

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چطور صاحب ۹۸ درصد بازار ارز نمی‌تواند ۲ درصد را کنترل کند؟

## سایه روشن سیاست جدید ارزی بانک مرکزی

بانک مرکزی بار دیگر برنامه‌های جدیدی را برای کنترل بازار ارز در دستور کار قرار داده و از اختیارات بیشتری برای ورود به بازار ارز استفاده کرده است، اما به...



۴

### یادداشت

#### چراغ را روشن کنید آقای رئیس‌جمهور!



حسین  
سلاح‌پوری  
نایب رئیس اتاق ایران

کسب‌وکار میلیون‌ها ایرانی این روزها به زلف پریشان و شکننده نرخ تبدیل دلار به ریال گره‌خورده است و هیچ کسی نمی‌داند این زلف پریشان به کدام سو گرایش دارد؟ آیا بادی خواهد وزید که سر این زلف را به پایین حرکت دهد یا اتفاقاتی رخ خواهد داد که زلف آشفته دلار را به سوی آسمان ببرد. شاید بهترین تحلیل در این روزها همان است که چند هفته پیش یک استاد علوم سیاسی گفت و برخی رسانه‌ها آن را تیتیر کردند: «آمدوشد ایرانیان در دنیای سیاست در درون یک غبار غلیظ انجام می‌شود و کسی نمی‌داند این رفت‌وآمد به کدام سو است.» شاید به‌درستی بتوان گفت مشابه همین رفت‌وآمدهای عالم سیاست در دنیای اقتصاد نیز جاری است و بیشتر بازرگانان، صنعتگران، معدنکاران و صاحبان نگاه‌های اقتصادی به این روزگار سخت رسیده‌اند و نمی‌دانند از کدام سو بروند تا آسیب کمتری ببینند...

### نوبخت در نشست با فعالان اقتصادی خبر داد

## ۵ برنامه برای حل مشکلات اقتصادی در نیمه دوم سال



۳

### کاهش شدید قیمت سکه و ارز

# سقوط آزاد

بازار ارز با هم اتفاق تازه‌ای برای مخاطبان خود داشت و نشان داد همانطور که می‌تواند در یک روز از ۱۷ هزار تا ۱۹ هزار تومان جهش قیمت داشته باشد، می‌تواند در یک روز هم از ۱۷ هزار تا کمتر از ۱۵ هزار تومان ریزش کند، اما همچنان از منطق مشخصی پیروی نمی‌کند. در واقع، در حالی که قیمت دلار در روزهای گذشته در آستانه ۲۰ هزار تومان نیز قرار گرفته بود، روز دوشنبه نرخ‌ها در بازار با روند شدیدی سقوط کرده و ارزهای خانگی برای فروش روانه بازار شده است. به گزارش ایسنا، بازار ارز برای روز دوشنبه با روندی ریزشی حرکت کرد و معاملات دلار از حدود ۱۷ هزار تومان شروع شد، اما به مرور به کمتر از ۱۵ هزار تومان رسید. یورو نیز که روز یکشنبه تا ۲۰ هزار تومان معامله شد، به کمتر از ۱۹ هزار تومان رسیده است. گذری بر بازار ارز فردوسی از...

۴

پیش‌بینی وضعیت بازار مسکن در نیمه دوم سال

## انفجار قیمتی مسکن چگونه رخ داد؟

۲

### مدیریت و کسب‌وکار



خالق شبکه جهان گستر وب  
به دنبال توسعه اینترنت امن

- جزایر خصوصی ۵ کار آفرین موفق و ثروتمند
- چرا باید کسب‌وکار تان بازاریابی را در اولویت قرار دهد
- مدیران موفق میان هدف و سود رابطه‌ای مستقیم می‌بینند
- نکته مهم در بازاریابی اینستاگرامی
- روش طلایی برای تبلیغات موثر
- کاهش هزینه‌ها و افزایش بازدید کننده با تبلیغات گوگل

۱ تا ۶

محسنی ازهای خبر داد

### سلطان سکه به اعدام محکوم شد

- سخنگوی قوه قضاییه اسامی محکومان پرونده‌های اخیر مفاسد اقتصادی را اعلام کرد.
- به گزارش ایسنا، حجت‌الاسلام محسنی‌ازهای سخنگو و معاون اول قوه قضاییه دیروز در حاشیه جلسه مسئولان عالی قضایی، گفت گرچه قبلاً اشاره کرده بودم، اما برای اطلاع مردم عزیز مجدداً عرض می‌کنم که هم براساس قانون و هم براساس استجازه‌ای که از مقام معظم رهبری شد، مواردی که به اعدام محکوم شده‌اند، احکامشان قابل تجدیدنظر خواهی است و طبعاً اگر محکوم‌علیه یا وکیل او اعتراض کنند، پرونده مزبور در دیوان عالی کشور مجدداً مورد رسیدگی قرار می‌گیرد.
- سخنگوی قوه قضاییه افزود: غیر از موارد اعدام، سایر احکام صادره قطعی است.
- حجت‌الاسلام والمسلمین محسنی‌ازهای گفت: افرادی که در چند روز اخیر در دادگاه‌های ویژه محکوم شده‌اند، سی و پنج نفر هستند که اسامی آن‌ها به شرح زیر اعلام می‌شود:
- ۱- حمید باقری درمنی فرزند محمد که دارای سابقه کیفری بوده و در این پرونده در دادگاه بدوی به عنوان مفسد فی الارض محکوم به اعدام شده است. این حکم قابل تجدیدنظر خواهی است و می‌تواند در دیوان عالی کشور در صورت اعتراض رسیدگی شود.
  - ۲- وحید مظلومین فرزند حبیب‌الله هم به عنوان مفسد فی الارض به اعدام محکوم شد و این حکم نیز غیرقطعی و قابل تجدیدنظر خواهی است.
  - ۳- محمد اسماعیل قاسمی با اسم مستعار محمد سالم فرزند غلامعلی که این فرد نیز به اعدام محکوم شده که حکمش قابل تجدیدنظر خواهی است.
  - ۴- محمد عطریان فرزند علی اکبر به ۲۰ سال حبس
  - ۵- رامین تاجیک فرزند شیرزاد به ۲۰ سال حبس
  - ۶- رضا مرد میدان حاجی آقایی فرزند حسین رضا به ۲۰ سال حبس
  - ۷- حسین وزیری فرزند علی به ۲۰ سال حبس
  - ۸- شاهین سیمرغ سعید فرزند کریم به ۲۰ سال حبس
  - ۹- ولی صدفی فرزند علی اکبر به ۱۲ سال حبس
  - ۱۰- علیرضا حسن‌زاده ظرفی فرزند سعید به ۱۲ سال حبس و ۷۴ ضربه شلاق
  - ۱۱- علیرضا لوبنی فرزند حسین به ۱۲ سال حبس و ۷۴ ضربه شلاق
  - ۱۲- محمد راستگوی کوی فرزند حیدرعلی ۱۰ سال حبس و ۵۰ ضربه شلاق
  - ۱۳- پویا نوبخت فرزند محمد علی ۱۰ سال حبس
  - ۱۴- شاهرخ نجفی فرزند علی ۱۰ سال حبس
  - ۱۵- مهرافزا که اسم کوچکش متاسفانه نوشته نشده به ۱۰ سال حبس
  - ۱۶- علیرضا رونده فرزند محمدعلی به ۸ سال حبس و ۵۰ ضربه شلاق
  - ۱۷- نوید خورشید ترکمانی به ۸ سال حبس و ۵۰ ضربه شلاق
  - ۱۸- مجتبی نوروزی فرزند نعمت به ۷ سال حبس
  - ۱۹- محمد هاشمی فرزند حمداله به ۷ سال حبس
  - ۲۰- نوید زهره‌وند فرزند حاجی احمد به ۶ سال حبس
  - ۲۱- رحمت الله میرزایی (اگر اشتباه نکنم)، فرزند بیوک به ۶ سال حبس
  - ۲۲- محمد رحمتی فرزند غلام به ۶ سال حبس
  - ۲۳- حمید خسروی فرزند علی به ۵ سال حبس
  - ۲۴- مهدی علیپور فرد فرزند علی به ۵ سال حبس
  - ۲۵- غلامرضا حقیقت‌پژوه فرزند حبیب الله به ۵ سال حبس
  - ۲۶- شاهین بنی جمالی فرزند محمد به ۵ سال حبس
  - ۲۷- احمد طاهری فرزند مسیح به ۵ سال حبس
  - ۲۸- سعید کاظمی فرزند حسین به ۵ سال حبس
  - ۲۹- ترحیب کاظمی فرزند حسین به ۵ سال حبس
  - ۳۰- تریمان آرزومند فرزند محمدرضا به ۵ سال حبس
  - ۳۱- محمد بیانی فرزند فاضل به ۳ سال حبس
  - ۳۲- احسان فرزام فرزند محمدحسین به ۳ سال حبس
  - ۳۳- حمیدرضا صفایی فرزند علی احمد به ۳ سال حبس
  - وی ادامه داد: دو نفر هستند که مسئله اینها مسئله فساد مالی و اخلاق در نظام اقتصادی نبوده است؛ بلکه معاونت در جعل و استفاده از سند مجعول بوده که اسامی آنها عبارت است از:
  - ۳۴- وحید دهقاین فرزند قدرت‌الله در دو مورد، هر یک به یک‌سال حبس
  - ۳۵- حمیدرضا خاری فرزند غلامرضا در دو مورد، هر یک به یک‌سال حبس به ضمیمه دو سال انفصال موقت از خدمات دولتی.

اشد مجازات در انتظار برهم زندگان امنیت حمل و نقل جاده‌ای است

### اولتیماتوم قوه قضاییه به گردانندگان سایت‌های قیمت‌ساز ارز

کامیون‌داران است البته این موضوع نیاز به زمان دارد که باید با سرعت و کار جهادی، انتظارات برآورده شود.

آیت‌الله آملی لاریجانی با بیان اینکه اقدام به‌موقع و سریع برای حل مشکلات از موج‌سواری دشمن جلوگیری می‌کند، به وجه دیگری از اتفاقات اخیر در جریان اعتراضات کامیون‌داران اشاره کرد و گفت: ما معتقدیم که جنس مطالبات کامیون‌داران از جنس برهم زدن امنیت حمل و نقل جاده‌ای و تخریب خودروها نیست. چنین اقداماتی نشان می‌دهد که جریانات دیگری می‌خواهند بر موج مطالبات مردم سوار شوند.

**دولت در حل مشکلات کامیون‌داران تسریع کند**

رئیس قوه قضاییه ادامه داد: اینکه دشمن مدام به رصد مشکلات ما می‌پردازد، امر واضحی است و همه می‌دانیم که امروز دشمن با همه ابزار تبلیغاتی خود به صحنه آمده است، اما مسئولان نیز وظیفه‌ای دارند که باید به‌موقع انجام دهند؛ به عنوان مثال اگر قرار است برای کامیون‌داران لاستیک تهیه شود، باید این کار سریع‌تر صورت گیرد و علاوه بر این با مردم سخن گفته شود تا بدانند که مسئولان به فکر حل مشکلات هستند. این موضوع به‌ویژه در مسائل اقتصادی و اجتماعی بسیار حائز اهمیت است.

