

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

معامله ۱.۵ میلیارد دلار در سامانه نیما طی ۲۰ روز

## در معاملات نیمایی چه می‌گذرد؟

فرصت امروز: «نیما» و «سنا» دو سامانه بانک مرکزی است که کارکرد ارزی دارند، با این تفاوت که نیما «بازار ارز خارجی» را شامل می‌شود، اما سنا «خرید و فروش»...

۴

نگاهی به وضعیت بازار پس از افزایش قیمت‌ها

# راکدترین بازارهای ایران

بازار ایران این روزها شرایط نامتعارفی را تجربه می‌کند، تورم سرکش در حال خودنمایی در بازارهاست و از سوی دیگر، تقاضا برای خرید به دلیل از دست رفتن ارزش پول ملی به طرز محسوسی کاهش یافته است. این وضعیت که اقتصاددانان بدان رکود تورمی لقب می‌دهند، وضعیت چندان ناآشنایی برای ایرانیان نیست، خصوصا آنکه اوایل دهه ۹۰ نیز اقتصاد ایران میزبان رکود تورمی بود. هرچند بسیاری از بازارها با رکود دست و پنجه نرم می‌کنند، اما هنوز بازار کالای مصرفی و لوازم‌التحریر سرپاست و با توجه به موقعیت ویژه فصلی تقاضا برای این...

۳

پیش‌بینی متغیرهای اقتصادی در نیمه دوم سال به روایت مرتضی ایمانی‌راد

## ۴ رویدادی که می‌تواند شرایط تحریم را تغییر دهد

۲

### مدیریت و کسب‌وکار



مورگان استنلی ارزش آمازون را ۱/۲ تریلیون دلار می‌داند

- ۱۴ ابزار همکاری در تجارت‌های کوچک
- در مواجهه با بحران، به دنیای یک‌متری مقابل تان بنگرید!
- چطور با بازاریابی تجربی شرکت‌مان را در یادها ثبت کنیم
- باید‌ها و نباید‌های ایمیل کاری
- برجسب‌های ترسناک! خطرات تأثیر گذارند!
- پیش از بازسازی برند خود به این ۴ نکته توجه کنید

۸ تا ۱۶



## گمانه‌زنی رسانه‌های غربی درباره تحریم نفتی ایران رویای ناممکن آمریکا برای رساندن در آمد نفتی ایران به صفر

۷

### سرمقاله

مصوبه منع اشتغال بازنشستگان از منظری دیگر



غلامعلی رموی  
کارشناس اقتصادی

در حالی که مصوبه منع اشتغال بازنشستگان بین مجلس و شورای نگهبان در حال تبادل است و احتمالاً مراحل نهایی تصویب را سپری می‌کند؛ نگاهی کارشناسانه به این مصوبه نشان می‌دهد که هدف‌گذاری این مصوبه در نفیض بسیاری از مناصب دولتی و اجرایی کشور به نیروهای جوان و خیره به‌عنوان یک فرصت مناسب برای تجدید قوای دولت و حاکمیت در مسیر پیش رو قلمداد می‌شود. همچنین توسعه اشتغال و فراهم نمودن زمینه ارتقای نیروهای خیره و توانمند این امید را در نظام اداری کشور ایجاد خواهد شد که احتمالاً قرار است که گردش نخبانان در کشور به شکل موثرتری ایجاد شود؛ به بیان دیگر اگر این مصوبه به شکل مناسبی اجرا شود، می‌توان امیدوار بود کاست طبقاتی موجود در مناصب دولتی بعد از سال‌های متمادی شکسته شده و زمینه حضور موثرتر نخبانان در کشور فراهم خواهد شد.

ادامه در همین صفحه

## مصوبه منع اشتغال بازنشستگان از منظری دیگر

قانونی و مناسب جایگاه و حقوق ایثارگران و جانبازان انقلاب اسلامی و جنگ تحمیلی را حراست و حفاظت نمود و این امر بر همه ارکان جامعه و نظام فرض می‌باشد.

از منظری دیگر به سبب محدودیت‌های جسمی این عزیزان بسیاری از این افراد امکانی برای حضور در جامعه برای فعالیت ندارند و یا مشکلات مبتلا به آنها امکانی برای نقش‌آفرینی در عرصه‌های مختلف اجرایی برای آنها باقی نمی‌گذارد، ولی همین تعداد محدود باقیمانده را می‌بایست قدر بدانیم و هر بار با مصوبات رنگ‌وارنگ و محدودیت‌آفرین، دچار مشکل نکنیم.

نگاهی آماری به تعداد این عزیزان نیز نشان می‌دهد که این افراد اگرچه تعداد بسیار محدودی در حدود هزارو پانصد نفر را شامل می‌شوند و عملاً در ضریب اشتغال کلان کشور در سال که مطابق هدف‌گذاری‌های انجام‌شده توسط دولت (در حدود ۷۰۰ هزار شغل در سال) رقم قابل توجهی به‌نظر نمی‌رسد، ولی آسیب‌های محتمل بر این مصوبه می‌تواند مشکلات جدی را متوجه این دسته از افراد نماید.

نگاهی به قانون جامع ایثارگران و مقایسه آن با مصوبه مذکور نشان می‌دهد که این مصوبه از نظر محتوا مغایرت آشکاری با قانون جامع ایثارگران داشته و بر همین اساس موضوع بازنشستگی پیش از موعد و اشتغال مجدد ایثارگران را نیز تحت‌الشعاع قرار داده و می‌تواند موجب تضییع حقوق آن دسته از ایثارگران که با سوابق خدمتی کمتر باز نشسته شده و طی قرارداد مجدد مشغول به فعالیت شده‌اند نیز گردد. چراکه در قانون جامع ایثارگران پیش‌بینی شده است که ایثارگران می‌توانند با شرایطی با داشتن ۱۵ یا ۲۰ سال بازنشسته شوند و از طریق انعقاد قرارداد دوباره مشغول به کار گردند با این مصوبه فعلی آسیب بسیار زیادی به نظام معیشتی آنها وارد می‌شود و عملاً با این مصوبه تعدادی از این عزیزان از اشتغال مجدد حذف می‌شوند که لازم است تدابیر لازم برای آنها اندیشیده شود.

لذا از مجلس شورای اسلامی و شورای نگهبان انتظار می‌رود به منظور تکریم و تجلیل از این عزیزان و پاسداشت ارزش‌های انقلاب و دفاع مقدس در مصوبه مذکور ترتیبی اتخاذ شود تا حقوق قانونی این عزیزان مورد توجه قرار گرفته و پایمال نگردد.

### ادامه از همین صفحه

اما در این مصوبه با وجود این نکات مثبت دارای ایرادات و مشکلاتی است که امید است نسبت به تعیین تکلیف این موضوعات نیز تدابیری اندیشیده شود، مثلاً استثناهایی در اشتغال برخی از بازنشستگان و نمایندگان مجلس شورای اسلامی، دیده شده است که این ذهنت که شاید سلیق شخصی و منافع گروهی برخی افراد بر منافع ملی چربش بیشتری داشته باشد. از منظری دیگر نیز حذف برخی امتیازات ایثارگران که اتفاقاً لازم است در این مصوبه تمهیداتی برای آنها پیش‌بینی شود نیز از آسیب‌هایی است که در این مصوبه دیده می‌شود.

در حوزه امور ایثارگران و آزادگان تعیین خط و خطوطی مانند تعیین میزان ایثارگری و جانبازی باعث حذف امتیازات برای برخی از این عزیزان شده است که به‌نظر می‌رسد فارغ از کمیت آنها باعث تضییع حقوق برخی از آنها می‌شود. در این مصوبه با ایجاد معیار مدت‌زمان اسارت یا میزان ایثارگری عملاً برخی از این افراد بدون اینکه توجیه منطقی برای حذف آنها وجود داشته باشد از اشتغال منع شده است. حال سوالی که اینجا مطرح است، با کدامین معیار آزادگان سه سال از این قانون مستثنی می‌شوند ولی آزادگان دو سال شامل این طرح نمی‌شوند؟ و یا اینکه جانبازان بالای ۵۰ درصد از این مصوبه مستثنی می‌شوند ولی جانبازان با میزان جانبازی کمتر نمی‌توانند مشمول استثناهایی از این مصوبه شوند؟ واقعیت امر این است در تمام کشورهای دنیا به منظور تجلیل از کسانی که در جنگ حضور داشته‌اند به‌عنوان قهرمانان ملی تجلیل می‌کنند و آنها را مورد حمایت قرار می‌دهند و این موضوع نیز بایستی در کشور ما مطابق فرمایشات صریح بنیانگذار انقلاب اسلامی و مقام معظم رهبری نصب‌العین همگان قرار گیرد.

ایثارگران و جانبازان جنگ تحمیلی به از اکثریت قریب به اتفاق انسان‌های مومن، فداکار و کم‌توقع جامعه محسوب می‌شوند که همواره نیز در خط مقدم دفاع از نظام و کشور محسوب می‌شوند که لازم است مسئولین عالی نظام نسبت به احقاق حقوق آنها و جلوگیری از آسیب‌های معیشتی آنها توجه ویژه‌ای داشته باشند البته ذکر این موضوع دلیل بر این نیست که نباید معیاری برای سنجش وجود داشته باشد بلکه برعکس قائلیم به اینکه باید براساس معیارهای کم‌کنند زیرا دولت در وسط میدان است. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، اختلاف نظر میان مسئولان را طبیعی دانستند و در عین حال افزودند: این اختلاف نظر‌ها نباید رسانه‌ای شوند زیرا مردم را نگران و مضطرب می‌کند.

رهبر معظم انقلاب در دیدار رئیس‌جمهور و اعضای هیأت دولت:

## دولت باید اقتصاد را مدیریت کند، مسئولان اقتصادی شب و روز نشناسند

بنابراین اقتصاد مقاومتی با محوریت تولید داخلی دارای جنبه‌های پدافندی و آفندی است. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر اینکه موضوع تولید داخل و برطرف کردن مشکلات آن یکی از مسائل مهمی است که باید در جلسه هماهنگی رؤسای سه قوه بر آن تمرکز شود، گفتند: مشکلات تولید، راه حل دارد و اقتصاددان‌ها نیز برای آن راه‌کار ارائه داده‌اند که اگر به آنها عمل شود، معیشت مردم که اکنون بخش مهمی از جامعه دچار مشکل هستند، بهبود خواهد یافت. رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه باید تلاش همه‌جانبه‌ای برای جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها و یا زیر ظرفیت کار کردن آنها انجام گیرد، به موضوع مدیریت اقتصادی اشاره کردند و گفتند: وظیفه دولت، مدیریت اقتصادی است البته این مدیریت به معنای تصدیگری نیست و هدف از سیاست‌های کلی اصل ۴۴ نیز این است که تصدیگری انجام نشود. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در تبیین مدیریت اقتصادی افزودند: «باز کردن میدان برای فعالان سالم اقتصادی و جوانان مبتکر و پرتلاش و برطرف کردن موانع و بهبود فضای کسب و کار» و همچنین «بستن منافذ فساد و برخورد با مفسد» دو رکن مهم مدیریت اقتصادی کشور است. رهبر انقلاب اسلامی یکی از راه‌های بهبود فضای کسب و کار را جلوگیری از بخشنامه‌های پی در پی و احیاناً متناقض برشمردند و تأکید کردند: باید ثبات و آرامش برای فعال اقتصادی تأمین شود تا بتواند برای آینده خود برنامه‌ریزی کند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای مبارزه با مفسد و بستن منافذ فساد را نیازمند چشمان باز و هوشمندی مدیران دستگاه‌های دولتی دانستند و با اشاره به فضایی ماه‌های اخیر بازار سکه و ارز خاطرنشان کردند: اگرچه در خصوص این قضایا توجیهاتی بیان شد اما به هر حال بی‌توجهی و غفلت مدیریتی نیز رخ داده است. رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه روش‌های پیشرفته‌ای برای نظارت بر نحوه تخصیص ارز وجود دارد، گفتند: وقتی قرار است ارز تخصیص داده و یا وارد بازار شود، این کار باید با چشم باز انجام شود و اینگونه نباشد که در این شرایط سخت کشور، چند میلیارد دلار به دست عده‌ای بیفتد که آن را یا قاجلق کنند و یا به اسم واردات کالا به مصرف دیگر برسانند یا اینکه برای مسافرت‌های تفریحی خارجی اختصاص یابد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر اینکه دولت توانایی مدیریت اقتصادی کشور را دارد، خاطرنشان کردند: لازمه چنین مدیریت اقتصادی، اهتمام جدی، ورود مجاهدانه در وسط میدان و نظارت کامل و مستمر به منظور بستن منافذ فساد است تا دیگر نیازی به برخورد قوه قضاییه نباشد. رهبر انقلاب اسلامی کمبود برخی اقلام و کالاها در مقاطعی خاص را تصنعی و نوعی خرابکاری خواندند و افزودند: باید با چشمان باز اینگونه کارها را تحت نظر داشته باشید و با آنها مقابله کنید. ایشان در ادامه بحث ضروریات مدیریت اقتصادی، «استفاده از ظرفیت‌های اقتصادی فراوان و برجسته کشور» را مورد تأکید قرار دادند و با استناد به گزارشی از مراکز بین‌المللی افزودند: ایران از لحاظ ظرفیت‌های استفاده نشده در رده اول جهان قرار دارد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای خاطرنشان کردند: براساس

بنابراین اقتصاد مقاومتی با محوریت تولید داخلی دارای جنبه‌های پدافندی و آفندی است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر اینکه موضوع تولید داخل و برطرف کردن مشکلات آن یکی از مسائل مهمی است که باید در جلسه هماهنگی رؤسای سه قوه بر آن تمرکز شود، گفتند: مشکلات تولید، راه حل دارد و اقتصاددان‌ها نیز برای آن راه‌کار ارائه داده‌اند که اگر به آنها عمل شود، معیشت مردم که اکنون بخش مهمی از جامعه دچار مشکل هستند، بهبود خواهد یافت. رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه باید تلاش همه‌جانبه‌ای برای جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها و یا زیر ظرفیت کار کردن آنها انجام گیرد، به موضوع مدیریت اقتصادی اشاره کردند و گفتند: وظیفه دولت، مدیریت اقتصادی است البته این مدیریت به معنای تصدیگری نیست و هدف از سیاست‌های کلی اصل ۴۴ نیز این است که تصدیگری انجام نشود. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در تبیین مدیریت اقتصادی افزودند: «باز کردن میدان برای فعالان سالم اقتصادی و جوانان مبتکر و پرتلاش و برطرف کردن موانع و بهبود فضای کسب و کار» و همچنین «بستن منافذ فساد و برخورد با مفسد» دو رکن مهم مدیریت اقتصادی کشور است. رهبر انقلاب اسلامی یکی از راه‌های بهبود فضای کسب و کار را جلوگیری از بخشنامه‌های پی در پی و احیاناً متناقض برشمردند و تأکید کردند: باید ثبات و آرامش برای فعال اقتصادی تأمین شود تا بتواند برای آینده خود برنامه‌ریزی کند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای مبارزه با مفسد و بستن منافذ فساد را نیازمند چشمان باز و هوشمندی مدیران دستگاه‌های دولتی دانستند و با اشاره به فضایی ماه‌های اخیر بازار سکه و ارز خاطرنشان کردند: اگرچه در خصوص این قضایا توجیهاتی بیان شد اما به هر حال بی‌توجهی و غفلت مدیریتی نیز رخ داده است. رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه روش‌های پیشرفته‌ای برای نظارت بر نحوه تخصیص ارز وجود دارد، گفتند: وقتی قرار است ارز تخصیص داده و یا وارد بازار شود، این کار باید با چشم باز انجام شود و اینگونه نباشد که در این شرایط سخت کشور، چند میلیارد دلار به دست عده‌ای بیفتد که آن را یا قاجلق کنند و یا به اسم واردات کالا به مصرف دیگر برسانند یا اینکه برای مسافرت‌های تفریحی خارجی اختصاص یابد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر اینکه دولت توانایی مدیریت اقتصادی کشور را دارد، خاطرنشان کردند: لازمه چنین مدیریت اقتصادی، اهتمام جدی، ورود مجاهدانه در وسط میدان و نظارت کامل و مستمر به منظور بستن منافذ فساد است تا دیگر نیازی به برخورد قوه قضاییه نباشد. رهبر انقلاب اسلامی کمبود برخی اقلام و کالاها در مقاطعی خاص را تصنعی و نوعی خرابکاری خواندند و افزودند: باید با چشمان باز اینگونه کارها را تحت نظر داشته باشید و با آنها مقابله کنید. ایشان در ادامه بحث ضروریات مدیریت اقتصادی، «استفاده از ظرفیت‌های اقتصادی فراوان و برجسته کشور» را مورد تأکید قرار دادند و با استناد به گزارشی از مراکز بین‌المللی افزودند: ایران از لحاظ ظرفیت‌های استفاده نشده در رده اول جهان قرار دارد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای خاطرنشان کردند: براساس

بلمویرگ بررسی کرد

## آیا بحران مالی ترکیه مسری است؟

فعالان اقتصادی در سایر کشورهای جهان به‌ویژه اقتصادهای نوظهور از این می‌هراسند که مبادا بحران مالی احتمالی ترکیه به دیگر کشورها نیز سرایت کند. بلمویرگ در گزارشی به این مسئله پرداخته است.

در ماه‌های اخیر ارزش لیر ترکیه در برابر ارزهای معتبر به‌شدت کاهش یافته و بانک‌ها، مؤسسات مالی و نیز دیگر بنگاه‌های اقتصادی این کشور که اغلب بدهی‌های خارجی زیادی دارند، بیش از پیش خطر گرفتار شدن در یک بحران مالی تمام‌عیار را احساس می‌کنند.

ترکیه به‌عنوان کشوری که شاید در آستانه ورود به یک بحران مالی باشد، در ماه گذشته میلادی تورم ۱۶ درصدی را تجربه کرده و انتظار می‌رود این رقم در ماه جاری حتی بالاتر نیز باشد. ارزش پول ملی ترکیه در برابر ارزهای معتبر نیز از ابتدای سال جاری میلادی تاکنون بیش از ۴۰ درصد کاهش یافته و مقامات این کشور - به‌جز اردوغان که سعی دارد خود را آرام و خونسرد نشان دهد - را نگران و مشوش ساخته است. در این میان، فعالان اقتصادی در سایر کشورهای جهان - به‌ویژه اقتصادهای نوظهور - از این می‌هراسند که مبادا بحران مالی احتمالی ترکیه به کشورهای آنها نیز سرایت کند. چنین ترسی را نباید کاملاً بی‌مورد قلمداد کرد زیرا بحران ترکیه حتی اگر دیگر اقتصادهای نوظهور را به‌صورت مستقیم تحت تأثیر قرار ندهد، باعث خواهد شد که بسیاری از سرمایه‌گذاران بین‌المللی با دیده احتیاط به سرمایه‌گذاری در اقتصادهای نوظهور بنگردند و یا به‌کلی از آنها روی بگردانند. اما آیا این وضعیت لزوماً به معنای مسری بودن بحران ترکیه خواهد بود؟ قبل از پاسخ به این سؤال باید به این نکته اشاره کرد که مسری بودن در اقتصاد یک مفهوم کاملاً مبهم است و در این مورد خاص (ترکیه) آن چیزی نیست که بسیاری از کارشناسان در موردش صحبت می‌کنند. ترکیه تنها یک درصد از تولید ناخالص جهان را به خود اختصاص داده است و از طرفی ارزش بازار کل شرکت‌هایی که سهام‌شان در بورس استانبول معامله می‌شود، کمتر از ارزش بازار شرکت آمریکایی مک‌دونالد است.

علاوه بر این، اگر یک بحران مالی تمام‌عیار در ترکیه رخ دهد، احتمالاً شدت آن از بحران مالی شرق آسیا در سال‌های ۱۹۹۷ و ۱۹۹۸ کمتر خواهد بود؛ بحران سختی که در پی ناتوانی بانک مرکزی تایلند در حفظ ارزش پول ملی این کشور آغاز شد و سپس به کشورهای اندونزی، مالزی، فیلیپین، کره جنوبی و هنگ‌کنگ نیز سرایت کرد. پس از بحران مذکور، کشورهای آسیایی به فکر تقویت نظام مالی خود افتاده و ذخایر ارزی قابل‌توجهی را برای مقابله با بحران‌های احتمالی انباشته کردند. تجربیاتی که اقتصادهای نوظهور از بحران‌های مالی مسری کسب کرده‌اند، باعث شده است که مقاومت آنها در برابر چنین بحران‌های بالاتر برود. با این حال وقوع بحران مالی حداقل برای کشوری که مستقیماً با آن درگیر است، اتفاق ناگواری به شمار می‌رود.

اگر قرار باشد بحران ترکیه به دیگر کشورها سرایت کند، احتمالاً این اتفاق از کانال وام‌های معوق رخ خواهد داد زیرا شرکت‌های ترک بدهی خارجی زیادی دارند و اگر نتوانند این بدهی‌ها را به بانک‌های خارجی بپردازند، این بانک‌ها احتمالاً دچار مشکل جدی خواهند شد و ناخواسته بحران را به درون کشور خود خواهند برد. البته براساس بررسی‌های واحد اطلاعات بلمویرگ، سه بانک یونی‌کردیت ایتالیا، بیلپانو ویزکایا آرژانتین و بی‌ان‌بی پاریبی فرانسه که بزرگترین وام‌دهندگان خارجی به شرکت‌های ترکیه‌ای محسوب می‌شوند، این توانایی را دارند که حتی در صورت معوق شدن اقساط بدهی‌ها، خود را از بحران حفظ کنند؛ هرچند ارزش سهام بانک بیلپانو ویزکایا آرژانتین که در بین بانک‌های مذکور ضعیف‌ترین به شمار می‌رود، از ابتدای سال جاری میلادی تاکنون ۲۴ درصد کاهش یافته است.

اما آسیب‌پذیرتر از این بانک‌ها، اقتصادهای نوظهوری هستند که مانند ترکیه بدهی خارجی زیادی دارند. اگر سرمایه‌گذاران خارجی برای جبران زبان‌های خود در ترکیه به سایر اقتصادهای نوظهور هجوم بیاورند، ریسک ایجاد حساب در دارایی‌های مالی آنها افزایش خواهد یافت و با ترکیدن این حباب، آنها نیز در بحران فرو خواهند رفت. در مقابل، اگر وقوع بحران مالی در ترکیه موجب ترس سرمایه‌گذاران از سرمایه‌گذاری در دیگر بازارهای نوظهور شود، آنها نیز به مانند ترکیه دچار مشکل خواهند شد و این آغاز یک دومینوی سقوط خواهد بود.

پل مک‌نامارا، تحلیلگر مؤسسه GAM لندن که در زمینه مدیریت سرمایه‌گذاری فعالیت می‌کند، در این خصوص می‌گوید: «بزرگ‌ترین نگرانی ما در صورت وقوع بحران در ترکیه این است که دولت این کشور دست به کنترل سرمایه‌بند و عملاً دست سرمایه‌گذاران خارجی را برای خارج کردن سرمایه‌های‌شان از ترکیه ببندد. این مسئله کاهش چشمگیر ارزش دارایی‌ها در ترکیه را در پی خواهد داشت. در این میان مانند همیشه سر و کله افرادی که می‌خواهند دارایی‌ها را به قیمت بسیار نازل خریداری کنند، پیدا خواهد شد.»

جان دن، مدیر گروه تحقیقات سرمایه‌گذاری Ashmore PLC در لندن نیز با اشاره به اینکه ترکیه هنوز هم کشوری مملو از فرصت‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری است، خاطرنشان می‌سازد: «مشکلات کنونی ترکیه کاملاً خودخواسته هستند و بعید به نظر می‌رسد آثار آنها به‌سرعت در دیگر اقتصادهای نوظهور مانند لهستان، اروگوئه و ... پدیدار شود.»

رویگردان جان دن به اوضاع کنونی ترکیه ما را به یاد این ضرب‌المثل معروف وال‌استریت می‌اندازد که بهترین زمان برای سرمایه‌گذاری زمانی است که در بازار، خون جاری باشد؛ ضرب‌المثلی که شاید برای شهروندان عادی ترکیه که پس‌انداز یک عمر خود را در خون می‌بینند، چندان هیجان‌انگیز نباشد.



انگیزه پذیرش ریسک اعمال غیرقانونی و غیررسمی را کاهش دهد و موجب کاهش حجم اقتصاد پنهان شود. رشد سطح عمومی قیمت کالاهای مصرفی (تورم) نیز به دلایل مختلفی می‌تواند به افزایش حجم اقتصاد پنهان منجر شود. متغیر احتمالی دیگر که می‌تواند روی اقتصاد پنهان تأثیرگذار باشد، درآمد حاصل از منابع است؛ ارزیابی این متغیر بر اقتصاد پنهان با توجه به نقش آن در اقتصاد ایران می‌تواند بااهمیت تلقی شود. با افزایش درآمد حاصل از منابع، بودجه جاری دولت افزایش می‌یابد. این امر تورم را نیز افزایش می‌دهد. با افزایش تورم تعداد خانوارهایی که زیر خط فقر قرار خواهند گرفت افزایش می‌یابد، در نتیجه تمایل به شرکت در فعالیت‌های زیرزمینی نیز بالا می‌رود. بنابراین با افزایش درآمدهای حاصل از منابع، انتظار می‌رود که حجم اقتصاد پنهان نیز افزایش یابد.

