط با وبسایت شما از طریق تلفن همراه آنها از جنبه کسب موفقیت در زمینه بازاریابی موبایلی حائز اهمیت است.»

۵۰ درصد و یا حتی در مواردی، درصد بیشتری از ترافیک ایجاد شده در وبسایت بسیاری از شرکت‌ها از طریق دستگاه موبایل است. لمر در گفتگو با بیزنس نیوز دلی گفت حتی تغییرات تدریجی متمرکز بر موبایل‌ها نیز می‌توانند نتایج کارآمدی را در پی داشته باشند.

## از فناوری بیکن «beacon» بهره ببرید

بیکن‌ها دستگاه‌های کوچکی هستند که از طریق وای‌فای و یا بلوتوث با تلفن‌های هوشمند خریداران هماهنگ‌سازی شده و این امکان را به فروشندگان می‌دهند که افراد را در هنگام خرید شناسایی و ردیابی کنند. این نوع فناوری به فروشندگان نشان می‌دهد که مشتریان آنها به چه چیزی نگاه و چه محصولاتی را خریداری می‌کنند تا بهتر بتوانند بازاریابی خود را به شیوه‌ای شخصی‌سازی شده به انجام برسانند. اگرچه پاسخ‌ها به بازاریابی از طریق فناوری بیکن الزاماً فوق‌العاده مثبت نیست، مقاله‌ای که اخیراً توسط MBA@ UNC برنامه آنلاین ام بی ای (Online MBA Pr gram University of North Carolina's Kenan-Fl gler) به چاپ رسیده نشان می‌دهد رویای فناوری بیکن همچنان زنده است.

لمر اضافه می‌کند، بازاریابان می‌توانند با استفاده از بیکن و بر مبنای موقعیت دقیق مشتریان، پیام‌های خود را به شکل شخصی‌سازی شده ارسال کنند. این مسئله سبب می‌شود پیام فروشنده در زمان و مکان درست در دستان مشتری قرار گیرد.

لمر در ادامه می‌گوید: «فناوری بیکن قابلیت‌های زیادی را از مجاب کردن مشتریان برای رفتن به فروشگاه تا تبلیغ محصولی خاص در هنگام خرید برای فروشندگان فراهم می‌آورد.»

**آگاهی یافتن از نحوه ردیابی مراحل خرید از طریق موبایل**  
به گفته ن شالمون، مدیر بازاریابی پلت فرم تجارت الکترونیک Liftopia، اغلب افراد مدت زمان کمتری را صرف خرید از طریق تلفن همراه می‌کنند، چرا که همچنان که منتظر قطار و یا سوار آسانسور هستند، دستگاه موبایل خود را در دست دارند. با این وجود، این نوع خریدها به کرات اتفاق می‌افتند و لازم است بازاریابان یاد بگیرند که چگونه این موارد را در قالب یک چرخه فروش کامل ادغام کنند.

شالمون اضافه می‌کند: «در سطح فنی، این مسئله به مفهوم ... ردیابی بهتر و مدل‌های توصیفی کارآمدتر است.» لازم است بازاریابان آگاهی یابند که افراد دقیقاً پس از جست‌وجوی محصول توسط دستگاه تلفن همراه خود در گوگل، مطالعه مشخصات محصول از طریق تلفن همراه خود در سایت آمازون، مشاهده و بکسب و بکسب مورد نظر از طریق تلفن همراه و سپس مراجعه به اپ‌تاپ خود برای خرید کردن مراحل خرید، خرید خود را انجام داده اند.»

## بهینه‌سازی مطالب برای افرادی که از طریق موبایل به جست‌وجوی محصولات می‌پردازند

لمر معتقد است همچنان که موتورهای جستجو بیش از پیش بر ارائه تجارب کاربری بهتر برای کاربران تلفن همراه متمرکز می‌شوند، رایج‌ترین شیوه بازاریابی موبایلی در سال ۲۰۱۸ که باید به بررسی آن پرداخت، بهینه‌سازی موتورهای جستجوی تلفن‌های همراه و جست‌وجو از طریق تلفن‌های همراه است. بدین طریق، بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجوی تلفن‌های همراه در سال جدید همچنان دچار تغییر خواهد شد.

لمر در ادامه افزود: «فراموش نکنید که آماده ایجاد تغییرات متناسب با تغییر هدف به سوی صفحه کلیدهای مختص متن‌های محاوره‌ای به سبب جست‌وجوهای انجام شده از طریق گوشی‌های تلفن همراه باشید.»

منبع: businessnewsdaily

## ۴ سوال که صعود یا نزول برنامه بازاریابی شما در گرو آنهاست



## ۴. بازه زمانی شما چگونه است؟

زمانی که بحث از برنامه‌ریزی و بازاریابی یک رویداد می‌شود، تنها چیزی که می‌توان از آن اطمینان داشت این است که شما همیشه با زمان رقابت خواهید داشت.

جدای از چارچوب، مسائل لجستیک متعددی به طور واضح وجود دارند که در طول برنامه‌ریزی رویداد با آن‌ها روبرو خواهید شد لازم است که مکانی داشته باشید که افراد را در آن جای دهید (رزرو یک مکان)، به آن‌ها غذا دهید (پیدا کردن یک تهیه غذا)، و به آن‌ها چیزهایی دهید (چون که این موضوع حائز اهمیت است). اما شما همچنین زمان زیادی را برای انتشار خبر رویداد، رزرو پلنگو (و وقت دادن به آن‌ها تا خودشان تبلیغ کنند)، پایه‌ریزی دستور جلسه و همچنین مطمئن شوید که اهداف کلی مربوط به تعداد مشارکت‌کنندگان و میزان سودآوری در چارچوب زمانی شما قابل دسترسی است. (و اگر اینطور نیست، یا اهداف خود را تغییر دهید و یا برنامه خود را بهتر است از همان اول به داده‌ها حس‌رونی خود گوش فرا دهید تا این که موقعی متوجه نیاز به تغییر جهت شوید که دیگر دیر شده است).

هرچقدر هم که از اهمیت این موضوع بگوییم کم گفته‌ایم. هرچند اکثر افراد فعال در زمینه بازاریابی رویداد این موضوع را متوجه می‌شوند (به احتمال زیاد از طریق یاد گرفتن آن پس از ارتکاب اشتباه)، اما افراد کثیر خوبی وجود دارند که فکر می‌کنند همه این کارها را می‌توان در لحظه آخر انجام داد. اعلام زمان مورد نیاز به طور شفاف و گزینش انتظارات با توجه به آن، وظیفه‌افزایی است که در تیم رویدادها فعالیت دارند.

این موضوع هم در روزهای اول صدق می‌کند و هم در هفته‌های آخر که احساس ضرورت ایجاد می‌شود. نقاط عطف کوچک‌تر و ضرب‌العجل‌ها به تیم کمک می‌کنند تا با انگیزه باقی‌مانده و به سمت اهداف موقت قدم بردارد به جای این که پشت‌گوش اندازی کند (البته ما که هیچ‌وقت این کار را نمی‌کنیم). نقاط عطف انتخاب شده برای مرحله‌اول بازه‌زمانی سال ۲۰۱۹ (جدای از برنامه‌ریزی لجستیک جدیدی که باید انجام شود) این است که ۲۰۰ ثبت نام را تا ۱ اکتبر انجام دهیم. با دانستن این موضوع، ما هفته دیگر برنامه ثبت‌نام خود را راه‌اندازی می‌کنیم.

## خب، برنامه چیست؟

تا امروز، ما دقیقاً یک سال از کنار زدن پرده‌های ایمپکت لایو ۲۰۱۹ فاصله داریم.

تیم ما دو هفته پیش ملاقاتی داشت تا به طور کامل با مفاهیم و اهداف ما همسو شود. (توجه: این‌ها پیش از عضو شدن من در تیم و رزرو مکان انجام شده بودند چه عالی، بنابراین این موضوع حیاتی بود که دوباره جلسه‌ای برگزار شود و برنامه تصدیق شود).

هدف ما این است که مشارکت سال ۲۰۱۹ را دو برابر سازیم، که به این معناست که ما می‌خواهیم ۱۰۰۰ نفر متخصص را در ماه اگوست جاری به رویداد خود بیاوریم. مخاطبان ترکیبی مطلوب از کارفرمایان و دیگر افراد این صنعت خواهند بود که به همان اندازه که ما به بازاریابی دیجیتال علاقمندیم، به آن علاقه دارند و ما به توافق رسیدیم که معیار موفقیت را تعداد ثبت‌نام‌کنندگان در نظر بگیریم، که در جلسات ماهیانه گزارش می‌شود.

با آماده بودن این مبانی حیاتی، گام بعدی آغاز کنفرانس جدید در طول جشن‌های این هفته است.

من در پست بعدی مسائل لجستیک مربوط به آغاز رویداد و تعدادی از نتایج اولیه را پوشش خواهیم داد. تا آن زمان، من خواهم رفت تا یک میز ثبت‌نام ایجاد کنم. اگر شما هم به ایمپکت لایو ۲۰۱۸ می‌آیید، شما را اینجا در هارتفورد ملاقات خواهیم کرد!

منبع: impactbnd

خواهد گذاشت.

بزرگی رویداد شما و اهداف مربوط به تعداد مشارکت‌کنندگان که شما تعیین می‌کنید هم همچنین تأثیری مستقیم بر روی نوع فضا، بودجه و این که چه مقدار زمان برای برنامه‌ریزی احتیاج خواهید داشت می‌گذارد.

هرچند این موضوع ممکن است برای برخی غافلگیر کننده باشد، اما حائز اهمیت است که به این اشاره کنیم که اندازه رویداد شما، با این که بازه زمانی طولانی‌تری داشته باشید، لزوماً به معنای نخواهد بود که برنامه‌ریزی آن آسان‌تر خواهد بود. من تیم‌های بازاریابی را دیده‌ام که ۱۸ ماه را به برنامه‌ریزی یک کنفرانس ۳۰۰ نفره اختصاص می‌دهند. و سپس تنها در ۶ ماه به یک برنامه ۱۰۰۰ نفره تغییر جهت می‌دهند. این کار قابل انجام است، هرچند من به شخصه پیشنهاد نمی‌کنم این کار را بکنید.

به طور کلی، سوال پایه‌ای «چه کسی به این رویداد خواهد آمد؟» به شما کمک خواهد کرد تا انتظارات خود را به طور مناسب برای ارکان پیچیده‌تر این رویداد پی‌ریزی کنید. به عنوان مثال، هدف مشارکت ما برای ایمپکت لایو ۲۰۱۹، ۱۰۰۰ نفر بوده است، یعنی دو برابر مخاطبان این سال.

یعنی این که ما فضای به غایت بزرگ‌تر، بودجه بیشتر و منفذ تبلیغاتی گسترده‌تری را احتیاج خواهیم داشت. دانستن این موضوع از همان ابتدا، پایه‌ریزی انتظارات را بسیار آسان می‌کند (و همین طور جلسه ارزیابی ماهانه ما را هم خیلی خیلی لذت بخش).

## ۳. موفقیت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ممکن است هدف شما یک تعداد به خصوص از ثبت‌نام‌کنندگان باشد، ممکن است سعی داشته باشید که ۱۰۰ هزار دلار سود داشته باشید یا این که تلاش‌تان معطوف بر این باشد که ۳۰ عدد مشتری جدید را به سوی خود بکشانید. معیار سنجش موفقیت شما هر چه که هست، مطمئن شوید که تیم شما کاملاً با آن موافق است و یک ساختار گزارش مداوم پایه‌ریزی شده است تا این موضوع را در طول مسیر تحت نظر داشته باشید.

حتی اگر هدف شما چیزی مانند ایجاد آگاهی بیشتر از نام تجاری خود می‌باشد، این را تبدیل به اهداف عددی مشخصی کنید که بتوانید به طور ملموس پیش‌روی به سمت آن را تحت نظر داشته باشید.

برای رویداد ما، ما به صورت ماهانه ملاقات خواهیم کرد تا سطوح ثبت‌نام را گزارش کنیم و در طول هر بودجه بازبینی‌هایی انجام دهیم. معیار موفقیت ما از این رویداد، معیاری مالی نیست، اما باز هم لازم است که اطمینان حاصل کنیم که حواس‌مان به دخل و خرج‌مان هست؛ هزینه‌های جانبی که با آن‌ها روبرو هستیم به راحتی می‌توانند از کنترل خارج شوند!

و فقط هم هزینه‌ها نیستند که اگر معیار سنجش مناسبی انتخاب نکرده باشید می‌توانند از کنترل شما خارج شوند.

بدون دانستن هدف یا عدم داشتن معیاری برای سنجش آن، شما تیم خود را از امکان لذت بردن از نقاط عطف کوچک‌تر در طول مسیر خلع می‌کنید.

تیمی که اهداف خود را بدانند و توانایی دانستن این را داشته باشد که چه زمانی به اهداف دست یافته است (یا این که در صورتی که در حال دسترسی به اهداف نیست، چه زمانی مسیر خود را تغییر دهد)، تیمی قوی‌تر و عملیاتی‌تر خواهد بود.