آیت‌الله آملی لاریجانی تأکید کرد: دستگاه قضایی و نیروهای انتظامی و امنیتی نیز باید با شدت با کسانی که امنیت حمل و نقل جاده‌ای را مختل می‌کنند و به خودروهای کامیون‌داران آسیب می‌زنند برخورد کنند. امنیت جاده‌ای برای همه کشورها امر بسیار مهمی است و به هیچ وجه تحمل نمی‌شود که کسی به سمت خودرویی شلیک کند یا به تخریب آن بپردازد. بر این اساس دادستان‌ها و دادگستری‌های سراسر کشور به میدان آمده‌اند و افرادی که با سوءاستفاده از مطالبات کامیون‌داران اقدام به برهم زدن امنیت جاده‌ها و تخریب خودروی اشخاص می‌کنند به اشد مجازات خواهند رسید.

رئیس قوه قضاییه در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به تلاطم‌های بازار ارز، تصریح کرد: تلاطم بازار ارز علل مختلفی داشته که از جمله آن می‌توان به فشل بودن زیرساخت‌های بانکی، افزایش نقدینگی در جامعه، رکود و همچنین فشار دشمن اشاره کرد. در کنار همه این عوامل، عده‌ای سودجو نیز به این تلاطم‌ها دامن می‌زنند و اقدام به قیمت‌سازی‌های واهی می‌کنند. اینکه یک سایت در ساعات پایانی روز اعلام می‌کند دلار ۱۷ هزار تومان است و صبح قبل از آنکه اساساً معامله‌ای صورت گرفته باشد قیمت ۱۹ هزار و پانصد تومان را اعلام می‌کند، واضح است که در حال قیمت‌سازی است.

**به گردانندگان سایت‌های قیمت‌ساز ارز اولتیماتوم شدید داده می‌شود**

آیت‌الله آملی لاریجانی با تأکید بر اینکه بازار سوم ارز مجموعاً ۲ درصد کل نیازهای ارزی مردم را هم تشکیل نمی‌دهد، افزود: متأسفانه همین قیمت‌سازی‌های غلط بر بازار تأثیر می‌گذارد. ما منکر لزوم اقدام دولت در این زمینه و فشار دشمن خارجی نیستیم، اما نباید از چنین عوامل درونی سودجو نیز غفلت کنیم. از دادستان محترم تهران نیز خواسته‌ام که این سایت‌ها را به دقت رصد کنند. از سوی دیگر رئیس کل محترم بانک مرکزی فهرست چند سایت خاص را که اقدام به قیمت‌سازی می‌کنند ارسال کرده است. بر این اساس گردانندگان این سایت‌ها باید از سوی دادستانی احضار و به آنان اولتیماتوم شدید داده شود. بعید نیست برخی از آنان مصداق مقصد اقتصادی باشند.

رئیس قوه قضاییه با اشاره به وسعت کشور پهناور ایران و بهره‌مندی آن از منابع غنی طبیعی و انسانی، خاطرنشان کرد: ما نمی‌گوییم که نوسان قیمت دلار تأثیر واقعی بر بازار داخلی ندارد، اما معتقدیم که با این ظرفیت‌های عظیمی که در اختیار داریم باید تأثیر چنین نوساناتی در حد خودش باشد و از سوی دیگر پشت صحنه این قیمت‌سازی‌ها بررسی شود. نباید عده‌ای سودجو و از سوی دیگر دشمنان خارجی تصور کنند که کشوری به این بزرگی را می‌توانند با خیالات باطل خود به تلاطم بیندازند. البته با بصیرت مردم، دشمن چنین خیالی را به گور خواهد برد و امثال ترامپ نیز خیلی زود فراموش خواهند شد.

رئیس قوه قضاییه در ادامه با تأکید بر اینکه تاکنون در برابر این همجه‌ها ایستادگی کرده‌ایم و وظیفه ذاتی خود را در چارچوب شرع و قانون انجام خواهیم داد، بار دیگر بر عزم راسخ دستگاه قضایی در برخورد با مفاسد اقتصادی تأکید کرد و در عین حال یادآور شد: یکی از مهم‌ترین کارهایی که دادگستری‌ها انجام می‌دهند و باید با قوت هرچه بیشتر در مسیر آن گام بردارند این است که مراقب باشند ضمن مقابله با مفاسد اقتصادی، موانع تولید و سرمایه‌گذاری نیز رفع شود. گاهی یک سرمایه‌گذار واقعی و تولیدکننده با مولعی روبه‌رو می‌شود که محصول یک برورکراسی عجیب و غریب است.

### دستگاه قضایی با سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و صاحبان صنایع همراهی کند

آیت‌الله آملی لاریجانی چنین موانعی را موجب تنزل کشور در رتبه‌بندی سرمایه‌گذاری دانست و تصریح کرد: دستگاه قضایی باید با سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و صاحبان صنایع همراهی کند تا اگر مشکلی دارند در چارچوب قانون به آن‌ها کمک شود و به این ترتیب امیدواریم که ضمن مبارزه با مفاسد اقتصادی و در کنار آن کمک به تولید و رفع موانع سرمایه‌گذاری، از برخی مشکلات اقتصادی پیش رو به سلامت عبور کنیم.

رئیس قوه قضاییه با تأکید بر ضرورت حل سریع مشکلات کامیون‌داران، از تدبیر دولت برای حل این مشکلات خبر داد و در عین حال تأکید کرد که با برهم‌زدن امنیت حمل و نقل جاده‌ای و تخریب‌کنندگان خودروی کامیون‌داران به اشد وجه برخورد خواهد شد.

به گزارش میزان، آیت‌الله آملی لاریجانی در جلسه مسئولان عالی قضایی با اشاره به سفر رئیس‌جمهور به نیویورک و حضور در مجمع عمومی سازمان ملل متحد، تصریح کرد: رئیس‌جمهور محترم در مجمع عمومی سازمان ملل و دیدارهایی که در حاشیه مجمع عمومی داشتند و همچنین در مصاحبه‌های متعدد خود نسبت به اظهارات رئیس‌جمهور آمریکا و سایر کسانی که علیه جمهوری اسلامی سخن نادرست بر زبان آوردند مواضع بسیار خوبی اتخاذ و تبیین کردند که از این بابت قدردانی می‌کنیم.

آیت‌الله آملی لاریجانی ادامه داد: مدت‌مدتی است که آمریکایی‌ها با کمک اذنان منطقه‌ای خود جنگ اقتصادی، روانی و تبلیغاتی گسترده‌ای را آغاز کرده‌اند و متأسفانه با القابات گروهک تروریستی منافقین و ضد انقلاب فراری، خیال فروپاشی جمهوری اسلامی را در ذهن می‌پروراند.

رئیس قوه قضاییه گفت: مطمئنم مردم بصیر ما همانند ۴۰ سال گذشته که همواره در صحنه حضور داشته‌اند، از این مسیر دشوار نیز عبور خواهند کرد و اجازه نخواهند داد که روای باطل دشمن تعبیر شود، اما بر همه مسئولان نیز فرض است که مشکلات مردم را به دقت رصد کنند و با اقدام سریع و مدبرانه اجازه ندهند که فضا برای سوءاستفاده دشمنان از برخی مشکلات، آلوده شود.

### مسئولان اجازه ندهند دشمن مطالبات برحق مردم را به انحراف بکشاند

آیت‌الله آملی لاریجانی با بیان اینکه دشمن با تمام ظرفیت زرادخانه تبلیغاتی خود وارد میدان شده است، اظهار کرد: هیچ‌گاه این مقدار هزینه برای تخریب یک نظام و کشور صرف نشده بود. دشمن به هر وسیله‌ای تمسک می‌جوید تا وضع کشور را بهم بریزد. بر همین مبنا می‌بینیم که زمانی از تلاطم بازار ارز و طلا استفاده می‌کند و زمان دیگری از اعتراضات کامیون‌داران بهره می‌گیرد.

رئیس قوه قضاییه با تأکید بر اینکه مسئولان باید مدبرانه عمل کنند و اجازه ندهند که برخی مطالبات برحق مردم با سوءاستفاده دشمن به انحراف برود، خاطرنشان کرد: ممکن است دشمن افرادی را اجیر کند که از مطالبات مردم سوءاستفاده کرده و برخی اعتراضات را به انحراف بکشاند. ما باید به هوش باشیم. دولت در فکر حل مشکلات



## دریچه

خطر ورشکستگی کامل واحدهای صادراتی

### چندگانگی در نظام تصمیم‌گیری کشور

اتحادیه‌ی صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی (اوپکس) به عنوان بزرگ‌ترین تشکل خصوصی صادراتی کشور نه رانتی می‌خواهد و نه موافق ایجاد این رانت است. تجارت باید در شرایط مساوی ایجاد شده و صادرات نیز باید در ترازوی عدالت صورت بگیرد. همچنین ابلاغ بخشنامه‌های متعدد و مبهم باعث سردرگمی صادرکنندگان و تولیدکنندگان شده است که این موضوع با تقویت صادرات تناقض دارد.

اتحادیه‌ی اوپکس معتقد است قیمت نفت گاز و نفت سفید باید آزاد باشد و هرگونه رانتی برای فرآورده‌ها حذف شود. نحوه عرضه ارز صادراتی بخش خصوصی نیز هیچ توجیه اقتصادی ندارد با این وصف که بخش خصوصی خوراک واحدهای تولیدی را با نرخ ارز آزاد (حدود ۱۴ هزار تومان) تحویل بگیرد اما ملزم به عرضه آن با نرخ حدود ۸هزار تومان در سامانه بازار ثانویه باشد این در حالی است که بسیاری از تولیدکنندگان بخش نیمه دولتی از رانت‌های مختلف در بخش خوراک استفاده کرده و نرخ خوراک را با عرضه حدود ۴۲۰۰ تومانی تحویل می‌گیرند.

خواسته اتحادیه این است که هرگونه رانتی را در فرآورده‌ها بردارند، زیرا بخش خصوصی در شرایط مساوی می‌تواند تولید و بازاریابی بهتری داشته باشد و وجود رانت به تولید و صادرات اعضای اتحادیه صدمه می‌زند.

در حال حاضر صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی باید ارز صادراتی خود را با قیمت سامانه نیما وارد کشور کنند، اعضای اتحادیه تفاوت قیمت میان این سامانه و سامانه سنا را که خوراک براساس آن در اختیار آنها قرار می‌گیرد اجحاف دانسته و تداوم آن را موجب ورشکستگی واحدهای تولیدی این حوزه می‌دانند، اما آن‌طور که به نظر می‌رسد ماجرا برای واحدهای پایین‌دستی ابعاد سخت‌تری دارد چرا که آنها خوراک و مواد اولیه را نیز با ارز آزاد تامین می‌کنند یکی دیگر از مشکلات اعضای اتحادیه آزاد شدن سقف رقابت در بورس کالا است که در حال حاضر با قیمت ۳.۵ برابر رقابت وجود دارد. در این شرایط تولیدکننده امکان رقابت نخواهد داشت. با آزاد شدن سقف رقابت قیمت‌ها بالا رفته و تولیدکننده نمی‌داند باید چه کاری انجام دهد. طی این مدت هم دولت ۳۰ بخشنامه صادر کرده که ۱۶ عدد آن باطل شده است.

پیچیدگی خوانش و تفسیر بخشنامه‌های مختلف دولت از دیگر چالش‌هایی است که صادرکنندگان حوزه فرآورده نفتی به آن اذعان داشته و تقریبا همه بر سر آن اتفاق نظر دارند. ساعت‌ها صرف تفسیر قوانین و بخشنامه‌ها می‌شود و باز هم قیمت تثاب شده قابل محاسبه نیست، به طوری که پیش‌بینی می‌شود به دلیل بخشنامه‌های اخیر ارزی و بانکلژیفی اقتصادی ظرف چند مه‌آ آینده دعو‌های آنچنانی میان صادرکنندگان و بیمه و مالیات به وجود بیاید. که با تسری این موضوع، واحدهای صادرکننده دچار زیان شده و در بسیاری مواقع در مقابل اشخاص خارجی سرفاکنده خواهد بود.