در متون اقتصادی یکی از مهم‌ترین علل اقتصاد پنهان و فرار مالیاتی، نرخ مالیاتی بالا است. وضع مالیات و عوارض به شکل‌های مختلف توسط دولت، این زمینه را فراهم می‌آورد تا بسته به انسجام و کارآمدی نظام مالیاتی، فرهنگ مالیاتی موجود در جامعه و نیز نرخ مالیات و عوارض دریافتی، پنهان‌سازی فعالیت‌های اقتصادی به‌منظور گریز از پرداخت مالیات و عوارض انجام پذیرد. افزایش در اندازه بخش عمومی یا درجه مقررات سیستم اقتصادی نیز گرایش واردشدن به بخش اقتصاد پنهان را افزایش می‌دهد. نتیجه مورد انتظار این است که با افزایش این متغیر، اندازه اقتصاد پنهان نیز افزایش پیدا کند.

**مراقب حجم دولت و میزان درآمد حاصل از منابع باشیم**  
در این تحقیق با هدف تحلیل و شناسایی ماهیت، اندازه و روند تغییرات اقتصاد پنهان در ایران، ابتدا حجم اقتصاد پنهان و سپس عوامل مؤثر بر ایجاد و گسترش اقتصاد پنهان مورد بررسی قرار گرفت. نتایج به‌دست‌آمده نشان می‌دهد که حجم دولت و درآمد حاصل از منابع رابطه مثبت و معناداری با حجم اقتصاد زیرزمینی دارند. گسترش اقتصاد پنهان دارای برخی آثار و تبعات اقتصادی و اجتماعی است. از جمله این آثار کاهش جامعیت و دقت حساب‌های ملی و آمارهای کلان و به دنبال آن، کاهش دقت و کارایی در برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری است. علاوه بر آن، گسترش فعالیت‌های پنهان موجب می‌شود دولت بخشی از درآمدهای مالیاتی خود را از دست بدهد که این امر منجر به کاهش درآمدهای دولت و تشدید کسری بودجه می‌شود.

از دیگر آثار گسترش تولید زیرزمینی و فعالیت‌های غیررسمی و واردات قاچاق، تحمیل فشار بر تولیدکنندگان رسمی است. این امر در نهایت منجر به کاهش تولید ملی می‌شود. با توجه به اینکه بسیاری از عوامل اصلی بسترساز یا توسعه‌دهنده اقتصاد پنهان، نظیر رکود و بیکاری، موانع تجاری، فضای کسب و کار نامساعد، عدم شفافیت و نظایر آن طی دهه گذشته روند فزاینده‌ای داشته است، بنابراین احتمال گسترش اقتصاد پنهان در ایران وجود دارد.

اندازه دولت و درآمد زیاد، تقویت‌کننده اقتصاد زیرزمینی

## عوامل موثر بر اقتصاد زیرزمینی در ایران

فعالیت‌های رسمی نشده به دلیل فرار از محدودیت‌های مربوط به قوانین و مقررات وجود دارد و شواهد گواه آن است که روند آن نیز رو به افزایش است. فعالیت غیررسمی در قالب مفهوم اقتصاد زیرزمینی، میزان گسترده‌ای از فعالیت‌ها مانند قاچاق کالا و مواد مخدر و حتی وجود شغل‌های کاذب را شامل می‌شود و براساس ماهیت این نوع اقتصاد، یعنی پنهانی بودن آن، امکان اندازه‌گیری و مطالعه آن بسیار محدود است. نرخ‌های بالای مالیات از دلایل اصلی تقویت و رشد اقتصاد زیرزمینی‌اند. از یک سو، نرخ‌های بالاتر مالیات موجب قوی‌تر کردن انگیزه ورود به اقتصاد زیرزمینی و فرار مالیاتی می‌شوند و از سوی دیگر، سطوح بالای فعالیت اقتصاد زیرزمینی افزایش فشار هزینه‌های دولت و پرداخت‌های انتقالی را سبب می‌شوند و برای افزایش درآمد دولت، به نرخ‌های بالای مالیات نیاز است.

روش‌های مختلفی برای شناسایی اندازه اقتصاد پنهان و روند تغییرات آن و همچنین شناسایی عوامل مؤثر بر این پدیده وجود دارد. در این تحقیق برای تخمین اندازه و روند تغییرات اقتصاد پنهان، از روش تانزی استفاده شده است. در روش تانزی تغییرات تقاضای پول نقد ناشی از تغییرات اقتصاد زیرزمینی در اثر تغییر در مالیات و مقررات دولتی فرض می‌شود. با توجه به ویژگی‌های اقتصادی ایران با به‌کارگیری روش تانزی و با استفاده از مدل‌های رگرسیونی مناسب، مقادیر فرضی تقاضای پول در شرایطی که هیچ مالیاتی وجود نداشته باشد محاسبه می‌شود. مقدار کل پول نقد در گردش اقتصاد پنهان از تفاوت بین مقادیر فرضی و مقادیر واقعی به دست می‌آید. با فرض آنکه سرعت گردش پول نقد در اقتصاد رسمی و زیرزمینی برابر است، اندازه اقتصاد زیرزمینی برآورد می‌شود. پس از برآورد اندازه اقتصاد پنهان، با توجه به سری زمانی نسبت درآمدهای مالیاتی دولت به تولید ناخالص داخلی، میزان فرار مالیاتی نیز به دست می‌آید.

در این پژوهش متغیرهایی که می‌توانند روی اقتصاد زیرزمینی اثر داشته باشند در نظر گرفته شدند و سپس مورد آزمون‌های علمی قرار گرفتند. یکی از این متغیرها بیکاری بود. با بیکاری، ناتوانی در تأمین حداقل درآمد کافی برای گذران زندگی از طریق فعالیت‌های قانونی می‌تواند عامل مؤثری در توجیه پذیرش مخاطرات و روی آوردن به فعالیت‌های غیرقانونی به شمار آید. در نتیجه، می‌توان انتظار داشت که رشد بیکاری انگیزه فعالیت در حوزه‌های غیرمجاز و ممنوع را افزایش دهد و از این مسیر سبب افزایش حجم اقتصاد پنهان شود. محدودیت‌های تجاری نیز متغیر دیگری است؛ در بعضی از کشورها علاوه بر محدودیت‌های تعرفه‌ای از سیاست‌های غیرتعرفه‌ای مانند ممنوعیت واردات یا صادرات برخی از اقلام به‌صورت کلی یا موقت، قطع یا محدود ساختن رابطه تجاری با کشورهای خاص، سهمیه‌بندی واردات و صادرات تعدادی از کالاها و غیره نیز استفاده می‌شود.

افزایش درآمد سرانه و تأمین حداقل منابع لازم برای زندگی می‌تواند

اقتصاد زیرزمینی پدیده‌ای است که در بیشتر کشورها وجود دارد و در چهار دهه اخیر توجه محققان و سازمان‌های دولتی بسیاری را به خود جلب کرده است. داشتن اطلاعات از اندازه و ابعاد اقتصاد زیرزمینی، اهمیت فراوانی از نظر فرار مالیاتی، اثربخشی سیاست‌های پولی و مالی، رشد اقتصادی و توزیع درآمد دارد و شواهد، حاکی از افزایش سهم اقتصاد زیرزمینی در بیشتر کشورهای جهان است. در مفهوم گسترده منظور از اقتصاد زیرزمینی فعالیت‌هایی است که در حساب‌های ملی منظور نمی‌شود و بدیهی است حذف برخی از فعالیت‌های اقتصادی از حساب‌های ملی که به‌عنوان معیار اندازه‌گیری تولید کالاها و خدمات در یک کشور طی یک دوره حسابداری به کار می‌رود، مسائل گوناگونی را به وجود می‌آورد.

در همین زمینه، محمدشریف کریمی، سهراب دل‌انگیزان و راضیه حیدریان در پایان‌نامه‌ای که در دانشگاه کرمانشاه با هم تدوین کرده‌اند، عوامل مؤثر بر اقتصاد زیرزمینی در ایران را طی چهار دهه منتهی به سال ۱۳۹۴ -تعیین کرده‌اند که مقاله آن در آخرین شماره فصلنامه علمی - پژوهشی «تحقیقات اقتصادی» در دانشگاه تهران تحت عنوان «تعیین عوامل مؤثر بر اقتصاد زیرزمینی در ایران در دوره ۱۳۹۴ - ۱۳۵۵ (روش تصحیح خطای برداری)» منتشر شده است.

در طبقه‌بندی فعالیت‌های اقتصادی براساس رویکرد ساختارگرایی می‌توان آنها را به دو گروه عمده فعالیت‌های اقتصاد رسمی و اقتصاد غیررسمی تقسیم‌بندی کرد. گفته می‌شود که انگیزه اصلی عاملان اقتصادی از روی آوردن به اقتصاد غیررسمی، ایجاد فضای عدم شفافیت در سازوکار فعالیتی به‌منظور فرار از چارچوب‌های قانونی است که این امر، یعنی فرار از قانون، خود می‌تواند ناشی از عوامل انگیزشی گوناگونی باشد که برخی مربوط به شیوه دخالت دولت و برخی ناشی از ساختار کلان اقتصاد و گروه دیگر به‌علت ماهیت خود فعالیت اقتصادی است. یکی از تحقیقات پیشین درباره اقتصاد زیرزمینی نشان داده که در

ایران طی یک دوره ۴۱ ساله از سال ۱۳۴۴ تا ۱۳۸۴، اندازه نسبی این اقتصاد روند افزایشی داشته و از ۶۶.۲۴ درصد اقتصاد رسمی در سال ۱۳۴۴ به حداقل مقدار خود یعنی ۵۵ درصد در سال ۱۳۴۶ رسیده است اما در سال ۱۳۸۰ به حداکثر مقدار خود یعنی ۲۷.۷۶ افزایش یافته است. میانگین اندازه نسبی اقتصاد زیرزمینی طی این دوره ۴۱ ساله ۱۷.۵۴ درصد اقتصاد رسمی بوده است. این تحقیق که در سال ۱۳۸۸ انجام شده، نشان می‌دهد که تحول اقتصاد زیرزمینی در ایران به‌طور معناداری از دو متغیر بیکاری و محدودیت‌های تجاری شامل محدودیت‌های تعرفه‌ای (تعرفه بر ارزش، تعرفه بر واحد) و محدودیت‌های غیرتعرفه‌ای (ممنوعیت واردات، سهمیه‌بندی واردات، محدودیت‌های فنی) پیروی می‌کند.

## عوامل مؤثر بر اقتصاد زیرزمینی

بررسی وضعیت اقتصادی کشورها نشان می‌دهد که در آن کشورها

پیش‌بینی متغیرهای اقتصادی در نیمه دوم سال به روایت مرتضی ایمانی‌راد

## ۴ رویدادی که می‌تواند شرایط تحریم را تغییر دهد

سوم، با یک لایه قوی، مخالفان سیاست‌های ترامپ به طور هماهنگ از ایران دفاع کنند، که به نظر احتمالش پایین است. هر یک از کشورهای مورد بحث منافع کاملاً عمده و مشخصی با آمریکا دارند و در تعاملات بین‌المللی دنبال حل مسئله ایران نیستند، بلکه منافع خودشان در ارجحیت است. و چهارم، به انتخابات بعدی ریاست‌جمهوری کشیده شود و ترامپ نتواند انتخاب شود که اگر احتمال لایه‌ای داشته باشد، خیلی دیر است. از آن گذشته بخش مالی و پولی آمریکا، بازارهای سهام، اوراق قرضه و کالاها و در مجموع بخش کسب‌وکار در آمریکا حمایت جدی از ترامپ دارد. توجه داشته باشیم که چند ماه است که شاخص بورس آمریکا مرتب رکورد تاریخی را می‌شکند و طول دوره رونق بازارهای بورس در این بار (یعنی بعد از سال ۲۰۰۸ میلادی) تبدیل به طولانی‌ترین دوران رونق در تاریخ آمریکا شده است.»

تحریم‌ها از ماه نوامبر آغاز می‌شوند و چون اثر اعمال تحریم‌ها یک‌باره نیست، به تدریج که به پایان سال نزدیک می‌شویم، فشار تحریم‌ها هم بر بازار ارز و هم بر متغیرهای حساس اقتصادی بیشتر می‌شود، بنابراین پیش‌بینی متغیرهای اقتصادی در شش ماهه دوم سال باید در این چارچوب مورد توجه قرار گیرد. این رویدادها به شرح زیر هستند: اول، ترامپ استیضاح شود که تا حتی یک یا دو درصد هم احتمال ندارد. تاکنون هیچ رئیس‌جمهوری در آمریکا استیضاح نشده است که منجر به برکناری او شده باشد. استیضاح در آمریکا دارای مراحل بسیار پیچیده‌ای است، بنابراین نمی‌توان به این رویداد دل بست. دوم، در انتخابات نوامبر اکثریت مجلس دست‌دموکرات‌ها بیفتد، که این هم احتمال کمی دارد. مهم مجلس سنا است که صاحب‌نظران سیاسی احتمال کمی می‌دهند که سنا در اختیار دموکرات‌ها قرار گیرد.

مرتضی ایمانی‌راد معتقد است که چهار رویداد که در آینده رخ خواهند داد، می‌تواند تحریم‌ها را به نوعی برگرداند، اما با توجه به این که این رویدادها دارای احتمال تحقق کمی هستند، بنابراین می‌توان به این رویدادها به عنوان عوامل مؤثر بر اقتصاد زیرزمینی در ایران نگاه کرد. در این مقاله سعی شده است تا عوامل انگیزشی گوناگونی که باعث می‌شود برخی از شرکت‌ها و افراد در ایران به‌جای فعالیت در اقتصاد رسمی، به‌جای فعالیت در اقتصاد غیررسمی بپردازند، بررسی شود. در این مقاله سعی شده است تا عوامل انگیزشی گوناگونی که باعث می‌شود برخی از شرکت‌ها و افراد در ایران به‌جای فعالیت در اقتصاد رسمی، به‌جای فعالیت در اقتصاد غیررسمی بپردازند، بررسی شود. در این مقاله سعی شده است تا عوامل انگیزشی گوناگونی که باعث می‌شود برخی از شرکت‌ها و افراد در ایران به‌جای فعالیت در اقتصاد رسمی، به‌جای فعالیت در اقتصاد غیررسمی بپردازند، بررسی شود. در این مقاله سعی شده است تا عوامل انگیزشی گوناگونی که باعث می‌شود برخی از شرکت‌ها و افراد در ایران به‌جای فعالیت در اقتصاد رسمی، به‌جای فعالیت در اقتصاد غیررسمی بپردازند، بررسی شود.



## گرانی ارز را چگونه باید تحلیل کرد؟

مهدی تقوی / استاد دانشگاه

قیمت دلار در ایران در حالی به بیش از ۱۰ هزار تومان رسیده که این افزایش قیمت با هیچ یک از تئوری‌های اقتصادی همخوانی ندارد. براساس نظریه برابری قدرت خرید اگر تورم در اقتصادی بالا برود، ارزش پول ملی کاهش یافته و ارز خارجی در بازار داخلی آن کشور گران می‌شود، اما آنچه مراکز آمار در ایران از تورم اعلام می‌کنند، میزان این شاخص را زیر ۱۰ درصد و حدود ۸۵ درصد اعلام می‌کنند. به گزارش این مراکز تورم اقتصاد ایران مشابه آنچه در ابتدای دهه ۹۰ رخ داد، رشد نیافته در نتیجه گرانی امروز دلار با نظری برابری قدرت خرید همخوانی ندارد. در نظریه دیگر یعنی نظریه پولی، پیامد چاپ اسکناس در یک اقتصاد کاهش ارزش پول ملی است اما این اقدام هم در اقتصاد ایران رخ نداده است، بنابراین افزایش ارزش دلار در اقتصاد ایران را نمی‌توان در این چارچوب‌های نظری تحلیل کرد. از این منظر می‌توان گفت جنبه پیش‌بینی‌پذیر اقتصاد کاهش یافته است، با شیب نرخ ارز در بازار داخلی صرافی‌ها از فروش ارز به مردم امتناع می‌کنند و در مقابل افرادی به عنوان نماینده این مراکز در خارج از صرافی‌ها ارز گران به مردم می‌فروشند. بانک مرکزی در اقدامی برای کنترل این وضعیت خرید و فروش ارز از سوی صرافی‌ها را ممنوع اعلام کرد، اما دوباره با تغییر ریاست این سازمان، وضعیت گذشته برقرار شده است و البته فقدان حضور نظارت قوی بانک مرکزی در بازار احساس می‌شود. با توجه به شرایط فعلی به نظر می‌رسد بانک مرکزی سیاست‌های اشتباه گذشته را تکرار می‌کند. اکنون در بازار آزاد دوباره بحث فروش قاچاقی ارز و توزیع صرافی‌ها به میان آمده است اما گویا نظری برای این بازار نیست. از سوی دیگر ارز با هر قیمتی که فروشنده تمایل دارد به فروش می‌رسد. با توجه به وضعیت فعلی زبان اصلی متوجه منافع مردم است.

## پرداخت ارز دانشجویی با نرخ بازار

بانک مرکزی از تعیین تکلیف ارز دانشجویی و پرداخت با نرخ بازار خبر داد. در جریان اجرایی شدن بسته جدید ارزی و ورود ۳۲۲ هزار خدمت‌ی به بازار و پرداخت از کانال صرافی‌ها، قیمت این ارز نیز هم‌سطح بازار شده است. این در حالی است که تا پیش از این ارزهای خدماتی با نرخ ۴۲۰۰ تومان پرداخت می‌شد. از جمله ارزهای خدماتی، ارز دانشجویی بود که با نرخ ۴۲۰۰ تومان و از کانال چند بانک عامل قابل پرداخت بود، ولی با تغییرات جدید اعمال شده در حوزه ارزی و با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات (به استثنای کالاهای اساسی) از این پس عمده واردات کالا در بازار ثانویه و در سامانه نیما تامین ارز می‌شود و خدمات در بازار آزاد و از کانال صرافی‌ها. انطور که بانک مرکزی اعلام کرده است، ارز دانشجویی بابت نیمسال اول تحصیلی سال ۲۰۱۸ و تا تاریخ ۳۱ شهریور ۱۳۹۷ قابل پرداخت بوده و پس از تاریخ مورد اشاره ارز دانشجویی به نرخ بازار و از طریق دو بانک پرداخت می‌شود.

**فرصت امروز:** «نیما» و «سنا» دو سامانه بانک مرکزی است که کارکرد ارزی دارند، با این تفاوت که نیما «بازار ارز خارجی» را شامل می‌شود، اما سنا «خرید و فروش ارز در صرافی‌های مجاز» کشور را پوشش می‌دهد. تا پیش از بیستم فروردین‌ماه امسال، سامانه نظارت ارز که به اختصار «سنا» گفته می‌شود، بیانگر قیمت میانگین خرید و فروش ارز در صرافی‌های مجاز سراسر کشور بود و نرخ انواع ارز به هر شیوه‌ای که به بازار تزریق می‌شد، در آن انعکاس می‌یافت.

اما با اجرای سیاست جدید ارزی از فروردین‌ماه امسال و برچیده شدن بازار ارز آزاد و ممنوعیت فعالیت صرافی‌ها، «سنا» کارکرد خود را از دست داد و سامانه جدیدی روی کار آمد که «نیما» نام داشت. در این سامانه بنا بود همه صادرکنندگان کالا و خدمات ارز خود را عرضه کرده و واردکنندگان نیز ارز خود را از همین سامانه تامین کنند. بعدها با اصلاح این رویه، صرافی‌ها نیز اجازه یافتند در سامانه نیما عامل خرید و فروش ارز به تجارت شوند.

ولی از ۱۵ مردادماه که دولت سیاست‌های ارزی خود را اصلاح کرد و بازار ارز آزاد را به رسمیت شناخت بار دیگر سنا بر سر زبان‌ها افتاد؛ طبق تصمیم دولت قرار بود ۳۳ نوع خدمات ارزی از جمله ارز مسافری، دانشجویی و درمان از طریق بازار آزاد و صرافی‌ها تامین شود، بنابراین نرخ‌ها باید در جایی ثبت می‌شد و از این رو سنا فعال شد.

## آخرین آمار خرید و فروش ارز در سنا

براساس آخرین آماري که بانک مرکزی از سامانه سنا اعلام کرده که در آن اطلاعات همه معاملات قطعی صرافی‌ها ثبت می‌شود، از ۱۵

معامله ۱.۵ میلیارد دلار در سامانه نیما طی ۲۰ روز

## در معاملات نیمایی چه می‌گذرد؟



مرداد تا اول شهریورماه میزان خرید ارز ۵۰۸ میلیون یورو و فروش ۴۲۷ میلیون یورو و سهم معاملات نقدی از این تراکنش‌ها ۳.۱۱ درصد بوده است. از سوی دیگر در سامانه نیما که بازاری برای فروش ارز حاصل از صادرات و تامین ارز وارداتی است، در همین دوره زمانی، ۵۶۶ میلیون یورو عرضه و ۲۷۷ میلیون یورو تقاضا ثبت شده است که با نهایی شدن عملیات انتقال ارز، این آمار به صورت خودکار در سامانه سنا ثبت می‌شود.

## آخرین آمار خرید و فروش ارز در نیما

اما تازه‌ترین آماري که از سامانه نیما ارائه شده است، نشان می‌دهد که در حدود ۲۰ روزی که از اجرایی شدن بسته جدید ارزی می‌گذرد حدود یک و نیم میلیارد دلار ارز در سامانه نیما و بین صادرکنندگان و واردکنندگان مورد معامله قرار گرفته است.

به گزارش ایسنا، از ابتدای سال جاری و با تغییراتی که در حوزه ارزی ایجاد شد با راه‌اندازی سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) معاملات ارز بین گروه‌های عمده از جمله صادرکنندگان و واردکنندگان به این سامانه وارد شد و البته صرافان و بانک‌ها به عنوان واسطه‌های بین این دو گروه معاملات را انجام می‌دادند.

در سامانه نیما در ابتدا نرخ ۴۲۰۰ تومان و براساس سیاستی که دولت در حوزه ارز ایجاد کرد برای هر دلار تعیین و تقریباً به طور ثابتی طی چند ماه مورد معامله قرار گرفت تا اینکه اختصاص ارز ۴۲۰۰ تومانی به تمامی واردکنندگان و البته خرید آن از صادرکنندگان کم‌حاشیه نبود و در نهایت با تغییراتی که در سیستم ارزی ایجاد و بسته جدید طی

۲۰ روز گذشته به مرحله اجرا درآمد، بازار ثانویه به طور گسترده‌تری در نیما فعال شد و تقریباً تمام صادرکنندگان به خصوص پتروشیمی‌ها به عنوان عرضه‌کنندگان عمده ارز وارد این سامانه شدند. از این پس نرخ مورد معامله در سامانه نیما دیگر ۴۲۰۰ تومان نبود و این نرخ به طور خاص برای کالاهای اساسی تعیین شد و سایر گروه‌های کالایی با ارزی که با نرخ توافقی بین صادرکنندگان و واردکنندگان در بازار ثانویه مورد معامله قرار می‌گیرد معاملات خود را انجام می‌دهند، به گونه‌ای که این نرخ برای دلار از حدود ۸۰۰۰ تا ۹۰۰۰ تومان و برای یورو ۹۰۰۰ تومان بالاتر تعیین شده بود.

اما آخرین عملکرد سامانه نیما از این حکایت دارد که در طول ۲۱ روز گذشته حجم مبادله ارز در این سیستم از حدود یک و نیم میلیارد دلار بیشتر شده و روند تغییرات قیمتی در این بازار نیز از این حکایت دارد که قیمت یوروی مورد معامله به مرور کمتر شده به گونه‌ای که اکنون نرخ یورو به کمتر از ۹۰۰۰ تومان می‌رسد.

این در حالی است که عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی از ابتدای اجرای بسته ارزی و با راه‌اندازی بازار ثانویه گفته بود که با گذشت زمان و تعمیق هرچه بیشتر بازار به تدریج نرخ‌ها نیز تعادلی خواهد شد. در حالی که سامانه نیما در این مدت حدود یک و نیم میلیارد دلار معامله انجام شده و در بسته اول ارزی که از فاصله فروردین تا مردادماه سال جاری به اجرا درآمد گزارش‌های بانک مرکزی از این حکایت داشت که حداقل ۱۲ میلیارد دلار در این سامانه تامین ارز شده است.

## آگهی دعوت از دارندگان واحدهای مدیریتی به تشکیل مجمع

**صندوق سرمایه‌گذاری نیکو کاری نیک اندیشان هنر به شماره ثبت ۴۰۳۱۱**  
بدینوسیله از کلیه دارندگان محترم واحدهای مدیریتی صندوق سرمایه‌گذاری نیکوکاری نیک اندیشان هنر دعوت می‌شود تا در جلسه مجمع که رأس ساعت ۱۴ روز چهارشنبه ۱۳۹۷/۰۶/۲۱ در تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از تقاطع میرداماد، خیابان قبادیان غربی، پلاک ۳۳ تشکیل می‌گردد، حضور به هم رسانند.

## دستور جلسه:

- ۱- تمدید مدت فعالیت صندوق.
- ۲- تغییر مدیر اجرایی صندوق.
- ۳- نقل و انتقال واحدهای سرمایه‌گذاری مدیریتی.
- ۴- انتخاب مدیر ثبت جدید.
- ۵- سایر موارد.

## مقام دعوت کننده (موسسین صندوق):

شرکت مشاور سرمایه‌گذاری آرمان آتی (مدیرمسئول)، شرکت ارزش آفرینان پاسارگاد، شرکت توسعه امید آتیه اندیش، صندوق اعتباری هنر، غلامرضا خلیل ارجمندی، فاطمه معتمدآریا، حمید فرخ‌نژاد، محمدابراهیم حقیقی، قادر دلاورنژاد بناب، بیژن نفیسی، حمیدرضا نوربخش، محمد مهدی توحیدی مقدم، احمدرضا درویش، خسرو سپینانی اصفهانی



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

تجدید فراخوان مناقصه عمومی  
یک مرحله‌ای با ارزیابی ساده

نوبت دوم

**اداره کل راه و شهرسازی استان آذربایجان غربی** در نظر دارد مناقصه عمومی اجرای پروژه بهسازی و آسفالت محور روستایی کیتکه به خلیفان شهرستان مهاباد را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسنادمناقصه 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 خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۱۳۹۷/۶/۱۶ می‌باشد.