تیم ایمپکت در حالی که مشغول برنامه‌ریزی برای رویداد این سال بود، از داشبوردهای دیتاباکس (Databox) استفاده کرد تا بقیه سازمان را از این که از لحاظ عددی در چه حالی هستیم، با خبر سازد. ما می‌توانیم در یک صفحه تعداد ثبت‌نام‌کنندگان مبتنی بر نوع بلیط، میزان سودی که این تعداد به ارمان می‌آورند و گستره‌های وسیع از معیارهای حیاتی دیگر را مشاهده کنیم.

توجه: بر روی لیست کارهایی که باید در این هفته انجام شوند: پایه‌ریزی داشبورد خود برای سال ۲۰۱۹.

مترجم: حسین علی پور فلاح پسند

با وجود همه برنامه‌ریزی‌ها، هماهنگ‌سازی‌ها و عملیاتی کردن همه این‌ها، ریزکاری‌های چگونگی برنامه‌ریزی یک رویداد بزرگ می‌تواند کاملاً کلافه‌کننده باشد.

همانطور که جولی اندروز در طی ۵۰ سال گذشته به ما می‌گفته است، بیایید از اول شروع کنیم.

آغاز یک برنامه‌ی رویداد، مانند هر چیز دیگری، در غیاب یک چشم‌انداز، بهترین راه برای این است که از شکست خود اطمینان حاصل کنید.

پیش از این که شروع کنید، این مسئله بسیار حائز اهمیت است که تیم شما و سازمان‌تان راجع به مفهوم بنیادین این رویداد و معیار موفقیت به توافق رسیده باشند، تا بتوانید اطمینان حاصل کنید که هر عملی که انجام می‌دهید برای دستیابی به این‌ها خواهد بود.

در زیر به برخی از سؤال‌ها برای رسیدگی به این مرحله آغازین می‌پردازیم. هرچند این سؤال‌ها می‌توانند بسیار ساده به نظر بیایند، اما اگر پاسخ‌های آن‌ها را از همان ابتدا به طور قطع ندهید، متوجه خواهید شد که پیشرفت بسیار سخت‌تری خواهد شد:

مفهوم کلی چیست؟ می‌خواهید به چه چیزی دست پیدا کنید؟ پیش از هر چیز دیگری، به طور شفاف مشخص کنید که در رویداد خود به چه چیزی می‌خواهید دست پیدا کنید (و آن را به صورت مکتوب ثبت کنید تا همه بتوانند به راحتی به آن دسترسی داشته باشند) و این که خواهان ارائه چه فضا و محصولی به شرکت‌کنندگان هستید.

البته که این کار راحت‌تر خواهد بود اگر شما در حال برنامه‌ریزی یک رویداد تکرار شونده، همچون ایمپکت لایو (IMPACT Live) باشید، اما به هر حال ارزش چک کردن این وجود دارد که همه متوجه موضوع شده باشند.

۲۰۱۹ سومین سال ایمپکت لایو تیم ما خواهد بود، اما از آن جایی که بسیار تازه است و بسیاری از ما (از جمله خود من) اینجا تازه وارد هستیم، این مسئله مهم بود که اهداف و چشم‌انداز کلی این که می‌خواهیم رویداد سال بعدی چگونه باشد را مورد بحث قرار دهیم. اگر شما می‌خواهید در این رویداد شرکت کنید، بیشتر آنچه که این هفته خواهید دید یعنی این رویداد یک‌تکه که پر است از مخلوطی سالم از نت‌های موسیقی فوق‌العاده و بلندگوهای فوق‌العاده ایمپکت به سال بعد هم منتقل خواهد شد، اما نه از لحاظ طراحی، بلکه از لحاظ گونه کلی.

مصمم بودن به این مقدار برای چیدن برنامه‌های کنفرانس به سوی موفقیت، حیاتی می‌باشد.

۲. چه کسی به آن خواهد آمد؟ می‌خواهید چند نفر آنجا باشند؟

این تصمیم به خصوص بر روی تاکتیک‌های ترفیع و برنامه‌ریزی شما تأثیر می‌گذارد.

• آیا این رویداد فقط برای کارفرمایان و مشتریان می‌باشد یا فقط برای اعضا؟

• آیا این یک رویداد صنعتی است که گستره مخاطبان معمولی شما را بازتر می‌کند؟

• آیا این رویداد برای عموم آزاد است؟

اگر رویداد شما فقط محدود به کارفرمایان یا مشتریان می‌شود، به احتمال زیاد شما همین حالا هم تخمینی مطلوب از این که چند نفر مشارکت خواهند داشت، دارید. از طرف دیگر، اگر شما در حال برنامه‌ریزی یک کنفرانس صنعتی هستید، گستره‌های وسیع‌تر از مشارکت‌کنندگان به معنای یک تور تبلیغاتی بزرگ‌تر می‌باشد.

هیچ کدام این رویکردها تبلیغات را آسان یا سخت‌تر نمی‌کنند، اما دانستن این که هر کدام آن‌ها به چه صورت با دیگری تفاوت دارد به طور مستقیم بر چگونگی برپایی فضای تبلیغاتی شما در پیش‌روی تأثیر



## ۹ مهارتی که تمام کارآفرینان باید داشته باشند

مترجم: علی اکبری

چطور باید بدانم که همه لزومات انجام یک کار را در اختیار دارم؟ این سوال در مرحله‌ای از کار و فعالیت ذهن تمام کارآفرینان را به خود مشغول می‌کند. اگر می‌خواهید کارآفرین موفق باشید باید روی خودتان سرمایه‌گذاری کرده و رفته‌رفته مهارت‌های ارزشمندی را کسب کنید. خوب، مهارت‌هایی که هر کارآفرین باید داشته باشد چیست؟

### ۱. توانایی مدیریت مالی

برای پیشبرد موفقیت‌آمیز یک کسب و کار، باید بتوانید پول‌تان را مدیریت کنید. در ابتدا پیرامون امور مالی شخصی‌تان به سوالات زیر پاسخ دهید: آیا می‌دانید ماهانه پول‌تان صرف چه چیزهایی می‌شود؟ آیا دخل‌تان بیشتر از خرج‌تان است؟ اگر پاسخ‌تان به هر دو سوال منفی باشد، در مدیریت امور مالی شرکت‌تان هم با مشکل مواجه خواهید شد. اما هراسان نباشید، ابزارهای بسیاری زیادی وجود دارند که در حل این مشکل به کمک‌تان می‌آیند. با مدیریت امور مالی شخصی‌تان شروع کرده و این کار را به چشم تمرینی برای مدیریت مالی کسب و کارتان نگاه کنید.

### ۲. توانایی بازدهی

اگر نتوانید بازدهی داشته باشید، هرگز به یک کارآفرین تبدیل نخواهید شد. کارآفرینان تمام وقت هر هفته ۵۲ ساعت کار می‌کنند. (که این مقدار ۱۲ ساعت بیشتر از کارمندان عادی است). هر ساعت را باید به گونه‌ای بگذرانید که موجبات رشد کسب‌وکارتان را فراهم کند. اگر به اندازه کافی بازدهی نداشته باشید، می‌بینید با ۸۰ ساعت کار در هفته هم نتایج ثابتی را دریافت می‌کنید. نحوه ارتقای بازدهی در افراد مختلف متفاوت است، ببینید بهترین راه برای شما کدام است. آیا صبح‌ها بازدهی بالاتری دارید؟ آیا برای داشتن نهایت‌بازدهی به محیطی ساکت نیاز دارید؟ آیا وقت زیادی را صرف درست انجام دادن کارها می‌کنید؟

### ۳. توانایی برندساختن از خودتان

اقتصاد امروز به سمت قراردادهای کوتاه مدت میل کرده است. کارآفرینان و کارمندان قراردادی بیش از هر زمان دیگری ایده، استراتژیاپ و کارفرمای خود را بیش از هر زمان دیگری تغییر می‌دهند. پس در واقع تمام چیزهایی که معرف شما هستند موجب موفقیت شما در عرصه کسب و کار می‌شوند. این موارد عبارتند از: حضور آنلاین شما، اعتبار حرفه‌ای، حوزه نفوذ و میزان اعتمادی که همکاران، دنبال‌کنندگان، مشتریان و مردم عادی به شما دارند. همانطوری که باید برای کسب و کارتان برندسازی کنید، اول باید سعی کنید از خودتان برند خوبی بسازید. در جایگاه یک کارآفرین باید بتوانید با یک برند شخصی قدرتمند ورود کرده و در مقابل رقبای‌تان قوی جلوه کنید.

### ۴. توانایی تشخیص نقاط قوت و ضعف

به عنوان صاحب یک کسب و کار نیازی نیست که به تمامی امور تخصص داشته باشید. اما باید بتوانید نقاط قوت و ضعف خود را تشخیص دهید. وقتی در این کار موفق عمل کنید، بهترین تصمیمات را در حوزه استخدام نیرو، واردکردن شرکای جدید و جذب سرمایه، اتخاذ خواهید کرد. همه چیز را با یک تحلیل SWOT شخصی آغاز کرده تا نقاط قوت و ضعف خود را به خوبی شناخته و از فرصت‌ها و تهدیدات خارجی اطلاع یابید.

### ۵. توانایی استخدام کردن افراد زبده

هنگامی که نقاط ضعف خود را به خوبی بشناسید، دقیقاً می‌دانید که برای رفع ضعف‌های خود به چه افرادی نیاز دارید. این یکی از بزرگترین توانایی‌های کارآفرینان موفق است. دانشتن کارمندان عالی هم موجب دستیابی به نقاط قوت جدید می‌شود و هم فرهنگ سازمانی‌ای را می‌سازد که افراد دیگر دوست دارند در آن اتمسفر کار کنند. بهترین اقدامات را برای استخدام افراد زبده برای استراتژیاپ‌تان بررسی کنید.

### ۶. توانایی فروش

فروش کار دشواری است، اما اگر می‌خواهید صاحب یک استراتژیاپ باشید باید توانایی بستن قرارداد فروش را داشته باشید. اکثر افراد فکر می‌کنند که می‌توانند برای شرکت‌شان تیم فروش استخدام کنند و توانایی فروش آنها هم برای‌شان چندان مهم نیست. این مساله دلیل سقوط بسیاری از استراتژیاپ‌ها است. قبل از اینکه محصول و یا خدمات‌تان را به مشتری بفروشید، اولاً باید بتوانید مفهوم کسب و کارتان را به سرمایه‌گذاران فروخته و سرمایه‌مورد نیازتان را جذب کنید، سپس در مرحله بعد باید بتوانید شرکت‌تان را به کارمندان باقوه بفروشید تا بتوانید افراد خبره‌ای را جذب کنید. این کمپین‌های فروش، کارآفرینان را برای رویه‌های سنتی فروش آماده می‌کند. به خاطر داشته باشید که مهمترین و حیاتی‌ترین مهارت فروش، ارائه راه حل است، نه ارائه یک کالا.

### ۷. توانایی پیاده‌سازی بازاریابی پایه

وقتی کسب و کارتان را به راه می‌اندازید، باید کار تمام نیازت‌مان‌ها را انجام دهید. این بدان معناست که شما بایستی درک روشن و کلی از مفاهیم بازاریابی دیجیتال، سئو، بازاریابی همراه و تبلیغات پرداختی داشته باشید. اگر احاطه لازم را بر این زمینه‌ها ندارید، بایستی پیش از راه‌اندازی کسب‌وکارتان، توانایی لازم را کسب کنید. امروزه ابزارهای بسیار متنوعی وجود دارند که می‌توانند در درک اصول بازاریابی دیجیتال و سایر موارد لازم به کمک‌تان بیایند.

### ۸. توانایی کنار آمدن با شکست

راه دستیابی به موفقیت، یک مسیر سراسرت نیست. به عنوان یک کارآفرین تازه‌کار باید بدانید که چگونه با مساله و پایین‌های کار روبرو شوید. هرگاه که شکست می‌خورید، باید با آن مساله را به کناری نهاده و تمام تمرکز خود را برروی این بگذارید که چگونه دفعه بعد بهتر عمل کنید. اما اول باید با شکست خود کنار بیایید. تمام افراد موفق، بارها شکست را تجربه کرده‌اند و آن را برای خودشان بزرگ نکرده‌اند. شکست پایان راه یک کسب و کار نیست، بلکه درسی است که دشوار آموخته می‌شود. عاداتی را در خود نهادینه کنید که در زمینه کنار آمدن با شکست کمک حلتان باشند.