در حوزه فرآورده قیر نیز باید گفت تصمیم‌گیری بورس کالا در قیر یک طرفه بوده و برای این صنف مشکل ایجاد کرده است، قیر می‌تواند وارد بورس شده و رقابت برای این محصول ایجاد شود اما اینکه خوراک واحد تولیدی در بورس وارد گردد و موجب رقابت بین واحدهای تولیدی این محصول شود درست نیست، هم‌اکنون یک سیستم دوگانه روی وکیوم باتوم رقابت را ایجاد می‌کند که این امر موجب شده برخی واحدهای تولیدی با وکیوم باتوم دسترسی نداشته باشند، لذا ضروری است خوراک واحدهای صنعتی در بورس عرضه نگردد و قیر صادراتی و وارداتی می‌تواند در بورس مورد رقابت قرار بگیرد اما وکیوم باتوم واحدهای تولیدی باید به صورت سهمیه‌بندی واگذار شود. پالایشگاه‌ها نیز حاضرندد نفت خام را با ارز آزاد دریافت کنند و در ادامه نیز در زنجیره عادلانه فعالیت کنند. در پی مشکلات به وجود آمده در بازار قیر ایران، فرصتی فراهم شده است تا عراق این بازار را تصاحب کند و جایگزین قیر ایران گردد.

صنف روغن به خصوص واحدهای تصفیه دوم نیز در مدت اخیر دچار مشکلات زیادی شده‌اند. تمام خوراک این بخش از بازار آزاد تهیه می‌شود و انتظار نمی‌رود که ارز صادراتی آنها مطابق سامانه نیما عرضه گردد چرا که اکثر این واحدها صادراتی هستند و صادرات آنها با هاله‌ای از ابهام روبه‌روست.

اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی اعتقاد دارد نباید به بخش خصوصی واقعی فشار وارد کنند، این واحدها باید ارز را وارد کشور کنند کف مطالبات اعضای این اتحادیه این است که صادرکنندگان در مورد نرخ ارزی که باید ارائه دهند دخالت مشورتی داده نشوند چندگانگی تصمیمات بین قوا و حتی بخش‌های مختلف دولت موجب سردرگمی بخش خصوصی شده است، به نظر می‌رسد بانک مرکزی پیمان‌سنجاری ارزی را بدون بررسی و حضور بخش خصوصی تأیید کرد که در نتیجه، موجب رشد فرهنگ چانه‌زنی در بخش‌های قدرتمند اقتصادی شد، چرا که هر بخشی که دچار فشار می‌شد، تلاش می‌کرد تا با لابی‌گری، رانت دریافت کند. ارز حاصل از صادرات باید به چرخه اقتصاد کشور بازگردد و اینن اتحادیه به هیچ عنوان با هیچ‌گونه رانتی در هیچ بخشی موافق نیست و خواهان آزادسازی قیمت ارز محاسبه شده برای مواد اولیه است تا تجارت و صادرات در یک فضای مساوی انجام شود، در غیر این صورت برقراری عدالت ممکن نیست. نظام تصمیم‌گیری در کشور چندگانه شده است. یک تصمیم را سران سه قوه می‌گیرند، یک تصمیم را دولت می‌گیرد، یک تصمیم را بانک مرکزی می‌گیرد که این چندگانگی تصمیم باعث ایجاد سردرگمی شده است.



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱



پیش‌بینی وضعیت بازار مسکن در نیمه دوم سال

# انفجار قیمتی مسکن چگونه رخ داد؟



#### رکود مسکن از مرداد ۹۷ شروع شد

در این شرایط، مدیرکل اقتصاد مسکن وزارت شهرسازی معتقد است که رکود مسکن از مرداد ۹۷ آغاز شد. علی چگنی با بیان این‌که ارزش افزوده بخش مسکن در حال حاضر مثبت است، می‌گوید: «معاملات انجام شده مسکن نشان‌دهنده رونق بازار مسکن نیست»

چگنی بخش قیمت، رونق یا رکود مسکن را ناشی از اقتصاد کلان کشور عنوان کرده و تصریح می‌کند: «افزایش قیمت مصالح ساختمانی در مقایسه با قیمت مسکن افزایش بیشتری یافته است. کسادی در خرید و فروش در ماه گذشته وارد شده، اما تولید مسکن همچنان ادامه دارد و در نوسان است.»

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی عنوان می‌کند: «مسائل داخلی و بین‌المللی بر اقتصاد و مسکن کشور تاثیر گذاشته است. رغبت تولیدکننده با گرانی مصالح ساخت‌وساز کاهش پیدا می‌کند.»

#### مسکن کشتش افزایش قیمت ندارد؛ مگر اتفاق عجیبی بیفتد

اما آیا مسکن کشتش افزایش قیمت دوباره را دارد؟ مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی می‌گوید: «افزایش قیمت مسکن تقریبا به حد نهایی رسیده و از این به بعد کشتش رشد قیمت وجود ندارد؛ مگر این‌که اتفاقات عجیب و غریبی در حوزه اقتصاد کلان رخ دهد.»

علی چگنی توضیح می‌دهد: «بخش مسکن یک بخش تاثیرپذیر از مسائل خرد و کلان اقتصاد است. تا پیش از سال ۱۳۹۶ براساس قیمت‌های ثابت، قیمت واقعی مسکن ۳۰درصد کاهش یافت، اما از نیمه دوم سال ۱۳۹۶ با توجه به رشد نقدینگی، مرادوات تجاری و تغییرات اقتصاد کلان تغییر قیمت‌ها در حوزه مسکن آغاز شد و در شهر تهران به حدود ۶۰درصد رسید که همین موضوع باعث شد تا ارزش افزوده بخش مسکن بالا برود، پروانه‌های ساختمانی افزایش یابد، معاملات و قیمت هم روند تدریجی رشد را آغاز کند و تا حدودی از رکود خارج شدیم.»

وی تاکید می‌کند: «با این وجود معتقدم افزایش قیمت مسکن تقریبا به حد نهایی خود رسیده و کشتش و افزایش مجدد وجود ندارد؛ مگر این‌که اتفاقات عجیب و غریبی در حوزه اقتصاد کلان بیفتد. با توجه به ایجاد ارزش افزوده، گرایش به سمت تولید مسکن، مثبت شده است.»

#### افزایش قیمت خانه از توان بازار خارج است

مصطفی قلی خسروی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک نیز درباره وضعیت بازار مسکن در فصل پاییز و نیمه دوم سال می‌گوید: «امیدوارم با افزایش قیمت روبه‌رو نباشیم، زیرا مردم برای خرید و جابه‌جایی توان اقتصادی ندارند.»

این فعال بخش مسکن تصریح می‌کند: «با صحبت‌های انجام شده با مسئولان و همچنین جلساتی که در مجلس، وزارت صنعت و وزارت راه و شهرسازی برگزار کرده‌ایم، انتظار داریم تا راهکارهایی برای تثبیت قیمت‌ها بیابند و امیدوار هستیم که قیمت‌ها در نیمه دوم سال به تثبیت برسد.»

#### افزایش وام خرید کلید خورد

در این شرایط، مدیرعامل بانک مسکن از رشد ۵۴درصدی شمار تسهیلات پرداختی بانک مسکن در ۶ ماهه نخست امسال در مقایسه با پارسال خیر داده و می‌گوید: «برای افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن از محل اوراق حق تقدم مسکن، پیشنهادهای خود را به بانک مرکزی ارائه کرده‌ایم.»

رحیمی یادآوری کرد: «ایجاد تعادل در بازار مسکن کشور نیازمند ثبات در اقتصاد کلان است تا بتوانیم هر گونه تغییر و تحول اقتصادی را در آینده به خوبی تجزیه و تحلیل کنیم؛ به ویژه این‌که بانک مسکن برای تامین مسکن قشرهای کم‌درآمد برنامه‌های زیادی دارد که امیدواریم براساس سیاست‌های اعتباری بانک نقش سازنده خود را در این زمینه به نحو مناسبی ایفا کنیم.»

موید صحت برنامه‌ها و سیاست‌گذاری‌های صورت‌گرفته بود.» وی تاکید می‌کند: «به همان میزان که تلاطمی به این وسعت در بازار ارز و طلا قابل پیش‌بینی نبود، امکان پیش‌بینی بازار مسکن و افزایش قیمت خارج از عرف این بازار هم وجود نداشت و چه کسی می‌توانست پیش‌بینی کند که بازارهای اقتصادی دچار چنین التهابی شوند.»

مظاهریان با تاکید بر این‌که بخش زیادی از اتفاقات اقتصادی قابل پیش‌بینی نبود و از خارج از بخش به حوزه مسکن تحمیل شد، عنوان می‌کند: «وقتی اقتصاد کلان کشور دچار تلاطم شد، این شرایط همه بازارهای اقتصادی را دگرگون کرد که بخش مسکن هم تحت‌تاثیر آن قرار گرفت.»

#### سرمایه‌گذاران با بازار مسکن قهر کرده‌اند

در این شرایط به نظر می‌رسد رشد قیمت مسکن در ماه‌های گذشته منتهی به قهر سرمایه‌گذاران با بازار مسکن شده است؛ موضوعی که رئیس انجمن انبوه‌سازان مسکن نیز تایید می‌کند. به گفته مجتبی بیگدلی، «در نیمه نخست امسال قیمت مسکن ۶۰ تا ۷۰درصد افزایش داشته است و اگر دولت سیاست‌های خود را در این بخش تغییر ندهد، به حتم در نیمه دوم سال شاهد افزایش ۲۰۰ تا۳۰۰درصدی قیمت مسکن خواهیم بود.» وی درباره وضعیت بازار در ۶ ماهه نخست سال توضیح می‌دهد: «زمانی که فضا به شدت به سمت رکود حرکت می‌کند و رکود وجود دارد، دولت باید کاری انجام دهد تا در شرایط فردای رکود که معمولا دچار کمبود هستیم، بتوان قیمت‌ها را کنترل کرد؛ همیشه فردای رکود در کشور ما مواجه شده با شوکی که از سوی دولت و به صورت عمدی ایجاد می‌شود. یعنی دولت این شوک را به بازار می‌دهد و با گران کردن دلار سعی می‌کند مشکلات ریالی خود را حل کند که این کار به سونامی موجود در بازار دامن می‌زند.»

بیگدلی تصریح می‌کند: متأسفانه اکنون به این سونامی دامن زده شده و شرایط عادی در بازار حاکم نیست و از یک سو نیازهای تلنبار شده تا ۳ تا ۴سال گذشته وجود دارد و از سوی دیگر، شاهد حرص و هجوم از سوی مردم در فردای رکود هستیم که این موارد سبب شده تا قیمت‌ها به شدت در حال افزایش باشد.»

وی درباره میانگین هزینه ساخت هر مترمربع مسکن می‌گوید: «با توجه به نوسان قیمت مصالح و… در بازار، میانگین ساخت هر مترمربع مسکن حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است.»

بیگدلی عنوان می‌کند: «دولت باید مشوق‌های در حد رایگان به سازندگان اعطا کند؛ زمانی که سرمایه‌گذار قهر کرده و به حضور در بازار رغبتی ندارد، باید با اعطای تسهیلات و مشوق‌ها زمینه‌های حضور سرمایه‌گذار را فراهم کرد.»