مهلت زمانی دریافت اسنادمناقصه از سایت تا ساعت ۱۹ تاریخ ۱۳۹۷/۶/۱۱  
مهلت زمانی ارائه مدارک: ساعت ۱۹ مورخه ۹۷/۶/۲۱

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت‌ها آدرس: ارومیه بلوار والفجر ۲ نرسیده به فلکه میثم ساختمان شماره ۲ اداره کل راه و شهرسازی تلفن: ۲۸-۳۳۳۷۹۴۲۳  
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

اداره کل راه و شهرسازی استان آذربایجان غربی

شماره آگهی: ۲۳۳۹۱۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۶/۱۰  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۶/۱۰

**آگهی مناقصه شماره ۹۷/۸**  
**تک مرحله‌ای**

۱- نام دستگاه مناقصه گزار: **مخابرات منطقه هرمزگان**  
۲- آدرس دستگاه مناقصه گزار: بندرعباس، گلشهر، رسالت جنوبی، ساختمان مرکزی مخابرات شماره تلفن ۲۳۲۰۰۱۶-۳۳۲۰۸۲۵۸  
۳- موضوع مناقصه: خرید تجهیزات CWDM و نصب و راه اندازی در ۹ مرکز مخابراتی سطح استان هرمزگان  
۴- دستگاه نظارتی: معاونت شبکه استان  
۵- نوع تضمین شرکت در مناقصه: ضمانتنامه بانکی یا چک تضمینی معتبر بانکی در وجه مخابرات منطقه  
۶- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: ۶۵۴/۵۰۰/۰۰۰ ریال  
۷- قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب: مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب ۱۶۴۲۲۴۲۲/۲۲ جام بانک ملت کد شناسه ۳۳۰۰۸۰۱۴۳۱۳۸  
۸- مهلت فروش اسناد: از تاریخ ۹۷/۶/۱۲ لغایت ۹۷/۶/۲۴  
۹- مهلت تحویل پاکت: ۹۷/۶/۲۴ لغایت ۹۷/۷/۲  
۱۰- مکان بازگشایی پاکت: سالن کنفرانس واقع در ساختمان مرکزی مخابرات  
۱۱- تاریخ بازگشایی پاکت: ۹۷/۷/۴  
۱۲- سایر جزئیات و شرایط و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است  
۱۳- مخابرات منطقه هرمزگان در قبول یا رد پیشنهادات مختار است.  
۱۴- حد نصاب شرکت کنندگان جهت بازگشایی پاکت حداقل دو شرکت کننده می‌باشد.

Web site: [WWW.TciH.ir](http://WWW.TciH.ir)  
E-Mail: [info@TciH.ir](mailto:info@TciH.ir)

مخابرات منطقه هرمزگان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۶/۱۰  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۶/۱۰

**آگهی مناقصه عمومی**  
**دو مرحله‌ای**

**شرکت پالایش گاز ایلام** در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تامین نماید.  
شماره مناقصه: ۹۷/۰۱۲

موضوع مناقصه: خرید پمپ شارژ آمین  
مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (مناقصه): ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال  
نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (مناقصه): ضمانتنامه بانکی یا فیش نقدی به حساب ۰۱۰۰۵۵۶۶۵۲۰۰۹  
بانک صادرات کد ۱۹۰

آخرین مهلت تحویل اسناد از جانب مناقصه گران: ۹۷/۷/۱  
تاریخ گشایش پاکت "الف" و فرمهای ارزیابی کیفی: ۹۷/۷/۳  
تاریخ اعلام نتیجه ارزیابی کیفی: ۹۷/۷/۱۰  
تاریخ اعلام نتیجه ارزیابی فنی: ۹۷/۷/۱۷  
تاریخ گشایش پاکت مالی "ج": ۹۷/۷/۲۴

آدرس دریافت اسناد الکترونیک: [www.nigc-igtc.ir](http://www.nigc-igtc.ir) بخش مناقصه و مزایده  
آدرس پستی مناقصه گزار: ایلام / بخش چوار / صندوق پستی ۱۴۴-۶۹۳۶۱ / کدپستی ۶۹۳۷۱۸۱۱۱۱ / دبیرخانه کمیسیون مناقصات  
مناقصه گران می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۸۴-۳۲۹۱۲۰۷۷ (دبیرخانه کمیسیون مناقصات) تماس حاصل فرمایند.

شماره مجوز: ۱۳۹۷/۲۵۲۹

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۶/۱۰  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۶/۱۰

روابط عمومی شرکت پالایش گاز ایلام

نماگر بازار سهام

بورس تهران در هفته‌ای که گذشت

سود بورس  
در جیب سفته‌بازان حرفه‌ای

مدتی است که بازیگران بازار سهام دید بلندمدت به سرمایه‌گذاری را به کلی فراموش کرده‌اند؛ صف‌های خریدی که در اندک زمانی به صف‌های فروش بدل می‌شوند گویای این موضوع است. این اوضاع سبب شده است سفته‌بازان حرفه‌ای که با دید کوتاه‌مدت وارد معاملات می‌شوند بتوانند سود خوبی به جیب بزنند.

به گزارش ایسنا، قیمت سهام بورس تهران در پنج روز کاری در هفته‌ای که گذشت همچون هفته‌های اخیر با نوسان‌های زیادی مواجه شد، در این هفته شاخص کل یک بار توانست تراز ۱۴۰ هزار واحدی را رد و بار دیگر به یک تراز تاریخی دست پیدا کند. اما رسیدن به این تراز تاریخی نشانه حال خوب بورس نیست، بلکه نشان از وضعیت کلی اقتصاد از جمله شرایط بازار ارز و نرخ دلار در سامانه نیما، سامانه سنا و بازار آزاد دارد، چراکه با افزایش نرخ ارز به طور طبیعی قیمت سسهم‌ها در بورس افزایش می‌یابد و در نتیجه شاخص کل رشد می‌کند؛ بنابراین تنها عامل پررنگ که این روزها باعث رشد قیمت‌ها و در نتیجه شاخص در بورس شده وضعیت نامطلوب در نرخ ارز است.

با افزایش قیمت دلار سهام شرکت‌های صادرات‌محور با افزایش قیمت مواجه می‌شوند و بیشتر شرکت‌های بورسی در کشور صادرات‌محور هستند، اما در عین حال وضعیت کنونی اقتصاد و نامطمئن بودن بازیگران بازار سرمایه به وضعیت اقتصاد سبب شده که ریسک‌های سیستماتیک بازار افزایش یافته و با کوچک‌ترین نشانه‌های منفی شاهد صف‌های فروش سهم‌ها باشیم.

در پنج روز کاری بورس تهران شاخص کل بازده نقدی و قیمتی ۵۶۲ واحد رشد کرد و به رقم ۱۳۷ هزار و ۴۷۲ واحدی رسید، در عین حال شاخص آزاد شناور با رشد ۱۷۰۰ واحدی از تراز ۱۴۴ هزار و ۶۹۹ تا تراز ۱۴۶ هزار و ۳۹۹ بالا رفت.

محصولات فولادی از جمله ورق گرم دستورالعمل تنظیم صادر کرده است که این امر طبق بند «۵» ماده (۵۸) قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ از اختیارات شورای رقابت است.

همچنین براساس ماده (۱۸) قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی جدید، دولت مکلف است کالاهای پذیرفته‌شده در بورس را از نظام قیمت‌گذاری خارج نماید که در دستورالعمل‌های صادرشده توسط وزارت صمت به صراحت برای کالاهایی که در بورس کالا عرضه می‌شوند، قیمت تعیین شده است.

مرکز پژوهش‌های مجلس در بخش دیگری از این گزارش نیز به چالش‌های ایجادشده در امر صادرات به دلیل این دستورالعمل و عدم حصول نتیجه مطلوب و مورد نظر وزارت صمت پرداخته و راهکارهای برون‌رفت از شرایط فعلی را تشریح کرده است.

تاکید مرکز پژوهش‌های مجلس بر اعمال سازوکار عرضه و تقاضا در بورس کالا

# تنظیم بازارها با ویتترین شیشه‌ای بورس کالا

است. اگر در اقتصاد تولیدکننده کالا مجبور به فروش با ارز ۴۲۰۰ تومانی است، باید بدانیم که کالا با همین ارز به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد، اما بررسی‌های اخیر نشان می‌دهد این اتفاق به طور کامل و دقیق رخ نداده است. یعنی براساس طرح موجود هر خانواری هم باید کالای مصرفی را با نرخ خوراک ۴۲۰۰ تومانی بتواند تهیه کند و نباید شرایط به گونه‌ای باشد که به دلیل برخورداری عده‌ای از رانت، فشار به مصرف‌کننده نهایی تحمیل شود و از سوی دیگر سود عاید تولیدکننده هم نشود و در این میان دلال سود ببرند.



محمدرضا پورابراهیمی افزود: عده‌ای هنوز از کارکرد بورس کالا به عنوان یک بستر معاملاتی شفاف و قانونمند که به منظور ایجاد عدالت و شفافیت به وجود آمده و منعکس‌کننده بخش واقعی اقتصاد است، اطلاعی ندارند. برای مثال عامل عرضه کم یا متقاضیان زیاد در بازار یک محصول را بورس کالا عنوان می‌کنند، در شرایطی که ویژگی بورس در این زمینه، اعلام هشدار و انعکاس واقعیت‌های بازار به مسئولان است تا آنها با تصمیم‌گیری مناسب نسبت به تنظیم بازار اقدام کنند. نماینده مردم کرمان و راور در مجلس شورای اسلامی اظهار داشت: فکر کنید معاملات پتروشیمی و فولاد خارج از بورس کالا انجام شود، به هیچ عنوان شفافیت کنونی در آمارهای عرضه و تقاضا و قیمت‌ها مشخص نبود و دولت و متولیان امر برای تنظیم بازار و قیمت‌ها ابزاری نداشتند؛ از طرفی قیمت‌های سلیقه‌ای و در مجموع رابطه جای ضابطه را می‌گرفت.

وی در ادامه به تعیین قیمت کالاها براساس دلار ۴۲۰۰ تومانی اشاره کرد و افزود: عرضه محصولات با قیمت دستوری سیاست درستی نیست و هرگونه قیمت‌گذاری که براساس واقعیت‌های بازار نباشد، اشتباه

پورابراهیمی افزود: اگر سیستمی وجود داشت که می‌توانست محصولات پتروشیمی را به دست مصرف‌کننده نهایی با نرخ ۴۲۰۰ تومان برساند خوب بود اما باید قبول کنیم امکان نظارت بر کل زنجیره تولید وجود ندارد و با احتساب قیمت‌ها با دلار ۴۲۰۰ تومان در واقع رانت‌های بسیاری برای عده‌ای خاص توزیع شده است.

وی در پایان تأکید کرد: با همه این تفاسیر محصولات پتروشیمی و نفتی و گروه محصولات فلزی باید با نرخ توافقی بازار ثانویه ارائه شوند که این موضوع را به دولت پیشنهاد داده‌ایم و به نظر می‌رسد این شیوه در کمترین زمان اصلاح شود.

## تعادل سازوکار عرضه و تقاضا در بورس کالا

همچنین مرکز پژوهش‌های مجلس به منتقدین دستورالعمل تنظیم بازار فولاد پیوست و در گزارشی به نقد سیاست‌های وزارت صمت، معدن و تجارت درخصوص تنظیم بازار محصولات فولادی پرداخت.

در نقد مرکز پژوهش‌ها بر اصلاح سقف رقابت و ایجاد امکان به تعادل رسیدن عرضه و تقاضا براساس ساز و کارها و قوانین بورس تأکید شده و درباره ایرادات دستورالعمل تنظیم بازار فولاد که توسط وزارت صمت ابلاغ شد، آمده است: براساس مفاد فصل نهم قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، برای نیل به اهداف این فصل شورای رقابت تعیین شده است که رسیدگی و نظارت بر بازارها از جنبه انحصار و رویه‌های ضد رقابتی برعهده این شورا گذاشته شده است که تنظیم قیمت و تعیین مقدار و شرایط دسترسی به بازارها از اختیارات این شورا است.

شورای رقابت در سیصدمین جلسه خود در تاریخ دوم مرداد ۱۳۹۵، با تشخیص بازار ورق‌های گرم فولادی کم‌ضخامت به عنوان بازار انحصاری، دستورالعملی را به منظور تنظیم بازار در این حوزه مصوب و اجرائی کرده است.

وزارت صمت، معدن و تجارت به صورت جداگانه برای کلیه محصولات فولادی از جمله ورق گرم دستورالعمل تنظیم صادر کرده است که این امر طبق بند «۵» ماده (۵۸) قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ از اختیارات شورای رقابت است.

همچنین براساس ماده (۱۸) قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی جدید، دولت مکلف است کالاهای پذیرفته‌شده در بورس را از نظام قیمت‌گذاری خارج نماید که در دستورالعمل‌های صادرشده توسط وزارت صمت به صراحت برای کالاهایی که در بورس کالا عرضه می‌شوند، قیمت تعیین شده است.

مرکز پژوهش‌های مجلس در بخش دیگری از این گزارش نیز به چالش‌های ایجادشده در امر صادرات به دلیل این دستورالعمل و عدم حصول نتیجه مطلوب و مورد نظر وزارت صمت پرداخته و راهکارهای برون‌رفت از شرایط فعلی را تشریح کرده است.

## گزیده‌ای از پروژه‌های عمرانی آماده افتتاح و آماده گلنگ‌زنی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان اصفهان در هفته دولت



ردیف	عنوان خدمت	عملکرد ۵ ساله دولت تدبیر و امید	وضعیت فعلی
۱	نسب انشعاب آب (فقره)	۳۰۴۱۰	۲۴۵۲۶۶
۲	نسب انشعاب فاضلاب (فقره)	۲۴۰	۱۰۸۲
۳	اجرای لوله گذاری خط انتقال آب (کیلومتر)	۸۵۵	۲۸۹۰
۴	اجرای لوله گذاری شبکه توزیع آب (کیلومتر)	۱۲۲۴	۵۴۴۰
۵	حفر و تجهیز چاه (حلقه)	۱۲۶	۵۱۹
۶	احداث مخازن ذخیره آب (مترمکعب)	۱۶۴۵۰	۱۴۵۹۰۰
۷	احداث ایستگاه پمپاژ (مورد)	۳۴	۶۱۰
۸	اجرای خط انتقال فاضلاب	۷	۱۰
۹	اجرای شبکه جمع آوری فاضلاب (کیلومتر)	۱۶	۶۰
۱۰	احداث تصفیه خانه آب (مورد)	۰	۱
۱۱	احداث تصفیه خانه فاضلاب (مورد)	۰	۱
۱۲	نعداد روستاهای تحت پوشش	۱۵	۹۴۹
۱۳	شاخص بهره مندی از آب آشامیدنی سالم (درصد)	۶۹/۳۲	۷۱/۶۴

جمع بندی پروژه های عمرانی آماده افتتاح در هفته دولت ۹۷

نوع کار	جمعیت بهره بر دار	تعداد شهرستان	اعتبار هزینه شده
حفر و تجهیز چاه - لوله گذاری خط انتقال آب به طول ۳۳ کیلومتر - لوله گذاری شبکه توزیع آب به طول ۶۸ کیلومتر - احداث ۵ مخزن ذخیره بنی - احداث ۳ ایستگاه پمپاژ آب - تعویض ۶۶۱ فقره انشعاب خرید و نصب یک دستگاه آب شیرین کن - حصارکشی و محوطه سازی تاسیسات - روکنی آسفالته ترانشه ها	۳۵۷۰۰ نفر	۱۴	۱۴۳ میلیارد ریال

جمع بندی پروژه های عمرانی آماده گلنگ زنی در هفته دولت ۹۷

نوع کار	جمعیت بهره بر دار	تعداد شهرستان	اعتبار مورد نیاز
لوله گذاری انتقال آب به طول ۱۳ کیلومتر - لوله گذاری شبکه توزیع آب به طول ۱۸ کیلومتر	۸۵۰ نفر	۳	۱۹ میلیارد ریال

نوع کار	جمعیت بهره بر دار	تعداد شهرستان	اعتبار مورد نیاز
لوله گذاری خط انتقال و شبکه جمع آوری فاضلاب به طول ۵۱ کیلومتر - احداث یک ایستگاه پمپاژ	۶۷۵۰ نفر	۲ (فلاورجان و خورویابانک)	

## رتبه نخست استان به شرکت آب و فاضلاب شهری رسید



در ارزیابی عملکرد سال ۹۶ دستگاه‌های اجرایی استان قم شرکت آب و فاضلاب استان قم موفق به کسب رتبه نخست شد و در شورای اداری استان از مدیرعامل این شرکت تجلیل به عمل آمد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قم، چهارمین جلسه شورای اداری استان قم با حضور استاندار، معاونین استاندار و مدیران دستگاه‌های اجرایی و اداری استان قم در سالن معصومه فرمانداری قم برگزار شد. مهندس حسن رضوی، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان در این جلسه به گزارشی از روند برگزاری جشنواره شهید رجایی پرداخت و با اشاره به ارزیابی عملکرد سال ۹۶ دستگاه‌های اجرایی و اداری استان در شاخص‌های عمومی و اختصاصی، دستگاه‌های برتر در حوزه‌های مختلف را معرفی کرد. بر اساس گزارش رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان، شرکت آب و فاضلاب شهری تونست در این ارزیابی رتبه نخست در شاخص‌های عمومی و اختصاصی در گروه شرکت‌ها، بانک‌ها و بیمه‌ها را کسب کند. در پایان این جلسه قم از مدیران سازمان‌ها و شرکت‌ها برتر در گروه‌های مختلف از جمله دکتر علی جان صادق پور مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان قم با حضور استاندار و اجدا لوح سپاس، تجلیل به عمل آمد. در لوح سپاس استاندار قم خطاب به مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آمده است: کارآمدی و اثربخشی نظام اداری هر کشور به عنوان عامل مهم و حیاتی در پیشبرد برنامه‌ها، نیازمند توسعه و تفکیک مناسب وظایف دولت و سازمان‌های دولتی و پایش مداوم و ارزیابی مستمر عملکرد به منظور بهبود عملکرد سازمان‌ها است. سیدمهدی صادقی در ادامه خاطرنشان کرده است: نظر به این که در

## آگهی مزایده

سازمان نقشه برداری کشور در نظر دارد ۱۰ دستگاه خودرو

مآزاد خود را با بهره گیری از سامانه ستاد و با شماره مزایده ۱۰۰۹۷۳۱۶۲۰۰۰۰۰۱ به صورت الکترونیکی به فروش برساند. زمان انتشار در سایت: ۹۷/۰۶/۱۰ ساعت ۰۸:۰۰

آخرین مهلت ارسال پیشنهاد قیمت: ۹۷/۰۶/۲۵ ساعت ۱۴:۰۰

زمان بازگشایی و اعلام برنده: ۹۴/۰۶/۲۶ ساعت ۱۱:۰۰

علاقه مندان به شرکت در مزایده می بایستی جهت ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (توکن) با شماره ۴۱۹۳۴ تماس حاصل فرمایند.

اداره کل امور اداری و توسعه منابع انسانی

## ترخیص کالاهای دپوشده در گمرکات از هفته آینده

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی مجلس گفت که براساس ابلاغیه گمرک، میلیاردها دلار کالای دپوشده در گمرکات کشور از هفته آینده باید ترخیص شود. به گزارش مهر، امیر خجسته با اشاره به اینکه دهها میلیارد دلار کالا در گمرکات کشور دپو شده است، افزود: براساس ابلاغیه گمرک، ۳ هزار و ۷۰۰ کد کالا از پرداخت مابه‌التفاوت ترخیص کالا و ارز بانکی معاف شده‌اند و باید در اسرع وقت شاهد عملیاتی شدن این ابلاغیه باشیم. وی گفت: دستگاه‌های اجرایی و ۳۰ دستگاه نظارتی به طور جدی بر عرضه این کالاها در بازار باید نظارت کنند تا واردکنندگان، این کالاها را با همان نرخ ارزی که وارد کرده‌اند در بازار به فروش برسانند.

## چرا در تهران ۱۷۳ جواز صنعتی صادر شده است؟

هرچند میزان صدور جوازهای صادره تاسیس صنعتی در کلانشهرهای تهران و اصفهان در بهار سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب با کاهش ۱۳ و ۳۷ درصدی روبه‌رو شده است، اما سئوال اساسی این است که با توجه به وضعیت زیست‌محیطی این دو استان به چه دلیل طی سه ماهه نخست سال ۱۳۹۷ در تهران ۱۷۳ و در اصفهان ۱۲۶ جواز تاسیس صنعتی صادر شده است. به گزارش ایسنا، مجموع تعداد جوازهای تاسیس صنعتی صادره در سرزمین اصلی و مناطق آزاد و ویژه اقتصادی طی سه ماهه نخست سال جاری معادل ۴۵۸۶ مورد بوده که این تعداد نسبت به مدت مشابه سال گذشته که ۳۶۲۷ مورد بوده است، رشد ۲۶.۴ درصدی در تعداد جوازهای تاسیس صنعتی صادره را نشان می‌دهد که این اتفاق موجب رشد ۲۲.۸ درصدی در میزان سرمایه‌گذاری و رشد ۲۹.۵ درصدی در میزان اشتغال‌زایی مربوط به واحدهای صنعتی مربوطه است.

بیشترین رشد میزان صدور جواز تاسیس صنعتی طی سه ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته مربوط به استان‌های کرمانشاه، خراسان شمالی و خراسان جنوبی بوده است. استان کرمانشاه به ترتیب در تعداد جوازهای تاسیس صادره میزان سرمایه‌گذاری و اشتغال‌زایی رشدی ۲۸،۲۰۰ و ۵۱ درصدی داشته است. هرچند که به نظر می‌رسد این میزان رشد بی‌ارتباط با زلزله پیش‌آمده در این استان که واحدهای تولیدی و صنعتی نیز از آن بی‌نصیب نماندند نیست، گفتنی است استان خراسان شمالی با رشدی ۱۷۲.۲ درصدی در میزان جوازهای تاسیس صنعتی صادر شده همراه بوده که رشدی ۶۲.۶ درصدی در میزان سرمایه‌گذاری و ۱۵۲.۵ درصدی در میزان اشتغال را نیز نشان می‌دهد. سومین استان اما استان خراسان جنوبی بوده که به ترتیب در میزان جوازهای تاسیس صنعتی صادره، سرمایه‌گذاری و اشتغال‌زایی رشدی ۱۱۷.۴، ۲۹۰.۱ و ۲۷۵.۹ درصدی طی بهار سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل را تجربه می‌کند.

در عین حال استان‌های کرمان، اصفهان و تهران بیشترین افت در جوازهای تاسیس صادره صنعتی را طی سه ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته‌اند. کرمان با افتی ۴۲ درصدی در میزان جواز تاسیس صادره صنعتی همراه بوده و این اتفاق کاهش ۱.۲ و ۳۵ درصدی در میزان سرمایه‌گذاری و اشتغال‌زایی را در پی داشته است. اصفهانی‌ها در مدت مذکور شاهد افت ۳۷.۶ درصدی در میزان جوازهای تاسیس صنعتی بودند که در پی این اتفاق شاهد کاهش ۳۹.۷ و ۲۶.۲ درصدی در میزان سرمایه و اشتغال مربوطه هستیم. استان تهران نیز سومین استانی است که بیشترین افت جوازهای تاسیس صنعتی صادره را به خود اختصاص داده تا با ۱۳.۱ درصد کاهش جوازهای تاسیس صنعتی صادره همراه باشد و این اتفاق کاهش ۱۴.۵ و ۲۷.۹ درصدی در میزان سرمایه و اشتغال‌زایی را به وجود آورد.

## عضو اتاق ایران: در صادرات فرش از بازار چین غافل شده‌ایم

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت که چین بازار پر قدرتی است که تقاضای فرش‌های دستباف نفیس و گرانبها دارد اما ایران از آن غافل شده است. «محمد لاهوتی» در گفت و گو با ایرنا، اظهار داشت: بازار آمریکا، بازار عمده‌ای برای فرش دستباف ایران است که بعد از برجام برای مدتی باز شد، اما بعد از اعمال مجدد تحریم‌ها، دوباره بسته خواهد شد. وی ادامه داد: علاوه بر بازار آمریکا و اروپا، بازارهای جدیدی همچون بازار چین برای فرش دستباف ایران وجود دارد و دولت باید با حمایت‌های خود، شرایطی فراهم کند که صادرکنندگان بتوانند این بازارهای جدید را جایگزین بازار آمریکا کنند. عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران اضافه کرد: بازار چین مانند بازارهای اروپایی به دنبال فرش‌های دستباف کم قیمت نیست و تقاضای قابل توجهی برای فرش‌های نفیس و گران‌قیمت در این بازار وجود دارد. وی تصریح کرد: در شرایط تحمیل تحریم، دولت باید شرایطی را برای به دست آوردن بازارهای جدید فراهم کند و راین بازارگانی در سفارتخانه‌های ایران نیز باید بازارهای جدید فرش را شناسایی و به اطلاع صادرکنندگان برسانند.