### ۹. میل و توانایی ارتقای جهان‌تان

بهترین راه برای موفقیت در کسب و کار و حفظ انگیزه، ایجاد تغییر مثبت در جهان است. این مساله لزوماً به معنی حفظ محیط زیست و پایان بخشیدن به فقر و گرسنگی نیست (که البته می‌تواند باشد). ایجاد تغییر مثبت در جهان می‌تواند اشکال مختلفی داشته باشد؛ از تولید محصولی که زندگی روزمره را راحت‌تر می‌کند گرفته تا ارائه محصولات و خدماتی که به رشد کسب و کارهای محلی کمک می‌کند. ارائه ارزش واقعی چیزی است که به موفقیت موجب رشد شرکت‌تان می‌شود. وقتی کسب و کارتان را بر روی این هدف متمرکز می‌کنید، می‌بینید که توانایی مقابله با تمام موانع و مشکلاتی که در مسیر دستیابی به این هدف وجود دارند را دارید. نخواهید و نگرانید که این فهرست شما را بترساند. اولین گام برای رسیدن به موفقیت این است که بدانید چه چیزهایی دارید و به چه چیزهایی نیاز دارید. تمامی این مهارت‌ها قابل یادگیری هستند، پس اگر چیزی کم دارید، تلاش کرده و آن را به‌دست بیاورید. وقتی صحبت از بازاریابی، برندینگ، مدیریت مالی و فروش به میان می‌آید، می‌توانید در برنامه‌آموزشی شرکت کنید و یا خودتان این مهارت‌ها را فرا بگیرید. قبل از آنکه بفهمید برای راه‌اندازی کسب و کارتان آماده شده‌اید. منبع: entrepreneur

# ۳ روش رهبران فوق‌العاده برای اهمیت بخشیدن به تیم خود



### ۱. ارتباط شخصی برقرار کنید

نشان دهید که به زندگی دیگران علاقمند هستید. سوال بپرسید و واقعاً گوش دهید. اطلاعات مهم همچون تاریخ تولد، تاریخ سالگرد، اسامی اعضای خانواده و رویدادهای مهم در زندگی افراد تیم خود را به خاطر بسپارید. اگر نیاز است، آن‌ها را بنویسید. اما مهم‌تر از هر چیز این که، ارتباطی شخصی با هر یک از اعضای تیم خود برقرار کنید. تلاش کنید تا هر روز چیزی جدید راجب یک نفر یاد بگیرید. اعضای کاملاً جدید تیم را در حالی که به عرصه وارد می‌شوند ملاقات کنید. و اگر این کار به شما احساس ناراحتی می‌دهد، اشکالی ندارد. تلاش کنید و تصمیم بگیرید که به هر حال این کار را انجام دهید. نتیجه نهایی، تیمی با مشارکت بالاتر خواهد بود.

### ۲. تصویر کلی را به نمایش بکشید

از کارکنان خود بپرسید که فکر می‌کنند چه تاثیری بر سازمان می‌گذارند. سپس با آن‌ها تاثیری که شما می‌دانید در حال اعمال هستند را به اشتراک بگذارید. همه ما دوست داریم بدانیم که کاری که انجام می‌دهیم مهم است، که زمان، انرژی و خلاقیت ما به چیزی پر اهمیت منجر می‌شود. به هر فردی که برای شما کار می‌کند کمک کنید تا تغییری که ایجاد می‌کند را ببیند. در این صورت آن‌ها توجه بیشتری به کار و دستیابی به اهداف بزرگ خواهند داشت.

### ۳. آنچه را که مهم است اندازه‌گیری کنید

اکثر چیزهایی که در کار در حال اندازه‌گیری و سنجش هستند، هیچ معنایی برای افراد تیم به صورت فردی ندارند. نتیجه‌گیری این سنجش‌ها برای رهبران ارشد و سرمایه‌گذاران مفید است، اما نه خیلی برای سوپروایزر که در خط مقدم فعالیت دارد. به کارکنان خود کمک کنید تا آنچه را که برای‌شان مهم است بسنجند. در نهایت آن‌ها چگونه می‌توانند بدانند که موفق بوده‌اند؟ چه چیزی را می‌توانند اندازه‌گیری کنند؟ به عنوان مثال، اگر کسب و کار شما در صنعت خدمات‌رسانی به مشتریان قرار می‌گیرد، می‌توانید تعداد مشتریانی را که در یک روز لمس شده‌اند و تعداد لبخندها یا تعاملات خوب و بازده‌هایی که به وجود آمدند را اندازه‌گیری کنید. دستیابی به معیارهایی که حائز اهمیت هستند، نیازمند صرف مقداری زمان با یکی از کارکنان خواهد بود، اما ارزشش را خواهد داشت.

این که به تیم خود نشان دهید که به آن‌ها اهمیت می‌دهید لزوماً نباید مشغله زیادی به دوش شما بگذارد. اما این کار باید یکی از اولویت‌های روزهای شما باشد. از کم شروع کنید و در طول مسیر بیاموزید. این کار تاثیر بسیار زیادی خواهد داشت.

منبع: forbes

نکته برجسته این است که زمانی که افراد در فضای کار خود احساس‌امنیت کنند، زمانی که احساس کنند که می‌توانند حضور داشته و کاملاً خودشان باشند، کارایی آن‌ها افزایش خواهد یافت. آن‌ها می‌دانند که اشکالی ندارد که نگرانی‌ها، نقاط قوت، آسیب پذیری‌ها و خلاقیت خود را به کار خود وارد کنند. حرف مرا باور کنید، شما به این احتیاج دارید. و به همین دلیل است که شما باید سخت تلاش کنید تا نشان دهید که به دیگران اهمیت می‌دهید. از این راه است که افراد شما خواهند دانست که شما حواستان به آن‌ها هست و در کنار آن‌ها خواهید بود.

اهمیت‌دادن به افراد همچنین بر مشارکت‌کارکنان تاثیر می‌گذارد. یک نظرسنجی از گالوپ راجب این که کارکنان چه چیزی از مدیران خود می‌خواهند (خیلی بیشتر!) نشان داد که «از میان کارکنانی که باور دارند که می‌توانند با هر سوالي که دارند نزد مدیر خود بروند، ۵۴درصد در شرکت مشارکت دارند. زمانی که کارکنان به‌طور جدی مخالف هستند، فقط ۲درصد مشارکت مشاهده می‌شود. در حالی که ۶۵درصد به‌طور فعال مشارکت به عمل نمی‌آورند.

در آخر، اهمیت دادن به دیگران باعث ایجاد اعتماد و وفاداری می‌شود. وفاداری آن چیزست که باعث می‌شود افراد خوب ماندگار شوند و به خوبی به کسب و کار شما رسیدگی کنند. در یک مقاله HBR به نام «روسی‌ای خوب بیش از نقشه‌های سلامتی موجب ایجاد سلامت می‌شوند»، ما مشاهده می‌کنیم که زمانی که افراد با رهبران خود رابطه‌ای خوب داشته باشند، انگیزه بیشتری داشته و کارکرد بهتری خواهند داشت و همچنین احتمال این که برای حمایت از تیم خود دست به کارهای اضافه بزنند بیشتر است.

به مثال فوق‌العاده دیگری از این می‌پردازیم که اهمیت دادن به دیگران چگونه است. مدیرعامل یکی از شرکت‌هایی که من با آن‌ها کار می‌کنم یک روز را به توسعه رهبری برای یک گروه ۳۰نفره از رهبران اختصاص می‌دهد. او به جلوی اتاق رفته و به آن‌ها توضیح می‌دهد که چرا او در حال سرمایه‌گذاری بر توسعه آن‌هاست. ساده است: «من به شما و رشد شما اهمیت می‌دهم. امیدوارم که این برنامه شما را برای هرآنچه که زندگی در دامان شما قرار می‌دهد آماده سازد، نه فقط برای سالن‌های این شرکت.»

گفتن این جمله به گروه با صدای بلند تاثیری درونی دارد. پیام او واقعی و شفاف است و او کلمات خود را با استفاده از اعمال ملموس مورد حمایت قرار می‌دهد. تعجبی نیست که افراد او به فرهنگ فضای کار و رهبر خود در نظرسنجی‌های متوالی نمرات بالا می‌دهند.

خب، چگونه می‌توانید نشان‌دهید که شما به دیگران اهمیت می‌دهید؟ به سه روش می‌پردازیم:

مترجم: حسین علی پور فلاح پسند

چند سال پیش، من با کارفرمایی در زمینه مراقبت‌های بهداشتی کار می‌کردم که ۴۰۰۰ کارمند داشت. آن‌ها یک دانشگاه داخلی ایجاد کرده بودند و از تمامی مدیران کلینیک‌ها دعوت به عمل می‌آوردند تا در یک برنامه پنج روزه توسعه مدیریت حضور داشته باشند. در اواسط هفته، مدیر عامل بخشی از وقت خود را به یک جلسه همگانی اختصاص داد که در آن به سوالات پاسخ می‌داد و هر اطلاعاتی که مفید بود را به اشتراک می‌گذاشت. مهم‌ترین آن‌ها، او به صورت شخصی و فردی این کار زمان و دقت می‌خواهد، اما تاثیری که می‌گذارد ارزشش قائل است.

او چگونه می‌توانست با هر کدام از آن مدیران به گونه‌ای معنی‌دار ارتباط برقرار کند؟ خب، او رازی در آستین خود دارد که افراد زیادی از آن ناخبر نیستند. روزها پیش از این که او در دفترش حاضر شود، دستیار او یک پرونده را که شامل عکس، نام و اطلاعات حائز اهمیت مثلاً دارای یک پسر یا دختر که در حال فارغ التحصیل شدن است، یک جراحی اخیر، یک موفقیت بزرگ در کار مدیران کلینیکی می‌شود، ایجاد می‌کند. مدیرعامل پیش از این که به اتاق جلسه وارد شود، این اطلاعات را به خاطر می‌سپارد. زمانی که به اتاق وارد شد، او می‌تواند هر فردی را با نام خود صدا کند و از آن‌ها راجب زندگی‌هایشان سوال کند. انجام این کار زمان و دقت می‌خواهد، اما تاثیری که می‌گذارد ارزشش را دارد. من به چشمان خودم دیدم. افراد واقعاً احساس می‌کردند به آن‌ها اهمیت داده شده است.

حال، آیا این مدیر عامل بر نتایج تمرکز دارد؟ قطعاً همینطور است. آیا او بر رشد شرکت تمرکز دارد؟ نه‌اینها. بله. اما در آن لحظه، تمرکز او بر کاری کاملاً متفاوت معطوف شده است. دقت او معطوف بر رساندن این پیام به تیمش است که او به آن‌ها اهمیت می‌دهد. و شما هم به عنوان یک رهبر این وظیفه را دارید.

زمانی که واقعاً در تار و بود این موضوع بروید، متوجه خواهید شد که یک رهبر خوب بودن ربطی به نتایج و فروش‌ها و مشتریان شما ندارد. تمام این‌ها متمرکز بر شما هستند، و همه ما می‌دانیم که مدیران خودشیفته مفید نیستند. به داده‌های موجود در این مقاله در خبرنگارمه اخلاقیات کسب‌وکار دقت کنید. یک رهبر خوب بودن یعنی اهمیت دادن به افرادی که رهبری آن‌ها را بر عهده دارید. البته که اهمیت دادن به افراد امری واضح به نظر می‌آید. هر رهبری باید این پیام را برساند که برای افراد خود اهمیت قائل است. اما اهمیت داده مربوط به اعمال می‌شود، نه فقط کلمات.

## مدل فرهنگی دیل و کندی



فرهنگ سازمانی یکی از محرک‌های مهم در موفقیت یا شکست یک سازمان است. یک فرهنگ خوب و همسو با استراتژی و مأموریت سازمان می‌تواند سازمان را به سوی موفقیت سوق دهد. با وجود این، فرهنگ نادرست، توانایی سازمان را برای انطباق با دنیای به‌سرعت در حال تغییر تضعیف می‌کند. با این وصف، شما برای درک فرهنگ سازمان‌تان، چگونه تلاش می‌کنید؟ برای ایجاد یک فرهنگ سازمانی قوی که پشتیبان فعالیت‌های سازمان شما باشد، چه اقداماتی می‌توانید انجام بدهید؟

ترنس دیل (Terrence Deal) و آلن کنیدی (Allan Kennedy) در سال ۱۹۸۲ در کتاب برجسته خود به نام «Corporate Cultures» یکی از نخستین مدل‌های فرهنگ سازمانی را مطرح کردند. این کتاب پس از انتشار، طرفداران زیادی پیدا کرد، اگرچه افرادی هم بودند که احساس می‌کردند ایده فرهنگ سازمانی فقط یک تب زودگذر است. حالا در قرن جدید، ایده فرهنگ سازمانی را همگان قبول دارند و در کسب‌وکار درست به‌اندازه مفاهیمی مانند کنترل مالی و رضایت کارمندان اهمیت پیدا کرده است.

### چارچوب فرهنگی دیل و کندی

دیل و کندی در کتاب خود با موضوع فرهنگ، پیشنهاد کردند که اساس فرهنگ سازمانی، مجموعه بهم پیوسته‌ای از شش عنصر فرهنگی است: تاریخچه: روایت مشترکی از گذشته که فرهنگ سازمانی را پایه‌ریزی می‌کند. سنت‌های گذشته، افراد را به ارزش‌های اصلی و زیربنایی سازمان، سوق می‌دهد.

ارزش‌ها و باورها: هویت فرهنگی حول باورهای مشترک شکل می‌گیرد. این باورها و ارزش‌های مشترک تعیین می‌کنند سازمان پای چه ارزش‌هایی می‌ایستد.

مراسم و تشریفات: مراسم و تشریفات، سبب گردهم آمدن روزانه کارمندان می‌شود، مثلاً جلسات آخر روز کاری یا صرفاً خداحافظی از همه، پیش از خروج از محل کار.

داستان‌ها: داستان‌های شرکت معمولاً نمایانگر ارزش‌های شرکت هستند و به‌نحو چشمگیری، کارهای برجسته کارمندان را موضوع خود می‌کنند که به این ارزش‌ها در عمل، شخصیت می‌دهند. داستان‌ها به کارمندان اجازه می‌دهد انتظاراتی از که سازمان از آنها دارد، بشناسند و ارزش‌های سازمان را بهتر درک کنند.