#### خریداران و فروشنده‌ها در چه فکری هستند؟

تحقیقات میدانی از آخرین وضعیت بازار معاملات خرید و فروش واحدهای مسکونی در مناطق مختلف شهر تهران نشان می‌دهد هم‌اکنون عرضه و تقاضای آپارتمان‌های نوساز و کلیدنخورده در بازار به میزان محسوسی کاهش یافته که این موضوع ناشی از دو دلیل عمده است. اولین علت که منشأ آن در تغییر رفتار سمت عرضه مسکن از بابت کاهش عرضه واحدهای نوساز و کلیدنخورده به بازار معاملات آپارتمان قابل مشاهده است، مربوط به مشخص نبودن چشم‌انداز آتی ساخت و ساز به ویژه از ناحیه هزینه‌های ساختمانی از جمله نوسانات قیمت مصالح است.

سازندگان که طی ماه‌های اخیر با جهش قیمت مصالح ساختمانی مواجه شده و قیمت تمام شده ساخت مسکن برای آنها به میزان قابل توجهی افزایش یافته است، هم‌اکنون چشم‌انداز مشخصی از کم‌وکیف ادامه نوسان قیمتی در بازار مصالح ندارند، از این رو عرضه واحدهای نوساز را تا زمان تثبیت شرایط در بازار مصالح محدود کرده‌اند.

از سوی دیگر هم‌اکنون متقاضیان خرید مسکن نیز به دلیل فاصله قابل توجه قیمت نوسازها با واحدهای چند ساله، از قدرت خرید کافی برای واحدهای کلیدنخورده برخوردار نیستند به همین دلیل تقاضا برای خرید نوسازها و کلیدنخورده‌ها نیز به میزان قابل توجهی در بازار کاهش پیدا کرده است و می‌توان گفت در شرایط فعلی تنها تعداد محدودی از خریداران مصرفی متقاضی خرید واحدهای نوساز هستند. این دو عامل بیش از هر عامل دیگری منجر به کاهش قابل توجه تعداد قابل‌های فروش واحدهای نوساز شده است.

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد که شمار معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در شهریورماه امسال به ۱۰ هزار و ۳۰۰ واحد مسکونی رسیده که نسبت به شهریورماه پارسال ۳۳.۵درصد کاهش یافته است. این در حالی است که متوسط قیمت خرید و فروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده در بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۸.۱ میلیون تومان بوده که نسبت شهریورماه پارسال ۷۴.۱درصد افزایش یافته است. بیشترین رشد متوسط قیمت در این ماه نسبت به ماه مشابه پارسال مربوط به منطقه ۵ به میزان ۹۲.۱درصد و کمترین میزان رشد مربوط به منطقه ۱۲ به اندازه ۲۶.۲درصد تعلق داشت.

به گزارش خبرآنلاین، این روزها آن‌قدر قیمت مسکن بالا رفته که براساس گزارش‌های رسمی، خرید و فروش و معاملات در حداقل ممکن قرار گرفته است. به عبارتی، هم در بازار فروشنده هست و هم خریدار، اما نه کسی می‌خرد و نه کسی می‌فروشد.

بانک مرکزی همچنین در گزارش خود اشاره کرده است که در ۶ ماهه نخست سال، شمار معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۷۴ هزار و ۹۰۰ واحد مسکونی رسید که در مقایسه با مدت مشابه پارسال ۱۲.۱درصد کاهش نشان می‌دهد. همچنین در این مدت متوسط قیمت یک مترمربع بنای واحد مسکونی معامله‌شده در بنگاه‌های شهر تهران ۶ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان بود که نسبت به مدت مشابه پارسال ۵۰.۵درصد افزایش یافت.

#### وزارت راه هم رشد قیمت مسکن را تایید کرد

دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی نیز در روزهای گذشته آخرین آمار بازار مسکن در شهریور امسال را منتشر و اعلام کرد که متوسط قیمت هر مترمربع واحد مسکونی در این ماه نسبت به شهریور سال گذشته ۷۴درصد رشد و معاملات ۱۹درصد افت دارد.

براساس گزارش دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، در شهریور ماه امسال ۱۰هزار و ۵۳۷ فقره معامله به امضا رسید که نسبت به ماه گذشته (مرداد ۹۷) با ۱۳ هزار و ۱۲۰ فقره معامله، کاهش حدودا ۲ هزار و ۴۰۰ فقره‌ای داشته است.

قیمت متوسط هر مترمربع واحد مسکونی در شهریور در تهران ۸ میلیون و ۱۲۲ هزار و ۴۰۰تومان برآورد شده که نسبت به ماه گذشته ۶۰۰ هزار تومان در هر مترمربع افزایش داشته است. این شاخص در شهریور سال گذشته ۴میلیون و ۶۸۴ هزار تومان در هر مترمربع بود که نشان‌دهنده افزایش شدید قیمت مسکن در شهریور امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل است.

#### تصویر کشوری از بازار معاملات مسکن چه می‌گوید؟

تصویر کشوری از بازار معاملات مسکن، روند متفاوت خرید و فروش آپارتمان در برخی استان‌ها نسبت به تهران را نشان می‌دهد.

در اولین فصل امسال، معاملات مسکن در تهران تحت‌تاثیر جهش قیمت‌ها، از رونق فاصله گرفت، اما در ۱۱ استان، حجم خرید آپارتمان بیش از ۵۰درصد نسبت به بهار پارسال افزایش پیدا کرد. در استان‌هایی که بازار معاملات مسکن در آنها رونق داشته، متوسط قیمت‌ها، کمتر از تورم میانگین کشوری، رشد داشته است. بهار امسال متوسط قیمت مسکن در ۳۰ استان بدون لحاظ وزن تهران حدود ۱۰درصد افزایش یافت.

#### رشد شدید قیمت خانه ربطی به بازار مسکن ندارد

در این میان، با وجود افزایش عجیب قیمت مسکن در ماه‌های گذشته، معاون وزیر راه و شهرسازی معتقد است «تفاتی که برای بازار مسکن افتاد، عامل داخلی نداشت و همه عواملی که باعث افزایش قیمت مسکن شدند، خارج از بخش مسکن بود.»

به گفته وی، «در ۵ سال گذشته قیمت مسکن در یک حد معقولی بوده و به طور ناگهانی این جهش قیمت رخ داده است، حال این‌که درون بخش مسکن اتفاقی رخ نداده که ظرف ۶ ماه چنین انفجار قیمتی اتفاق افتد.»

حامد مظاهریان در پاسخ به این پرسش که آیا شرایط حال حاضر بازار مسکن قابل پیش‌بینی نبود، می‌گوید: «بخش مسکن تابع شاخص‌های کلان اقتصادی است. رفع رکود چندساله اخیر هدف‌گذاری سیاست‌های بخشی بود که بررسی آمارها تا پایان سال ۱۳۹۷ نیز

## یادداشت

## چراغ را روشن کنید، آقای رئیس‌جمهور!

حسین سلاح‌ورزی  
نایب‌رئیس اتاق ایران

کسب‌وکار میلیون‌ها ایرانی این روزها به زلف پریشان و شکننده نرخ تبدیل دلار به ریال گره‌خورده است و هیچ کسی نمی‌داند این زلف پریشان به کدام سو گرایش دارد؟ آیا بادی خواهد وزید که سر این زلف را به پایین حرکت دهد یا اتفاقاتی رخ خواهد داد که زلف آشفته دلار را به سوی آسمان ببرد. شاید بهترین تحلیل در این روزها همان است که چند هفته پیش یک استاد علوم سیاسی گفت و برخی رسانه‌ها آن را تیتیر کردند: «آمدوشد ایرانیان در دنیای سیاست در درون یک غبار غلیظ انجام می‌شود و کسی نمی‌داند این رفت‌وآمد به کدام سو است.» شاید به‌درستی بتوان گفت مشابه همین رفت‌وآمدهای عالم سیاست در دنیای اقتصاد نیز جاری است و بیشتر بازرگانان، صنعتگران، معدنکاران و صاحبان بنگاه‌های اقتصادی به این روزگار سخت رسیده‌اند و نمی‌دانند از کدام سو بروند تا آسیب کمتری ببینند. در این سپهر پررزم و راز که کسب‌وکار و معیشت شهروندان ایرانی در درون غباری سخت گم شده است شاید کسی نداند این دود و مه سنگین مردم را در کجا به مرز خفگی می‌رساند. بسیاری این روزها از سر ناامیدی و از سر بیچارگی تنها به این می‌اندیشند که آیا مرزی برای ایستادن نرخ دلار در برابر ریال هست تا در آن نقطه ارزیابی تازه‌ای از روزگار خویش داشته باشند؟

در این وانفلسای از ریخت افتادن کسب‌وکار و به شماره افتادن نفس معیشت شمار قابل‌اعتنایی از مردم، برخی رفتارها و حرف‌های دولتمردان و تصمیم‌سازان نیز نمک پاشیدن بر زخم‌هاست. این روزها برای مردم به‌ویژه گروه‌های کم‌درآمد که تنها دارایی که برای کسب درآمد دارند نیروی کار آن‌ها و دستمزد دریافتی است که هرروز از ارزش آن کاسته می‌شود، روزهای بسیار سختی است.

داستان کسب‌وکار بازرگانان و صنعتگران نیز به گونه دیگری آشفته است و آن‌ها نیز نمی‌دانند در این شرایط ناطمینانی که روزانه تصمیمات متعدد ابلاغ می‌شود، باید بنگاه خود را بر پایه کدام متر و معیار اقتصادی اداره کنند. بسیاری از بنگاهداران که از سر اراده از هرگونه رانت و فساد دوری می‌کنند و می‌خواهند کسب‌وکاری بر پایه مناسبات شرافتمندانه و آبرومندانه داشته باشند نیز به مرز بی‌واکنشی رسیده و چیزی را روبه‌روی خود نمی‌بینند و اغلب به حاشیه رانده شده‌اند. حرکت در دود و مه و غبار، تهیدست و توانگر را آزار می‌دهد و باید راهی برای بیرون آمدن از این روزگار آشفته جست‌وجو کرد. چراغ در دست کیست؟ آنکه باید نفر نخست صف باشد کیست؟

از منظر قانون اساسی رئیس‌جمهور همان کسی است که باید چراغ را روشن کند و از روشنایی و نور آن به همه گوشه و کنارهای تاریک بناباند تا راه از بیراه شناسانده شود. این کار اما نیازمند فداکاری و شهادت از سوی رئیس دولت است و روش کار نیز باید این باشد که فاش و آشکار بگوید چه شد که به اینجا رسیدیم و کسب‌وکار مردم به آشفته‌گی نرخ دلار گره خورد. آیا رئیس‌جمهور راه را نشان می‌دهد و چراغ را روشن می‌کند؟ شهروندانی که به روحانی رای دادند از او طلب دارند و باید او بدهی‌اش را با گفتن همه راستی‌ها و درستی‌ها بپردازد.

## ۵ برنامه برای حل مشکلات اقتصادی در نیمه دوم سال

نویخت در نشست با فعالان اقتصادی خبر داد



مالی هستیم به گونه‌ای عمل کنیم که در کنار برنامه جاری آثار سوء به‌وجود آمده جبران شود.

وی افزود: بنابراین ما دو برنامه داریم که یکی از آنها معطوف است به مشکلی که برای واحدهای تولیدی ما به‌وجود آمده و ما باید تا آنجا که امکان دارد تکانه‌هایی که در واحدهای تولیدی ما به‌وجود آمده است و می‌تواند بر بازار کالا و بازار پول هم اثرگذار باشد را حل کنیم و بخش دیگری یک برنامه‌ای است که برای حل مشکل پیمانکاران در نظر گرفته‌ایم.