به گزارش ایرنا، فرش دستباف ایران دو دسته بازار دارد؛ نخست بازارهای سنتی که شامل کشورهایی همچون آمریکا، آلمان و ایتالیا می‌شود و دوم بازارهای جدیدی که می‌توان از آن جمله به چین، روسیه، آفریقای جنوبی و برخی از کشورهای آمریکای لاتین اشاره کرد. در بین بازارهای جدید، چین شاخص‌ترین بازار برای فرش دستباف ایرانی به شمار می‌رود زیرا این کشور روزگاری یکی از رقبای شاخص ما در فرش دستباف به شمار می‌رفت اما اکنون در مقام هفدهم کشورهای خریدار فرش دستباف ایران قرار گرفته است. براساس آمار اعلام‌شده از سوی گمرک جمهوری اسلامی ایران، صادرات فرش دستباف در سال ۹۶ به بیش از ۴۲۴ میلیون دلار رسید که این میزان صادرات نسبت به سال ۹۵ حدود ۱۸ درصد رشد داشت. «فرشته دستپاک»، رئیس مرکز ملی فرش ایران هفته گذشته در نشست خبری، ارزش صادرات فرش دستباف در چهار ماه نخست امسال را ۱۰۰ میلیون دلار ذکر کرد و گفت: این میزان نسبت به مدت مشابه پارسال ۲۱.۷ درصد رشد دارد.

بعد از تعیین سیاست دولت برای دریافت مابه‌التفاوت نرخ ارز از واردکنندگان، اکنون هر روز به صف تجار دارای مشکل با این بخشنامه دولت، افزوده می‌شود. به خصوص اینکه این بخشنامه عطف به ماسبق شده است.

به گزارش مهر، پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز دولتی با بازار آزاد یکی از موانعی است که این روزها بسیاری از تولیدکنندگان را با مشکل مواجه کرده است؛ تولیدکنندگانی که به جای دولت، دست به کار شده تا آثار تحریم را به حداقل برسانند و برای روزهای سخت پیش روی اقتصاد ایران، کالاهای مورد نیاز خود اعم از مواد اولیه و ماشین‌آلات را وارد کرده و خطوط تولید خود را حداقل تا گذر از بخش اول تحریم‌های آمریکا زنده نگاه دارند.

موضوع البته به روزهای برمی‌گشت که دولت تصمیم گرفت دلار ۴۲۰۰ تومانی را مبنای کار محاسباتی خود در تمامی شقوق واردات کالا قرار دهد و به صراحت هم اعلام کرد که هر پرونده‌ای که برای تامین ارز به دولت بیاید، با دلار دولتی تامین اعتبار شده و نرخ دیگری در بازار آزاد یا حاشیه‌ای و دلالی به رسمیت شناخته نمی‌شود. این چراغ سبز دولت کافی بود تا بسیاری از تولیدکنندگان و واردکنندگان کالاهای ضروری و حساس وارد عمل شده و در کنار تمام سوءاستفاده‌هایی که در رابطه با نرخ ارز دولتی وجود داشت، برای زنده نگاه داشتن خطوط تولید خود تلاش کنند.

اما اکنون، مدت‌ها است که با بلاتکلیفی و عدم ترخیص کالاهای خود در گمرک مواجه هستند، به خصوص آنکه در آتشی که رانت‌خواران به پا کرده‌اند، همه اعم از تر و خشک با هم می‌سوزند و این واردکنندگان ارز رسمی و شناسنامه‌دار بودند که با برخی سوءاستفاده‌کنندگان ارز دولتی، با یک چوب تنبیه شدند و دولت، همه ثبت سفارش‌های آنها را باطل کرد.

این در حالی است که بعد از گذر از این مرحله و تصمیم دولت برای اجرای سیاست بسته جدید ارزی، شرایط به گونه‌ای پیش رفت که دولت همه واردکنندگانی که قبل و بعد از آن تصمیم، کالا وارد کرده

بودند، را مکلف کرد تا مابه‌التفاوت ارز دولتی با بازار آزاد را بپردازند، اینجا بود که داستان پرمجاری تحریم‌های داخلی و موانعی که دولت ۵ماه تمام است پیش روی حوزه کسب و کار قرار داده است، شروع شد. هم‌اکنون بسیاری از واردکنندگان کالا از تولیدکنندگان خرد و کلان گرفته تا برخی از خودروسازان سبک و سنگین، اکنون با مشکل عدم ترخیص قطعات و مواد اولیه تولید خود مواجه هستند، به نحوی که کالاهای‌شان ترخیص نمی‌شود و دولت هم به آنها اخطار داده که باید مابه‌التفاوت ارز دولتی با بازار آزاد را به صورت تمام و کمال بپردازند تا بتوانند کالاهای خود را ترخیص کنند. حال اگرچه دولت تصمیم گرفته که برخی از واردکنندگان کالا و مواد اولیه و ماشین‌آلات را از شمول پرداخت این مابه‌التفاوت معاف کند، اما هنوز هم بسیاری از واردکنندگان با مشکلات ترخیص به خصوص در بخش قطعه مواجه هستند.

یکی از تولیدکنندگان در صنعت ماشین‌آلات چاپ و بسته‌بندی در این رابطه به خبرنگار مهر گفت: بسیاری از تولیدکنندگان و واردکنندگان مواد اولیه این روزها با مشکلات متعددی مواجه هستند که دامنه آن از ترخیص قطعات و مواد اولیه تا ماشین‌آلات کشیده شده است، بنابراین دولت باید هرچه سریع‌تر برای این موضوع فکری کند تا تولیدکنندگان بیش از این متضرر نشوند.

وی افزود: اکنون بسیاری از تولیدکنندگان با مشکلات ترخیص مواد اولیه مواجه هستند؛ در حالی که بسیاری از همین تولیدکنندگان برای سپری کردن دوران تحریم، این واردات را انجام داده‌اند اما به در بسته خورده‌اند.

یکی دیگر از تولیدکنندگان خودروهای سنگین و اتوبوس نیز در گفت‌وگو با خبرنگار مهر گفت: هم‌اکنون بسیاری از قطعات واردکنندگان خودروهای سنگین و اتوبوس مسافرتی در گمرکات مانده و ترخیص نمی‌شود، این در حالی است که دولت از واردکنندگان مابه‌التفاوت می‌خواهد، در حالی که این قطعات یدکی است و باید ارز ۴۲۰۰ تومانی بگیرد.

وی افزود: هم‌اکنون در برخی از گمرکات تخصصی این مشکلات

افشای جزئیات قاچاق کالا از مناطق آزاد

## قشم، کریدور پوشاک قاچاق

شاهد واردات گسترده مواد اولیه هستیم که هیچ نظارتی هم بر آن نیست. وی گفت: امروز با تصویب این لایحه منافع ملی ما زیر سوال رفت چراکه اساساً طرح اولیه ایجاد مناطق آزاد صادرات کالاهای ایرانی بوده است و حالا شاهد واردات گسترده کالاهای قاچاق به کشور هستیم. نایب‌رئیس اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک افزود: حالا می‌گویند در مناطق آزاد جدید اجازه ورود کالاهای خارجی کامل را نمی‌دهیم و این در حالی است که این اتفاق در منطقه آزاد انزلی افتاده است و بعد از ۲ سال با ایجاد تبصره‌های جدید همان کالاهایی که اجازه ورود نداشت را وارد کردند.

رئیس اتحادیه نوشت‌افزار و لوازم مهندسی:

## مشکلی در تامین لوازم‌التحریر نداریم

با وجود اینکه کالاهای‌شان در گمرک موجود بود به دلیل پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز امکان ترخیص اجناس خود را از گمرک نداشته‌اند. فرزانیان به بخشنامه صادرشده توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت، اشاره کرد و افزود: طبق این بخشنامه کالاهایی که از قبل در گمرک موجود بوده، باید ترخیص شود. این امر مسیر را برای تولیدکنندگان هموار می‌کند.

وی تولید مواد اولیه نوشت‌افزار و لوازم مهندسی را در داخل کشور ممکن دانست و بیان کرد: با در اختیار قرار دادن مواد اولیه و تسهیل شرایط برای تولیدکنندگان این امر دور از دسترس نخواهد بود.

رئیس اتحادیه نوشت‌افزار و لوازم مهندسی با تاکید بر واردات ۶۰درصدی در مقابل تولید ۴۰درصدی لوازم‌التحریر در داخل کشور



تشدید شده است و همین امر، فضای بسیار نامناسبی را پیش روی تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی قرار داده است، به عنوان مثال محموله‌های بسیاری از قطعات اتوبوس و خودروهای سنگین در گمرکاتی از جمله شهریار باقی مانده است که این امر به دلیل عدم تعیین تکلیف مابه‌التفاوت نرخ ارز دولتی با بازار ثانویه است که به تازگی از سوی دولت مصوب شده است.

این تولیدکننده ادامه داد: متأسفانه همین عدم ترخیص، بسیاری از تولیدکنندگان و واردکنندگان را دچار مشکل کرده است، چراکه بسیاری از این قطعات برای روزهای تحریم و تکمیل خودروهایی که باید برای نوسازی ناوگان استفاده شود، وارد کشور شده و اکنون هیچ تکلیف مشخصی برای آن وجود ندارد.

همچنین فرهاد احتشام‌زاد، رئیس فدراسیون واردات نیز درخصوص پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز به خبرنگار مهر گفت: طی این ۴۰ سال هیچ قانونی عطف به ماسبق نشده است و این یک بدعت جدید است که در حال رخ دادن است. این در حالی است که هنوز در دولت بر سر چگونگی و اجرای این قانون قطعیت وجود ندارد به خصوص در ماده ۵ به نوعی آقایان سردرگم هستند و همین سردرگمی‌ها بیشترین ضرر را به مردم و واردکننده‌ها زده است.

وی ادامه داد: بسیاری از واردکننده‌ها بر مبنای دلار ۴۲۰۰ تومانی قرارداد بسته‌اند و مواردی به ما مراجعه کرده‌اند که با خود نهادهای حکومتی و دولتی قرارداد دارند و معامله صورت گرفته است، اما به یکباره دولت اعلام کرد که باید با نرخ ارز شناور کالا را ترخیص کنند، در این صورت تکلیف این معامله‌ها چه می‌شود؟ این در حالی است که در حال حاضر، هیچ خریداری حاضر نیست در قراردادی که امضا کرده ناگهان دو برابر پرداخت کند، بنابراین در نهایت معامله را فسخ می‌کند و واردکننده مجبور است ضرر و زیان بپردازد.

وی گفت: در برخی از کالاها واردات با دلار ۸ هزار تومانی اصلاً صرفه اقتصادی ندارد، اما چون پول آن پرداخت شده و جنس در گمرک است این وسط سرمایه و زندگی واردکننده از بین می‌رود.

عضو کمیسیون صنایع مجلس:

## صاحبان خودروهای جدید تا یک سال حق فروش ندارند

عضو کمیسیون صنایع مجلس توضیحاتی را درباره نحوه فروش و عرضه ۴۰ هزار خودروی جدید به بازار ارائه کرد که براساس آن صاحبان خودروهای جدید تا یک سال قادر به فروش آن نخواهند بود.

به گزارش مهر به نقل از خانه ملت، سعید باستانی درباره فروش و عرضه ۴۰ هزار خودرو به بازار گفت: در نشست اخیر اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت آخرین وضعیت بازار خودرو مورد بررسی قرار گرفت.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی ادامه داد: در حال حاضر شرکت ایران خودرو، ۲۴ هزار خودرو و شرکت سایپا ۱۶ هزار خودرو دارد که برخی از قطعات خودروها کامل نیست و براساس جمع‌بندی جلسه مشترک کمیسیون صنایع و معادن مجلس با وزارت صنعت، مقرر شده قطعات وارداتی مربوط به خودروهای مذکور با سرعت از گمرکات ترخیص تا خودروها آماده تحویل به متقاضیان شوند.

نماینده مردم تربت حیدریه، مه ولات و زاوه در مجلس شورای اسلامی افزود: مقرر شده فروش قطعی خودرو از روز شنبه هفته آتی به متقاضیان و مصرف‌کنندگان نهایی خودرو با کارت ملی انجام شود. باستانی تصریح کرد: براساس تدابیر انجام‌شده و در راستای حذف دلالی کاذب در بازار خودرو، خریداران خودرو تا یک‌سال حق صلح یا به عبارتی فروش را به شخص دیگری ندارند. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی یادآور شد: پیش‌بینی می‌شود با عرضه ۴۰ هزار خودرو به قیمت فعلی به مصرف‌کننده واقعی، از دلالی کاذب در بازار خودرو جلوگیری شود البته انجام این مهم، باید تداوم یابد.

## برندهای مطرح ریسک تولید در ایران را قبول نمی‌کنند

چنانچه قرار باشد با خط تولید دو سال پیش یک خودرو با فناوری ۲۰۱۸ را تولید کنید، هیچ ستاره کیفی دریافت نخواهید کرد، زیرا این تولید با استانداردهای فعلی همخوانی ندارد و همین دلیل برای اینکه خودروساز خارجی خودرو مدل ۲۰۱۸ را برای تولید به ایرانی‌ها ندهد کافی است.

به گزارش خبرنگار پرشین خودرو، بسیاری از کارشناسان صنعت خودرو از قراردادهای زیان‌بار خودروسازان با طرف‌های خارجی به عنوان یکی از خطاهای چند سال گذشته دولت نام می‌برند و بر این عقیده هستند که استراتژی غلط قراردادنویسان ایرانی، موجب فرار بدون ترس خارجی‌ها از صنعت خودرو در مواقع بروز تحریم شده و می‌شود.

از طرف دیگر بسیاری از محصولاتی که خودروسازان ایرانی در حال تولید آن را داخلی‌سازی بسیار پایین هستند، مدل‌های از رده خارج شده شرکت‌های مادر بوده که مدل‌های جدید به جای آنها معرفی شده است. اما طرف ایرانی همچنان همان مدل قدیمی را می‌سازد. خبرنگار پرشین خودرو از مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در خصوص دلایل قراردادهای عجیب و قریب خودرویی‌ها با شرکای خارجی خود که همیشه به ضرر طرف ایرانی تمام می‌شود پرسید و این فعال حوزه خودرو پاسخ خود را با جمله آغاز کرد که: حرمت مسجد به متولی آن است و اگر متولی خودش برای مجموعه زیرنظرش ارزشی قائل نباشد، از دیگران نمی‌توان توقع احترام داشت.

وی سخنان خود را این گونه ادامه داد: وقتی وزارتخانه صنعت که متولی خودروسازی کشور است برخوردی خوبی با صنعت و بازار خودرو ندارد و در سیاست‌گذاری‌های خود از بخش خصوصی فعال در بازار خودرو نظرخواهی نمی‌کند، چرا باید خارجی‌ها احترام ما را نگه دارند؟

دادفر افزود: ما خودمان به طرف‌های خارجی این اجازه را داده‌ایم که هر طور که دوست دارند با ما رفتار کرده و هر جور که صلاح دیدند، قرارداد ببندند! شک نکنید که زمینه این بدرفتاری از سوی متولیان اصلی خودرو فراهم شده و شرکت‌های فرانسوی و ژاپنی و کره‌ای نیز از این زمینه به نفع منافع خود بهره می‌برند.

## تکنولوژی تولید ما قدیمی است

دبیر انجمن واردکنندگان خودروی ایران در بخش دیگری از صحبت‌های خود در مورد صنعت خودرو و قراردادهای خارجی این صنعت به قدیمی بودن تکنولوژی ساخت خودرو در کشور اشاره کرد و این مهم را از دلایل اصلی قدیمی‌سازی بودن صنعت خودرو به جای به روز شدن و تولید جدید ارائه کردن، دانست.

وی خطوط مونتاژ و تولید خودروسازان ایران را قدیمی دانست و افزود: اگر بخواهیم سوزوکی، مزدا و یا هر خودروی به‌روز دیگری را جایگزین مدل‌های قدیمی کنیم، یک مشکل در داخل این مهم را با مخاطره رو به رو می‌کنند و آن قدیمی بودن تکنولوژی و خطوط تولید خودروسازان ایرانی است که نمی‌توان از آنها برای تولید مدل‌های ۲۰۱۸ استفاده کرد.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو خاطرنشان کرد: دانش فنی و تکنولوژی در تولید محصولات به روز بسیار مهم است زیرا شما با دانش تولید سراتو که برای ۲۰۰۳ است نمی‌توانید خودروی سراتو ۲۰۱۸ را با پیچیدگی‌های فعلی تولید کرده و نشان کیفیت دریافت کنید.

وی ادامه داد: چنانچه همین امروز در خطوط تولیدی داخل کشور شما BMW ایکس ۱۶ را تولید و با یک خودرو از همین خانواده که در آلمان تولید شده است مقایسه کنید، مطمئن باشید امتیازهای مونتاژ به مدل ایرانی داده نخواهد شد. دادفر در پایان تأکید کرد: هیچ برند معتبری اعتبار خود را با ریسک تولید در داخل ایران آنها با تکنولوژی ۲۰ سال پیش، به خطر نمی‌اندازد.

# در بازار خودروهای دست‌دوم چه خبر است؟



وضعیت کنونی بازار مشاهده می‌شود و همچنان در تب و تاب گرفتن مجوز رسمی از شورای رقابت برای افزایش قیمت‌های خود هستند. تمام اینها در شرایطی است که برخی فعالان بازار خودرو بر این باورند که برخی از نمایندگی‌های همین خودروسازان اکنون به دلان بازار تبدیل شده و خرید و فروش به راه انداخته‌اند تا از موجودی انبار خود به بهترین شکل استفاده کنند.

یک فعال بازار خودرو در این زمینه به خبرنگار مهر، گفت: خودروسازان تلاش دارند قبل از اینکه وزیر یا عضو کابینه، دستوری برای کاهش قیمت ندهاند، موجودی خود را آب کنند؛ به خصوص اینکه این روزها موضوع نرخ‌های دستوری و تصمیمات رئیس جمهور و برخی وزرا برای کاهش نرخ زیاد به چشم می‌خورد و آخرین بار هم دستور شبانه رئیس جمهور برای کاهش نرخ بلیت هواپیما بود.

**گرانی عجیب خودروهایی که ۹۰ درصد داخلی‌ساز است**  
افزایش نجومی و غیرمنطقی قیمت‌ها در شرایطی است که به گفته خودروسازان، تا حدود ۹۰ درصد این خودروها، داخلی‌ساز بوده و وابستگی به قطعات خارجی ندارند، مقامات این دو خودروساز بزرگ تا چندی پیش در مقابل سئوالات انتقادی رسانه‌ها مبنی بر درصد داخلی‌سازی خودروها، صحبت از ۹۰ درصد داخلی‌ساز بودن آنها می‌کردند و این درصد، راهی برای مانورشان بر روی داخلی‌سازی قطعات و استفاده حداکثری از توان قطعه‌سازان داخلی بود، اما اکنون برخی از کارشناسان وابسته به خودروسازان، گران شدن دلار و برخی هزینه‌های این‌چنینی را دلیل موجهی برای گرانی عجیب خودرو می‌دانند.

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت هم اخیراً در واکنش به گرانی و احتکار خودرو مدعی شده که روزی ۳ هزار خودرو ساخته و تحویل می‌شود. او گفته که اگر فردی از احتکار و گرانی اطلاع دقیق دارد، از سوی وزارت صمت بررسی می‌شود.

وی توضیح داده است: ایران خودرو و سایپا، روزانه بیش از ۳ هزار خودرو می‌سازند و طی ۷ روز تحویل خریداران می‌دهند. با وجود نهادهای نظارتی متعدد، تامین پارکینگ برای احتکار این تعداد خودرو منطقی نیست.

در حالی آشفستگی بازار خودرو این روزها برای بسیاری از خانوارها درس‌ساز شده که هم خودروسازان سودای گرانی دارند و هم فروشندگان خودرو باورشان شده که باید خودروهایشان را با نرخ‌های نجومی بفروشند.

به گزارش مهر، بازار خودرو چند روز است که آشفنگی عجیبی را به خود می‌بیند؛ هیچ ناظری در این بازار وجود ندارد، در این بی‌نظارتی، فروشندگان هستند که به واسطه برخی از اتفاقاتی که در بازار رخ داده، قیمت‌های نجومی را برای معاملات خود برمی‌گزینند و مصرف‌کنندگان واقعی هم به ناچار، تاوان این قیمت‌های عجیب را می‌دهند و هر روز قیمت‌های جدیدی را برای خرید خودرو پیش روی خود می‌بینند؛ قیمت‌هایی که شاید نه خودروسازان و نه معامله‌گران خودرو در خواب هم نمی‌دیدند.

کمتر کسی باورش می‌شد همان پرابدی که یک رئیس‌جمهور در روزهای گرانی‌اش از ۷ میلیون تومان به ۲۰ میلیون تومان، آن را به سخره گرفته بود و عنوان می‌کرد که «پرابدی کیلویی چند؟» قیمت آن به ۴۰ میلیون تومان هم برسد؛ قیمتی که خود، یک عامل و سوسه‌انگیز و محرک مناسب برای خودروسازان است تا این چنین خودروهایی را از رده خارج نکنند.

حالا همان پرابدی که نرخش به ازای هر کیلوگرم ۲۰ تا ۲۲ هزار تومان برآورد می‌شد، اکنون به ۴۰ میلیون تومان یعنی هر کیلوگرم براساس برآورد، ۴۷ هزار تومان رسیده است و این فاجعه‌ای است که این روزها بازار خودروی ایران را در بر گرفته است؛ به خصوص اینکه برخی سازمان‌های نظارتی از جمله سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان کمترین نظارت و دخالتی در این رابطه نداشته و این بازار بی‌نظارت را برخی به راحتی می‌توانند با قیمت‌های نجومی و غیرمنطقی خود بچرخانند.

### وقتی قرار است از آب گل آلود ماهی بگیرند!

گویا خودروسازان هم بدشان نمی‌آید که بتوانند از فضای مبهم قیمت‌ها در بازار برای خود نقدینگی فراهم کرده و برخی از کمبودهای منابع مالی خود را جبران کنند؛ به همین دلیل سکوت سنگینی از سوی خودروسازان بزرگ کشور یعنی ایران‌خودرو و سایپا در رابطه با

## روابط عمومی سایپا: فروش خودرو در ثبت‌نام جدید با قیمت قبلی است

قیمت خودروهای داخلی تغییر نکرده و در ثبت نام جدید خودروها با همان قیمت‌های قبلی عرضه می‌شود. دلان و واسطه‌ها از یک هفته تعطیلات تابستانی خودروسازان سوءاستفاده کردند. بازرسی از نمایندگی‌ها به طور مرتبط انجام می‌شود و در صورت مشاهده تخلف در عرضه خودرو بالاتر از قیمت مصوب توسط نمایندگی، آن دفتر نمایندگی متخلف بسته می‌شود.»

روابط عمومی خودروسازی سایپا اعلام کرد: قیمت خودروهای داخلی تغییر نکرده و در ثبت نام جدید خودروها با همان قیمت‌های قبلی عرضه می‌شود. به گزارش روابط عمومی سایپا «در راستای قطع دست دلان، تنظیم بازار و تامین خودروهای مورد نیاز هموطنان طرح فروش خودروهای تولیدی گروه سایپا هفته آینده آغاز می‌شود.

## امیدی برای کاهش التهاب بازار

فروش ویژه محصولات سایپا با قیمت روز در زمان تحویل هفته آینده آغاز شود. همچنین وی ادامه داد: در این طرح فروش، ۲۰ هزار دستگاه از محصولات سایپا پیش‌فروش و ۲۰ هزار از خودروهای ناقص ایران خودرو که تأمین قطعات آنها انجام شده تحویل خریداران خواهد شد. عده‌ای پول‌های سرگردان را راهی بازار خودرو کرده و با انتشار تبلیغات مختلف در صدد افزایش قیمت خودرو هستند. او گفت: با فروش خودرو در حاشیه بازار دست سودجویان از این بازار قطع و با کاهش خریداران، قیمت خودرو تعدیل خواهد یافت؛ به نحوی که با این روش خریداران واقعی با باز شدن سیاحت فروش خودروسازان

در ماه‌های اخیر قیمت خودرو روند صعودی پیدا کرده است و این کالای اساسی هر روز با افزایش قیمت روبه‌رو می‌شود. در این میان با توجه به جایگاه خودرو در سبب دارایی‌های خانوار بحث منطقی بودن یا توجیه‌پذیر بودن قیمت خودرو مطرح می‌شود. سوال اصلی این است که چه عواملی موجب افزایش قیمت خودرو شده است؟ به گزارش دیجیاتو، این عوامل را می‌توان به دو دسته کلی عوامل سمت تقاضای بازار خودرو و عوامل سمت عرضه آن تقسیم کرد. احمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان ایران اعلام کرد: قرار است براساس توافقات به عمل آمده به مناسبت عید غدیر خم

موفق به ثبت نام خودرو در پیش‌فروش‌ها خواهند شد. تجربه موفقی که در زمینه فروش خودرو در دهه ۷۰ برای بازار خودرو اجرایی شد این نتیجه را به وجود آورد. در همین رابطه به گفته یکی از نمایندگان مجلس، عرضه خودروهای مذکور با قیمت‌های فعلی و بدون امکان خرید و فروش و صلح تا یک‌سال در نظر گرفته شده است و همین مسئله امید به حذف دلالی و کاهش قیمت‌ها را ایجاد می‌کند. گفتنی است که در راستای عرضه این ۴۰ هزار دستگاه خودرو، مقرر شده تا قطعات یدکی ناقص ترخیص نشده از گمرک، به سرعت از گمرکات کشور ترخیص شوند تا خودروهای مورد نیاز به سرعت به دست مصرف‌کنندگان برسد.