شخصیت‌های قهرمان: کارمندان و مدیرانی می‌توانند جزو شخصیت‌های قهرمان باشند که به‌واسطه تجسم‌بخشیدن به ارزش‌های سازمانی، ترفیع گرفته‌اند. این قهرمان‌ها نقش الگو را بازی می‌کنند و سخن‌ها و رفتارشان نشانه‌های ایده‌آلی برای الهام‌بخشی به سایرین است.

شبکه فرهنگی: شبکه غیررسمی درون سازمان معمولاً جایی است که در آن، مهم‌ترین اطلاعات آموخته می‌شود. نقش آفرینان غیررسمی عبارتند از: داستان‌سراها که گوش افراد قدرتمند سازمان هستند. همه می‌توانند داستان‌هایی خلق می‌کنند که می‌توان آنها را برای آشنایی بیشتر تازه‌واردها با فرهنگ سازمان، نقل کرد.

سخن‌چین‌ها که خودشان با در نظر گرفتن وقایع کنونی، داستان‌های خودشان را سرهم می‌کنند و اطلاعات جالبی را در اختیار افراد می‌گذارند. کارمندان می‌دانند که نباید این اطلاعات را همانطور که هستند، بپذیرند، با وجود این، از ارزش سرگرمی این داستان‌های ساختگی لذت می‌برند. پی‌پی‌کننده‌ها چشم و گوش افراد قدرتمند سازمان هستند. همه می‌توانند از آنها برای رساندن پیام‌شان به گوش مقامات بالا، بدون کانال‌های رسمی ارتباطات، استفاده کنند.

جاسوس‌ها که اطلاعات باارزشی را در اختیار مدیریت ارشد می‌گذارند و آنها را در جریان وقایع روزانه قرار می‌دهند.

کارمندان باسابقه محافظان ارزش‌های فرهنگی هستند. آنها زیربوم تاریخچه شرکت را می‌دانند و می‌توان برای تفسیر یک موقعیت کنونی با استفاده از باورها، ارزش‌ها و رسوم گذشته شرکت، به آنها تکیه کرد.

### انواع فرهنگ از دیدگاه دیل و کندی

دیل و کندی، با بررسی این عناصر فرهنگی در سازمان‌های مختلف، چهار

نوع فرهنگ متمایز را شناسایی کردند. علاوه بر این، دو عامل بازار را هم شناسایی کردند که به تصورشان بر الگوها و روال فرهنگی، اثر می‌گذارند.

این دو عامل بازار از این قرارند:

میزان ریسک توأم با فعالیت‌های مهم یک شرکت؛

سرعت درک موفقیت‌آمیز بودن یا نبودن فعالیت‌ها و استراتژی‌های شرکت.

به عقیده دیل و کندی، ریسک توأم با یک تصمیم‌گیری ضعیف و زمانی که صرف فهمیدن درست یا غلط بودن آن تصمیم می‌شود با چگونگی شکل‌گیری عناصر فرهنگی و نفوذ آنها بر کارمندان یک سازمان، رابطه دارد. دیل و کندی این عوامل را در یک ماتریس ۲×۲ نشان می‌دهند که گویای چهار نوع فرهنگ شناسایی شده توسط آنهاست.

مرد خشن: این فرهنگ شامل آدم‌های تک‌رویی است که از ریسک و دریافت آنی بازخورد نسبت به تصمیمات‌شان، لذت می‌برند. این یک فرهنگ «همه یا هیچ» است که در آن، کارمندان موفق آنهایی هستند که از هیجان لذت می‌برند و برای ستاره شدن سخت کار می‌کنند. صنعت سرگرمی، تیم‌های ورزشی و تبلیغات نمونه‌های عالی این نوع فرهنگ هستند.

کار تیمی: ارزش زیادی در این فرهنگ ندارد، بنابراین این فرهنگ برای کسانی که رشد و شکوفایی آهسته و کند دارند، مناسب نیست. در این فرهنگ، میزان جاه‌جویی در شمار کارمندان بیشتر است و این امر جلوی ایجاد یک فرهنگ منسجم را می‌گیرد. بنابراین، همچنان خودمحوری در این فرهنگ رواج دارد.

سخت‌کوشی: این فرهنگ مختص دنیای فروش است. کارمندان خودشان ریسک کمتری را می‌پذیرند، با وجود این، بازخوردها درباره کیفیت عملکرد، تقریباً بلاواسطه و فوری است. کارمندان در این فرهنگ، باید سطح بالایی از انرژی را حفظ کنند و خوش‌بین بمانند. قهرمانان در چنین فرهنگ‌هایی، فروشندگان با حجم بالای معاملات هستند.

جالب این که در این فرهنگ، اعتقاد بر این است که یک فرد به تنهایی برای شرکت موفقیت به ارمغان نمی‌آورد، بلکه موفقیت حاصل تلاش تیمی است و همه برای موفقیت شرکت، سخت تلاش می‌کنند. در این فرهنگ، مسابقات میان کارمندان رایج است، زیرا برای فتح قله‌های جدید موفقیت،

به همه انگیزه می‌دهد. شرط‌بندی: در اینجا، فرهنگ از نوعی است که در آن، تصمیمات ریسک بالایی دارند و ممکن است کارمندان سال‌ها صبر کنند تا بفهمند که آیا تلاش‌های‌شان واقعاً فایده داشته است یا نه. شرکت‌های داروسازی نمونه‌های روشنی از این فرهنگ را دارند، همین‌طور شرکت‌های نفت و گاز، شرکت‌های معماری و سازمان‌هایی در صنایع بزرگ با سرمایه‌های عظیم.

از آنجا که نیاز به گرفتن تصمیمات درست، بسیار مهم است، عناصر فرهنگی به گونه‌ای شکل می‌گیرند که ارزش‌ها بلندمدت باشند و این باور جمعی درخصوص نیاز به برنامه‌ریزی، آمادگی و تلاش لازم، در تمام مراحل تصمیم‌گیری وجود دارد. فرآیند: در این فرهنگ، سرعت بازخورد کند و ریسک کم است. خرده‌فروشان بزرگ، بانک‌ها، شرکت‌های بیمه و سازمان‌های دولتی معمولاً در این دسته قرار می‌گیرند. هیچ معامله‌ای به تنهایی نمی‌تواند تأثیر زیادی روی موفقیت سازمان بگذارد و سال‌ها طول می‌کشد تا خوب یا بد بودن یک تصمیم مشخص شود.

به خاطر عدم وجود بازخورد آنی، ارزیابی نوع کار برای کارمندان بسیار دشوار است، بنابراین به جای این کار بر نحوه انجام کارها، تمرکز می‌کنند. برتری فنی معمولاً در این فرهنگ ارزش دارد و کارمندان به گرفتن پروژه و جزئیات درست بدون ارزیابی نتایج واقعی، تمرکز خواهند کرد. نکته

شاید احساس کنید که سازمان شما با هیچ یک از این فرهنگ‌ها سازگاری ندارد. اگر چنین است، سعی نکنید سازمان خود را به زور با یکی از فرهنگ‌ها انطباق دهید، بلکه بخش‌هایی از این مدل را که برای سازمان‌تان مفید هستند، انتخاب و اعمال کنید.

### استفاده از مدل فرهنگی دیل و کندی

مدل فرهنگی دیل و کندی، توصیفی است. در این مدل، هیچ فرهنگی بهتر از فرهنگی دیگری نیست، زیرا انواع فرهنگ‌ها در نتیجه شرایط گوناگون ظهور می‌کنند. ارزش این مدل در استفاده از آنها برای درک چگونگی تکامل فرهنگ‌ها و نحوه مدیریت عناصر گوناگونی است که بر آن اثر می‌گذارد. طی مراحل زیر در انجام این کار به شما کمک خواهند کرد:

۱- به فرهنگ سازمانی خود به عنوان سرمایه‌ای نگاه کنید که باید

مدیریت شود.

۲- به چهار نوع فرهنگ معرفی‌شده در این مدل نگاه کنید و به‌طور کلی تصمیم بگیرید که کدام فرهنگ مناسب سازمان شماست.

۳- عوامل مهم ریسک را که توأم با هر یک از انواع فرهنگ هستند، شناسایی کنید.

مرد خشن:

آیا میزان فردگرایی این فرهنگ، مناسب سازمان شماست؟

آیا جلوی انسجام سازمانی به‌وسیله فرهنگ گرفته می‌شود و آیا این موضوع اهمیتی دارد؟

آیا راه‌هایی وجود دارد که بتوان بدون غفلت از عملکرد فردی، کار تیمی کرد؟

سخت‌کوشی:

چگونه می‌توانید مطمئن شوید که کارمندان برای پنهان کردن عملکرد ضعیف‌شان، به عملکرد تیمی خوب متکی نیستند؟

آیا مسابقات و گونه‌های دیگر به رسمیت شناختن، به انواع درستی از رفتار پاداش می‌دهند؟

شرط‌بندی:

آیا شرکت می‌تواند به تغییرات محیطی، به‌اندازه کافی سریع، واکنش نشان بدهد؟

آیا تمرکز روی ارزش‌های بلندمدت آنقدر بالاست که منفعت‌های کوتاه‌مدت نادیده گرفته می‌شود؟

فرآیند:

چگونه می‌توانید مطمئن شوید کارمندان آنقدر درگیر کارهای دفتری نمی‌شوند که عملکردشان بی‌جهت کند شود؟

آیا راه‌هایی برای ارزیابی کیفیت انجام یک کار و پاداش در قبال موفقیت، وجود دارد؟

۴- هر یک از عناصر فرهنگی شناسایی‌شده توسط دیل و کندی، همین‌طور عناصر فرهنگی در مدل‌های دیگر نظیر شبکه فرهنگی جانسون و شولز را بخوانید و بررسی کنید که سازمان شما در چه سطح فرهنگی قرار دارد. از خودتان بپرسید:

آیا عناصری وجود دارند که در سازمان شما، مثبت عمل کنند؟

آیا عناصر سازگار هستند؟ آیا به خوبی همسو شده‌اند؟

آیا پیشینه شما سبب شده است برای پرداختن به مسائل امروز به شیوه‌های قدیمی و ایسته باشید؟

آیا کارمندان شما از ارزش‌ها و باورهای شرکت استقبال می‌کنند یا از نظر آنها، این ارزش‌ها و باورها فقط کلماتی هستند که در قالب بیانیه مأموریت سازمان نوشته شده‌اند؟

آیا ارزش‌های شما با اعمال‌تان مطابقت دارد و شما برای منفعت‌های کوتاه‌مدت، این ارزش‌ها را بی‌اعتبار نمی‌کنید؟

آیا شما برای قدرانی از کارمندی که الگوی ارزش‌های شما هستند، مراسمی برگزار می‌کنید؟

آیا شما قادر به متعادل کردن نیاز اجتماعی به مراسم و آیین‌هایی هستید که بیشتر روی رفتار کاری متمرکز هستند؟

چه داستان‌هایی بر سر زبان‌هاست و چه شخصیت‌های حماسی در این داستان‌ها وجود دارند؟ آیا این داستان‌ها از طریق آشناسازی با مراسم دیگر، به نحو مؤثری با کارمندان جدید به اشتراک گذاشته می‌شوند؟

آیا قهرمان‌های شما ارزش‌های فرهنگی شما را تحکیم و تقویت می‌کنند؟ چه کسانی نقش آفرینان اصلی در شبکه فرهنگی شما هستند؟ آیا شما

روش‌هایی برای نظارت بر عملکرد افراد دارید؟ آیا آنها سرمشق ارزش‌ها و باورهای مثبتی هستند که سازمان شما طرفدار آنهاست؟ حضور آنها به نفع یا به ضرر استراتژی یا اهداف شماست؟

۵- چشم‌انداز فرهنگی‌تان را بازبینی کنید و از اتفاقاتی که در جریان است، آگاه باشید. همیشه از خودتان بپرسید که آیا فرهنگ شما منسجم و سازگار با اهداف سازمانی شما هست یا خیر؟

منبع: **chctor**

## زنان کارآفرین چطور می‌توانند خود واقعی‌شان را در محل کار به نمایش بگذارند؟

برای مثال، تغییر مکرر شغل را در نظر بگیرید. یک مطالعه منتشرشده در لینکدین (LinkedIn) حاکی از آن است که زنان مورد بررسی در این مطالعه، که بین سال‌های ۱۹۸۶ تا ۲۰۱۰ از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌اند، بیشتر از مردان تمایل به تغییر مداوم شغل خود دارند. آیا ممکن است ترک سریع یک شغل به جای درخواست ترفیع رتبه در همان کار برای چنین زنانی به قیمت از دست رفتن فرصت‌های باارزشی تمام شده باشد؟

همه ما از تمایلی که برای «گذاشتن و رفتن» در هنگام سخت شدن اوضاع داریم رنج می‌بریم. باین حال، بالا کشیدن زود هنگام لنگرها می‌تواند کشتی حرفه شما را برای همیشه دستخوش توفان و تلاطم کند. ارزیابی دلایلی که برای تصمیم‌گیری‌های شغلی خود دارید، مانند جست‌وجوی همیشگی برای چیزهای بهتر یا متفاوت‌تر، می‌تواند ویژگی‌هایی را که متوجه پیامدهای زین‌پارشان برای پیشرفت خود نمی‌شوید به تصویر بکشد.