که باید به سرعت به آن پرداخته شود. نویخت با اشاره به وضعیت بازار کار کشور گفت: طی ۵ سال گذشته به جهت افزایش نرخ مشارکت، جمعیت فعال در سن کار و آماده به کار، افزایش چشمگیری داشت؛ در حالی که هر سال ۷۰۰ هزار نفر افراد جدیدی به عنوان جمعیت فعال به بازار کار مراجعه می‌کردند که بخش بزرگی از آنها نیز مشغول به کار می‌شدند، به نحوی که از ۷۳۶ هزار نفر که وارد بازار کار شده‌اند، برای ۷۱۰ هزار نفر فرصت شغلی ایجاد شده است، اما ۴۰ هزار نفر به جمعیت بیکار ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار نفری کشور، اضافه شد.

وی اظهار داشت: به رغم اینکه برای ۷۰۰ هزار نفر فرصت شغلی ایجاد شد؛ خانوارها همچنان ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بیکار را در کنار خود داشتند، البته براساس گزارش مرکز آمار در بهار امسال، همچنان جمعیت بیکار کشور نگران‌کننده است.

نویخت ادامه داد: سیاست‌های کشور برای مدیریت بازار ارز در حال انجام است و بانک مرکزی آن را به فرجام خواهد رساند، اما از منظر سازمان برنامه و بودجه کشور که متولی سیاست‌های مالی است، به گونه‌ای باید عمل شود که در کنار برنامه‌های جاری آثار سوء را مدیریت کنیم، به این جهت دو بسته داریم که یکی از آنها معطوف به مشکلی است که برای واحدهای تولیدی کشور به وجود آمده است که باید بتوانیم تا آنجا که امکان دارد، جبران چالش و تکانه ارزی که در بنگاه‌های تولیدی کشور به وجود آمده را صورت دهیم تا از کاهش تولید جلوگیری کرده و اثر آن را در بازار کار و کالا کم کنیم.

وی اظهار داشت: بخش دیگری از بسته‌های حمایتی مرتبط با پیمانکاران است که سازمان برنامه و بودجه نیز در این زمینه وارد عمل شده است. ما در این جلسه می‌توانیم این ۲ برنامه را تکمیل کنیم و مصمم هستیم تا در آغاز نیمه دوم امسال ۵ بسته سیاستی را برای کنترل بازار ارز و سایر مسائل اقتصادی از جمله معیشت عمومی آغاز کنیم.

رئیس سازمان برنامه و بودجه با بیان اینکه الان واحدهای تولیدی ما در معرض اشتغال منفی قرار دارد، گفت: باید خیلی فراتر از آنچه در بودجه و تبصره ۱۸ دیده شده احساس خطر کنیم و به همین دلیل به این جلسه آمده‌ایم تا با همکاری هم این بخش را حل کنیم؛ بر این اساس برای تنظیم بازار ارز همکاران ما باید در بانک مرکزی از طریق اتخاذ سیاست‌های مناسب پولی آن را به سرانجام برسانند ما باید از منظر سازمان برنامه و بودجه که به نوعی متولی سیاست‌های

رئیس سازمان برنامه و بودجه صبح دیروز در نشست با فعالان اقتصادی از ۵ برنامه برای حل مشکلات اقتصادی در نیمه دوم امسال خبر داد و گفت دولت مصمم است که از نیمه دوم امسال ۵ برنامه را برای حل مشکلات اقتصادی مردم به اجرا درآورد.

به گزارش مهر، محمدباقر نویخت در جلسه صبحانه کاری با فعالان اقتصادی که در محل اتاق بازرگانی ایران برگزار شد، با اشاره به تحریم‌های پیش رو که به صورت یکجانبه از سوی ایالات متحده آمریکا اعمال خواهد شد، گفت: دولت و فعالان اقتصادی به شرایط فعلی اقتصاد ایران به صورت کلان نگاه می‌کنند و بر این اساس، اگر مهم‌ترین وظیفه دولت که در چارچوب اقتصاد کلان و سیاسی تعریف شده است، نگاه کنیم از یک سو تعادل اقتصادی مطرح می‌شود و از سوی دیگر، توسعه مدنظر قرار می‌گیرد.

رئیس سازمان برنامه و بودجه افزود: تعادل اقتصادی را از طریق اعمال سیاست‌های اقتصادی اعم از سیاست‌های پولی و مالی از طریق تسویه بازارها انجام می‌دهیم که این بخش کاملاً مرتبط با فعالان اقتصادی است، البته بخش دیگر هم توسعه است که برخی معتقدند که توسعه متوازن نبوده است که ناشی از نوعی غفلت نسبت به آمایش سرزمین و توانایی مناطق و استان‌ها است.

وی تصریح کرد: خوشبختانه از دو سال قبل، موضوع آمایش سرزمین برای دست یافتن به نوعی تخصیص بهینه منابع برای توسعه استان‌ها تدوین شد و اکنون سند آمایش تک استان‌ها در اختیار است که در آغاز امسال به مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری سازمان برنامه و بودجه سپرده شده است.

به گفته نویخت، تا پایان سال به سند جامع آمایش سرزمین دست خواهیم یافت و به وظیفه خود عمل خواهیم کرد؛ بر این اساس این سند به اتاق بازرگانی ارائه خواهد شد و از افراد صاحب نظر در بخش غیردولتی فعالانه استفاده خواهد کرد تا بتوان توسعه را به صورت متوازن رخ داد.

وی اظهار داشت: در شرایط کنونی بازارهای چهارگانه برخی از بازارها دچار عدم تعادل شده است ضمن اینکه بازار سرمایه نیز در حال حاضر با اقبال مردم روبه‌رو شده است که می‌توان این بازار را به عنوان بازاری که مشکلات بازار پول را به نوعی برای سرریز شدن جبران می‌کند، مطرح نماییم و در نهایت بازار کالایی نیز به خاطر بازار پول و موضوع نقدینگی و اثری که در بحث مربوط به ارز دارد، دچار چالش‌هایی است

تورم شهریورماه در مناطق مختلف کشور

## کدام استان‌ها بیشترین گرانی را داشته‌اند؟

نسبت به شهریور ۱۳۹۶ برای خرید یک «مجموعه کالا و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند. نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به شهریور ماه ۱۳۹۷ برای خانوارهای کشور به عدد ۱۱.۳ درصد رسید. بیشترین نرخ تورم ۱۲ ماهه مربوط به استان همدان (۱۴.۲ درصد) و کمترین آن مربوط به استان کرمان (۸.۹ درصد) است. شکاف نرخ تورم ۱۲ ماهه استان‌ها در شهریور ماه ۵۵.۳ درصد است که نسبت به ماه قبل ۰.۲ واحد درصد افزایش نشان می‌دهد.

بخش دیگر گزارش مرکز آمار ایران درباره تفکیک تورم در خانوارهای شهری و روستایی است. طبق این گزارش، در شهریورماه امسال عدد شاخص کل برای خانوارهای شهری به ۱۳۴.۴ رسید که نسبت به ماه قبل ۵۵.۳ درصد افزایش نشان می‌دهد. در این ماه بیشترین نرخ تورم ماهانه خانوارهای شهری مربوط به استان سیستان و بلوچستان با ۹.۷ درصد افزایش و کمترین نرخ تورم ماهانه مربوط به استان کرمان با ۳.۴ درصد افزایش است.

در نقاط روستایی هم تقریباً همان روند تکرار شده است. سیستان و بلوچستان با ۱۱.۲ درصد بیشترین تورم ماهانه خانوارهای روستایی را به خود اختصاص داده و کمترین نرخ تورم ماهانه مربوط به استان کرمان با ۳.۴ درصد است.

مرکز آمار ایران، تورم شهریورماه امسال را در سطح کشور ۱۱.۳ درصد برآورد کرده است. حالا این نهاد آماری در گزارشی دیگر به بررسی تورم در شهرهای مختلف و مناطق شهری و روستایی پرداخته است؛ گزارشی که نشان می‌دهد در شهریورماه امسال، همدان و لرستان با ۱۴.۲ درصد، بیشترین گرانی و کرمان با ۸.۹ درصد کمترین گرانی را داشته‌اند.

به گزارش مرکز آمار ایران، در شهریورماه ۱۳۹۷ عدد شاخص کل برای خانوارهای کشور به ۱۳۴.۴ رسید که نسبت به ماه قبل ۵۵.۳ درصد افزایش نشان می‌دهد. در این ماه بیشترین نرخ تورم ماهانه خانوارهای کشور مربوط به استان سیستان و بلوچستان با ۹.۷ درصد افزایش و کمترین نرخ تورم ماهانه مربوط به استان کرمان با ۳.۴ درصد افزایش است. درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) برای خانوارهای کشور ۵۵.۷ درصد است. بیشترین نرخ تورم نقطه به نقطه مربوط به استان چهارمحال و بختیاری (۳۲.۱ درصد) و کمترین آن مربوط به استان هرمزگان (۱۹.۷ درصد) است. یعنی خانوارهای ساکن استان چهارمحال و بختیاری به طور متوسط ۳۲.۱ درصد بیشتر از میانگین کل کشور و خانوارهای ساکن استان هرمزگان به طور متوسط ۱۹.۷ درصد کمتر از میانگین کل کشور



## یادداشت



## ۶ عامل بالا رفتن نرخ ارز

پدروام‌سلطانی
نایب‌رئیس اتاق ایران

روند افزایش نرخ ارز، آهنگ سریع و مستمری به خود گرفته و به نگرانی مردم و فعالان اقتصادی دامن زده است. در نبود ارتباط شفاف و اظهارات قانع‌کننده از سوی مسئولین ذی‌ربط، نظرات غیراصولی و اظهارات نادرست از سوی افراد مختلف در این خصوص، دست بالا را پیدا کرده است و به هراس عمومی دامن زده است، اما آنچه موجب بالا رفتن نرخ ارز در چند هفته گذشته شده است، عبارت است از:

- خروج بخشی از کالاهای وارداتی از گمرک، که به دلیل بخشنامه اخذ مابه‌التفاوت ارز از آنها و همچنین ممنوعیت واردات بدون انتقال ارز در گمرک مانده بودند، باعث آزاد شدن نقدینگی واردکنندگان شد و تقاضای خرید دوباره ارز آنها، پس از وقفه‌ای یک‌ماهه موجب افزایش تقاضا گردید.
- راه‌اندازی بازار ثانویه موجب آرامشی نسبی در بازار ارز شد، اما با آشکار شدن کنترل دستوری دولت بر این بازار و به هم خوردن سازکار ادعا شده برای این بازار، اعتماد بازیگران ارزی از آن سلب شد و نه‌تنها عرضه لازم جذب این بازار نشد بلکه تقاضای مضاعف بر آن بار شد.
- سلب امید برخی از تقاضاها از بازار ثانویه باعث گردید که بخشی از تقاضا به‌سوی بازار آزاد سوق یابد و به حجم تقاضا در آنجا بیفزاید.
- دوره سپرده‌های ریالی یک‌ساله، که سال گذشته با نرخ ترجیحی مصوب بانک مرکزی در بانک‌ها انجام شده بود، در نیمه شهریورماه پایان یافت و تقاضای سپرده‌گذاران مربوطه به بازار ارز و طلا سوق یافت.
- اخیر ناشی از کاهش فروش نفت ایران و توقف خرید نفت از سوی کره و کاهش خرید نفت از سوی هند به انتظارات افزایشی نرخ ارز دامن زد.
- ورود ارز از کشورهای همسایه به‌ویژه عراق و افغانستان به کشورمان با کنترل‌های بیشتری مواجه شد و عرضه از این مبادی کاهش یافت.