## پارک‌های علم و فناوری و مناطق نوآوری ۵۰ کشور جهان در اصفهان حضور می‌یابند

۵۰ کشور جهان در سی و پنجمین کنفرانس جهانی پارک‌های علم و فناوری و مناطق نوآوری که با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ۱۱ تا ۱۴ شهریورماه ۹۷ برگزار می‌شود، حضور می‌یابند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سی و پنجمین کنفرانس جهانی پارک‌های علم و فناوری و مناطق نوآوری (IASP ۲۰۱۸) توسط شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان و با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ وزارت علوم، تحقیقات و فناوری؛ استانداری و شهرداری اصفهان از ۱۱ تا ۱۴ شهریورماه ۹۷ با حضور مسئولان کشوری و حداقل ۵۰۰ شرکت‌کننده از ۵۰ کشور جهان در مهمانسرای عباسی اصفهان برگزار می‌شود.



### دریچه

## لازمه پیشرفت و توسعه دانستن است

منتهی نمی‌شود. اما حالا به موازات انفجار اطلاعات بازار خیره‌کننده دانش و فناوری هم راه افتاده است و اقتصاد دانش‌بنیان شکل گرفته. حالا توفیق و برتری با کسی است که در تولید و عرضه دانش و نوآوری موفق‌تر باشد و بتواند کالا و خدمت فناورانه‌اش را با زندگی قرن بیستویکمی بشر درآمیزد. هنوز هم کشاورزی و صنعت و ارتباطات ارزشمندند، اما حالا علم و فناوری به جایی رسیده که می‌تواند کشاورزی را دگرگون کند، روش‌های جالفتاده صنعت را تغییر دهد و ارتباطات را وارد مرحله جدیدی کند. برای همین هم هست که این روزها دانش و فناوری حرف اول را می‌زند و مناسبات اقتصادی را بازتعریف می‌کند. امروز معماری این نیست که ما خانه‌ای هرچند زیبا و باشکوه بسازیم و خود را از شر سرما و گرما در امان بداریم. سال‌ها پیش والتر گروپوس گفته بود حالا دیگر معماری یک سقف بی‌سورخ نیست. راست می‌گفت؛ منظورش این بود که معماری به درک هنری و زیباشناسانه‌ای رسیده که توفع ما را از مفهوم خانه یا عمارت بیالا برده. حالا هم دانش و فناوری به کمک آمده و خانه هوشمند را ساخته است. خانه هوشمند چیزی نیست جز معماری دانش‌بنیان. عین همین اتفاق در عرصه‌های دیگر افتاده است و می‌شود بشر متوقع شهرسازی دانش‌بنیان، سیاست‌دانان، موزش و پرورش دانش‌بنیان، شهر دانش‌بنیان و... باشد.

در این عرصه ما نیز با توجه به سابقه علمی - دانشگاهی کشور می‌توانیم در تولید دانش و فناوری دست بیالا را پیدا کنیم و در مناسبات جدید موقعیت ممتازی به خود اختصاص دهیم. در این میان یکی از خبرهای امیدبخش این بود که در روزهای اخیر طبق گزارش نشریات معتبر علمی، جمهوری اسلامی در تولید علم حائز رتبه پانزده در سطح جهان شد. این خبر فی‌نفسه از آن جهت اهمیت دارد که می‌تواند جامعه و دانشمندان ایرانی را دلگرم کند و آن‌ها را به آینده دانش‌بنیان کشور امیدوار کند. اگر با همین دست‌فرمان پیش برویم، به آن جهش علمی که انتظارش را داریم می‌رسیم.

البته در این راه خطراتی نیز در کمین نهسته‌اند. هنوز هم مسئولانی هستند که از مفهوم دانش‌بنیان سر در نمی‌آورند و ضرورت جدی آن را درک نمی‌کنند. به‌خصوص آن‌ها که ذهن‌شان در گذشته مانده است تصویری که از دانش‌بنیان دارند، تصویر تجملی و نمایشی است. برای همین به چشم زینت‌المجالس و برای خالی نبودن عریضه به دانشمندان و نوآوران جوان نگاه می‌کنند. آن‌ها هنوز در معیارهای گذشته مانده‌اند و صرفاً برای این که بازخواست نشوند و صرفاً از روی انجام تکلیف، در حرف و ظاهر اقتصاد دانش‌بنیان را می‌پستایند و از ضرورتش حرف می‌زنند. اما در این عرصه هم دودند گفته چون نیم‌کردار نیست. دانشمندان و نوآوران جوان ایرانی نیازی به گفته ندارند. نیازی به ظاهرسازی و تشریفات هم ندارند. اگر آن‌ها علی‌رغم مشکلات و موانع توانسته‌اند کشور را رتبه پانزده جهان برسانند، بقیین کنید که مسیر درست و معقول خود را تداوم خواهند بخشید، اما از این طرف مسئولان هم وظیفه دارند تا موانع حقوقی و حقیقی را از سر راه بردارند، معضلات بانکی و موانع کسب و کار نوآوران را اصلاح کنند، جامعه را برای گذرا از اقتصاد سنتی به اقتصاد دانش‌بنیان آماده کنند و بیشتر مشوق باشند، نه مانع. خیر برسانند نه این که مانع خیر شوند. ما موقعیت خوب و قابل اعتنایی داریم. نسبت به خیلی از کشورها وضع و حال بهتری داریم. کافی است یک همت عمومی و عزم ملی صورت بگیرد تا در کمتر از یک دهه به قله‌های رفیع دانش‌بنیان دست یابیم. این را به تعارف نمی‌گوییم. کافی است با جوانان مستعد و باتکیزه و امیدوار کشور صحبت کنید تا عزم و اراده و توان آن‌ها را ملنفت شوید. فقط باید کمک کنیم و سنگ‌های ریز و درشت را از سر راه این بزرگواران نوآور برداریم.

پرویز کرهی  
مشاور رئیس بنیاد ملی نخبگان

اقتصاد دانش‌بنیان که این روزها تبدیل به اولویت کشور شده و چه دولت و چه بخش خصوصی اقتضا می‌کنند که هرچه زودتر مقدمات و لوازمش را فراهم کنند و در عین حال بنیه‌های علمی را تقویت نمایند، چیزی جز تغییر روش بنیادی بشر معاصر نیست. بشر برای این که به اینجا که الان رسید، برسد، مسیر سختی را طی کرده است. طی قرون متمادی بشر گام به گام پیش رفته تا امروز به درک ارزش دانش رسیده است. ما امروز پدران‌مان را بابت انقلاب کشاورزی می‌ستاییم. از دل همین انقلاب بزرگ بود که مدنیت شکل گرفت و پندارها و گفتارها و کردارهای معنوی به جوامع بشری راه یافت. انقلاب کشاورزی تنها دستاوردش این نبود که یک‌جانشینی را به بشر آموخت؛ کمترین دستاورد کشاورزی یک‌جانشینی بود، اما همین انقلاب تمناهای انسانی را در بشر زنده کرد و او را از دیگر موجودات بالاتر نشاناد. انقلاب صنعتی هم اگرچه تبعات و مشکلاتی برای بشر به همراه داشت اما توانست رفاهی باورنکردنی را به فرزندان آدم هدیه بدهد. در زیر سایه انقلاب صنعتی بشر پیشرفتی کرد که سودای تسخیر کرات دیگر را نیز به دلش انداخت. ما حتماً مشکل هوای آلوده داریم و حتماً آب در معرض خطر قرار دارد و بسیاری از گونه‌های جانوری تن به انقراض داده‌اند. این اتفاقات به‌علاوه صدها اتفاق ناگوار دیگر جزو سایدافت‌های ناگزیر انقلاب صنعتی بودند. با این حال نمی‌شود انقلاب صنعتی را نفی کرد و از آن رو برگراند. مهم‌تر این که چنین جهش‌هایی ضرورتند نه انتخاب. این که یکبار بعد از سپری شدن قرون وسطی بشر وارد دنیای جدیدی شد و دانش لازم را برای تسخیر طبیعت به دست آورد و با استخراج مواد کانی اقتصادی جدید و پررونق تعریف کرد، چیزی نبود که حاصل اراده و عمل چند دانشمند اروپایی باشد، نه یکبار جنب و جوشی در میان دانشمندان و نوآوران و مخترعان افتاد که چهره جهان را در کمتر از ۱۰۰ سال دگرگون ساخت. حالا به نظر می‌رسد که در آستانه جهشی و متفاوت ایستاده‌ایم؛ «انقلاب دانش و فناوری». سال‌ها پیش انفجار اطلاعات ما را به این فکر انداخت که امروز جدی‌ترین و گرنبهاترین کالایی که متقاضی فراوان دارد، «اینفورمیشن» است و همه مردم دنیا آن را خریدارند. در واقع در کنار بازارهای پررونق نفت و فولاد و مس و اورانیوم، بازار دیگری شکل گرفت که نه هسوا را آلوده می‌کرد و نه تهدیدی برای درختان بود و نه جنگ و نزاعی را به دنبال داشت. رسانه‌ها یکبار استخوان تکاندند، قدرت نفوذ خود را هزاران برابر افزایش دادند و همچنین جذابیت خود را تا حد زیادی بالا بردند تا سرانجام ارزش و اهمیت «اطلاعات» را یادآور شدند. در زمان‌های قدیم، بشر غالباً جز از دور و برش از جای دیگر خبر نداشت. نیازی هم نداشت تا خبر داشته باشد.

اما ما امروزان بی‌خبر راه نمی‌افتد. ما نمی‌توانیم در بی‌خبری شب را صبح و صبح را شب کنیم. دانستن نه‌تنها حق ما بلکه نیاز جدی ما و ضرورت زندگی قرن بیستویکمی ماست. وجود این همه رسانه و گردش نجومی پول بهترین گواه ماست برای درک «انقلاب رسانه‌ای». امروز حتی بازار اطلاعات و تولید محتوا نه‌تنها به بازار ملاقا تلف پهلوی می‌زند بلکه از آن جلو زده است. سود خالص و سرسام‌آور فی‌المثل شرکت اینمیشن‌سازی در آمریکا به قدری زیاد و چشمگیر است که هر فعال اقتصادی را به صرافت می‌اندازد تا تغییراتی در کار و بسار خود بدهد. ضمن این که تولید محتوا و فروش اطلاعات گیر و گرفتاری‌های تولید و فروش مواد کانی را هم ندارد. ایضا به جنگ و جدال هم

# مورگان استنلی ارزش آمازون را ۱/۲ تریلیون دلار می‌داند

موقعیت‌های بین‌المللی و رشد بالای آمازون در بخش‌های مختلف، باعث شده ارزش این شرکت بیشتر از ابل ارزیابی شود.

به گزارش زومیت، شرکت خدمات مالی و سرمایه‌گذاری مورگان استنلی در آخرین گزارش خود، رکورد غیر قابل‌انتظاری را برای ارزش آمازون عنوان کرده است.

به گزارش CNBC، این شرکت قیمت هدف سهام آمازون را از ۱۸۵۰ دلار به ازای هر سهم، تا ۲۵۰۰ دلار افزایش داده است. به‌این ترتیب، ارزش شرکت آمازون ۱.۲ تریلیون دلار ارزیابی می‌شود و شرکت ابل را پشت سر می‌گذارد.

تحلیلگران معتقدند که حاشیه سود بالا و جریان درآمدی عالی و فوق‌العاده رضایت‌بخش، مهم‌ترین نشانه‌های موفقیت آمازون هستند. نه‌تنها میزبان وب سرویس آمازون، رشد سالمی را تجربه می‌کند؛ بلکه رشد برنامه‌های اشتراک و همچنین محصولات تبلیغاتی این شرکت نیز به بالاترین سطح خود رسیده است. تمام این عناصر در کنار توسعه بین‌المللی آمازون، باعث شده مورگان استنلی چشم‌انداز سودآوری این شرکت را بیش از همیشه بداند.

در حال حاضر رشد سهام Amazon برابر با ۱۵.۵ درصد و قیمت هر سهم آن ۱۹۶۰ دلار است.

## تاسیس نخستین مرکز فناوری انرژی با هدف استمرار فعالیت استارت‌آپ‌ها

کامبیز مهدی‌زاده، دبیر ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی از راهاندازی نخستین مرکز فناوری انرژی خبر داد و اظهار کرد: این مرکز به زودی با حمایت ستاد و بخش خصوصی راهاندازی می‌شود تا تمامی

استارت‌آپ‌ها، شتابدهنده‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه انرژی به صورت متمرکز فعالیت خود را در آن ادامه دهند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مهدی‌زاده راهاندازی این مرکز را گامی برای ساماندهی فعالیت‌ها

در حوزه انرژی دانست و ادامه داد: این مرکز مکانی برای ارائه نوآوری‌های حوزه انرژی است تا شرکت‌های حاضر در آن ایده‌ها و توانمندی‌های خود در این حوزه را عرضه کنند. برای راهاندازی این مرکز بخش خصوصی همچون استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها اعلام آمادگی برای سرمایه‌گذاری کرده‌اند و زیرساخت‌ها برای راهاندازی مرکز فراهم شده است. دبیر ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی با اشاره به اینکه تبدیل شرکت‌های کوچک حوزه انرژی به شرکت‌هایی بزرگ از اهداف فعالیت این مرکز است، بیان کرد: این مرکز بستری را فراهم می‌کند تا

شرکت‌های توانمند، اما کوچک به شرکت‌هایی قدرتمند تبدیل شوند و بازار خود را توسعه دهند در این صورت با فعالیت خود به اقتصاد کشور نیز نفع می‌رسانند. وی همچنین عنوان کرد: استارت‌آپ‌ها، شتاب‌دهنده‌ها و شرکت‌های علاقه‌مند به فعالیت در حوزه انرژی می‌توانند با مراجعه به ستاد توانمندی و ایده‌های خود را ارائه دهند و پس از بررسی توسط تیم کارشناسی به آن‌ها فرصت حضور در مرکز و حمایت برای توسعه فعالیت و ایده‌شان داده می‌شود. در ادامه نیز اگر روند فعالیت آن‌ها رو به رشد بود برای توسعه بازار حمایت می‌شوند. پس در این مرکز ایده‌ها جمع‌آوری می‌شود تا برای صنعتی شدن آن‌ها اقدامات لازم انجام شود. مهدی‌زاده در بخش بعدی سخنان خود به فعالیت‌های ستاد در دور جدید اشاره کرد و گفت: در ستاد به دنبال این هستیم تا با



ساماندهی فعالیت‌های دوره‌های گذشته زمینه را برای توسعه فعالیت‌ها فراهم کنیم، بنابراین سرنوشت تمام پروژه‌های ستاد مشخص می‌شود تا با تغییر مدیریت‌ها افراد جدید دچار چالش نشوند.

## محصولات دانش‌بنیان پارک علم و فناوری پردیس صادر می‌شود

تحقیق و توسعه هزینه شده است. رئیس پارک فناوری پردیس با تأکید بر اینکه طی سال‌های گذشته به‌خصوص در سال ۹۶ اعضای پارک با دانشگاه‌های کشور همکاری تنگاتنگی داشته‌اند، افزود: در سال ۹۶، ۳۲۰ نفر از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های مختلف جذب شرکت‌های عضو پارک فناوری پردیس شده‌اند و از سوی دیگر ۶۲ نفر از اساتید دانشگاه در شرکت‌های دانش‌بنیان مشارکت کرده‌اند.

وی با بیان اینکه ۷۴ مورد اشتراک‌گذاری امکانات آزمایشگاهی و کارگاهی که به صورت مشترک با دانشگاه‌ها بوده، انجام داده‌ایم گفت: همچنین ۲۸ پایان‌نامه دانشجویی در شرکت‌های پارک پردیس به‌کار گرفته شده و ۹ عنوان پایان‌نامه در حوزه فناوری و نوآوری، راهبری شده است. وی با تأکید بر اینکه در سال گذشته ۵۶۶ عنوان همکاری دانشگاهی با مراکز رشد به نتیجه رسیده است، افزود: ۹ پروژه مشترک بین شرکت‌های عضو و دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی در حال انجام است.

مهدی صفاری‌نیا در شانزدهمین اجلاس سالانه پارک فناوری پردیس و جشنواره برترین‌های این پارک خاطر‌نشان کرد: تعداد ۲۵۸ عضو به خانواده پارک پردیس در سال ۹۶ اضافه شده است که این شامل ۴۰

کارگزار در مرکز توسعه کسب و کار فناوری، ۲۵ شتاب‌دهنده در مرکز شتابدهی نوآوری، ۵۰ شرکت در مرکز رشد فناوری نخبگان، ۴۷ شرکت در بخش استیجاری پارک، ۹۶ شرکت در بخش تملیکی این پارک می‌شود. به گزارش مهر، رئیس پارک فناوری پردیس درخصوص دستاوردهای شرکت‌های عضو پارک فناوری پردیس گفت: شرکت‌های عضو پارک توانستند در سال ۹۶ به میزان ۲۴ میلیون دلار صادرات به ۱۲ کشور داشته باشند. وی افزود: این میزان صادرات مربوط به ۵۲ محصول از شرکت‌های عضو پارک پردیس می‌شود. به گفته صفاری‌نیا همچنین

۲۱ درصد رشد فروش شرکت‌های دانش‌بنیان عضو این پارک در سال ۹۶ برآورد شده که این میزان برابر با ۱۰ هزار و ۹۵۷ میلیارد ریال بوده است. صفاری‌نیا تأکید کرد: در سال گذشته ۱۷۷ میلیارد ریال در بخش





## ایجاد بورس جدید اسلامی برای تامین مالی استارت‌آپ‌ها

با افزایش نیاز به نوسازی ابزارهای مالی اسلامی، یک بورس جدید در امارات راه‌اندازی شده است که هدفش جذب سرمایه‌گذاری منطبق با قوانین شرع است. به گزارش ایسنا به نقل از روتترز، ابراهیم محمد - رئیس این بورس تازه تاسیس به نام «هولک» - گفته است از مالت برای صدور مجوز فعالیت ارزی مجازی درخواست کرده‌ایم و امیدواریم در هفته‌های پیش رو با بورس‌های اروپایی بیشتر ارتباط برقرار کنیم. اخیراً ارزشهای مجازی رقابت زیادی با بازارهای سنتی برای جذب سرمایه‌گذاری داشته‌اند، اما این بار این بورس در تلاش است تا ارزشهای مجازی را برای حمایت از استارت‌آپ‌ها به قوانین مالی اسلامی پیوند دهد.



### یادداشت

## ۵ نشانه نویدبخش استعداد کارآفرینی

مالی خواهد بود. در واقع تحت این شرایط شما قادر به عملی ساختن خواسته‌ها و تمایلات خود نخواهید بود. اگرچه در مواردی مشاهده شده است که برخی از کارآفرینان اقدام به محقق ساختن رویاهای خود در همان ابتدای راه می‌نمایند. با این حال این امر باعث خواهد شد تا هزینه و بودجه لازم برای پیشرفت سریع شما صرف اموری شود که می‌توانید به آن‌ها در سال‌های بعد و در موقعیت‌هایی بهتر، رسیدگی نمایید. در این رابطه توجه داشته باشید که عکس این قضیه امکان‌پذیر نبوده و عملکرد آهسته شما تنها منجر به از دست رفتن فرصت‌ها خواهد شد. این امر از جهات دیگری نیز حائز اهمیت است. برای مثال این اقدام شما باعث خواهد شد تا مهارت مدیریت بودجه را در همان سال‌های ابتدایی به خوبی در خود تقویت کرده که این امر خود عملکرد اقتصادی شما در سال‌های آینده درخشان خواهد ساخت. مثال بارز در این رابطه ایوان آشیگل مدیرعامل برند اسنپ چت است. وی همواره به علت زمان‌بندی مناسب برای انجام کارها مورد تحسین سایرین قرار گرفته است و بسیاری این امر را یکی از علت‌های مهم موفقیت‌های وی می‌دانند. برای مثال وی پس از رساندن شبکه اجتماعی خود به جایگاه مطلوب، اقدام به تشکیل خانواده با مدل معروف میراندا کر، نمود. این امر در حالی است که اگر وی می‌خواست تا این خواسته خود را زودتر عملی سازد، بدون شک شانس وی برای چنین ازدواجی را به دست نمی‌آورد. در حال حاضر نیز وی توانسته است تا زندگی مرفه‌ای را درست مطلق خواست خود شکل دهد. به همین خاطر بسیار مهم است که اولویت اول خود را موفقیت در امر کارآفرینی قرار داده و سایر موارد را در صورت نیاز به تأخیر ببندازید. بدون شک در صورتی که شما در این رابطه استعداد دارید، احتمالاً گزینه مناسبی برای امر کارآفرینی محسوب خواهید شد.

به قلم: تیموتی سیکس / کارآفرین مترجم‌امیرآل‌علی

بدون هیچ گونه تردیدی، تقریباً تمامی افراد در سرتاسر جهان تمایل دارند که به یک کارآفرین تبدیل شوند. با این حال انگیزه و هدف اصلی بیشتر این افراد در کسب ثروت میلیونی خلاصه شده است. توجه داشته باشید در این رابطه نباید تنها وضعیت ایده‌آل افراد را مشاهده کرد. بدون شک کارآفرینی از جمله حرفه‌های دشواری است که تنها افراد محدودی موفق می‌شوند تا در این رابطه به سرانجامی مطلوب دست پیدا کنند. اگرچه برخی از افراد بر این باور هستند که این امر نوعی مهارت ذاتی است، با این حال واقعیت این است که کارآفرینی یک مهارت محسوب شده و هر فردی با تلاش و پشتکاری فوق‌العاده و حتی بدون داشتن استعداد لازم، قادر به موفقیت در این عرصه خواهد بود. با این حال این واقعیت را نیز نمی‌توان انکار کرد که برخی از افراد از ویژگی‌های مناسبی برای این امر برخوردار هستند که شانس موفقیت آن‌ها را افزایش خواهد داد. بدون شک آشنایی با این صفات و ویژگی‌ها خود از اهمیت بالایی برخوردار بوده و فرد را به درک بهتری از شانس‌های خود خواهد رساند. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۵ نشانه‌ای که نویدبخش وجود استعداد کارآفرینی در شما می‌باشد، خواهیم پرداخت.

### ۱- تمایل به یادگیری

به عقیده کارآفرین مطرح مارک زاکربرگ، به هر میزانی که شما از سطح مطالعه بالاتری برخوردار باشید، به همان میزان نیز میزان دانش شما افزایش پیدا خواهد کرد. در واقع سطح علمی ابزار قدرت بوده و باعث می‌شود تا عملکرد به مراتب حرفه‌ای‌تری را در تمامی اقدامات خود داشته باشید. در این رابطه کارآفرینان علم‌آموزی را یک مسیر مادام‌العمر دانسته و آن را در هیچ مقطعی متوقف نمی‌سازند. به همین خاطر در صورتی که تمایل به یادگیری مداوم دارید، می‌توانید خود را از جمله واجدین شرایط برای امر کارآفرینی بدانید. با این حال نکته‌ای که باید در این رابطه مورد توجه قرار دهید این است که لازم است تا مدیریت زمان درستی را نیز داشته باشید. برای این منظور لازم است تا حوزه مطالعاتی خود را به مسیر مدنظر خود نزدیک نمایید. بدون شک این ویژگی در درازمدت به عادت شما تبدیل شده و باعث می‌شود تا همواره به‌روز و قدرتمند بماند.

### ۲- منحصر به فرد بودن

با نگاهی به جامعه خود به این نکته پی خواهید برد که اکثر افراد در تلاش برای الگو گرفتن از سایرین هستند، اگرچه این امر چندان بد نیست، با این حال انتخابی افراد معمولاً در هنرپیشه‌ها و افراد مشهور خلاصه می‌شود. بدون شک این امر باعث نخواهد شد تا شما بتوانید به یک کارآفرین موفق تبدیل شوید. به همین خاطر لازم است تا رویکردی متفاوت با اکثریت جامعه داشته و از متفاوت بودن هراسی نداشته باشید. اگرچه برخی از افراد بر این باور هستند افراد در حوزه‌های کاری یکسان، تقریباً مشابه یکدیگر می‌باشند. با این حال این امر حداقل در زمینه کارآفرینی متفاوت بوده و به ندرت می‌توان دو کارآفرین را رویکرد و سیاست‌های رفتاری یکسان را پیدا کرد. در این رابطه بیل گیتس، مارک زاکربرگ و استیو جابز مثال‌های خوبی هستند. در واقع آن‌ها با اتخاذ تصمیمی شجاعانه موفق شدند تا هر یک انقلابی را در عرصه خود ایجاد کنند که ناشی از عملکرد متفاوت آن‌ها با سایرین بوده است. بدون شک در این رابطه لازم است تا زمانی را صرف تفکر در رابطه با خود کرده و اهداف خود را به خوبی مشخص نمایید. تحت این شرایط شما دیگر قادر نخواهید بود تا به مانند افراد بی‌هدف زندگی کرده و توجه داشته باشید که مسیر موفقیت هر انسانی متفاوت رقم خواهد خورد. در آخر توجه داشته باشید که لازم است تا به خود اطمینان کافی داشته باشید تا بتوانید در برابر سختی‌های راه و فشارهای احتمالی از خود مقاومت مطلوبی را نشان دهید.