۴- **جسورانه از دیگران بخواهید صادقانه به شما باز خورد بدهند**

آخرین باری که نظر و بازخورد همکاران‌تان را جویا شدید کی بود؟ خود من به‌طور منظم از افراد سازمان در همه سطوح، بدون توجه به نقش یا جنسیت آن‌ها، می‌خواهم درباره کار بازخورد بدهند. حتی نظر فرزندانم را هم می‌پرسم، چرا که باور دارم چیزی که می‌گویند ممکن است رک و بی‌پرده باشد اما به طرز دلپذیری صادقانه است.

بازخورد مانند یک هدیه است، اما نه آن‌طور که بتوانید برای دریافتش منتظر بمانید. پژوهش «لین این» (Lean In) در سال ۲۰۱۷ با عنوان «زنان در محل کار» نشان داده است که زنان، در مقایسه با مردان، از سوی مدیران و رهبران ارشد خود بازخورد و مشورت کمتری پیرامون پیشرفت حرفه‌ای دریافت می‌کنند. همان‌طور که همه ما تاکنون دستگیرمان شده‌ایم بی‌توجهی در حقیقت می‌تواند نشانه بدی باشد. پس دست به کار شوید و خودتان از دیگران درخواست بازخورد کنید حتی اگر برای‌تان دشوار باشد. قطعاً همه موقعیت‌ها راحت و دوستانه نخواهند بود، به‌خصوص اگر در پست جدیدی مشغول به کار شده باشید. بنابراین، شما باید بر میل خود برای به سر بردن در آسایش مطلق غلبه کنید. هر روز سخت کار کنید تا بر عدم اعتمادبه‌نفسی که شما را از پذیرش پروژه‌ها و فرصت‌های تازه بازمی‌دارد چیره شوید. لازم نیست پاسخ همه پرسش‌ها را بدانید، فقط کافی است شوق و اشتیاق پیشرفت را در خود داشته باشید.

منبع: **entrepreneur**

همه چیز مفصل پرس‌وجو کرده باشید و در تمام مسیر پای ایده‌آل‌های خود بایستید. با تصور این‌که وجود تعصبات ناخودآگاه درباره تفاوت در میزان دستمزد دریافتی بین زنان و مردان شما را به نبردی سخت وادار می‌کند، خودتان را محدود نکنید. در عوض، برای آنکه عملکردی متفکرانه و راهبردی داشته باشید اطلاعات جمع کنید و آنها را به کار ببندید.

همکار خانمی داشتم که به سخت خواهان ترفیع بود. می‌دانستیم که عملکرد او در سطحی هست که برای ارتقا و ترفیع رتبه کافی باشد، علاوه بر این او فردی قوی بود و تیم بزرگی را اداره می‌کرد و از همه مهارت‌های فنی لازم هم برخوردار بود. پس چرا در زمان اعلام پست‌های خالی او را به حساب نیاوردند؟

او درباره طرز تلقی اطرافیان از خودش مدبرانه فکر نمی‌کرد. در جلسه‌های کاری با همکاران مافوق خود بسیار غیررسمی لباس می‌پوشید و رفتار و سکناتش جلوی راه پیشرفتش را می‌گرفت، اما وقتی به اشتباهات خود بی‌برد با الگو گرفتن از رهبرانی که چندین مرتبه از او بالاتر بودند به تقویت و اصلاح خود پرداخت، از توانایی‌ها و قابلیت‌های خود باخبر شد و از قدرت آگاهی تازه‌یافته‌اش نهایت بهره را برد.

### به پتانسیل واقعی خود دست یابید

برای اینکه تعصب‌ها، سوءتعبیرها و سایر موانعی که در گذشته سده‌ات‌تان بوده‌اند را کنار بزنید و به مسیر خود ادامه دهید، لازم است با میل و اشتیاق خود را برای موفقیت آماده کنید. با کمک روش‌های زیر می‌توانید خود را از بند عادات کهنه‌ای که دست و پای‌تان را بسته‌اند برهانید:

### ۱- پیش از هر چیز خودتان را یک متخصص بدانید

درست است که شما یک زن هستید، اما قبل از هر چیز یک متخصص حرفه‌ای محسوب هستید. کارها را با قابلیت‌های منحصربه‌فردی که دارید هدایت کنید نه با جنسیت خود. زن بودن شما قطعاً چشمانداز متفاوتی به شما می‌دهد، اما این هویت نباید در چرخه نگاه شما به جهان و به خودتان باشد. مطمئن نیستید که بتوانید این شیوه نگرش تازه به زندگی را بپذیرید؟ از همین امروز شروع کنید، به سراغ تمرکز بر روی چیزهای جدیدی بروید که با خواسته‌ها و رویاهای‌تان همسو باشند. بدون آنکه کوچک‌ترین توجهی به آن کرموزوم X داشته باشید، فردی خیره و کاربلد باشید. به جای آنکه به جایگاه زنانه خود به چشم آینه‌ای بنگرید که زنانگی شما را بازتاب می‌دهد، بگذارید تا انعکاس تعهدات درخشان‌تان باشد.

نوشته‌سونا نیپسن

مترجم: نسیم حسینی

زنان کارآفرین در راه پیش روی خود دارند؛ با پذیرش وضع موجود یا روی آوردن به فلسفه اصالت برای شکستن سدها و برداشتن موانع. انتخاب من راه دوم است.

اگر خانم شغلی باشید، قطعاً از شنیدن اینکه کلیشه‌بندی‌های جنسیتی زنان بسیاری را از ارتقا به سطوح بالای مدیریتی بازداشته است حیرت‌زده نخواهید شد، اما ممکن است ندانید که چنین تعصبی به‌طور مساوی در زنان و مردان وجود دارد.

یک پژوهش منتشر شده در «مجله آکادمی مدیریت» مؤیدی بر این نکته است که زنان برای شناساندن خود به عنوان یک رهبر بالقوه راه دشواری در پیش دارند؛ پی‌اسکیل (PayScale's) نیز در گزارش خود با عنوان «در باب شکاف جنسیتی دستمزد» این امر را به تعصب ناخودآگاهی نسبت می‌دهد که هم در مردان و هم در زنان وجود دارد. براساس گزارش پی‌اسکیل حتی زنانی که خود را فمینیست می‌دانند نیز ممکن است درست به اندازه دیگران زنان را «جنس ضعیف‌تر» بپندارند.

در چنین موقعیتی، زنان کارآفرین و موفق دو انتخاب دارند؛ یا خاموش و بی‌صدا وضع موجود را بپذیرند یا به سوی فلسفه اصالت حرکت کنند تا به کمک آن سدها را بشکنند و موانع را از سر راهشان بردارند. توصیه اکید من راه دوم است.

### بر تعصبات چیره شوید

ما زنان در زندگی خود همیشه تمایل داریم نه فقط مسئولیت پیشرفت خودمان بلکه مسئولیت پیشرفت دیگران را نیز به عهده بگیریم و با این کار خود را در تنگنا و گرفتاری قرار دهیم. این کار اغلب کوهی از تعهد و مشغله را بر دوش‌مان گذاشته و اجازه نمی‌دهد برای بهتر کردن موقعیت خود قدمی برداریم.

به نظر‌تان موقعیت آشنایی است، نه؟ شما احتمالاً همواره در تمام تلاش و تقلای‌های خود برای رسیدن به رویاهای‌تان فشار زیادی را تحمل کرده‌اید. آیا باید به دنبال رویاهای‌تان بروید و بر میل خود برای حمایت از دیگران سرپوش بگذارید؟ مسلماً جواب مثبت است، به شرط آنکه جسارت کافی برای نمایش خود واقعی‌تان را داشته باشید.

زمانی خود واقعی‌تان را پیدا می‌کنید که آگاه و آماده باشید، درباره



## بازدید مسئولان وزارت کشور از دستاوردهای توسعه دولت الکترونیک شرکت آفا استان مرکزی

اراک - مینورستمی - دکتر شجاعان رئیس مرکز توسعه دولت الکترونیک، فناوری اطلاعات و آمار وزارت کشور مهندس نعیمی معاون حفاظت فناوری اطلاعات مرکز حراست وزارت کشور، دکتر راحتی مشاور وزیر کشور و مهندس فنیایی مدیر کل طرح و توسعه شبکه ملی اطلاعات طی سفر یک روزه به استان مرکزی از دستاوردهای شرکت آب و فاضلاب در زمینه استقرار دولت الکترونیک به عنوان یکی از شرکت های پیشرو در این زمینه در نمایشگاهی که به این منظور در محل استانداری مرکزی برگزار شد بازدید کردند. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی مهندس حسین امیری معاون برنامه ریزی و منابع انسانی شرکت اظهار داشت: سیستم پایش و راهبری تاسیسات آبرسانی شهرها از راه دور (اسکادا) سامانه ارتباطات مردمی (۱۲۲)، پورتال جامع و درگاه اینترنتی جامع خدمات مشترکین شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی از دستاوردهای این شرکت در توسعه دولت الکترونیک می باشد که در این نمایشگاه مورد بازدید قرار گرفت و مسئولان بازدید کننده با توضیحات کارشناسان با کارکرد این سامانه ها آشنا شدند. وی تصریح کرد: تمامی فعالیتهای صورت گرفته در راستای استقرار وتوسعه دولت الکترونیک، کاهش هزینه ها، صرفه جویی در وقت و انرژی و در نهایت رضایت مشترکین را در پی دارد.

مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران:

### بسته رفاهی کارکنان قراردادی شرکت بزودی پرداخت می شود

اهواز - شبنم قجاوند- مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران گفت: بسته رفاهی کارکنان قراردادی شرکت بر اساس دستور العمل وزارت نفت محاسبه و در قالب فیش های حقوقی ماهیانه پرداخت می شود. مهندس سپهر سپهری با اشاره به ابلاغیه مقام عالی وزارت نفت در زمینه پرداخت بسته رفاهی بهبود معیشت کارکنان قراردادی مدت موقت صنعت نفت، افزود: تلاش بر این است که این پرداختی ها هم زمان با سایر شرکت های تابع صنعت نفت صورت پذیرد. وی اظهار کرد: موارد مربوط با عالی الحساب کمک رفاهی و متمم کمک رفاهی و ایاب و ذهاب از اردیبهشت ماه محاسبه و وجه مربوط به بیمه تکمیلی درمان و بیمه عمر از مردادماه محاسبه می گردد. سپهری گفت:اجرای شدن این بسته اقدام موثری از سوی وزیر محترم نفت در جهت ایجاد انگیزه میان کارکنان سختکوش شرکت می باشد. مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران افزود: این شرکت تلاش دارد تا در چارچوب ضوابط وزارت نفت و شرکت ملی نفت ایران نسبت به اتخاذ راهکارهایی در راستای اهتمام هر بیشتر به مسائل رفاهی و معیشتی کارکنان خود مبادرت نماید و در این ارتباط در چند ماه اخیر اقداماتی انجام و مورد توجه همکاران قرار گرفته است.



دبیر ستاد ممیزی املاک و اراضی شهرداری بندرعباس مطرح کرد:

### لزوم تایید اطلاعات املاک و اراضی در محدوده منطقه یک و دو بندرعباس

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- دبیر ستاد ممیزی املاک و اراضی شهرداری بندرعباس از پایان ممیزی املاک در مناطق یک و دو شهر خبر داد و گفت: صاحبان املاک باید با در دست داشتن مدارک نسبت به بررسی نهایی اطلاعات ثبت شده اقدام کنند. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندرعباس، وحید بارانی با اعلام این خبر اظهار کرد: مدیریت شهری برای برنامه ریزی و تصمیم گیری در حوزه مسایل شهری نیازمند اطلاعات دقیق و به هنگام از شهر می باشد که یکی از مهمترین بانک های اطلاعاتی، بانک اطلاعات املاک است. وی با اشاره به اینکه برای دست یافتن به این مهم باید بازدید میدانی صورت بگیرد و اطلاعات مربوط به املاک در فرم های خاصی که برای این منظور تهیه شده، ثبت گردند، افزود: نکته مهم در این زمینه دستورالعمل های ثبت و گردآوری اطلاعات است که باید به نحوی تعریف شوند تا همه ممیزین بازدیدیه، درک واحدی از آن داشته باشند. دبیر ستاد ممیزی املاک و اراضی شهرداری بندرعباس با اشاره به اینکه ممیزی اراضی یعنی طبقه بندی و برداشت اطلاعات از فضاهایی که دارای کاربری های مختلف هستند، خاطر نشان کرد: با اتمام ممیزی در مناطق یک و دو بندرعباس و ثبت اطلاعات مورد نظر، صاحبان املاک این مناطق باید با در دست داشتن مدارک مربوط به ملک خود به شهرداری منطقه مربوطه مراجعه کرده تا در صورت مغایرت، شهرداری نسبت به رفع مغایرت اقدام کند.