موارد فوق مهم‌ترین دلایل افزایش نرخ ارز در دوره اخیر هستند. بدیهی است که تشدید روزافزون فشارهای تحریمی از سوی آمریکا و هیجانات اخیر سیاسی و جنگ روانی مربوطه موجب تقاضای بیشتر ارز و طلا به‌منظور حفظ ارزش دارایی‌ها شده است و علاوه بر آن روند سرعت‌یافته مهاجرت به خارج از کشور و سرمایه‌گذاری در خرید مسکن در کشورهای مانند گرجستان و ترکیه نیز جریان خروج ارز از کشور را شدت بخشیده که این عوامل هم بی‌تردید فشار بر بازار را افزون‌تر کرده است.

دراین‌بین دو اتفاق مثبت هم افتاد که در صورت تحقق می‌تواند تا حدی از فشارهای ارزی و مالی روی دولت بکاهد. نخست تصویب دو لایحه از مجموعه لوایح مرتبط با FATF بود و دوم خبر اجرایی شدن قریب‌الوقوع نهاد مالی اروپایی برای معاملات با ایران و همچنین همکاری چین و روسیه در این زمینه.

اما دولت برای کنترل بحران ارزی چه می‌تواند بکند؟ به زبان ساده، دولت باید تمام تلاش خود را برای تقویت ورود ارز به کشور (افزایش عرضه) و کاهش خروج ارز (کاهش تقاضا) به کار گیرد. مهم‌ترین ابزار دولت در این خصوص بازار ثانویه است. اگر بانک مرکزی از کنترل مصنوعی بازار ثانویه دست بردارد، عرضه ارز صادرات در آن افزایش خواهد یافت و تقاضاهای واردات غیرضرور یا متکی به ارز پارانهای هم از آن خارج خواهد شد. کار دیگری که دولت باید انجام دهد جایگزینی پارانهای ریالی با پارانهای ارزی است.

تولید در حال حاضر برای واردات کالاهای اساسی برمبنای دلار ۴۲۰۰ تومان تخصیص ارز می‌دهد. این نرخ باعث تقاضای کاذب برای واردات کالاهای اساسی شده است و علاوه بر اینکه شائبه بیش‌اظهاری در برخی از این واردات وجود دار، بخشی از کالا هم از طریق مرزها به کشورهای همسایه سرریز می‌شود. علاوه بر این قیمت این کالاها هم مرتباً در حال افزایش است و اثر حمایتی قیمت‌های ارز ارزان در سبد خنلوار کم و کمتر می‌شود. ازاین‌رو بهتر است دولت ارز کالاهای اساسی را نیز در بازار ثانویه در اختیار واردکنندگان قرار دهد و مازاد درآمد خود ناشی از فروش ارز به قیمت بالاتر را به صندوق واریز نماید و بخش اعظم این مازاد را به‌صورت پارانهای به ۵-۷ دهک کم‌درآمد برگرداند. از این طریق هم تقاضای کاذب برای ارز پارانهای حذف می‌شود (کاهش تقاضا) و هم نیت دولت در حمایت از اقشار آسیب‌پذیر به‌صورت هدفمندتر محقق می‌شود.

روزهای سختی در پیش داریم اما با مدیریت بهتر و پرهیز دولت از تصمیم‌گیری‌های عجولانه و به‌دوراز منطق اقتصادی می‌توانیم بهتر اقتصاد را اداره کنیم. بازم می‌گویم که نباید اثر گشایش‌های داخلی را دست‌کم گرفت. این گشایش‌ها هم در حوزه تسهیل تجارت خارجی و هم در حوزه مسائل اجتماعی، فرهنگی، قومیتی و سیاسی موجب برگشتن ورق ناامیدی روزافزون در کشور می‌شود.

## دریچه



## حال لیر ترکیه چگونه بهتر شد؟

حال لیر ترکیه در حال بهبود است. سیاست‌گذاران اقتصادی بسته درستی را شروع کرده‌اند و احساس می‌شود که شرایط این کشور را در بازارهای نوظهور بهبود می‌بخشد.

به گزارش خبرآنلاین به نقل از بلومبرگ، با این حال هنوز اجزای کلیدی برای ایجاد یک شرایط پایدار در مقابل مبارزه‌ای که خریداران خارجی برای نگهداری اوراق قرضه این کشور دارند، به وجود نیامده است.

در ماه سپتامبر زمانی که بانک مرکزی ترکیه نرخ بهره را کاهش داد، ارزش ترکیه سقوط کرد و خرید و فروش اوراق قرضه در بازارهای نوظهور کاهش یافت؛ اتفاقی که سبب شد سرمایه‌گذاران جهانی مالکیت خود را بر اوراق قرضه ترکیه به پایین‌ترین زمان ممکن یعنی شش ماه کاهش دهند. اگر شرایط دوباره بازسازی شود، پیش‌بینی می‌شود که بیش از ۱۸ درصد نرخ اسمی اوراق قرضه ترکیه رشد کند.

کریستین ویئتساک استراتژیست دوپچه بانک می‌گوید: به لحاظ چشم‌انداز مثبت و ارزش، بدون شک این موضوع ارزشمند است اما اول سرمایه‌گذاران خارجی نیاز دارند که ببینند تنش‌های سیاسی این کشور با ایالات متحده

آمریکا کاهش یافته و برای ترکیه ثبات در روابط با اتحادیه اروپا لازم است.

تصمیم ایالات متحده برای تحریم ترکیه درباره یازداشت یک کشیش آمریکایی که در ماه آگوست انجام شد، ارزش لیر را کاهش داد. این کاهش ۴۰درصدی به سرعت نرخ تورم این کشور را در سال جاری میلادی افزایش داد که در ۱۵ سال گذشته سریع‌ترین نرخ تورم محسوب می‌شود. این موضوع برای سرمایه‌گذاران خارجی علامتی بود که میزان نگهداشت اوراق قرضه را ۱۸ درصد کاهش دهند که این پایین‌ترین نرخ از سال ۲۰۱۲ است. اولین نشان‌ها از ایجاد روابط حسنه این هفته پدیدار شد؛ زمانی که رجب طیب اردوغان با آنگلا مرکل صدراعظم آلمان در برلین دیدار کرد.



بالاترین نرخ‌ها که همانا نرخ در بازار آزاد است شکل می‌گیرد. چرا باید ما انواع نرخ‌ها از جمله نرخ ارز با منشأ داخلی یا نیمایی یا نرخ سنثایی یا نرخ بازار سیاه یا نرخ بازار آزاد یا نرخ دستوری و ... داشته باشیم؟ سسمیعی ادامه داد: حتی اگر بپذیریم که ۹۸درصد بازار ارز دست دولت و فقط ۲درصد در اختیار آن نیست، باز هم داستان از این قرار است که اگر ارز تک نرخ‌ی نباشد حتما نرخ‌های متفاوت و بالای موجود است که جنبه روانی داشته مردم براساس همین ارقام موجود ۱۷ تا ۱۸ هزار تومانی جمع‌بندی می‌کنند که در همان بازار ۲درصدی ثبت می‌شود و کاری ندارند که آیا دولت دلار ۴۲۰۰ تومانی و یا ۸۰۰۰ تومانی به واردکنندگان اختصاص می‌دهد یا قیمتی کمتر و همین نرخ‌ها عامل توجه، ترس و نگرانی مردم شده است. این در حالی است که اگر دلار ۴۲۰۰ تومانی به واردکننده می‌دهیم حتی اگر فرض را هم بر این بگذاریم که با این نرخ واردات کالایی انجام و با قیمتی معقول توزیع می‌شود، چطور می‌توان تضمین کرد با توجه به نرخ بالای دلار بازار آزاد صادرکننده‌ای اقدام به خرید همین کالای وارداتی با دلار ۴۲۰۰ تومانی نکرده و آن را صادر نکنند، بنابراین در هر حال چند نرخ‌ی بودن ارز نتیجه مثبتی نخواهد داشت و تا زمانی که این فرآیند ادامه دارد نمی‌توان انتظار بهبود چندانی داشت.

وی با اشاره به اینکه هرچند تعدیل و واقعی شدن نرخ ارز بسیار مهم است اما به طور حتم مهمتر از آن این است که دلار در بازار ایران کم‌نوسان و با منطق حرکت کند، یادآور شد: در این بین نباید دولت به هر بهانه‌ای حتی خیرخواهانه عامل علامت‌دهی غلط به بازار باشد، چرا که در این حالت جامعه در مسیری غیرمنطقی حرکت کرده و در آن رانت ایجاد خواهد شد. درست است که بالا رفتن نرخ ارز معایبی از آن جمله بالا رفتن نرخ تورم و فشار بر اقشاری از جامعه را به همراه دارد و البته می‌توان آن را مدیریت کرد، اما در کنار آن محاسنی از جمله تصحیح رفتارها و کم شدن برخی اسراف‌ها، صرفه برخی صادرات، عدم صرفه برای واردات برخی از کالاهای غیرضروری، کمتر شدن سفرهای خارجی و رونق گردشگری در داخل کشور را نیز رقم می‌زند.

رئیس اسبق کانون صرافان به شرایط موجود صرافی‌ها در نتیجه اجرای سیاست‌های ارزی نیز اشاره کرد و گفت: یکی دیگر از شعارهای دولت تدبیر و امید رونق فضای کسب و کار بود، اما متأسفانه این شعار را در فضای کسب و کار صرافان مصداقی ندارد و شاهد عدم تعدیم مجوز بیش از ۶۰۰ صرافی دارای مجوز و از طرف دیگر گسترش فعالیت دلالان و فعالان بدون مجوز در عرصه خرید و فروش ارز بودیم. چه مانعی دارد که با رتبه‌بندی به گروه‌های زیادی از فعالان بازار ارز مجوز فعالیت داده شود که همه آنها زیر نظارت بانک مرکزی و نهادهای قانونی قرار گرفته و مالیات هم بدهند و در شرایط حساس کنونی بتوانند همراه و همکار دولت در مهار بازار باشند.

کاهش شدید قیمت سکه و ارز

## سقوط آزاد

کرد و معاملات دلار از حدود ۱۷هزار تومان شروع شد، اما به مرور به کمتر از ۱۵ هزارتومان رسید. یورو نیز که روز یکشنبه تا ۲۰ هزار تومان معامله شد، به کمتر از ۱۹ هزار تومان رسیده است.

گذری بر بازار ارز فردوسی از تقاضای کم برای خرید و البته افزایش تعداد فروشنده در بازار حاکی است. در حالی فروشنندگان به‌دلیلی نگرانی از ضرر دلارهایی که در نرخ بالا خریده‌اند، به بازار آمده‌اند که در سوی دیگر کمتر خریدار وجود داشته و البته متقاضیان خرید ترجیح می‌دهند در نوسان موجود اقدامی نکنند.