### ۳- به تأخیر انداختن تمایلات

واقعیت این است که حداقل چندین سال نخست کارآفرینی همراه با مشکلات

با نگاهی به زندگی کارآفرینانی که موفق به کسب ثروت میلیاردی شده‌اند، به این نکته پی خواهید برد که آن‌ها در مقایسه با میزان درآمدی که دارند، دیوانه‌وار پول‌های خود را خرج نمی‌کنند. در این رابطه وارن بافت عقیده دارد که ثروت یک محصول منفی برای کارآفرینان محسوب می‌شود که می‌تواند اولویت آن‌ها را تغییر دهد. در واقع لازم است تا تمرکز افراد در عملکرد آن‌ها معطوف باشد و هدف اول کسب ثروت در نظر گرفته نشود. از جمله مواردی که باعث خواهد شد تا ثروت‌اندوزی چندان مورد توجه قرار نگیرد، میزان اشتیاقی افراد به حوزه کاری انتخاب شده است. بدون شک به هر میزانی که شما به کار خود علاقه بیشتری داشته باشید، حرفه‌ای‌تر عمل کرده و عملکرد بهتری را از خود نشان خواهید داد. به همین خاطر بسیار مهم است که کار خود را در زمینه‌ای که به آن تمایل دارید، ادامه دهید. در نهایت با این سیاست، شما می‌توانید اطمینان داشته باشید که ثروت نیز خود به خوبی شکل خواهد گرفت.

### ۴- اشتیاق و علاقه به کار

در واقع یک کارآفرین باید بتواند تیم کاری خود را مدیریت کرده و به مانند یک مربی در کنار آن‌ها باشد. در این رابطه کمک کردن نیز از جمله الزامات مهم در راستای نقش رهبری شما محسوب خواهد شد. توجه داشته باشید که تمامی موارد معرفی شده باید به عادت رفتاری شما تبدیل شود تا در هر لحظه به صورت طبیعی عکس‌العمل‌های لازم را صورت دهید. به همین خاطر افرادی که از همان ابتدا دارای این ویژگی‌ها هستند، در زمینه کارآفرینی با مشکلات به مراتب کمتری مواجه خواهند شد که این تکامل بیشتر، خود مسیر را هموار خواهد کرد. بدون شک این امر نیازمند روحیه کمک‌رسانی است که برخی از افراد استعداد جالبی در رابطه با آن دارند. به عنوان نکته آخر ذکر این مورد ضروری است که این موارد تنها بیانگر این واقعیت خواهد بود که شما از استعداد کارآفرینی برخوردار هستید. بدون شک این موارد به تنهایی موفقیت شما را به همراه نخواهد داشت و لازم است تا به خوبی آن‌ها و سایر موارد ضروری را در خود ایجاد و تقویت کنید.

منبع: entrepreneur



## سودآوری ZTE در سه‌ماهه سوم سال پس از رفع تحریم‌های آمریکا

این شرکت در مدت مشابه سال گذشته در حدود ۱.۶ میلیارد یوان بوده است. مدیرعامل جدید این شرکت در جلسه روز سه‌شنبه با سهامداران تاکید کرده بود که وضعیت تولیدات این شرکت به حالت

ZTE امیدوار است با وجود ضررهای سنگین در نیمه اول سال بر اثر تحریم آمریکا، در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۸ سود قابل توجهی کسب کند. به گزارش زومیت، ZTE چهارمین شرکت بزرگ

تولیدکننده محصولات مخابراتی دنیا، در ماه آوریل گذشته بر اثر ممنوعیت تجاری ۷ ساله ایالات متحده به بحران‌های شدیدی گرفتار شده بود. تحریم آمریکا برای تولیدات ZTE خط تولید این شرکت را به‌مدت سه‌ماه به وضع تعطیلی کشانده بود. بنا بر اظهارات مدیران مالی زدتی‌ای، دولتمردان آمریکا با مجازات مدیران خاطی این شرکت که تحریم‌های آمریکا علیه ایران و کره‌شمالی را نادیده گرفته بودند، به‌منظور رفع تحریم موافقت کرده‌اند. در گزارش‌های تبادلات مالی تالار بورس

شدن، زدتی‌ای انتظار دارد پس از زیان ۷.۸ میلیارد یوانی نیمه اول سال در سه‌ماهه منتهی به سپتامبر، سود خالصی در حدود ۲۴.۲ میلیون یوان (۳.۵۴ میلیون دلار) تا یک میلیارد یوان (۱۴۶.۴ میلیون دلار) کسب کند. سود خالص



ماه ابتدایی سال ۲۰۱۸ ضرر ۶.۸ تا ۷.۸ میلیارد یوانی را پیش‌بینی می‌کند. درآمد عملیاتی برای نیمه اول سال نیز افزایش ۲۷ تا ۳۹ میلیارد یوانی از پیش‌بینی‌ها را نشان می‌دهد.

## پایتخت «منطقه نوآوری» می‌شود

اطراف دانشگاه‌های مادر و بزرگ از جمله دانشگاه صنعتی شریف را الگوی موفق برای توسعه محیط مساعد کسب و کارهای دانش‌بنیان دانست و افزود: این محوطه اکنون به یک برند شناخته شده و درج شده است

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت: با شکل‌گیری محیط مساعد کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی اطراف دانشگاه صنعتی شریف و سایر نقاط پایتخت، تهران با تبدیل شدن به بستری مناسب



برای شکوفایی خلاقیت نیروی انسانی جوان و تحصیلکرده، به یک «منطقه نوآوری» بدل خواهد شد. به گزارش ایسنا، سورنا ستاری در آیین افتتاح باشگاه کسب و کار دانش‌بنیان (باکس) با اشاره به فراهم‌آوری محیط مناسب کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی اظهار کرد: از اولویت‌های جدی معاونت علمی ایجاد زیرساخت‌هایی برای شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپی است تا از فضاهای متروک شهری موجود و اماکن تعطیل شده با همکاری شهرداری تهران به بهترین نحو برای استقرار این کسب و کارها استفاده شود. وی افزود: گام‌های بسیار مثبتی پیموده شده تا با شکل‌گیری این زیست‌وسه مکان‌های استارت‌آپی در سطح شهر، تهران به عنوان پایتخت و الگوی استارت‌آپی به یک منطقه فناوری بدل شود. ستاری، شکل گرفتن کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی

در کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی در حال حاضر بیش از ۴۵۰ شرکت در منطقه نوآوری شریف استقرار دارد و ارزش افزوده ایجاد می‌کند. وی افزود: براساس این الگو، دانشگاه‌ها باید با حمایت از زیست‌بوم نوآوری، بخشی از درآمد خود را از محل توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپی و کارآفرینان دانشگاهی کسب کنند. رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان، با تأکید بر ضرورت حرکت به سوی ترویج تفکر ایجاد کارخانه‌های نوآوری در کشور، افزود: در حال حاضر یک منطقه نوآوری اطراف دانشگاه شریف ایجاد شده است و پارک علم و فناوری این دانشگاه، امکانات خود را به صورت نرم‌افزاری در اختیار شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپی قرار می‌دهد.

## پیش از بازسازی برند خود به این ۴ نکته توجه کنید

مترجم: مهدی کاظمیون

دلایل زیادی برای بازسازی برند وجود دارد؛ از به‌روز کردن لوگو و مدرن‌تر کردن سبک طراحی گرفته، تا بازتولید کسب‌کار به‌منظور هماهنگی بیشتر با شرایط یا محصولات فعلی. با این وجود، بازسازی برند به‌هیچ‌وجه نباید دست‌کم گرفته شود. یک بازسازی خوب می‌تواند به یک شرکت در مواجهه با بازار هدف جدید یا تحول‌یافته کمک کند و یا کسب‌وکار را در ذهن مشتری‌ها ثابت نگاه دارد. از سوی دیگر بازسازی بد می‌تواند یک کسب‌وکار را نابود کند، میلیون‌ها دلار خسارت برای شرکت‌های بزرگ‌تر به‌بار آورد، کسب‌وکار را در معرض نقدها و تمسخرهای اینترنتی قرار دهد و به گیج شدن مشتری‌های فعلی و مشتری‌های بالقوه بینجامد. پیش از این‌که از طراح خود درخواست کنید لوگو را دوباره طراحی کند، این چهار نکته را در بازسازی برند به‌خاطر داشته باشید.

**برندی برجسته و خاص را به برندی کلی و کسل‌کننده تبدیل نکنید**

مانند هر چیز دیگری در دنیا، دنیای طراحی نیز مدها و سلاقی جمعی خاص خود را دارد. معمولاً به‌روزرسانی یک لوگو به‌معنای عوض کردن طراحی قدیمی جهت هماهنگی با سلیق جدید است. مشکل اینجاست که برخی اوقات حین این بازسازی، لوگو و طراحی برجسته و خاص با یک طراحی بدون‌فکر جایگزین می‌شود. یکی از بهترین مثال‌ها در این زمینه بازطراحی Gap در سال ۲۰۱۰ است. لوگوی خاص آن‌ها چندین دهه در جای خود باقی مانده بود و فونت Helvetica کشیده آن نیز نقشی کلیدی در سطح و هویت برند آن‌ها بازی می‌کرد. آن‌ها برندی شیک داشتند که در عین‌حال خیلی هم گران نبود. بازطراحی فاقد این سبک بود و در عوض به لوگو و فونتی بی‌روح تبدیل شد که سبک مینیمالیستی را دنبال می‌کرد. اگر لوگو و سبک شما در صنعت خودتان خاص است و در میان مشتریان‌تان به‌راحتی شناخته می‌شود، شاید به بازسازی کامل برند نیازی نداشته باشید، اما اگر لوگوی شما همین حالا هم کسل‌کننده است و یا به‌طور کلی مشکلی خاص دارد، بازسازی برند همان چیزی است که بدان نیاز دارید.

### تغییر بازار هدف

تغییر به هر‌حال اتفاق می‌افتد. مخاطبان هدف بزرگ می‌شوند، صنایع گسترش می‌یابند و این به آن معناست که برندها نیز باید همراه با آن‌ها تغییر کنند. بسیاری از تلاش‌ها برای بازسازی برند، بر روی انطباق با سلیقه فعلی بازار هدف یا بر روی هدف قرار دادن جامعه آماری جدید متمرکز هستند. مثالی عالی از این امر برند Old Spice است. قبل از این‌که آن‌ها در تلویزیون سرمان داد بزنند که Old Spice بخیریم، Old Spice برند خاصی نبود؛ صرفاً دودورانی موجود در بازار بود و هیچ ویژگی خاصی نیز درمورد آن وجود نداشت. اما ناگهان با طراحی‌های هیجان‌انگیز و جوان‌پسند، محصولات جدید نام‌شان بر سر زبان‌ها افتاد. لوگو هیچ تغییری نکرد، تنها بازار جدیدی را برای فعالیت انتخاب و برای رسیدن به آن حرکت کردند. این تبلیغات به چیزی بیش از یک کمپین تبلیغاتی (advertisement campaign) تبدیل شد و آنقدر گسترش یافت که بر کلیت برند تأثیر گذاشت. به‌جای تلاش برای جذب طیفی گسترده، طوری برند خود را بازسازی کردند که گروه خاصی از افراد را هدف قرار دهد. اگر بازار هدف فعلی شما دستخوش تغییرات عمده‌ای شده باشد یا تلاش‌های فعلی‌تان به‌اندازه کافی به ارتباط با مشتری منجر نشود، ممکن است بازسازی برند لازم باشد. در این صورت اطمینان حاصل کنید که تحقیقات کافی برای درک بازار هدف جدید را انجام دهید تا برند شما با آن ارتباط لازم را برقرار کند. این امر ممکن است نیازمند به‌روزرسانی مطالب وب‌سایت یا یافتن لحنی جدید برای محتوای بازاریابی شما باشد.

### سطح برند را در حد یک ترند تبلیغاتی پایین نیاورید

برند شما به‌شدت ارزشمند است و هر تغییری که در آن ایجاد می‌شود باید آگاهانه و برای طولانی مدت طراحی شده باشد. صرفاً به‌خاطر جلب‌توجه برند را دستکاری نکنید، مخصوصاً اگر سال‌هاست مشغول توسعه آن هستید. کافی است به تصمیم اخیر IHOP برای بازسازی برند با تغییر نام به IHOb که با هدف شناساندن انواع جدید همبرگرهای‌شان صورت گرفت نگاه کنید. ضمن این‌که تأثیرات بلندمدت این‌گونه تصمیمات را نمی‌دانیم و باقی ماندن یا نماندن این نام قطعی نیست، همین بی‌ثباتی به برند آن‌ها ضربه می‌زند. مردم برندهایی باثبات را می‌پسندند و بی‌ثباتی‌ای که تغییر نام ایجاد می‌کند ممکن است به تجربه‌ای که از غذا و صرف آن دارند لطمه بزند. این همبرگرها نپسندند که برای مردم مشکل‌ساز شده‌اند -کما این‌که بسیاری از محل‌های صرف صبحانه، غذاهای مربوط به ناهار را نیز در منوی خود دارند- بلکه این تصمیم عجیب و غریبی است که برای شناساندن آن گرفته‌اند. احتمالاً این تصمیم چندین و چند سال بر برند آن‌ها تأثیر خواهد گذاشت؛ حتی اگر دوباره به لوگو و نام اصلی IHOP بازگردند. تغییرات برند باید برای زمان طولانی درنظر گرفته شده باشند و حس دائمی بودن و ثبات را القا کنند. بازی کردن با برند صرفاً برای جلب‌توجه شاید در کوتاه‌مدت جواب دهد، اما ممکن است عواقب گسترده و بلندمدتی داشته باشد.

### زمان‌بندی از ارکان اصلی است

حین فصل پر‌کار خود برند را دستکاری نکنید. هر نوعی از عدم‌آشنایی با برند، بخشی از مشتریان را پراکنده خواهد کرد. شما نباید زمانی که قرار است بیشترین درآمد را به‌دست آورید، دست به آزمون و خطا بزنید. در عوض، حین افس‌ت کار تغییرات مربوط به برند را انجام دهید. این تغییرات شامل نوسازی وب‌سایت، بازبینی لوگو و هر تغییر دیگری می‌شوند. در این صورت مشتری‌ها فرصت‌اتطبق و پذیرفتن این تغییرات را پیش از فرا رسیدن فصل پر کار دارند. اگر با بازسازی برند مخاطبان جدیدی را هدف قرار داده‌اید، زمانی که فصل پر کار سر رسید، می‌توانید امیدوار باشید که مخاطبین شما با برند و شرکت‌تان آشنایی کافی داشته باشند. بازسازی برند نباید در یک چشم به‌هم زدن انجام شود. قبل از این کار دیگر راه‌های تغییر رویکرد بازاریابی را نیز به‌دقت بررسی کنید. تحقیقات کافی انجام دهید، روی گروه‌های آماری مختلف آزمایش ترتیب دهید و اطمینان حاصل کنید که بازسازی برند شما مسیر درستی را در پیش گرفته باشد. زمان کافی برای این فرآیند صرف کنید تا مطمئن شوید به موفقیت ختم می‌شود.

منبع: marketinginsidergroup

# برچسب‌های ترسناک اخطار تأثیر گذارند!



فروش نوشیدنی قرار داده شدند:

تولید و پخش نوشیدنی‌های گازدار احتمالاً مضر خواهند شد (که البته هدف اصلی نیز همین است)، اما جان معتقد است که با توجه به تغییر رویه مشتریانی که به سلامت خود اهمیت می‌دهند و هرروزه از نوشیدنی‌های گازدار صرف‌نظر می‌کنند، کمپانی‌ها نوشیدنی‌های سالم‌تری را به خط تولید خود اضافه خواهند کرد.

به‌گفته وی «کمپانی‌های تولید نوشیدنی در شرایطی بسیار سخت قرار دارند. به این دلیل که مسئولیت آن‌ها در قبال سهامداران سودآوری است و روش رسیدن به سود موردنظر فروش غذاهایی است که برای سلامت افراد مناسب نیستند، اما شاهد آن هستیم که بسیاری از کمپانی‌ها تغییراتی را در تولید ایجاد می‌کنند. برای مثال، شرکت‌ها در این راستا نوشیدنی‌هایی با قند کمتر و یا آب بیشتر تولید می‌کنند.»

### شهرها به حمایت مردم نیاز دارند

براساس یافته‌های این تحقیق، اگر شهرها به‌دنبال جلب افکار عمومی هستند، راه‌حل اصلی نشان دادن تأثیرات این برچسب‌ها به عموم مردم است. براساس یک نظرسنجی اینترنتی بر روی ۴۰۰ شرکت‌کننده، هنگامی‌که مردم از تأثیر برچسب‌های اخطاری بر کم شدن فروش نوشابه‌های گازدار مطلع شدند، بیش‌ازپیش از این برچسب‌ها حمایت کردند.

تنها سوال باقیمانده این است که آیا تأثیرات به‌دست‌آمده در این تحقیق بلندمدت خواهند بود و یا خریداران پس از مدتی کوتاه به رفتارهای سابق خود باز خواهند گشت. به‌گفته جان «ما از پایداری تأثیرات این برچسب‌های اخطاری چیزی نمی‌دانیم و تنها به‌مدت دو هفته از برچسب‌ها استفاده کردیم؛ بنابراین این احتمال وجود دارد که اگر برچسب‌ها به‌صورت دائمی قرار داده شوند، مشتریان به آن‌ها عادت کنند و تأثیر خود را از دست بدهند.

یکی از مشکلات دیگری که جان به آن اشاره می‌کند این است که بااستفاده از این تصاویر بر روی برچسب‌ها، انگ مسخره کردن افراد چاق را به آن‌ها نسبت دهند. «برخی مواقع این برچسب‌های اخطار ممکن است احساسات افراد را برانگیزند و ایجاد تنفر کند، بنابراین آیا ما بدین وسیله مشکل جدیدی ایجاد کرده‌ایم؟ آیا مردم درصورت توهین‌آمیز بودن برچسب‌ها آن‌ها را از بین می‌برند؟»

به‌گفته وی «نتایج این تحقیق بدین صورت نیست که برچسب‌ها راه‌حل تمامی مشکلات مصرفی ما هستند، بلکه یافته‌ها نشان می‌دهند که حداقل در کوتاه‌مدت مردم بیشتر از آب استفاده خواهند کرد و این یک نتیجه بسیار خوب است.»

قانون برچسب‌های اخطاری سانفرانسیسکو در سال ۲۰۱۵ اولین حرکت جمعی از این نوع بود. بعضی دیگر از ایالت‌ها روش‌های دیگری را جهت تعدیل مصرف نوشابه‌های گازدار پیش گرفتند. برای مثال تعیین سقف برای اندازه نوشیدنی‌ها در نیویورک و مالیات ۱ سنت بر اونس در نوشیدنی‌های حاوی شکر در برکلی.

دانی امیدوار است که نتایج این تحقیقات باعث تغییر قوانین برچسبی تأثیرگذار شود تا نه‌تنها مردم گزینه‌های سالم‌تری را انتخاب کنند، بلکه کمپانی‌ها نیز برای تولید غذاهایی سالم‌تر با مردم همگام شوند.

منبع: hbs

مترجم: اشکان کوشش

سانفرانسیسکو در جنگی ۳ساله با صنایع نوشیدنی‌های آمریکاست تا شرکت‌های تولیدکننده نوشیدنی‌های گازدار را مجبور به استفاده از اخطار بر روی تبلیغات شهری کند. قانونی که هنوز برای تصویب شدن در دست دادگاه است، تولیدکنندگان را موظف می‌کند تا بر روی تبلیغات خود بنویسند: نوشیدنی‌های شیرین موجب اضافه‌وزن، دیابت و خرابی دندان می‌شوند.

تحقیقات اخیر که توسط دپارتمان تجارت دانشگاه هاروارد انجام شده است، نشان می‌دهد که حتی اگر سانفرانسیسکو در نبرد دادگاهی پیروز شود، جنگ را خواهد باخت. دلیل اصلی این است که برچسب‌های اخطاری که به‌اندازه کافی ترسیمی و دارای عکس نباشند، تأثیرگذار نخواهند بود.

به‌گفته زلی جان(Lealie John)، پروفیسور دانشگاه هاروارد، «قانون‌گذاران سانفرانسیسکو زمان و هزینه زیادی را برای پیروزی در این پرونده انجام داده‌اند و معتقدند که برچسب‌های نوشتاری اخطار تأثیرگذار خواهند بود. ما با توجه به اهمیت قضیه، آزمایش‌های خود را انجام دادیم و یافته‌ها نشان می‌دهند که قانون برچسب نوشتاری تغییر چندانی درمیزان خریداری نوشابه‌های شیرین توسط مشتری‌ها ایجاد نخواهد کرد.»

براساس این تحقیقات، تنها برچسب‌های تصویری هستند که تأثیر عملی خواهند داشت؛ تصویری که در افراد احساس برانگیختگی ایجاد می‌کنند، مانند تصویر شکم بزرگ یک مرد، تزریق انسولین و یا دندان‌های پوسیده در دهان.

به‌گفته جان «ما برای این آزمایش از یک تیم طراحی برای ساخت تصاویر و کلیپ‌ها کمک گرفتیم. در ابتدا تصاویر خیلی تأثیرگذار نبودند و من به آن‌ها می‌گفتم که به دندان پوسیده نیاز داریم!»

این‌گونه طرح‌ها کاملاً بر روی شرکت‌کنندگان در این آزمایش تأثیرگذار بودند. نه‌تنها مصرف نوشابه‌های گازدار کم‌تر از قبل شدند، بلکه آن‌ها به‌دنبال گزینه‌های بهتری مانند آب معدنی می‌رفتند.

گفته می‌شود مقاله «تأثیر برچسب‌های تصویری بر خرید نوشابه‌های گازدار (The Effect of Graphic Warnings on Sugary Drink Purchasing)» در نسخه آتی - Psychological Sc - ence به چاپ خواهد رسید و شامل اولین آزمایش کامل در جهان، پیرامون موضوع تأثیرگذاری برچسب‌های اخطار برای تشویق مردم به عدم‌استفاده از نوشابه‌های گازدار خواهد بود. علاوه بر جان، گرات دانی(Grant Donnelly)، فاروق‌التحصیل دکترا از دانشگاه هاروارد، لورا زاتز (Laura Zatz)، کاندیدای مدرک دکترا از دپارتمان سلامت عمومی و دن اسویرسکی (Dan Svirsky)، کاندیدای دکترا در مدرسه تجارت هاروارد نیز بر روی این مقاله کار کرده‌اند.

وزن دستگاه فروش نوشیدنی‌ها چقدر است؟

نویسندگان این مقاله، آزمایشی میدانی به مدت ۱۴هفته را در کافه یکی از بیمارستان‌های بوستون انجام دادند. در طول این آزمایش، سه برچسب مختلف در زمان‌های متفاوت در کنار بیخچال‌ها و دستگاه‌های

## ایستگاه بازاریابی

گفت‌وگویی کوتاه با هنرپیشه و کارآفرین مشهور، آدام مک آرتور در باب بازاریابی تجربی

## چطور با استفاده از بازاریابی تجربی شرکت‌مان را در یادها ثبت کنیم

مترجم: مریم امیری‌خواه

از روی آوردن به بازاریابی گویایی گرفته تا وارد شدن به دنیای اینفلوئنسرها، در حال باید بدانید که متمایز شدن از رقبای سرسخت و کارکشته در دنیای امروز بسیار دشوار است. صاحبان کسب و کار تلاش می‌کنند تا راهبردهای بازاریابی ویژه و منحصر به فردی را برای شناخته شدن نام برندشان پیدا کنند. یکی از این روش‌های محبوب که توجه بسیاری را به خود جلب کرده است، بازاریابی تجربی است. به راستی به عنوان صاحب یک برند به جای آنکه برای مشتریان بازاریابی کنید، چرا اجازه ندهید که آنها خودشان برای تان بازاریابی کنند؟ مفهوم بنیادین بازاریابی تجربی در بهره‌گیری از کمک و تجربیات مشتریان نهفته است. با درگیر کردن مشتریان و مصرف‌کنندگان در تجربیات و رخدادهایی که برندان برگزاری یا حمایت از آن را به عهده دارد و مشارکت فعال را برای شان ممکن می‌کند، می‌توانید آنان را در رشد واقعی کسب و کارتان شرکت دهید و رابطه‌ای یک به یک را با هر یک از آنها برقرار کنید. به این ترتیب مشتریان تان تجارب خود را از طریق رسانه‌های اجتماعی و کانال‌های دیگر به اشتراک می‌گذارند و برندی را که توانسته‌اند با آن تعاملی موثر و به یادماندنی داشته باشند، به رایگان تبلیغ می‌کنند. یک نمونه از بازاریابی تجربی به پروژه «بهبود وضعیت خلیج» برمی‌گردد. گوگل پس از موافقت با اهدای میلیون‌ها دلار به سازمان غیرانتفاعی خلیج (Bay Area) تصمیم‌گذاری درباره شیوه هزینه کردن این مبلغ را به عموم مردم واگذار کرد و از طریق نصب پوسته‌های تعاملی در سراسر شهر از مردم خواست که به این موضوع رای دهند. همچنین گوگل یک کمپین رسانه‌های اجتماعی را با هشتگ #چالش تاثیر گوگل برای مردمی به راه انداخت که در آن ناحیه زندگی نمی‌کردند. البته احتمالاً شما بر خلاف گوگل به میلیون‌ها دلار برای آزمایش کردن کمپین بازاریابی تجربی دسترسی ندارید. بنابراین چطور می‌توانید مطمئن شوید سرمایه‌ای که برای بازاریابی تجربی در نظر گرفته‌اید، به هدر نمی‌رود و تمهید بازاریابی تجربی تان به موفقیت می‌رسد؟ شنیدن توصیه‌های متخصصینی مانند آدام مک آرتور، هنرپیشه، کارشناس بازاریابی تجربی و کارآفرین شرکت اتوبوس و اتا‌فک عکس می‌تواند مفید باشد. مک آرتور موسس شرکت اتا‌فک عکسی است که عکس گرفتن داخل اتوبوس‌های قدیمی VW بازسازی و طراحی‌شده را برای علاقه‌مندان ممکن ساخته است. شرکت مک آرتور خدمات بازاریابی تجربی را به سازمان‌ها و کسب و کارها ارائه می‌دهد. اگر مطمئن نیستید که بازاریابی تجربی برای تان مفید است یا خیر، برای شنیدن نظرات و توصیه‌های تخصصی مک آرتور درباره بازاریابی تجربی با ما همراه باشید.