### پیام تبریک دکتر آرام به برترین ورزشکار پارالمپیک جهان

ساری - ددقان - اینجاب به نمایندگی از جامعه بزرگ بهزیستی مازندران این افتخار غرور آفرین را تبریک می گویم و تداوم افتخار آفرینی جنابعالی و دیگر ورزشکاران و قهرمانان کشور عزیزمان را از خداوند بزرگ خواهیم. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی بهزیستی مازندران متن کامل پیام تبریک دکتر سید سعید آرام بدین شرح است:



جناب آقای مرتضی مهرزاد

قهرمان گرانقدر

کسب عنوان برترین ورزشکار پارالمپیک جهان که نشان از اراده قوی و همت والای فرزندان غیور این مرز و بوم است، جایگاه واقعی شماست که مصداق بارز جمله «معلولیت محدودیت نیست» میباشد. جوانانی که اینچنین فعل خواستن را صرف می کنند بهترین الگو و انگیزه در جامعه برای گام نهادن در راه قهرمانی و افتخار هستند. بی شک مردم شریف مازندران و جامعه معلولین به داشتن جوانان با اراده ساعی و دلاورانی چون شما به خود می بالند. اینجاب به نمایندگی از جامعه بزرگ بهزیستی مازندران این افتخار غرور آفرین را تبریک می گویم و تداوم افتخار آفرینی جنابعالی و دیگر ورزشکاران و قهرمانان کشور عزیزمان را از خداوند بزرگ خواهیم.

### جلسه هم اندیشی نماینده مردم در مجلس با کارکنان نوسازی مدارس ایلام

ایلام- هدی منصور- کار امیر مقدس مدرسه سازی و خدمت به دانش آموزان که در واقع محروم ترین قشر جامعه هستند برای بنده و مجموعه همکاران در اداره کل نوسازی مدارس جایگاه قیمی دارد و ما به این موضوع مهم عنق می ورزیم. حیدری مدیر کل نوسازی مدارس استان ایلام با بیان این مطلب بطور کلی در همه ابعاد مختلف شامل تعداد فضاهای آموزشی در دست اجرا و تخریبی و مقاوم سازی و تجهیزات و استانداردهای توجیهاتی بصورت تصویری ومستند ارائه داد. حیدری اولویت کارهای این اداره کل در سالیاری تکمیل پروژه های نیمه تمام عنوان کرد و بیان داشت در صدد هستیم با کمک خیرین و اعتبارات دولتی این هدف را به سر مقصد نهایی برسانیم. مدیر کل نوسازی مدارس استان ایلام در پایان از از حقوق کم و دریافتی های پرسنل نوسازی مدارس و کمبود نیرو وعدم جایگزین نیروی جدید به جای بازنشستگان در مقایسه با سایر ادارات هم گلایه کرد. ایمنی نماینده حوزه شمالی استان در مجلس بیان داشت: خوشحالم که در جمع شما همکاران خودم هستم چون بنده هم فرهنگی هستم و خوشحالترا اینکه حقیقتا کار های خوب و اثر گذاری در مجموعه این اداره کل در خصوص تامین فیزیکی وفرهام نمودن امر تسهیل برای تعلیم وتربیت دانش آموزان در استان از جمله مواردی چون احداث وتکمیل وتجهیز و مقاوم سازی و ایمن سازی واستاندارد سازی سیستمهای گرمایشی و سرمایشی وهمچنین تامین تجهیزات آموزشی و کمک آموزشی صورت گرفته است.

با حضورفرخزاد معاون استاندار:

### افتتاح نمایشگاه «شهر نشاط کودکان و نوجوانان» در قزوین

قزوین - خبرنگار فرصت امروز- با حضورفرخزاد معاون استاندار،نمایشگاه «شهر نشاط کودکان و نوجوانان» در قزوین افتتاح شد. طی مراسمی با حضورفرخ زاد معاون عمرانی استاندار ، حجت الاسلام مجیدی مدیر کل اوقاف و امورخیریه استان قزوین و سایر مسئولین استانی نمایشگاه شادی و بازی در محل گلزار شهدای آستان مقدس امامزاده حسین(ع) قزوین افتتاح شد.فرخ زاد در حاشیه نمایشگاه مذکور بیان داشت: با توجه به اینکه گسترش شهرنشینی سبب تحمیل اضطراب و افسردگی در میان مردم شده است، هدف و چشم اندازهای مدیریتی استان همواره در راستای افزایش نشاط و تعاملات اجتماعی بنا شده است.وی بر گزارری چنین نمایشگاههایی را مهم برشمرد و افزود:طراحی مناسب فضاهای های شهری و برپایی چنین نمایشگاههایی تأثیری بسزا در سلامت روانی افراد جامعه خواهد داشت و مسئولین شهری می بایست در راستای زیبا سازی مناظر شهری و ایجاد تفرح گامها و بسترهای مناسب برای ایجاد تعاملات اجتماعی،اهتمام ورزند.

### کشف و ضبط ۶ میلیارد تومان داروی قاچاق در شهرستان رباط کریم

رباط کریم - خبرنگار فرصت امروز- ابراهیم اسکندری رییس شبکه بهداشت و درمان شهرستان رباط کریم در نشست خبری با خبرنگاران این شهرستان گزارشی از فعالیت های این شبکه را ارائه کرد. اسکندری ضمن تبریک روزخبرنگار گفت:خبرنگاری مانند اینه شفاف است که واقعیات را منعکس کند نه افراق و نه کوتاهای در ارائه خبر و واقعیات داشته باشد.وی با بیان این که در فضای روانی کنونی که برای جامعه ایجاد شده وظیفه داریم فعالیت ها و خدمات را به مردم ابلاغ کنیم افزود: بدون شک مهمترین و بزرگترین اداره ای که خدمات به مردم در قسمت درمان و بهداشت آن هم به صورت رایگان ارائه میدهد همین شبکه بهداشت و درمان است که از طریق خانه های بهداشت و دفترچه های درمان بیمه همگانی به خدمات رسانی مشغول است. رییس شبکه بهداشت و درمان شهرستان رباط کریم در ادامه فعالیت افراد بدون مجوز در زمینه دندانپزشکی را جرم دانست و تأکید کرد:اخیرا ۳ پلمپ ۲ دندانساز غیرمجاز و تجربی را داشتیم که در مناطق روستایی کار میکردند و این کار جرم است وشبکه بهداشت این افراد را به دادستان معرفی کرده است. وی ابراز امیدواری کرد تعداد افرادی که به دندانپزشکی بدون مجوز مبادرت می ورزند به صفر برسد.

### مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خبر داد:

## کسب رتبه ممتاز و درجه یک در بیش از ۸۰ درصد جایگاههای مواد نفتی آذربایجان شرقی



تبریز - ماهان فلاح- با اجرای طرح درجه بندی جایگاههای عرضه سوخت در نیمه اول سال ۹۷ بیش از ۸۰ درصد جایگاههای مواد نفتی منطقه آذربایجان شرقی در وضعیت ممتاز و درجه یک قرار گرفتند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اشاره به اهمیت اجرای طرح درجه بندی جایگاه های عرضه مواد نفتی در ارتقای خدمات قابل ارائه در جایگاهها و تحقق حقوق شهروندی گفت: اجرای طرح درجه بندی جایگاههای عرضه سوخت و رعایت الزاماتی مانند اجرای طرح کهاب، ضمن بهبود ارائه خدمات سوخت رسانی و مشتری مداری، بهینه سازی مصرف سوخت و کاهش آلایندهگی زیست محیطی را در پی خواهد داشت. ابوالفضل روح الهی در ادامه افزود: در منطقه آذربایجان شرقی ۱۶۰ باب جایگاه در توزیع فرآورده های نفتی فعال می باشند که با توجه به نتایج به دست آمده از اجرای طرح

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی خبر داد:

### تجلیل از پنج استاد حوزهی هنرهای تجسمی در تبریز



هنرمند واقعی که ودیعه هنر در او شکوفا شده می بایست قدر و منزلت و خصلت هنرش شناخته شود و ارزشش معلوم گردد.

تبریز - اسد فلاح- مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی از برگزاری آیین تجلیل از پنج استاد برجستهی حوزهی هنرهای تجسمی همزمان با بیست و پنجمین جشنواره ملی هنرهای تجسمی جوانان در تبریز خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، محمد محمدپور گفت: هرچند نمی توان جایگاه هنرمند و هنر حقیقی را که زمینهساز رشد و کمال انسان هاست انطور که شایسته است معرفی کرد، اما تکریم هنرمندان عرصه های مختلف می تواند گامی کوچک در معرفی خدمات ارزندهی هنرمندان پیشکسوت به جوانان باشد. وی افزود: هنر، ودیعه معرفتی و الهی در نهاد انسان است که در بعضی انسان ها متجلی و بافعل می شود و در نهاد سایر انسان ها بالقوه باقی می ماند و

نماینده مردم اصفهان در مجلس:

### تکمیل شهرک نمایشگاهی اولویت نخست اقتصاد اصفهان باشد



اصفهان - قاسم اسد- نماینده مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه تکمیل شهرک نمایشگاهی اصفهان تأثیر بسیاری در رونق کسب و کارهای منطقه مرکزی کشور خواهد داشت، گفت: تکمیل پروژه نمایشگاه بین المللی بزرگ باید در اولویت نخست فعالیت های اقتصادی استان اصفهان قرار گیرد. به گزارش اداره رسنه شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان، دکتر حیدرعلی عابدی در بازدید از پروژه در حال ساخت نمایشگاه بزرگ اصفهان با تأکید بر اینکه ساخت نخستین شهرک نمایشگاهی کشور از جمله افتخارات بزرگ اصفهان به شمار می رود، افزود: توانمندی های اقتصادی و تسهیل گری در حوزه کسب و کارها از محل برگزاری نمایشگاه های بین المللی به عرصه ظهور و بروز می رسد و بر این اساس باید تلاش ویژه ای برای تکمیل این پروژه ملی انجام پذیرد. وی با تأکید بر اینکه نمایندگان مردم در مجلس حمایت های لازم برای تکمیل این پروژه مهم را در دستور کار قرار خواهند داد، اظهار داشت: به همه مدیران استانی تأکید می کنم شرایط لازم برای بهره برداری هر چه سریع تر از نخستین شهرک نمایشگاهی کشور را انجام دهند تا هر چه سریع تر شاهد رونق اقتصادی و تجاری استان اصفهان و

### در چهار ماه نخست امسال کمیته امداد در حوزه مشارکت های مردمی ۱۸در صدر شد داشته است



روستایی است و با همکاری بانک های عامل در آینده نزدیک هزار و ۵۰۰ تا هزار و ۷۰۰ نفر از روستائیان عزیز مشغول به کار می شوند. میرشکار یکی از راه های اشتغال مددجویان را معرفی آن ها به شرکت های استان برشمرد و گفت: تاکنون ۲۰۰ نفر از ۶۰۰ نفری که برای سال ۹۷ هدف گذاری شده است به شرکت ها و کارگاه های استان معرفی شده اند. مدیرکل کمیته امداد استان قم

رییس سازمان ساماندهی مشاغل مزاحم شهری و فرآورده های کشاورزی شهرداری ارومیه اعلام کرد:

### ورود میوه به میدان میوه و تره بار شهر ارومیه افزایش یافته است



کشاورزی نیز باعث توسعه اقتصادی آن و به ویژه توسعه صادرات می شود. مناف زاده با بیان اینکه تجارت الکترونیکی کشاورزی یک حوزه موثر اطلاع رسانی در کشاورزی است، گفت: با راه اندازی تجارت

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز- ولی مناف زاده با اشاره به ورود بیش از ۲ هزار تن میوه به میدان، بیان کرد: اوج ورود میوه به میدان طی ماه های شهریور و مهر ماه با برداشت محصولات سیب و انگور افزایش می یابد. وی بیان کرد: طی این روزها شاهد ترفیقای ورود و خروج ماشین های حمل میوه هستیم که با اتخاذ تدابیر لازم ساماندهی این مهم نیز در دست اجرا است. مناف زاده در ادامه با اشاره به راه اندازی سامانه جامع آنلاین تجارت الکترونیک در بازار میوه فروش میوه شهر ارومیه در آینده نزدیک، اظهار کرد: وی بیان کرد: رشد سریع اینترنت موجب ترویج و پیشرفت بیشتر در توان و پتانسیل تجارت الکترونیک شده و اینترنت و تجارت الکترونیکی زندگی مصرفی و کسب و کار سنتی را متحول کرده است که ورود آن در حوزه

CNG نیز آماده ارائه خدمات سوخت رسانی در سطح استان می باشند، گفت: در آینده نزدیک ۲۴ باب جایگاه عرضه سوخت با سرمایه گذاری بخش خصوصی به چرخه توزیع فرآورده های نفتی در منطقه خواهند پیوست. وی همچنین از آمادگی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی جهت ارائه مجوز احداث جایگاه CNG در زمین های کوچک در کلاتشهر تبریز خبر داد و افزود: امید است با اجرای این طرح گامی ارزشمنند در خدمات سوخت رسانی برداریم. لازم به ذکر است طرح درجه بندی جایگاه های عرضه مواد نفتی با هدف پایش عملکرد جایگاهها و فرآیند سوخت رسانی و ایجاد رقابت در بهبود ارائه خدمات و رعایت مقررات، الزامات و دستورالعمل های شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران به صورت دوره ای با تلاش و همت کارشناسان و مسئولین مربوطه در منطقه آذربایجان شرقی اجرا می گردد.