فعالان بازار دلیل ریزش را تزریق ارز به بازار و ورود افراد برای

چطور صاحب ۹۸درصد بازار ارز نمی‌تواند ۲درصد را کنترل کند!؟

## سایه روشن سیاست جدید ارزی بانک مرکزی

آزاد را رها کند آن هم در شرایطی که وظیفه ذاتی بانک‌های مرکزی دنیا نظارت بر بازار آزاد و به حداقل رساندن نوسان است. متأسفانه شاهدیم در این بازار دلار به حدی نوسان دارد که به یکباره تا ۱۹ هزار تومان رسیده و بار دیگر تا ۱۶ هزار و ۵۰۰ تومان هم ریزش دارد. این نوسانی مخرب است، مگر بانک مرکزی نظارتی ندارد که این‌گونه باید دلار دچار تلاطم شود. این بانک باید بتواند با کنترل و ردیابی معاملات بازار آزاد به موقع یا اجرایی سیاست‌های درست و تزریق مثبت و منفی بازار را کنترل کند نه اینکه آن را رها کرده و بر آن تاکید داشته باشد. این تحلیلگر بازار ارز با بیان اینکه می‌گویند فضای مجازی و کانال‌های ارزی باعث تلاطم در بازار شده است، گفت: فرض را بر این بگذاریم که این حرف درست است، اما وقتی رئیس جمهوری می‌گوید بین یک تا دو درصد ارز بازار را دولت تامین نمی‌کند و این بدان معناست که قبول دارد ۹۸درصد بازار دست دولت است، چطور نمی‌تواند آن ۲ درصد را کنترل کند. این در حالی است که فضای مجازی فقط در صورت ضعف مدیریت می‌تواند تاثیرگذار باشد. مدیریت اگر بتواند با واقعی کردن قیمت‌ها از نوسانات و تلاطمات مخرب جلوگیری کند، دیگر اجازه نفس کشیدن به سوداگران که برخی از سر سودجویی و برخی از سر دشمنی با کشور مشغول فعالیت هستند را نمی‌دهد و اگر فضای مناسب در اختیار آنها قرار نگیرد و نرخ‌ها کارشناسی شده و واقعی باشند، همه تلاش دشمنان و سودجویان عبث خواهد بود.

سمیعی با اشاره به اینکه در شرایط موجود بار دیگر باید بانک مرکزی به اجرایی شدن سیاست تک‌نرخ‌ی کردن ارز توجه داشته باشد، گفت که بانک مرکزی از ابتدای دولت آق‌سای روحانی بارها وعده تک نرخ‌ی کردن ارز را داده، اما به هر حال شرایط کامل فراهم نشد و این وعده از کوتاه مدت به بلندمدت رسید. ولی شاید هنوز هم دیر نشده باشد که بخواهند در مسیر اصلاح حرکت کنند. چرا که آنچه که اکنون می‌بینیم راهکاری جز ایجاد نرخ‌ی واحد برای ارز ندارد. در بازار کنونی چندین نرخ وجود دارد که خود عاملی برای فساد و رانت شده است.

وی با بیان اینکه تک نرخ‌ی کردن واقعی ارز به دو جهت ضروری است توضیح داد: یک مورد جلوگیری از رانت است چرا که رانت در هر کجا و با هر نیتی که ایجاد و نصیب هر گروهی می‌شود، بد و غلط است و باعث فساد، تباهی، تبعیض و تنبلی می‌شود. رانت باعث دلسردی جوانانی خواهد بود که می‌خواهند با کار شرافتمندانه ترقی کنند اما وقتی می‌بینند، امثال آنها چگونه با رانت پیش می‌روند عقب‌نشینی می‌کنند، در عین حال که تضعیف اخلاق در جامعه و صدمه مالی به بیت‌المال را به همراه دارد و این در حالی است که چند نرخ‌ی بودن ارز یکی از مراکز ایجاد رانت و فساد است که سال‌هاست درباره آن هشدار داده می‌شود. از سوی دیگر در تک نرخ‌ی کردن ارز این موضوع باید مورد توجه قرار گیرد که جنبه روانی تورم در جامعه معمولاً براساس

بانک مرکزی بار دیگر برنامه‌های جدیدی را برای کنترل بازار ارز در دستور کار قرار داده و از اختیارات بیشتری برای ورود به بازار ارز استفاده کرده است، اما به اعتقاد برخی کارشناسان، این برنامه جدید بانک مرکزی هم حرف چندانی برای گفتن ندارد و مداخله و کنترل بازار ارز نیز اختیار تازه‌ای نیست، بلکه وظیفه ذاتی بانک مرکزی از گذشته تاکنون بوده است، اما پرسشی که مطرح می‌شود و جای بسی تعجب دارد، این است که وقتی به صراحت اعلام می‌شود تا ۹۸درصد ارز بازار را سیاست‌گذار ارزی تامین می‌کند، پس چگونه نمی‌تواند ۲درصد دیگر را کنترل کند!؟

به گزارش ایسنا، در ادامه آزمون و خطاهای بانک مرکزی و دولت در بازار ارز برای ایجاد راهکاری به منظور کنترل و مدیریت جریان ارزی، در روزهای اخیر بار دیگر از مصوبات ارزی رونمایی شد. گرچه گفته می‌شود چندین برنامه در این سیاست گنجانده شده است، اما حداقل مصوباتی که منتشر شد این گمانه‌زنی‌ها را تایید نکرد. در این سیاست‌های ارزی، سه نکته کلی وجود دارد، اول تاکید بر اینکه کلیه صادرکنندگان غیرنفتی موظفند ظرف سه ماه بعد از صادرات، ارز حاصل از صادرات خود را در سامانه نیما عرضه و یا به تریبی که بانک مرکزی معین می‌کند ارز حاصل از صادرات خود را به چرخه اقتصادی برگردانند. این موضوع بارها پیش از این نیز مورد تاکید قرار گرفته بود. موضوع دیگر اینکه اختیارات لازم به رئیس کل بانک مرکزی جهت مدیریت بازار ارز داده شد؛ به طوری که این بانک از طریق بانک‌ها و صرافی‌های مجاز در بازار ارز مداخله و اقدامات لازم برای کنترل نرخ ارز انجام خواهد داد و البته قرار شد تا قیمت مبادله در بازار ارز را نیز به نحو مقتضی اطلاع‌رسانی کند. از سوی دیگر طبق یکی دیگر از مصوبات این جلسه، هر شخص حقیقی و حقوقی با رعایت مقررات بانک مرکزی می‌تواند به هر میزان اسکناس ارز وارد کشور کند.

در حالی تا پیش از این مصوبات بانک مرکزی در شش ماه گذشته دو سیاست ارزی دیگر را نیز به مرحله اجرا در آورده بود که اکنون این سوال مطرح است که آیا قرار است با برنامه‌ها و مصوبات جدید اتفاق تازه‌ای در بازار رخ دهد و جریان موجود تغییر کند؟ در همین رابطه علی‌اصغر سمیعی -رئیس اسبق کانون صرافان- در گفت‌وگویی با ایسنا، در ارزیابی سیاست‌های جدید بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز عنوان کرد که ما در این برنامه اتفاق جدیدی را شاهد نیستیم و باید دید که آیا این سیاست‌ها می‌تواند راهگشا باشد یا خیر؟

وی با اشاره به اینکه در برنامه جدید بانک مرکزی اعلام شده که می‌تواند در بازار ارز مداخله کند، گفت: متأسفانه بارها شنیده‌ایم که مسئولان این بانک عنوان می‌کنند که بازار آزاد نقش چندانی در معاملات نداشته و اولویت آنها نیست. مگر می‌شود بانک مرکزی بازار

به گزارش ایسنا، بازار ارز برای روز دوشنبه با روندی ریزشی حرکت

آیا رشد شاخص بورس ماندگار است؟

# سرانجام ترمز کانال شکنی های بورس کشیده شد



دیروز از معدود روزهایی بود که معامله گران بورس تهران شاهد رکورد شکنی در نماگر اصلی بازار سهام نبودند و صفهای خرید با حجم گسترده همانند روزهای گذشته شکل نگرفت، چنانچه روز دوشنبه برخلاف روزهای گذشته در بازار سهام شتاب رشد قیمت ها کاهش یافت و برخلاف روال معمول این روزها شاخص کل در تراز بود که در ابتدای باز شدن ساعات معاملاتی قرار داشت، ماند و در زمان بسته شدن معاملات تنها ۳۷۵ واحد رشد کرد.

به گزارش ایسنا، در روزهای گذشته شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران هر روز بیش از ۴۰۰۰ واحد رشد کرد و توانست به کانال ۱۹۵ هزار واحدی راه یابد، اما روز دوشنبه این شاخص هر چند که در ۱۰ دقیقه ابتدای باز شدن معاملات تا رقم ۱۹۶ هزار و ۷۹۲ واحدی بالا رفت، اما بعد از آن روند نزولی با شیب تندی را آغاز کرد و در نیمه کانال ۱۹۴ واحدی قرار گرفت. در دو ساعت پایانی معاملات نیز شاخص با مقداری رشد مواجه شد و به کانال ۱۹۵ هزار واحدی بازگشت.

شاخص کل هم وزن نیز با ۱۴۱ واحد رشد تا رقم ۳۴۰۷ واحدی افزایش یافت و شاخص آزاد شناور با ۱۶۳۷ واحد افزایش تا رقم ۲۰۹ هزار و ۷۹۷ بالا رفت. همچنین شاخص بازار اول رشد ۱۲۸۶ واحدی را تجربه کرد و به رقم ۱۴۵ هزار و ۳۸۴ واحدی رسید، اما شاخص بازار دوم بیش از ۴۰۹۸ واحد کاهش یافت و به رقم ۳۸۲ هزار و ۷۲۷ واحدی بازگشت.

صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۸۶۲ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص های بازار برخلاف روزهای گذشته شدیداً در افت نماگر اصلی تاثیر گذار بود. پس از این نماد، پتروشیمی پارس و گسترش نفت و گاز پارسین بیشترین تاثیر را در افت شاخص گذاشتند.

خبر افزایش نرخ خوراک پتروشیمی ها بعد از برداشته شدن سقف رقابت در بورس در روزهای اخیر بر روی معاملات سهام شرکت های پتروشیمی تاثیر گذار بوده است، این موضوع می تواند از عواملی باشد که سبب افت و خیز قیمت سهام شرکت های پتروشیمی ها در بورس شده است.

اما در گروه فلزات اساسی رشد بسیاری از سهام ها همچنان مشاهده می شود، به طوری که نمادهایی همچون فولاد مبارک و اصفهان و توسعه معادن فلزات بیشترین تاثیر فراینده را روی شاخص کل بازار سهام داشتند. در این گروه نمادهایی همچون سهامی ذوب آهن اصفهان، فولاد مبارک و کالیسین حدود ۴ درصد رشد قیمت را تجربه کردند. در گروه کانه های فلزی روند قیمت ها عمدتاً صعودی بود و به عنوان نمونه در نماد توسعه معادن فلزات که از تاثیر گذاران روی شاخص کل بود، تا پایان معاملات شاهد صف خریدی با حجم بیش از ۱۹.۵ میلیون سهم و اوراق مالی بودیم.

خودرویی ها علی رغم اینکه در روزهای گذشته با رشد یک دست مواجه شدند دیروز نیز هر چند که تعداد زیادی از سهام های این گروه رشد قیمت را ادامه دادند، اما تعداد سهم هایی که با کاهش قیمت مواجه شدند نیز کم نبودند. در گروه محصولات شیمیایی نیز قیمت ها عمدتاً کاهش یافته و

این کارشناس بازار سرمایه افزود: ثابت بودن نرخ سود بانکی از دیگر عواملی است که به رشد بازار سهام کمک کرده اما همانگونه که ذکر شد توجه بازار باید به شرکت هایی باشد که با نوسانات ارز حرکت نمی کنند چرا که بتانسیل افزایش قیمت خوبی دارند و دلیل آن افزایش قیمت محصولات آنها در بازار است.