## بازاریابی تجربی چه کمکی به کسب و کار تان کرده است؟

مک آرتور، بازاریابی تجربی فایده‌های متعددی برای شرکت من داشته است. این روش نوین به خاص تر شدن برندهمان کمک کرده که به نوبه خود باعث می‌شود، مشتریان مان بدانند که چه انتظاری باید از ما داشته باشند و چه چیزی را باید از ما بخواهند. آگاهی از خاص بودن ما چرخه زرو وقت عکاسی و فروش را تداوم می‌بخشد. اگر تجربه‌ای به یادماندنی را برای مشتریان خود خلق کنید، گام بزرگی برای بازاریابی، فروش و شناخته شدن برندان برداشته‌اید. بازاریابی تجربی رمز موفقیت است.

## چه نوع مطالعه موردی کمپین بازاریابی تجربی برای افرادی که در آغاز راه هستند، مفید است؟

پیش از هر چیز باید هویت برندان را تعریف کنید تا بتوانید بهترین و سودبخش‌ترین نوع از بازاریابی تجربی را تشخیص دهید. من همیشه هنگام برگزاری رویدادهای جدید از خودم پرسیده‌ام که من چه چیزی را دوست دارم. به افراد تازه‌کار توصیه می‌کنم که به مد روز و کارهای متداول و محبوب در جامعه توجه کنند و سپس فاصله خود را تا هدف بسنجند، اما مراقب باشید که از دیگران تقلید نکنید. خودتان باشید، اصالت تان را حفظ کنید و تجربه‌ای کامل را در ذهن و یاد مشتریان تان ثبت کنید. تمام جزئیات از روش صحبت کردن با مشتریان، تا آن چیزی که در مقابل چشمان دیگران به نمایش می‌گذارید و احساسی که در قلب آنها به جا می‌گذارید، همگی مهم است.

## بازاریابی تجربی از تباط تنگاتنگی با حواس ما، آنچه که حس می‌کنیم، می‌بینیم، می‌شنویم و لمس می‌کنیم، دارد. فکر می‌کنید چرا کسب و کارها از این رویکرد استفاده می‌کنند؟

ما در دوره بمباران اطلاعاتی زندگی می‌کنیم. صدها پلتفرم رسانه‌های اجتماعی مختلف، برنامه‌های ارسال ایمیل، پیامک، آشنایی و دوست‌یابی، ترندهای خبری و ... وجود دارد. بمباران اطلاعاتی به یک هنجار تبدیل شده و همگی ما را تاحدی بی‌حس و بی‌توجه کرده است، بنابراین کسب و کارها برای خلق لحظات به یاد ماندنی برای مشتریان شان و جلب توجه آنها به درک و آگاهی بسیار بیشتری نیاز دارند. جذاب بودن برای مجموعه حواس به روشی صحیح کمپین بازاریابی تجربی را تاثیرگذار و موفق می‌کند.

## چه توصیه‌ای برای کارآفرینانی دارید که می‌خواهند بازاریابی تجربی را امتحان کنند؟

همان طور که قبلاً گفتیم، پیش از هر چیز باید کیستی و هویت خودتان را تعریف کنید. به چه هدفی می‌خواهید برسید؟ آیا می‌خواهید مشتریان تان در صفحات اجتماعی شان درباره شما سبست بگذارند؟ می‌خواهید مردم تجربه مشترکشان با شما را به خاطر بسپارند و برای دوستان شان نیز معرفی کنند؟ هدف تان را دقیقاً مشخص کنید. به برندان وفادار باشید. اگر کسب و کاری راه‌اندازی کرده‌اید، اما اطلاعات کافی از جمعیت گروه هدف خود ندارید، به مشتریان تان مراجعه کنید و هر چیزی که می‌توانید درباره آنها یاد بگیرید. از سوال پرسیدن نترسید. اگر همه چیز را درباره مخاطبین تان بدانید، دیگر ارائه آن چیزی که دوست دارند، سخت نخواهد بود. جنبه اقتصادی/ تجاری مسائل را هنگام خلق وقایع خاص در نظر بگیرید. صاحبان کسب و کار بسیاری در دیدام که نمی‌توانند از سر راه خودشان کنار بروند و از یک ایده اشتباه و نادرست دست برمی‌دارند. باهوش باشید و با خودتان روراست باشید. شاید این گفته ظاهرآ با بقیه صحبت‌های من در تضاد باشد، اما نمی‌توانید کاملاً به مد روز و گرایش‌های روز گذر تکیه کنید. فکرتان را باز کنید و ایده‌هایی خلاقانه ارائه دهید که شما را از رقبای تان متمایز کند. به مسائل روز توجه کنید، اما خودتان زمینه را برای پیشرفت تان هموار کنید. نکته مهم دیگر این است که ایده‌تان همچنان باید مرتبط باشد. هیچ چیز بدتر از دبر رسیدن به یک مهمانی نیست. برای این که رویداد برگزار شده در ذهن مشتریان بماند و درباره آن صحبت کنند، چه توصیه‌ای دارید؟

اگر کارتان را به درستی انجام داده باشید، دیگر دلیلی برای نگرانی وجود ندارد و بقیه کارها خودکار پیش می‌رود. مردم رخدادهای شرکت من را با یادگیری کوچکی ترک می‌کنند که می‌توانند آن را روی میز کارشان بگذارند یا به دیوار اتاق شان آویزان کنند. اما مهم‌تر از این یادگیری‌ها این است که چنان توجه دقیق و منحصر به فردی را معطوف جزئیات کرده باشید، که از یاد هیچ کس نرود. زمانی که مشتریان من به عکس شان نگاه می‌کنند، یک اتوبوس قدیمی و جذاب و دکور دوست داشتنی آن را به یاد می‌آورند. منبع: entrepreneur



گیرندگان ایمیل معمولاً فقط براساس یک یا دو خط اول نامه تصمیم می‌گیرند، که ایمیل را نگه دارند یا آن را پاک کنند. بنابراین حرف تان را مختصر و مفید بنویسید.

## ۴- آramش خود را حفظ کنید

هرگز در زمان عصبانیت یا وقتی دستخوش احساسات شدید هستید، ایمیلی ارسال نکنید. قبل از هر کاری خودتان را آرام کنید و بعد رودررو یا اگر حضوری ممکن نیست، تلفنی با فردی که می‌خواستید آن ایمیل آتشین را برایش بفرستید، صحبت کنید. به این ترتیب از بحث‌ها و مشاجره‌های غیرضروری بعدی جلوگیری خواهید کرد.

## نبايدها

## ۱- از مخففا و کلمات نامفهوم استفاده نکنید

استفاده از مخففا و حروف نامفهوم، گیرنده نامه را گیج می‌کند و شما را غیرحرفه‌ای نشان می‌دهد. کلمات و عبارات را کامل بنویسید و از عبارات متداول برای رساندن منظور خود استفاده کنید، البته با توجه به گیرنده ایمیل می‌توانید استثناء نیز قائل شوید. برای مثال استفاده از سرواژه‌ها و مخففا در ایمیل‌های داخلی غیررسمی قابل قبول است، اما ایمیل‌هایی که به مشتریان ارسال می‌کنید، باید به زبانی نوشته شود که برای همه قابل فهم باشد.

## ۲- بی‌ادبانه درباره دیگران ننویسید

ایمیل را می‌توان به راحتی و به سرعت به اشتراک گذاشت، بنابراین مطمئن باشید که تحقیر کردن دیگران در این راه ارتباطی دیجیتال ماندگار، پیامدهای ناگواری را به دنبال خواهد داشت. از بددهنی کردن و ناسزا گفتن به همکاران یا شرکای تجاری خود بپرهیزید تا بعداً دچار شرمندگی نشوید یا از آن بدتر کارتان را از دست ندهید.

هیچ وقت به هیچ‌کس در هیچ ایمیلی توهین نکنید. به خاطر داشته باشید که ارسال ایمیل برای دیگران بسیار آسان است و ممکن است نامه‌تان در نهایت به دست کسی برسد که قرار نبوده از این محتوای خجالت‌آور اطلاع پیدا کند.

## ۳- نقطه‌گذاری اشتباه نداشته باشید

هنگام نگارش یک ایمیل کاری حتی‌الامکان از علامت تعجب استفاده نکنید؛ حتی یک علامت تعجب هم زیادی است. حرفه‌ای و دقیق نقطه‌گذاری کنید و اگر گیرنده نامه دوست صمیمی تان نیست، به هیچ‌وجه در ایمیل از شکلک استفاده نکنید.

این شکلک‌های کوچک بامزه برای پیامک مناسب هستند و استفاده از آنها در ایمیل تجاری، غیرحرفه‌ای و نامناسب است. اگر در ایمیل‌های تان از شکلک استفاده کنید، ممکن است به عنوان هرزنامه از اسپم باکس سردرپیورند.

## ۴- خاتمه مناسب را از یاد نبرید

ایمیل تان را با عبارات رسمی مانند «ارادتمند»، «با سپاس»، «با احترام» یا اصطلاحات مناسب دیگر به پایان ببرید. اگر ایمیل‌تان نیازی به جواب ندارد، این موضوع را در پایان نامه قید

مترجم: مریم امیری‌خواه

پاسخ دادن به ایمیل‌ها در دنیای کاری و تجاری امروز یک ضرورت محسوب می‌شود، اما تایپ کردن یک پاسخ مودبانه و باملاحظه به تک تک ایمیل‌ها بسیار وقتگیر است. گوگل سرویس پاسخگویی هوشمند را به صندوق نامه‌های دریافتی جیمیل و گوگل الو اضافه کرده است که این امکان را برای کاربران فراهم می‌کند تا از بین پاسخ‌های سریع و خودکاری که با توجه به متن ایمیل دریافتی پیشنهاد می‌شود، پاسخ مناسب را انتخاب کنند.

اگرچه این پاسخ‌های سریع و معمولی گاهی اوقات کارگشا هستند، انتخاب مداوم آنها در پاسخگویی به ایمیل‌های کاری بیشتر از آن که مفید باشد، مضر است. پاسخ‌های خودکار ارتباط بین فرستنده و گیرنده را ضعیف می‌کند و چون حالتی کلی و عمومی دارد و مختص شرایط خاص نوشته نشده است، ممکن است منجر به سوءتفاهم و برداشت اشتباه نیز بشود.

در ادامه با روش صحیح نوشتن یک ایمیل حرفه‌ای کاری، شامل نبایدها و نبایدهای مهم ارسال ایمیل و شرایط استفاده از گزینه‌های CC (رونوشت) و BCC (رونوشت مخفی) آشنا می‌شوید.

## باید‌ها

## ۱- شروع محترمانه و رسمی

شاید شروع کردن نامه‌ای که برای همکاران صمیمی خود ارسال می‌کنید، با عباراتی مانند «هی، چطور» اشکالی نداشته باشد، اما اگر نامه را برای افرادی که آشنایی چندانی با آنها ندارید، می‌نویسید، باید نامه را محترمانه و رسمی و با نوشتن عباراتی همچون «با سلام، صبح بخیر، وقت بخیر» آغاز کنید.

Good day و greetings نیز عباراتی هستند که در نامه‌های بین‌المللی کاربرد دارند.

## ۲- غلط‌گیری کردن

قبل از ارسال ایمیل حتماً نامه را با دقت دوباره بخوانید و در صورت لزوم اصلاح کنید. به غلط‌های املائی، تایپی و دستوری و استفاده از واژگان نادرست دقت کنید. وجود اشتباه‌های فاحش در ایمیل باعث می‌شود که گیرنده نامه حس خوبی نسبت به شما نداشته باشد.

چنین اشتباه‌هایی تصویر فردی غیرحرفه‌ای را از شما به نمایش می‌گذارد و باعث می‌شود که گیرنده ایمیل تان را جدی نگیرد. نرم‌افزارهای ایمیلی بسیاری با ابزارهای حرفه‌ای و کاربردی مانند بررسی غلط‌های املائی وجود دارند؛ حتماً از آنها استفاده کنید.

## ۳- دقیق و مختصر بنویسید

بهترین کار این است که ایمیلی کوتاه و خوشایند بنویسید. البته قرار نیست که ایمیل به کوتاهی پیامک باشد، اما به خاطر داشته باشید که ایمیل روشی برای برقراری ارتباط سریع است. اگر ایمیل تان طولانی است، سعی کنید آن را خلاصه کنید.

در مواجهه با بحران، به دنیای یکمتری  
مقابل تان بنگرید!به قلم  
Tim Schigel

مترجم: هاینه لاری

زمانی که در آشفتگی به سر می‌برید، برداشتن گام‌های کوچک بسیار اهمیت دارد. من و همسرم سال ۲۰۱۷ را به شوخی، «سال امتحانات» می‌نامیم.

سال گذشته را در حالی که فرزندانمان هر کدام به سراغ زندگی خود رفته و خانه‌مان خالی شده بود و ماه‌های پراسترس نوسازی خانه جدید را سپری می‌کردیم، پشت‌سری گذاشتیم. تا ماه ژانویه، خانه جدید ما خراب شد، لوله فاضلاب ترکید و زیرزمین دچار نشستی آب شد. علاوه بر این‌ها، تابستان حین سفر به سانفرانسیسکو خودروی اجاره‌ای ما دوبار مورد سرقت قرار گرفت و درست قبل از پایان سال، مشخص شد که همسرم مبتلا به مراحل اولیه سرطان سینه است.

تنها کاری که از دست‌مان بر می‌آمد این بود که همه جوانب را مدنظر قرار دهیم.

فرزندان من همه در سلامتی به‌سر می‌برند و شغل‌های فوق‌العاده‌ای دارند. سرطان سینه همسر من نیز به‌راحتی قابل درمان و وضعیت فعلی او نیز بسیار مساعد بود. موفقیت در همه جوانب به دید شما بستگی دارد: آیا همگام با چالش‌هایی که در زندگی با آن‌ها مواجه می‌شوید قوی‌تر هم شده‌اید یا این چالش‌ها شما را از پای در خواهند آورد؟

یک اصطلاح در صخره‌نوردی وجود دارد که «دنیای یکمتری» نامیده می‌شود. در این شرایط صخره‌نوردان روی دیوارهای عظیم صخره‌ای که سعی بر بالا رفتن از آن‌ها دارند، تمرکز نمی‌کنند؛ بلکه به مشکلی که آنی و در لحظه با آن مواجه‌اند فکر می‌کنند. زمانی که مشکلات آنی به پایان برسند، آن‌ها توجه‌شان را به یکمتر بعدی دیوار معطوف می‌دارند. این ذهنیت به آن‌ها کمک می‌کند تا به بالای عمودی‌ترین صخره‌ها صعود کنند. این رویکرد به من در تجارت و زندگی کمک کرده است.

در ادامه به این موضوع خواهیم پرداخت که چگونه جهان یکمتری را در قالب سه قانون بقای تجارت نوپا تعبیر کردم.

## قانون شماره یک: تنر سید

گاهی اوقات، درست هنگامی که به‌نظر می‌آید همه چیز برای استنارتاپ‌ها خوب پیش می‌رود، با چند خیر غیرمنتظره مواجه می‌شوید. ممکن است یکی از افراد مهم و کلیدی به شما اطلاع دهد که به دلیل مسائل خانوادگی مجبور به ترک شرکت است و یا بازار دچار چرخش ناگهانی و در نتیجه سبب ناامیدی و ابهام شود. زمانی که در ShareThis کار می‌کردم، یک رقیب بزرگ با منابع عمده، سعی در تعطیل کردن شرکت ما کرد. با شنیدن این خبر دچار شوک شدم، اما کمی بعد تشخیص دادم یک نکته مثبت وجود دارد: ما نظر آن‌ها را جلب کرده و این یعنی در بازی حضور داشته‌ایم. من بلافاصله به اخبار واکنش نشان دادم و اجازه دادم تا بعد از تسلط بر خود و مشورت با گروه، در مورد واکنش‌مان تصمیم بگیریم. مشخص شد که ما مستندات قابل قبولی داریم که موجب ترس آنان شده است. سپس توانستیم با چند تماس تلفنی همه چیز را حل کنیم.

کارآفرینان باید در برابر عدم قطعیت و اطمینان خونسرد باشند و زیاد هوشیار نباشند. به‌جای بدتر کردن اوضاع، همراه تیم‌تان فاکتورهایی قابل کنترل در لحظه را بررسی کنید. همواره راه‌حلی در دسترس هستند. تمرکزتان را بر آنچه پیش‌روی تان است محدود کنید.

**قانون شماره دو: اگر در چاله افتادید، دست از کندن بردارید**  
زمانی که در خانه یا محل کار دچار مشکل می‌شوید، چاله را از آنچه هست عمیق‌تر نکنید. ریشه اصلی کلمه عشق در زبان انگلیسی، رنج کشیدن است. برای یک کارآفرین احساساتی، تن دادن به تعدادی بحران هر چند ماه یکبار غیرعادی نیست. چه این بحران ترک شرکت توسط یک کارمند اجرائی باشد، چه افزایش قابل توجه اجاره درست زمانی که در حال سرمایه‌گذاری بروی شرکت‌تان هستید و یا وقتی یک مشتری کلیدی قراردادش را با شما پایان می‌دهد. گاهی نیاز به شروع مجدد دارید و باید یک قدم به عقب بردارید، اولویت‌های تان را مشخص و روی کاری که انجام می‌دهید تمرکز کنید. موقعیت را بدتر از آنچه هست نکنید.

این موضوع در مورد تنش میان خانه و محل کار نیز وجود دارد. اگر من ساعات زیادی کار کنم، همسر احتمالاً تحت فشار قرار خواهد گرفت و در دست هم‌زمان با فشار کاری، این اتفاق منجر به بحث در خانه می‌شود. با بزرگ شدن فرزندانم، شنیدن احوال آن‌ها و این که مرا با وجود مشغولیت زیاد ضمن بزرگ شدن‌شان نیز یاد می‌کنند، برایم لذت‌بخش است. البته اوقاتی که در خانه بوم و بیشتر زمانم را با آن‌ها سپری می‌کردم را نیز به یاد دارند.

**قانون شماره سه: حرکت را به خاطر پیشرفت مغشوش نکنید**  
این که سر تان شلوغ و برنامه روزانه‌تان پر است، بدین معنی نیست که لزوماً در حال پیشرفت در برنامه بلندمدت‌تان هستید. سر تان را صرفاً به خاطر پر کردن برنامه‌تان شلوغ نکنید. از این که گام بعدی تان درست است و روی بخشی از استراتژی کار می‌کنید و در راه پیشرفت اهداف‌تان هستید، اطمینان حاصل کنید.

وقتی مسائل در زندگی من سخت شد، به خودم فرصت دادم و زمان را صرف آنچه به اصلاح پیش‌رویم قرار داشت کردم؛ زیرا می‌دانستم راهی بسیار طولانی در پیش‌رو دارم. درست مانند صخره‌نوردی که وقتی روی زمین است مسیری را به سمت بالا انتخاب می‌کند، اغلب کارآفرینان موفق برای جایی که می‌خواهند در آن قرار بگیرند، برنامه دارند. زمانی که تحت فشار هستید، می‌توانید مطمئن باشید که برنامه بلندمدت‌تان سر جای خود قرار دارد و تنها به‌دنبال چند دستاویز بعدی باشید. داشتن یک راهنما و یا دوست در بالا یا پایین مسیر که بتواند شما را از انحراف در مسیرتان مطلع کند و به مسیر اصلی بازگرداند، ضرری ندارد.

هیچ‌یک از قوانین گفته شده لزوماً ساده نیستند، اما به پیشرفت شما کمک می‌کنند. دنیای یکمتری به‌سادگی شما را از تسلیم شدن دور می‌سازد.

منبع: forbes

## مترجم: اشکان کوشش

تکنولوژی -از دیدارهای شخصی گرفته تا کنفرانس زنده ویدئویی- ارتباط میان کارمندان و مشتریان را آسان‌تر و ارزان‌تر از همیشه ساخته است. در این مقاله، ۱۴ ابزار همکاری که در تجارت‌های کوچک استفاده می‌شوند را بررسی خواهیم کرد.

## ۱- Bluejeans

روش‌های مختلفی برای حضور در یک ملاقات اینترنتی وجود دارد. مخابرات ویدئویی Bluejeans به افراد این اجازه را می‌دهد که از طریق مرورگر، برنامه دستکناپ و یا اپلیکیشن موبایل به آن دسترسی داشته باشند و از امکانات همکاری‌اش استفاده کنند. این امکانات شامل ملاقات در سالن‌های همایش و شهری، تصویر اشتراکی و ضبط ویدئو می‌شوند. در Bluejeans، کاربران می‌توانند نرم‌افزارهای دیگر مانند Outlook یا Skype ... را با آن ادغام کنند. قیمت ماهیانه این محصول ۱۲.۴۹ دلار به ازای هر ساعت است.

## ۲- Windstream Enterprise OfficeSuite UC

اگر کارمندان شما مجبور به انجام سفرهای متعدد هستند، سیستم مخابراتی OfficeSuite UC، با قابلیت دسترسی در تمامی زمان‌ها و مکان‌ها، برای شما گزینه مناسبی است. این سیستم علاوه بر صدا، وب و کنفرانس ویدئویی، توانایی تماس نامحدود درون‌کشوری، سرویس تلفنی بدون مالیات، فکس دیجیتال و دیگر امکانات را ارائه می‌دهد. جهت اطلاع از قیمت این محصول با حذاکثر سه کاربر رایگان تماس بگیرید.

## ۳- Cisco WebEx

تجارت‌های وابسته به ملاقات‌های اینترنتی فراوان، نیازمند یک راه‌حل نرم‌افزاری ارتباطی با تمام خصوصیات هستند. نرم‌افزار WebEx از شرکت Cisco توانایی کنفرانس ویدئویی با کیفیت HD را ارائه و همچنین اجازه استفاده از امکانات همکاری و به اشتراک‌گذاری فایل‌ها را در تمامی حالت‌های ملاقاتی فراهم می‌کند. این نرم‌افزار به‌وسیله اپلیکیشن موبایل WebEx در تمامی سیستم‌ها قابل استفاده است. ورژن پایه - W bEx برای ملاقات‌هایی با حداکثر سه کاربر رایگان است. قیمت ماهیانه ورژن کامل این محصول ۱۹ دلار است.

## ۴- ClickMeeting

گگر تجارت شما نیازمند سمینارهای اینترنتی است، - ClickMee ing شرایط لازم را جهت برگزاری بی‌عیب و نقص و بینار فراهم می‌کند. از طریق این نرم‌افزار، توانایی برنامه‌ریزی، نمایش اسلاید و به اشتراک‌گذاری صفحه را خواهید داشت. با فرستادن دعوت‌نامه و صفحات نام‌نویسی در ClickMeeting، می‌توان افرادی که وارد وبینار می‌شوند را انتخاب کرد. همچنین در طول سمینار، نرم‌افزار شرایط اضافه کردن نظرسنجی و سوال و جواب را نیز فراهم می‌کند. هزینه ماهیانه ClickMeeting برای سمینار حداکثر ۲۵ نفره، ۲۵ دلار در ماه و قیمت محصول برای وبینار با حداکثر ۵۰۰۰ شرکت‌کننده، ۱۶۵ دلار در ماه است.

## ۵- Fuze Meeting

اگر در ملاقات‌های خود نیازمند نرم‌افزاری با قابلیت‌های زیاد هستید، Fuze Meeting با انعطاف فراوان ملاقات‌های اینترنتی را به سطحی بالاتر می‌رساند. علاوه بر کیفیت HD در ملاقات‌های اینترنتی، این

نرم‌افزار قابلیت جابه‌جایی مدارک، انیمیشن، عکس و سایر محتوای غنی را نیز داراست.

کاربران Fuze Meeting با استفاده از هر وسیله و در هر مکانی قابلیت اتصال به نرم‌افزار را دارند و می‌توانند ملاقات‌ها را با استفاده از Outlook یا تقویم گوگل برنامه‌ریزی کنند. استفاده از Fuze Meeting به‌مدت ۳۰ روز رایگان است.

## ۶- Google Hangouts Meet

نرم‌افزار Google Hangouts Meet تمامی همکاری‌های گروهی را صرف‌نظر از مکان و زمان افراد، بسیار آسان خواهد کرد. G Suite یک ورژن ارتقا یافته Hangouts است که به کاربران از سرتاسر جهان اجازه اتصال را خواهد داد. این نرم‌افزار به شما این امکان را می‌دهد که از کامپیوتر خود تماس تلفنی برقرار و کنفرانس‌ها و پخش زنده ملاقات‌ها را برگزار کنید. همچنین قابلیت ذخیره تاریخچه از مکالمات شما برای رجوع نیز وجود دارد. نسخه تجاری این برنامه توانایی اتصال ۲۵ نفر را دارد که با ارتقا به نسخه سازمانی، این ظرفیت به ۵۰ نفر می‌رسد.

## ۷- GoToMeeting

اگر به‌دنبال یک نرم‌افزار ساده و راحت برای استفاده هستید، GoToMeeting را به شما پیشنهاد می‌کنیم. در این برنامه با یک کلیک می‌توان ملاقات‌ها را برنامه‌ریزی کرد. علاوه بر کنفرانس ویدئویی HD، GoToMeeting با ابزارهایی کارآمد به بهبود بازده ملاقات‌ها کمک خواهد کرد. این ابزارها شامل اشتراک صفحه، تماس تلفنی درون کنفرانس، ابزار نوشتن بر صفحه و قابلیت ضبط ملاقات هستند.