وی با اشاره به برگزاری آیین تجلیل از هنرمندان پیشکسوت همزمان با جشنواره ملی هنرهای تجسمی جوانان، گفت: جوانان باید بدانند که برای رسیدن به جایگاه و مرتبه ای قابل تأمل در عرصه هنر، نباید شتابزده بود بلکه با تمرین و ممارست و در طی سال ها تحقیق و پژوهش و کسب تجارب فراوان است که می توان به این مدارج رسید. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان، گفت: آیین تجلیل از استاد علی دانا، امیداستان مسعود ستارزاده، استاد کیومرث کیاست، استاد محمدحسن رزازاد و رحیم عظیمی همزمان با آیین اختتامیه جشنواره ملی هنرهای تجسمی جوان، سی ام مردادماه جاری ساعت ۱۷ در مجتمع فرهنگی هنری ۲۹ بهمن تبریز برگزار خواهد شد.

بسیاری از مشکلات اقتصادی استان رفع خواهد شد. وی هم افزایی را نیاز اصلی تکمیل و بهره برداری از پروژه نمایشگاه بین المللی استان اصفهان عنوان کرد و ادامه داد: اعضای شورای اسلامی شهر اصفهان در کنار توانمندی های فرهنگی، هنری و تاریخی این کلانشهر، به جنبه های اقتصادی آن نیز توجه دارند؛ بر همین اساس با تلاش برای تکمیل نمایشگاه بزرگ، گام های محکمی برای تقویت اقتصاد شهری برخواهند داشت. این عضو شورای اسلامی شهر اصفهان با اشاره به اینکه در مدت سپری شده از سال جاری نمایشگاه قدرتمندی در سطح استان برگزار شده است، تصریح کرد: برگزاری نمایشگاه در شرایط کنونی اقتصاد کشور، امری بسیار دشوار به نظر می رسد اما شرکت نمایشگاه های اصفهان توانسته بهترین عملکرد را از خود نشان دهد و با برگزاری نمایشگاه های مختلف، گام های اساسی در رونق کسب و کار بردارد. مدیرعامل شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان نیز در این بازدید، با پیشرفت ۴۴ درصدی ساخت پروژه نمایشگاه بین المللی بزرگ خبر داد و گفت: فعالیت عمرانی این پروژه به صورت شبانه روزی در حال انجام است تا هر چه سریع تر به مرحله بهره برداری برسد.

بلیان اینکه در مدیریت جدید کمیته امداد قم هیچ تصمیمی برای احداث مسکن نداریم گفت: مجتمع سازی برای مددجویان دارای آسیب های فراوانی است که برای جلوگیری از این آسیب ها به جای ساخت مسکن، مددجویان را در خرید خانه کمک می کنیم که طی ۱۸ ماه گذشته ۲۳۸ مسکن خریداری شده است. مدیرکل کمیته امداد استان قم با تشریح طرح راهبری شغلی گفت: این طرح باهدف افزایش پایداری شغلی افراد با همکاری بخش خصوصی برای اولین بار در استان قم اجرا می شود. میرشکار افزود: افزایش ۱۴ درصدی مستمری مددجویان، افزایش ۵۰ درصدی وام های قرض الحسنه، بهره مندی دو هزار نفر از مددجویان در برنامه های فرهنگی، توزیع ۱۹ هزار دست لباس بین نیازمندان نیز از جمله فعالیت های کمیته امداد استان قم در سال جاری بوده است.

در پایان این نشست خبری لوح تقدیری به عنوان روز خبرنگار به خبرنگاران حاضر در جلسه اهدا شد.

الکترونیک در عرضه میوه منجر به بازار یابی محصولات کشاورزی می شود و بازاریابی از طریق اینترنت توانمندی و قابلیت های خاص را برای همه را فراهم می کند. وی با تأکید بر اینکه با آغاز فاز تجارت الکترونیک در بخش محصولات کشاورزی دست واسطه ها از بازار قطع می شود، عنوان کرد: کنترل قیمت محصولات کشاورزی، اعتماد در کسب و کار ازهر دو طرف خریدار و فروشنده و در نتیجه انسجام و بهیم پیوستن یکدیگر، ارتقای کیفیت کالا و ارائه محصول برتر به مشتری، تعیین دقیق میزان تولیدات و کیفیت آنها در هر نقطه از کشور، دسترسی دقیق به میزان تولیدات هر منطقه، توسعه بازارهای جدید و بازاریابی جهانی محصولات برای امر صادرات از جمله مزایای سامانه تجارت الکترونیک است.

### برای تامین ایمنی در جایگاهها و مجاری عرضه ؛ سازمان استاندارد و اداره تعاون کار و رفاه اجتماعی با

#### شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی همکاری می کنند

مطلوب است گفت: «استان گیلان دارای ۹۹ باب جایگاه CNG است که ۹۰ درصد این جایگاهها موفق به اخذ گواهینامه استانداردسازی از شرکتهای بازرسی کیفیت و استاندارد ایران شده اند و مابقی در حال استانداردسازی تجهیزات جایگاه تا پایان سال جاری می باشند»

گاز طبیعی فشرده علاوه بر صنعت نفت، سازمان استاندارد و اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز در اجرای این آیین نامه همکاری داشته و تمامی جایگاهداران عرضه سوخت در سراسر استان موظف به رعایت آن می باشند. گفتنی است استانداردسازی جایگاههای CNG استان

رشت- زینب قلیپور- این جلسه به منظور اجرای آیین نامه نحوه استاندارد سازی و تامین ایمنی در جایگاههای سوخت استان و ارائه خدمات مطلوب به مردم تشکیل شد. بر اساس آیین نامه هیات وزیران، تامین ایمنی جایگاههای عرضه فرآورده های نفتی و



## اشتغال مادران در دوران شیرخوارگی نوزاد به بالا رفتن بهره‌وری در محیط کار کمک می‌کند

نویسنده: جنیفر جوردن / مترجم: صهبا صمدی

مادرانی که اجازه داشته باشند در محل کار به بچه شیر بدهند، زودتر به کار بازمی‌گردند. پذیرفته‌شدن در محل کار باعث افزایش انگیزه کاری و وفاداری این افراد می‌شود. در هر صنعتی و در رده‌های سازمانی مختلف، زنان بخش مهمی از نیروی کار آمریکا را تشکیل می‌دهند و تقریباً ۴۷ درصد نیروی کار، زن هستند. از آن مهمتر، از بین گروه‌های مختلف سنی در هرم نیروی کاری، زنانی با کودکان زیر سه سال، گروهی هستند که بیشترین رشد جمعیتی را داشته‌اند. با دقت بر این مسئله، می‌توان دریافت که کارهای دفتري و اداری برای این گروه مناسب‌تر است و توجه به نیازهای ویژه مادرانی که فرزند شیرخوار دارند، اگر به درستی صورت گیرد، منافع کوتاه‌مدت و بلندمدتی را برای مادر، کودک و کارفرما به همراه خواهد داشت. توجه به این گروه، باعث تقویت انگیزه و افزایش سلامت و رضایت شغلی کارکنان شده و نتایج مثبتی بر بهره‌وری کاری خواهد گذاشت. نهایتاً کارفرما نیز از اینگونه برنامه‌ها نفع می‌برد، چراکه نارضایتی کارمند از مدیریت مجموعه و عدم دسترسی به مزایای شغلی مورد انتظار، تأثیری منفی بر بهره‌وری سازمان خواهد داشت.

### حق مادرانگی زنان شاغل و حق تغذیه کودک

قانون مرخصی پزشکی خانواده مقرر می‌دارد که کسب و کارهای دارای ۵۰ کارمند یا بیشتر باید حداقل ۱۲ هفته مرخصی زایمان بدون حقوق در اختیار مادران کارمند قرار دهند. این مدت زمان قابل توجه، برای احیای وضعیت جسمی و روحی مادر و ایجاد ارتباط با نوزاد ضروری است و البته باید توجه داشت که نیچی از این زمان، تنها برای تجدید قوای فیزیکی بعد از زایمان ضروری است. در رابطه با حق تغذیه نوزاد در محل کار، قانون استانداردهای کاری منصفانه کسب و کارها را ملزم می‌کند که زمان استراحت مناسبی را برای مادری که نوزاد زیر یک سال دارد، در نظر بگیرند. این قانون همچنین کارفرما را ملزم می‌کند که فضایی خصوصی - به غیر از دستشویی - برای شیردهی مادر در نظر بگیرد.

تمام کسب و کارها باید با این مقررات مطابقت داشته باشند و تنها کسب و کارهایی که کمتر از ۵۰ کارمند دارند، می‌توانند با اثبات سختی یا عدم ضرورت این کار، از این قانون معاف شوند.

### نفع این قانون برای کارفرما

گزارش شده که کارفرمایان در هر دو بخش کارهای استخدامی یا پاره‌وقت، از اجرای این قانون نفع زیادی دیده‌اند و به‌طور میانگین، هر یک دلار هزینه شده برای اجرای این مقررات، باعث ایجاد سه دلار گردش مالی شده است. آمار مذکور می‌تواند ناشی از این موضوع باشد که تغذیه بهتر کودکان، باعث افزایش سلامتی کودک و در نتیجه کمتر شدن ساعات مرخصی مادران شود. یک بررسی آماری دیگر نشان می‌دهد که داشتن نوزادان سالم‌تر، باعث مرخصی گرفتن کمتر کارکنان می‌شود. همچنین تحقیقات نشان داده که اکثر مادران، به دلیل یکی از ۴۰ بیماری رایج در بین کودکان خردسال از محل کارشان مرخصی می‌گیرند، اما در بین کودکانی که منحصراً از شیر مادر تغذیه می‌کنند، تنها ۲۵ درصد این بیماری‌ها گزارش شده است.

نوزادانی که هیچ‌وقت با شیر مادر تغذیه نشده‌اند، به‌طور میانگین چهار برابر سایر نوزادان هزینه‌های درمانی دارند، اما پس از اینکه شرکت CIGNA برنامه سلامت مادر و کودک را اجرا کرد، این شرکت شاهد ۶۲ درصد کاهش هزینه دارویی نوزادان کارکنان بود.

ذخیره‌های مالی ناشی از استهلاک سرمایه کمتر برای شرکت CIGNA، هزینه‌های اجرا و ادامه برنامه سلامت مادر و کودک را کاهش خواهد داد. به علاوه این شرکت با اجرای این برنامه توانست ۲۴۰ هزار دلار به ذخیره سالانه خود اضافه کند که این مبلغ، ناشی از کاهش هزینه‌های ناشی از بیماری فرزندان شیرخوار کارکنان است.

### حق تغذیه کودک در مشاغل کاری و خدماتی

این باور عمومی غلط وجود دارند که این مزایا تنها مخصوص کارمندان اداری است، اما در حوزه مشاغل کاری و خدماتی هم هزینه‌های زیادی با اجرای این قانون کاهش پیدا کرده است.

شرکت هوم دپوت (Home Depot) برای از بین بردن موانع تغذیه کودک در محل کار، گام‌های مهمی برداشته است. در نتیجه این اقدامات، یکی از فروشگاه‌های این شرکت شاهد رشد ۴۲ هزار دلاری پس‌انداز سالانه بوده که ناشی از کاهش مرخصی کارکنان و رضایت شغلی بیشتر است.

اداره اصلی پیتزاها (Pizza Hut) نیز پس از برگزاری یک سلسله سمینارهای آموزشی برای آموزش والدین در زمینه شیردهی و تغذیه نوزاد، توانست حمایت و رضایت کارکنان را بالا ببرد. این شرکت همچنین یک دستگاه برقی پمپ شیر تهیه کرده که کارمندان می‌توانند با وسایل استریل از آن استفاده کرده و ساعات استفاده را برنامه‌ریزی کنند.

شرکت دلار جنرال (Dollar General) هم با ارائه هشت هفته مرخصی با حقوق به کارکنان واجد شرایط که از اول آوریل امسال اجرا شد و همچنین زمان‌های استراحت مخصوص رسیدگی به تغذیه نوزاد، به حمایت از مادران کارمند پرداخته است.

### یک بازی برد-برد مادر و کارفرما

با رقابتی شدن هرچه بیشتر فضاهای استخدامی، اتخاذ رویکردی خانواده‌محور و حمایتی در فضاهای کاری می‌تواند باعث ایجاد مزیت استخدامی و جذب کارکنان متخصص و همچنین حفظ و تشویق کارکنان فعلی شود. همانطور که اکثر والدین و صاحبان کسب و کار می‌دانند، تغذیه مناسب نوزاد هم به مادر و هم به کارفرما نفع می‌رساند و البته یکی از حقوق اولیه مادران و کودکان است.

منبع: entrepreneur



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه ۲۸ مرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۴۱ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

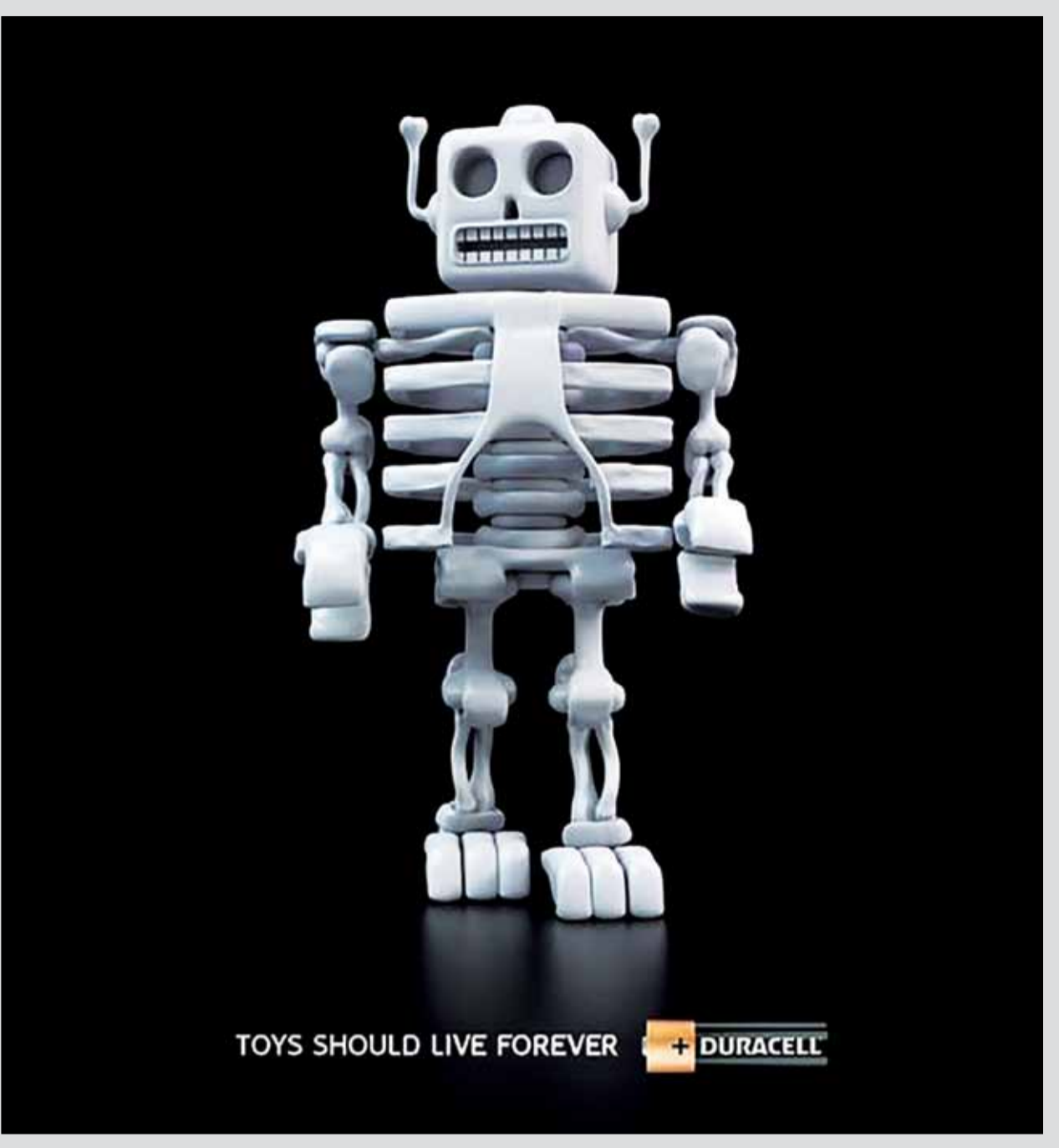
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



## چگونه با شرایط سخت زندگی شخصی و کاری کنار بیاییم

معمولاً زمانی که آب زیادی دریافت نمی‌کنند، قوی‌تر می‌شوند. زیرا ریشه‌های آنها در جست‌وجوی آب، به اعماق زمین نفوذ می‌کنند.

به گیاهان فوق‌العاده‌ای فکر کنید که در خاک واقعاً خشک روئیده‌اند و بسیار زیبا هستند. اگر بتوانید نگرش و شیوه پاسخگویی خود را تغییر دهید، دنیای واقعاً متفاوتی را مشاهده می‌کنید.

اسکمپ یادآوری می‌کند که یکی از ابزارهای بسیار مفید، این است که میزان پیشرفت خود را اندازه‌گیری کنید. هنگامی که روی موارد کوچک قابل تغییر، متمرکز می‌شوید تا شرایط را بهبود داده یا از چالش‌ها دور شوید، ناگهان کنترل امور در دستان شما خواهد بود. همانطور که تحقیقات دانشگاه هاروارد در مورد «اصل پیشرفت» نشان می‌دهد، پیروزی‌های کوچک انگیزه بخش‌های بسیار بزرگی هستند.

### راه آرامش خود را پیدا کنید

هنگامی که در حال تغییر دادن مسائل هستید یا زمانی که در مقابل چالش‌ها به استرس دچار شده‌اید، باید چگونگی آرام کردن خودتان را بدانید. ممکن است مدتی بدوید یا در فضای آزاد بنشینید، یا سریال مورد علاقه خود را از تلویزیون ببینید. در هر صورت مقداری زمان را به خودتان اختصاص دهید و دکمه Reset شخصی خود را فشار دهید.

### اجازه ندهید «موانع» شما را تعریف کنند

وقتی دوران سختی را می‌گذرانید، به‌سادگی ممکن است اجازه دهید شرایط و موقعیت، بر ذهنیت شما چیره شوند. آنهاید لیزا دربابیان، مشاور و مربی، می‌گوید: «به خودتان یادآوری کنید که وضعیت، شما را تعریف نمی‌کند.» به افکار و کلمات انتقادی و دلسردکننده‌ای که از ذهن می‌گذرانید، توجه کنید. هر زمان که متوجه شدید در چنین حالتی قرار دارید، خودتان را سرزنش نکنید، بلکه در عوض آگاهانه پیام‌های دیگری را پیش خودتان تکرار کنید. در صورت امکان از خانواده یا دوستان بخواهید در شناخت این الگوها به شما کمک کنند؛ یا به دنبال منابع دیگری باشید که شما را در تغییر این افکار همراهی کنند. در پایان، به وضعیت خود به‌عنوان یک منبع انگیزه‌بخش نگاه کنید که به شما کمک می‌کند در مسیر تغییرات بلندمدت قدم بردارید و به راه‌حل‌های پایدار یا راه‌هایی برای سازگاری با شرایط دست پیدا کنید.

یک ضرب‌المثل بودایی به نقل از هوبس می‌گوید: «در اجتناب‌ناپذیر است اما آسیب دیدن اختیاری است.» روزهای بد، بخشی از زندگی هستند و ما باید به خودمان بگوییم: «بسیار خوب، من در یکی از این نقاط سخت قرار دارم. حالا چه کاری می‌توانم انجام دهم؟»

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

درواقع مجموعه‌ای از چالش‌های کوچک‌ترند. هنگامی که مؤلفه‌های انفرادی یک وضعیت را تجزیه می‌کنید، حل کردن هر یک از مشکلات بسیار ساده‌تر می‌شود. به‌عنوان مثال ممکن است مؤلفه‌های یک «شغل افتضاح» عبارت باشند از تعاملات ناخوشایند با همکاران و ساعات‌های طولانی کار که بر زندگی شخصی تأثیر می‌گذارند. وقتی مشکل بزرگی را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم می‌کنید، پیدا کردن راه‌حل هر یک از این اجزا آسان‌تر است. هوبس همچنین توصیه می‌کند که گزینه‌هایی را در اولویت قرار دهید که بیشتر از شما انرژی می‌گیرند.

### آنچه را که می‌توانید، تغییر دهید

دکتر هوبس می‌گوید حتی اگر در شرایط بسیار بدی قرار گرفته‌اید، باز هم می‌توانید تغییرات کوچکی ایجاد کنید که اوضاع را کمی بهبود دهید. در این صورت برای تغییرات بزرگ‌تر انگیزه پیدا می‌کنید. شما می‌توانید حتی در کارهایی که از آنها متنفر هستید، فرصت‌هایی برای یادگیری مهارت‌های جدید بیابید، بنابراین خلاقانه در مورد وضعیت خود فکر کنید و اینکه چگونه می‌توانید تغییرات کوچکی در این شرایط به وجود آورید. دکتر پل جی اسکمپ، استاد تحقیقاتی بخش کینزیولوژی دانشگاه جورجیا نیز توصیه می‌کند از کوبیدن سر خود به دیوار و تلاش برای تغییر مسواری را که در توان‌تان نیست، دست بردارید. او می‌گوید:

ما این مشکل را در ورزشکاران نیز مشاهده می‌کنیم. افرادی که کمتر موفق هستند، روی مسائلی نظیر آسیب‌دیدگی‌ها تمرکز می‌کنند یا می‌گویند: «تماشاچیان مرا دوست ندارند»، «به حد کافی به من زمان نمی‌دهند تا بازی کنم» و نظیر آن. به همین دلیل روی ماریچ سقوت قرار می‌گیرند، زیرا صرفاً موارد منفی را می‌بینند.

به اعتقاد اسکمپ، اگر تلاش برای تغییر موارد خارج از کنترل را متوقف کرده و روی اموری متمرکز شوید که با تغییرات کوچک می‌توان آنها را بهبود داد، راحت‌تر می‌توانید از این وضعیت خارج شوید.

### داستان را عوض کنید

لیتوین توصیه می‌کند زمانی که در حال مبارزه با سختی‌ها و مشکلات هستید، داستانی را که برای خودتان تعریف می‌کنید، عوض کنید. داستان شما در واقع طرز تفکر و توصیف شما در مورد این وضعیت است. بیشتر داستان‌ها، انعطاف‌پذیر هستند. لیتوین می‌گوید:

حتی زمانی که یک نفر به من می‌گوید: «شرایط من خیلی سخت‌تر از چیزی است که شما می‌گویید» پاسخ می‌دهم که خوب است، چراکه این داستان هم می‌تواند تغییر کند. به این معنی که هر چقدر من سرسخت‌تر باشم، روی تغییراتی که برای تکمیل مسئله مورد نظر باید ایجاد کنم، متمرکزتر خواهم بود. ما می‌دانیم گیاهان،

زمانی که در شرایط بسیار سخت و ناامیدکننده به سر می‌بریم، می‌توان آگاهانه تصمیم گرفت و با برخی تغییرات کوچک، فضای زندگی را کمی روشن‌تر کرد.

ممکن است از شغل خود راضی نباشید یا از آپارتمانی که در آن زندگی می‌کنید متنفر باشید یا همکاران شما بسیار آزاردهنده باشند. ممکن است با سایر چالش‌های زندگی مثل بیماری، از دست دادن شغل یا مسئولیت‌های بزرگی مبارزه کنید که بر سر راه مواردی که واقعاً دوست دارید قرار گرفته‌اند.

زندگی همه انسان‌ها، با مشکلات، مصیبت‌ها و موانع مختلف همراه است. بعضی از مشاوران و مربیان به شما می‌گویند که می‌توان هر عامل نارضایتی را کنار گذاشت، ولی مسئله به این سادگی نیست.

دکتر لیندا هوبس، یک فعال اجتماعی و نویسنده کتاب Prosilience می‌گوید:

همه ما با محدودیت‌ها و موقعیت‌هایی مواجهیم که آنها را نمی‌خواهیم. شما نمی‌خواهید در چنین شرایطی گرفتار شوید، اما این اتفاق رخ می‌دهد. در بسیاری از این موقعیت‌ها، می‌توانید کارهایی انجام دهید که وضعیت خودتان را بهبود دهید یا لاقط انعطاف‌پذیری بیشتری به دست آورید. حتی همان زمانی که به دنبال راه‌حل و تصمیمات بلندمدت هستید، باز هم می‌توانید این از این تکنیک‌ها استفاده کنید.

### به حریف خود احترام بگذارید

همانطور باب لیتوین، نویسنده کتاب «بهترین داستان زندگی خود را زندگی کنید» می‌گوید، ساده است که مکرراً فکر کنید چرا در این شرایط گیر افتاده‌اید، اما چالش‌ها همان نقطه‌ای هستند که ما مهم‌ترین درس‌های زندگی را یسار می‌گیریم. لیتوین با متخصصانی همکاری می‌کند که تحت فشار کاری و غیرکاری زیادی هستند، مانند آژانس‌های کارایی و مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری. گاهی اوقات یک رئیس بدرفتار یا مجموعه‌ای از شرایط نامطلوب، می‌تواند یک هدیه محسوب شود. لیتوین معتقد است که سختی و مشقت، نقش یک معلم عالی را در زندگی ما بازی می‌کند. او که خودش پیش از این یک بازیکن حرفه‌ای تنیس بوده، اظهار می‌کند که سخت‌ترین حرفیان، نکات بیشتری به او یاد دادند. او می‌گوید:

گاهی اوقات شرایط دشواری که «وحشتناک و افتضاح» به نظر می‌رسند، شما را به مسیر بهتری هدایت می‌کنند. آنها به شما یاد می‌دهند که در چنین شرایطی، چگونه عمل کنید. اگر متوجه باشید که چالش‌ها، فرصتی برای یادگیری در اختیار شما قرار می‌دهند، برای آنها ارزشی غیرمکشوف قائل می‌شوید.

### چالش را به بخش‌های کوچک‌تری تقسیم کنید

هوبس تأکید می‌کند که بسیاری از چالش‌های بزرگ،