قیمت این نرم‌افزار از ۱۹ دلار برای ۱۰ نفر در ماه شروع می‌شود و امکان استفاده رایگان از آن تا ۱۴ روز وجود دارد.

## ۸- Join.me

این اپلیکیشن از نظر پنجره صحبت کردن ویدئویی، منحصربه‌فرد است. Join.me بدون نیاز به نرم‌افزار، قابلیت برقراری تماس صوتی با همکاری آن ارائه می‌دهد. علاوه‌براین از طریق مرورگر اینترنت می‌توان ملاقات‌های ویدئویی هم برقرار کرد. همچنین، این اپلیکیشن قابلیت ادغام با Outlook، تقویم گوگل، Salesforce و Slack را نیز داراست. نسخه ابتدایی این اپلیکیشن ۹ دلار در ماه و نسخه تجاری آن ۳۰ دلار است.

## ۹- Office ۳۶۵, Yammer, Skype for Business

تجارت‌هایی که از Office ۳۶۵ استفاده می‌کنند، به دو اپلیکیشن قابل‌اطمینان مخابراتی دسترسی دارند: Skype برای تجارت و Yammer. Skype نرم‌افزار اصلی مورد استفاده برای تماس‌های صوتی است و نسخه تجاری آن قابلیت‌های زیادی از جمله ملاقات‌های بزرگ تا ظرفیت ۲۵۰ نفر و ابزارهای همکاری و اشتراک صفحه را داراست. استفاده از نسخه تجاری اسکایپ با هر دستگاهی امکان‌پذیر است.

آخرین نسخه قابلیت تماس ویدئویی با کیفیت و تا ظرفیت ۲۴ نفر را اضافه خواهد کرد. در این نسخه کاربران می‌توانند از قابلیت فرستادن پیام، عکس، ویدئو و دیگر فایل‌ها استفاده کنند. کمپانی میکروسافت در صدد است قابلیت‌های جدیدی را به این برنامه اضافه کند.

با استفاده از Yammer، توانایی به‌وجود آوردن یک شبکه اجتماعی خصوصی در هر شرکتی وجود دارد. این برنامه شباهت زیادی به

## ۱۴ ابزار همکاری در تجارت‌های کوچک



فیس‌بوک و قابلیت‌های مشابهی دارد. **۱۰- Slack**

Slack یک برنامه چندمنظوره برای مدیریت پروژه، پیام‌رسان آنی و کنفرانس ویدئویی است. این نرم‌افزار اجازه تشکیل کانال‌های متفاوت برای تیم‌های مختلف را می‌دهد و به‌راحتی می‌توان افراد جدید را به این کانال‌ها اضافه کرد. از طریق این پنل، کاربران می‌توانند فایل‌هایی به بزرگی ۲۰ گیگابایت را به اشتراک بگذارند، ذخیره کنند و تماس ویدئویی داشته باشند. این برنامه برای تعداد نامحدود کاربران رایگان است و نسخه پولی آن با قابلیت‌های بیشتر، از ۶.۶۷ دلار در ماه آغاز می‌شود.

## ۱۱- TeamViewer 13

پشتیبانی دوربرد برای مشکلات تلفنی پیشرفت‌های چشمگیری داشته است. TeamViewer ۱۳ دسترسی کامل به کامپیوترها، اپلیکیشن‌ها و داده‌ها را میسر و از توضیحات نادرست در مورد مشکلات جلوگیری می‌کند. این برنامه بدون نیاز به نصب برای مشتری، پشتیبانی ۲۴ ساعته ارائه می‌دهد. علاوه بر پشتیبانی دوربرد، TeamViewer یک برنامه آنلاین همکاری برای برگزاری ملاقات، ارائه مطالب و جلسات تمرینی ارائه می‌کند که Blizz نام دارد. قیمت Team Viewer از ۴۹ دلار در ماه شروع می‌شود و قیمت Blizz، سالانه ۷۲ دلار است.

## ۱۲- Unified Meeting 5

همکاری اینترنتی باید امری ساده و آسان باشد. Unified Meeting 5 نرم‌افزاری است که توسط کمپانی West طراحی شده است و برگزاری کنفرانس‌های ویدئویی و صوتی را بسیار آسان خواهد کرد. این برنامه قابلیت برنامه‌ریزی آسان، مدیریت تماس صوتی راحت و ادغام ساده با دیگر نرم‌افزارها را به شما خواهد داد. برای ورود به ملاقات‌ها کافی است بر روی لینک دعوت کلیک کنید. Unified Meeting ۵ به همان شبکه مشتری‌های سازمانی کمپانی West متصل است و بدون نیاز به هزینه‌های هنگفت نسخه‌های سازمانی، کاربران این نرم‌افزار از یک ارتباط قابل‌اتکا بهره خواهند برد.

## ۱۳- Zoho Meeting

کنفرانس‌های آنلاین به ملاقات کارمندان ختم نمی‌شوند. Zoho Meeting یک راه‌حل کامل را برای ملاقات‌های اینترنتی ارائه داده است و توانایی ارتباط ویدئویی زنده برای ارائه محصولات به مشتری و همچنین پشتیبانی دوربرد را به شما خواهد داد.

کاربران به‌سادگی می‌توانند با استفاده از حساب گوگل، فیس‌بوک و یاهو وارد سیستم شوند. قیمت پایه Zoho Meetings از ۱۲ دلار در ماه برای ۵ کاربر شروع می‌شود.

## Zoom

Zoom در سطح سازمانی، یک ابزار همکاری کامل و با قیمت پایین است. این نرم‌افزار توانایی کنفرانس در وب و ویدئو در تمامی پلتفرم‌های مختلف را ارائه می‌کند. Zoom به کاربران خود اجازه می‌دهد تا تمامی ملاقات‌ها از قبیل ویدئو کنفرانس دونفره، ملاقات‌های شهری و ... را برگزار کنند. نسخه رایگان این نرم‌افزار اجازه برگزاری ملاقات تا سقف ۱۰۰ نفر را به شما خواهد داد. هزینه نسخه نامحدود این برنامه ماهیانه ۱۴.۹۹ دلار است.

منبع: businessnewsdaily







### ۳ حرکت ممنوعه پس از مصاحبه‌های شغلی

مترجم: اشکان کوشش

بسیاری از داوطلبان معتقدند که مصاحبه، سخت‌ترین و مهم‌ترین مرحله در روند پیدا کردن شغل است، اما کارهایی که پس از مصاحبه باید انجام دهید نیز بسیار اهمیت دارند. ممکن است شما تأثیر مثبتی بر روی مدیر استخدام شرکت گذاشته باشید، اما باید به تلاش خود ادامه دهید. بسیاری از داوطلبان پس از مصاحبه، دچار اشتباهات اساسی می‌شوند که می‌توان به‌راحتی از آن‌ها جلوگیری کرد.

#### ۱. پیگیری بیش‌از‌حد

پیگیری داوطلبان پس از مصاحبه امری طبیعی است، اما نباید با پیغام‌ها و تماس‌های تلفنی زیاد، صاحب کار احتمالی را کلافه کنید. اگر بیش‌از‌حد پیگیری کنید، نظر مثبت مدیر استخدامی شرکت را عوض خواهید کرد. به‌گفته جودی چاوز(Jodi Chavez)، رئیس موسسه Randstad در آمریکا، «بسیاری از ما برای فرستادن پیام تشکر بلافاصله پس از مصاحبه آموزش دیده‌ایم که گاهی تصمیم درستی است، اما در این میان باید به معیارهایی که توسط مصاحبه‌کننده مشخص شده‌اند نیز احترام بگذاریم. برای مثال اگر تقاضای برقراری ارتباط به‌وسیله ایمیل صورت گرفته است، از تماس تلفنی اجتناب کنید.» وی اضافه کرد، پیگیری‌ها باید براساس مرحله‌ای که در آن قرار دارید صورت گیرد. «به‌صورت کلی، هرچه در مراحل ابتدایی‌تر مصاحبه قرار داشته باشید، باید زودتر پیگیری را انجام دهید. برای مثال در یک مصاحبه تلفنی ساده، کم‌تر از یک‌هفته و برای مصاحبه چهارم، ۱۰ روز صبر کنید.» در طول مصاحبه، باید از مدیراستخدام درمورد زمان پاسخگویی احتمالی سوال کنید. هیچ‌گاه بدون اجازه از مصاحبه‌کننده برای پیگیری وارد عمل نشوید.

#### ۲. با مصاحبه‌کننده خودممانی نشوید

در طول روند مصاحبه، حتی اگر با مصاحبه‌کننده احساس راحتی می‌کنید، حرفه‌ای و متناسب رفتار کنید. چاوز اشاره می‌کند «هودب باشید و بیش‌از‌حد خودممانی نشوید. بسیاری از افراد بر این باورند که احساس راحتی در ابتدای مصاحبه باعث حسن تفاهم می‌شود، اما احتمال نظر متفاوت ومنفی مصاحبه کننده نیز وجود دارد.» این قضیه درمورد شبکه‌های اجتماعی نیز صادق است. باوجود اهمیت این شبکه‌ها در بازاریابی و نشان دادن شخصیت شما، هیچ‌گاه وسیله ارتباطی خوبی برای تماس با مدیر استخدامی نیستند. برای مثال درخواست ارتباط در LinkedIn بلافاصله پس از مصاحبه، می‌تواند شانس شما را برای به‌دست آوردن شغل موردنظر پایین بیاورد.

#### ۳. توقعات خود از حقوق دریافتی‌تان را تغییر ندهید

یکی از دلایل انتخاب داوطلبان برای مصاحبه، حقوق موردانتظار آن‌ها در رزومه‌شان است. در بسیاری مواقع و سپس از یک مصاحبه موفق، داوطلبان به‌صورت غیرمعتولی حقوق موردانتظار خود را افزایش می‌دهند. این در حالی است که روند انتخاب براساس حقوق درخواستی آن‌ها صورت گرفته است. داوطلبان باید از تغییر و افزایش حقوق خود در لحظه آخر پرهیز کنند. این تصمیم‌گیری تنها سبب از دست رفتن زمان و منابع می‌شود.

#### درصورت اشتباه چه باید کرد؟

انسان جابِرالخطاست. اگر با توجه به اشتباه پیش‌آمده و با عزم خالص و درست عمل کنید، ممکن است بتوانید شرایط را تغییر دهید. در صورت اشتباه، خراب کردن پل‌های پست‌ر اشتباهی دیگر خواهد بود. اگر موفق به استخدام نشوید، می‌توانید با فرستادن پیام تشکر برای مدیر استخدام، مراتب علاقه برای همکاری در آینده و فرصت‌های دیگر را اعلام کنید. این اتفاق تأثیرات مثبتی را بر تیم شرکت موردنظر می‌گذارد و شانس شما را برای فرصت‌های شغلی آینده افزایش می‌دهد. منبع: businessnewsdaily

### مدرسه مدیریت

### ۵ اشتباه رهبری که باید از آنها اجتناب کنید

مترجم: نیما جوادی

رهبری ساده نیست. شما باید پیش از شروع کار به عنوان یک رهبر سال ها تجربه و اعتبار کسب کنید و بخش عمده‌ای از این روند به آزمون و خطا اختصاص خواهد یافت و شما باید از این طریق به روشی یکپارچه و مناسب دست یابید. اشتباهات رهبری باعث وارد شدن آسیب‌هایی جبران‌ناپذیر بر پیکر تجارت و شرکت شما خواهند شد و این اصلا خوب نیست. در این لیست به ۵ اشتباه رایج رهبری در سازمان‌ها خواهیم پرداخت. چنانچه تمام آنها را به خاطر بسپارید، از توقف و یا حتی پسرفت تجارت و کسب و کار خود جلوگیری خواهید کرد.

#### کمالگرایی مطلق

درخواست ارائه بهترین عملکرد کار بسیار ساده‌ای است. ولی از سوی دیگر، شما باید از اشتباهات کوچک چشم‌پوشی کنید. شما هرگز نباید توقع داشته باشید که سطح عملکرد کارمندان و اعضای تیم از سطح عملکرد شما در شرکت بالاتر باشد. به انتظارات خود توجه کنید. چنانچه به دنبال کار با بهترین برندها هستید، باید رهبری استثنایی باشید برای اکثر مردم، یافتن یک تعادل مناسب میان عملکرد خوب و اشتباهات بسیار جزئی و کوچک بسیار دشوار است.

#### دوری از گفت‌وگوهای دشوار

یکی از مهم‌ترین بخش‌های کار شما به عنوان یک رهبر، گفت‌وگوهای دشوار است. شما باید صادق باشید و تحت هیچ شرایطی به کارمندان و اعضای تیم خود در رابطه با وضعیت شرکت دروغ نگویید. برای مثال، چنانچه یکی از اعضای شرکت برای سایرین در درسی ایجاد می‌کند، شما باید به وضعیت رسیدگی کنید. شاید باید شخصی را اخراج کنید، یا باید با گفت‌وگوهای خصوصی و سازنده انگیزه و روحیه را مجدداً به کارمندان خود بازگردانید. در هر صورت آماده گفت‌وگو و تعامل باشید.

#### حرف بیش از حد و توجه ضعیف

شما به عنوان رئیس دائماً صحبت خواهید کرد. برای برخی افراد این مسئله غریب‌القبل تحمل است. شما باید مراقب میزان صحبت خود باشید. شاید بهتر باشد که گاهی حرفی نزنید و فقط گوش کنید. هنگامی که فضای صحبت و تبادل نظر را در اختیار افراد قرار می‌دهید، معمولاً اطلاعات مفیدی ارائه خواهند کرد. بسیاری از تصمیمات بزرگ در شرکت‌های بزرگ با ایده‌های به ظاهر تصادفی کارمندان شروع شده است.

#### عدم توجه به تصویر بزرگ‌تر

رهبران باید از اوضاع جهان آگاه باشند. چنانچه تغییرات در بازار محلی یا جهانی باعث ایجاد اختلال در تجارت شما می‌شود، باید این اختلال را از قبل پیش‌بینی کنید. اگر برای فرصت‌های آینده برنامه داشته باشید به نتایج بسیار چشمگیری دست پیدا خواهید کرد. کارمندان احتمالاً بر وظایف کوتامدمت خود تمرکز خواهند کرد. پس شما باید تفکر بزرگی داشته باشید.

#### عدم انعطاف

برخلاف نکته قبل، شما باید در مقابل تغییرات انعطاف‌پذیر باشید. حتی بهترین طرح‌ها نیز گاهی در صورت ظهور یک نکته یا کسب اطلاعات جدید بی‌فایده خواهند شد. اگر خدمات یا محصول شما عملکرد ضعیفی دارد، باید آن را تغییر دهید و یا نابود کنید. این غافلگیری‌ها تمام بخش‌های تجارت شما را تحت تأثیر خود قرار خواهند داد. شما باید برای مشکلات احتمالی راه حل‌های مناسبی ارائه کنید. انعطاف خود را همواره هنگام استفاده از طرح‌ها و نقشه‌های کاری خود حفظ کنید.

#### از مشکلات نترسید

اکنون که این لیست را مطالعه کرده‌اید، با ۵ اشتباه رایج رهبران آشنا هستید و احتمالاً با دوری از آنها عملکرد بسیار بهتری ارائه می‌کنید. متأسفانه این یک لیست جامع نیست. هیچ راهی برای توضیح تک تک اشتباهات رهبری وجود ندارد و حتی چنانچه این کار انجام شود، کمکی به ما نخواهد کرد. در نهایت تجربه بهترین معلم است. منبع: **inc**

# فرصت امروز

**روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی**

**|** شنبه **|**  ۱۰ شهریور ۱۳۹۷ **|**  شماره ۱۱۴۹ **|** 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

**آیین‌نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه:** WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR  
INFO@FORSATNET.IR

### تبلیغات خلاق



### مسیر موفقیت

## ۷ کتاب برای شکل دادن به زندگی حرفه‌ای

می‌کنید، برای خواندن گزینه‌ای عالی است.
- جو رینالدی، متخصص تجربه کاربری، **IMPACT هنر خدمات به مشتری از رایبرت سولومون (Robert Solomon)**
هنر خدمات په مشتری یکی از اولین کتاب‌هایی بود که حس کردم واقعا من را به عنوان مدیر راهبردی حساب‌های کاربری درک می‌کند. عمیقاً عاشق داستان‌ها، تمثیل‌ها و توصیه‌هایی هستم که رابرت سولومون در این کتاب کوتاه ارائه می‌دهد. این کتاب را به تمام کسانی که در صنعت بازاریابی و تبلیغات با مشتری سروکار دارند توصیه می‌کنم. من برخی از باارزش‌ترین توصیه‌ها را درمورد عملکرد صحیح در قبال اعتراضات و بازخورد‌های مشتری و برنامه‌ریزی صحیح، از این کتاب آموختم.

**شخصیت‌های مشتری‌ها از ادل روهولا (Adele Revella)**
اخیراً کتاب «شخصیت‌های مشتری‌ها» از ادل روهولا را خواندم و از ته قلب عاشق راهکارهای عملی و توصیه‌هایی شدم که در ضمن کتاب آورده شده است. تمامی فصل‌ها را با هیالایت، خط کشیدن زیر جملات و کاغذ استیکر علامت زده‌ام و هربار که روی یک مخاطب هدف، شخصیت خاص مشتری یا اطلاع‌رسانی پروژه به مشتری کار می‌کنم، دوباره سراغ آن می‌روم. وقتی سراغ صفحه تقدیم و تشکر کتاب رفتم و آن را خواندم، متوجه شدم که قرار است عاشقش شوم؛ «این کتاب تقدیم می‌شود به هر بازاریابی که تفکر پشت مطالب ساختگی را زیر سوال می‌برد.»

- اریکا دوب، مدیر بخش بازاریابی، شرکت املاک خانه شیشه‌ای.

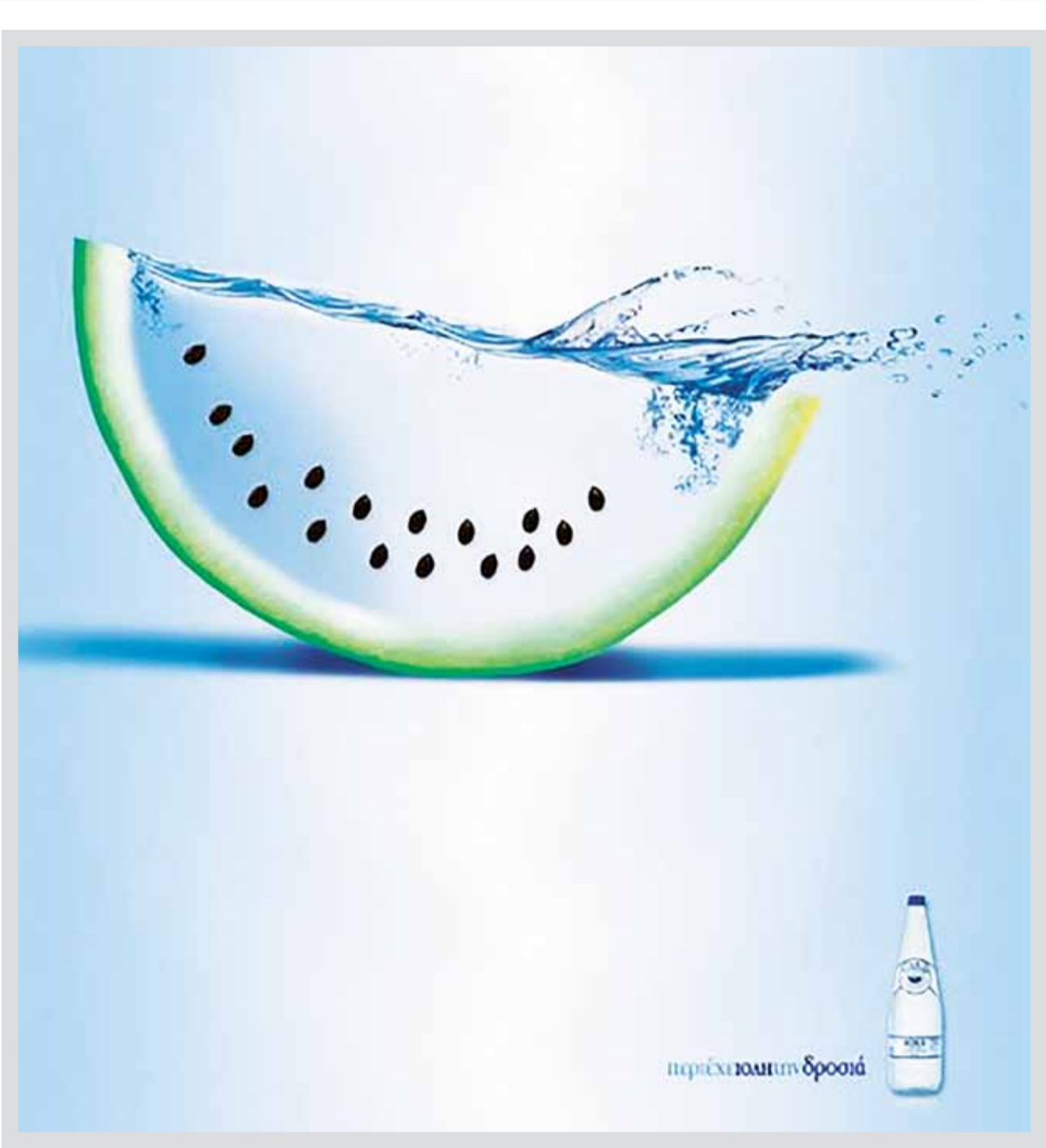
#### همه می‌نویسند از آن هندلی (Ann Handley)

تنها کتابی که من را به بازاریابی که امروز هستم تبدیل کرده، «همه می‌نویسند» از آن هندلی است. من به عنوان یک بازاریاب، همواره با وظیفه چالش‌برانگیز نوشتن محتوا روبه‌رو بوده‌ام. چه یک مقاله در وبلاگ باشد چه تویت، همه می‌نویسند مهارت و الهام‌بخشی لازم را برای تبدیل شدن به یک نویسنده مؤثر برای من فراهم کرده است. من به دلیل خواندن این کتاب، هنگام رویارویی با چالش‌های نویسندگی جدید، چه مربوط به بازاریابی باشند چه نباشند، اعتماد به نفس بیشتری دارم.

- آماندا لیکلیور، مدیر سابق ارتباط با مشتری، **IMPACT ابتدا همه قوانین را بشکن از مارک باکینگهام(Marc Buckingham) و کرت کافمن (Curt Coffman)**

وقتی به کتاب‌هایی فکر می‌کنم که تأثیر مثبتی بر روی عملکرد شغلی من داشته‌اند، همواره «ابتدا همه قوانین را بشکن» در فکرم می‌آید. به عنوان یک حرفه‌ای در ارتباط

### 1



با مشتری، به نظر من همه چیز ملموس و عملی بود. درواقع یک فصل از کتاب طوری روی شرکت ما تأثیر گذاشت که به طور کلی فرآیند ارزشیابی عملکرد را از نو تعریف کردیم. این بخش «۱۲ ویژگی یک محیط کار قدرتمند» و سؤالات مربوطه را که کارمندان می‌توانند برای «امتیازدهی» نهایی به شرکت شما پاسخ دهند، توصیف کرده است. پس از مطالعه این سوالات، ما نگاهی ریزبینانه به برگه بازبینی عملکرد کردیم و نهایتاً چیدمان کل مطالب را از نو مرتب ساختیم تا آن را برای کارمند و موسسه مفیدتر کنیم.

- ناتالی دیویس، معاون استعدادیابی، **IMPACT ککش از چنو ویکمن (Geno Wickman)**
«ککش» دومین کتابی بود که به عنوان بخشی از توسعه شغلی‌ام در IMPACT مطالعه کردم و یکی از اولین کتاب‌هایی بود که به من یاد داد باید روی آینده تمرکز کنم. ابتدا کشف کنید چه می‌خواهید، سپس درمورد این که چگونه قرار است به آن برسید نگران باشید. ما همین کار را برای مشتری‌های‌مان انجام می‌دهیم؛ کشف می‌کنیم که کسب و کار آن‌ها در سه سال آینده چگونه خواهد بود، سپس آهسته به عقب برمی‌گردیم تا بفهمیم که دقیقاً چه کارهایی باید انجام دهیم تا به آن اهداف برسیم. بهترین بخش کتاب کاربردی بودن آن بود.

- درریک ویسس، مدیر بازاریابی، **SkuNexus ۷ عادت انسان‌های تأثیرگذار از استفان کاوی (Stephen Covey)**

کتابی که من را به طراحی که امروز هستم تبدیل کرد «۷ عادت افراد تأثیرگذار» از استفان کانوی است. من این کتاب را نه‌تنها به طراح‌ها، بلکه به همه توصیه می‌کنم. این کتاب به من چیزهای زیادی درمورد کنجکاو ماندن درباره آنچه باید انجام دهم تا به بهترین طراح و فرد ممکن تبدیل شوم، آموخته است.

خواندن این کتاب به من چشم‌اندازی جهت ارتقای خود داده است. عاداتی که درمورد آن‌ها صحبت می‌کند، مانند «تمرینش بودن»، برای من بسیار مهم هستند. محبوب‌ترین قسمتی که من در طول عمرم خوانده‌ام، «تیز کردن اره» به معنای ارتقای شخصی مداوم است. این بخش درنهایت مهم‌ترین نکته در زندگی من به عنوان یک طراح و یک انسان است. پس از کار کردن برروی این ۷ عادت‌ی که در کتاب ذکر شده‌اند و به کار بردن آن‌ها، شاهد جهشی عظیم در شمرثمر بودن در طراحی و به طور کلی در زندگی بوده‌ام.

- کوین بیودی، طراح تازه کار وب، شرکت تجاری دیجیتال **BrandShop**

منبع: **impactbnd**