وی ادامه داد: بازار سرمایه باید بتواند اعتماد عموم را جذب کند تا پول های سرگردان به بورس وارد شود. این تنها در صورتی است که روند افزایش سود و قیمت سهام افزایش داشته باشد. اگر غیر از این باشد و سودی عاید سرمایه گذاران نشود، دوباره رفتار سهامداران تغییر خواهد کرد. باید شرکت های بنیادی و صادرات محور از این فرصت استفاده کنند و با افزایش سرمایه ها بتوانند این منابع مالی لازم را برای توسعه و رشد خویش فراهم کرده و به نوسازی خود بپردازند. سایر شرکت ها باید تلاش کنند تا محصولات با کیفیت تولید و عرضه کنند تا بتوانند بقای خویش را تضمین کنند، اما می دانیم بازار سهام بازاری پریسک است و هر آن امکان دارد شرایط تغییر کند چرا که ما هنوز تحریم هستیم و امکان تحریم های بیشتر نیز وجود دارد. در نتیجه، مبادلات پولی و بانکی به خوبی عمل نمی کند و جریان نقدینگی راه صحیحی را نمی رود.

رضوی امیری درباره علت رشد قیمت های سهام و رکورد شکنی های شاخص نیز گفت: تا قبل مشخص بود که در آینده ای نزدیک روند معکوس در قیمت سهام ها رخ خواهد داد و همه فعالان بورس شاهد افزایش رشد سهام ها خواهند بود، اما در حال حاضر نیز در بازار سهام هایی وجود دارد که با توجه به افزایش سرمایه اعمال شده قیمت آنها از قیمت سال ۱۳۹۲ پایین تر است.

وی افزود: این اتفاق بیشتر در سهام هایی دیده می شود که وابستگی کمتری به قیمت ارز دارند، اما اکنون قیمت های بسیاری از سهام ها در حال بالا رفتن بوده و رشد شاخص بازار سهام همچنان ادامه دار است. از جمله علت های این موضوع می توان به بالا رفتن قیمت ارز اشاره کرد. طبیعی است که شرکت های صادرات محور درآمد بیشتری کسب کنند و بتوانند موانع صادرات را برطرف کنند.

این کارشناس بازار سرمایه افزود: مدت ها بازار سهام رشد چندانی نداشت و قیمت اکثر سهام های ارزنده بسیار پایین تر از قیمت واقعی آنها بود. ارزش جایگزینی بسیاری از شرکت ها بیش از قیمت تابلو بود. رضوی امیری ادامه داد: با افزایش نقدشوندگی و اشباع شدن بازارهای موازی از قبیل بازار مسکن، ارز و سکه طبیعی است که بورس نیز حرکت کند. ضمن اینکه هنوز به نقطه مطلوب هم سطح با سایر بازارها نرسیده است. تعداد شرکت های پذیرفته شده در بورس نسبت به سنوات قبل افزایش قابل قبولی داشته و توانسته به جذب نقدینگی بیشتر کمک کند.

وی اضافه کرد: بازیگران عمده این بازار (حقوقی ها و صندوق های مرتبط با سهام) توانسته اند از بالا رفتن و نوسان قیمت ها سود خوبی به دست آورند. بالطبع حقوقی ها می توانند، حقیقی ها و شرکت های مشاوره ای سهام را به دنبال خود به بازار بکشانند.

## سهام عدالت

تاثیر رکورد شکنی های بورس بر سهام عدالت  
ارزش سهام عدالت خانوارهای ۵ نفره ۲۲ میلیون تومان شد

ارزش روز سهم سهام عدالت با رشد اخیر شاخص بورس و قیمت سهام، بیش از ۴ برابر شده است. با توجه به وضعیت کنونی بورس و رشد ارزش شرکت ها همراه با رکورد شکنی های نماگر اصلی بازار سهام، اگر در وضعیت فعلی سهام عدالت آزادسازی شود کسانی که سابقاً یک میلیون تومان سهام عدالت داشته اند در حال حاضر ارزش سهام شان به بیش از ۴ میلیون تومان رسیده که در یک خانواده ۵ نفری حدود ۲۲ میلیون تومان برآورد می شود. به گزارش ایسنا، در سال گذشته در زمانی که سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۶ توزیع می شد رئیس سازمان خصوصی سازی اعلام کرد که ارزش سهام عدالت در زمان آزادسازی تقریباً دو برابر خواهد بود. در آن زمان پیش بینی نمی شد که قیمت دلار رشد فرایند آید داشته باشد و در مقطعی در بازار آزاد به حدود ۱۸ هزار تومان هم برسد و در پی این افزایش قیمت، شاخص بورس در هر لحظه رکورد شکنی کند. اما در حال حاضر با توجه به رکورد شکنی های شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس و نزدیک شدن آن به تراز ۲۰۰ هزار واحدی هر لحظه ارزش سهام ها در حال افزایش است که علت ریشه ای این افزایش قیمت، رشد بی رویه قیمت ارزهای خارجی از جمله دلار و یورو است. این موضوع سبب شده ارزش شرکت های بورسی «به توم» (و نه به دلار) افزایش یابد. این افزایش ارزش شامل سهام عدالت هم می شود و باعث شده این سهام نیز با رشد همراه شود. البته این در صورتی است که در زمان آزادسازی نیز قیمت دلار در همین حدود باشد و شاخص بورس کاهش پیدا نکرده باشد. به تازگی سازمان خصوصی سازی اعلام کرده ارزش مقطع واگذاری ۴۹ شرکت حاضر در پرتفوی سهام عدالت ۲۶۶ هزار و ۳۶۳ میلیارد ریال است که با توجه به رشد اخیر شاخص بورس و افزایش قیمت سهام شرکت ها در بازار سرمایه، ارزش روز پرتفوی سهام عدالت مشمولان در حال حاضر ۱۱۶۰ هزار و ۸۸ میلیارد ریال برآورد می شود.

بر این اساس در حالی افزایش ۴.۳۶ برابری ارزش پرتفوی سهام عدالت با توجه به افزایش قیمت سهام در بازار سرمایه رقم خورده است که ارزش روز سهام مشمولانی که سهم سهام عدالت آنها کامل است، در حال حاضر حدود ۴ میلیون و ۳۶۰ هزار تومان برآورد می شود که این رقم برای یک خانواده ۵ نفره که هر یک از آنها صاحب سهم کامل هستند، در مجموع حدود ۲۲ میلیون تومان برآورد می شود.

به این ترتیب ارزش سهام عدالت هر شخص که یک میلیون تومان سهام عدالت داشته در حال حاضر به ۴ میلیون و ۳۶۰ هزار تومان رسیده است. یعنی ارزش سهام عدالت هر یک از مشمولان نیز با توجه به صورت حساب صادر شده برای آنها و میزان دارایی سهم خود، در حال حاضر حدود ۴.۳۶ برابر شده است. گفتنی است مشمولان دو دهک پایین درآمدی جامعه که تخفیف ۵۰ درصدی سهام به آنها تعلق گرفته است و نیز افرادی که اقدام به تسویه نقدی باقی مانده اقساط سهام عدالت و افزایش آن تا سقف یک میلیون تومان را داشته اند، دارای سهام عدالت کامل هستند.

## آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۷/۱۱



نوبت دوم

**شرکت آب وفاضلاب روستایی استان کهگیلویه و بویراحمد** به آدرس یاسوج- خیابان ابن سینا ۱۱- تلفن ۰۳۵-۳۳۲۴۵۰۷۴ شناسه ملی ۱۰۸۶۱۹۳۳۲۱۴ کد اقتصادی ۴۱۱۱۳۳۶۳۳۴۴۹ و کد پستی ۷۵۹۱۹۶۱۱۳۸ در نظر دارد بر اساس قانون برگزاری مناقصات پروژه های زیر را طبق مشخصات فنی و برآورد پیوست با شرایط عمومی و اختصاصی از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکار واجد صلاحیت که دارای کارت رتبه بندی معتبر در رشته آب پایه ۵ و بالاتر، ثبت در سامانه ساجار و دارای گواهی صلاحیت ایمنی کار از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی باشد واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه ستاد به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد، 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.

ردیف	موضوع مناقصه	شهرستان محل اجرا	محل تامین اعتبار	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین معتبر شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)	مدت اجرا
۱	پروژه آبرسانی گناوه لری (شامل تهیه و اجرای لوله فولادی اتصال جوشی به قطر ۴ اینچ به طول ۳۵۰ متر - لوله پلی اتیلن ۹۰ بطول ۲۶۰۰ متر و لوله پلی اتیلن ۶۳ بطول ۷۰۰ متر لوله پلی اتیلن ۲۰ بطول ۶۰۰ متر و احداث حوضچه های شیر آلات و ... ) طبق برآورد و مشخصات فنی (تهیه و تامین بخشی از لوله پلی اتیلن ۹۰ بعهدہ کارفرما می باشد)	گچساران	اعتبارات ملی و قانون استفاده متوازن با شماره طرح ۱۵۰۳۰۰۳۰۸۶	۳۸۵۰۸۳۱۳۱۴	۱۹۳۰۰۰۰۰	۵ ماه

- مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۷/۷/۱۱ تا ساعت ۱۹ مورخ ۹۷/۷/۱۶.
- آخرین مهلت زمانی ارائه پیشنهادها: ساعت ۱۴ مورخ ۹۷/۷/۲۸.
- زمان بازگشایی پاکتها: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۷/۷/۲۹.
- مدت اعتبار پیشنهادها: ۹۰ روز از تاریخ آخرین مهلت ارائه پیشنهاد.
- بازگشایی پاکتهای مناقصه با هر تعداد شرکت کننده صورت می گیرد.
- هزینه درج آگهی و اصلاحات احتمالی و همچنین هزینه ی انتشار در سایت ستاد به عهده برنده مناقصه می باشد.
- به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، محدود، فاقد سبده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایران و پیشنهادهای که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- سپرده تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار بصورت ضمانتنامه معتبر بانکی می باشد.
- مقتضایان شرکت در مناقصه که در حال حاضر با شرکت قرارداد دارند و تا آخرین روز مهلت تحویل پیشنهادها پیمان منعقد را تحویل موقت نمایند حق شرکت در مناقصه را ندارند.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.
- اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نامه: ۸۸۹۶۹۷۳۷ - ۸۵۱۹۳۷۶۸

روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب روستایی استان کهگیلویه و بویراحمد

## آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای گ ۹۷/۱۳/۳۵



دستگاه مناقصه گران: **شرکت گاز استان ایلام**  
موضوع مناقصه: خرید دستور دیفرانسی در سایزهای مختلف  
مبلغ کل برآورد: ۱۰۷۴۵۰۰۰/۰۰۰ ریال  
نوع تضمین: ضمانت نامه بانکی شرکت در مناقصه یا پیش واریزی به حساب سببایی ۲۱۷۴۵۳۰۶۲۱۰۰۴ بانک ملی شعبه میدان امام حسین (ع) ایلام و یا سایر ضمانتنامه های معتبر و با ترکیبی از آنها که در جدول شماره ۱ آیین نامه تضمین معاملات دولتی شماره ۱۳۳۲۰۲/۱۳۳۲۰۲ ت ۰۵۰۶۵۹ مورخ ۹۴/۹/۲۲ قید گردیده اند  
محل تامین اعتبار: منابع داخلی شرکت  
آخرین مهلت فروش اسناد: ۱۳۹۷/۷/۲۵ تا پایان وقت اداری  
زمان گشایش پاکت مالی: ۱۳۹۷/۸/۱۳ راس ساعت ۹ صبح  
محل گشایش پاکت: سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام  
محل دریافت اسناد: ایبار کالا و خدمات بازرگانی واقع در شهرک صنعتی ایلام (ششگل)  
محل تحویل و ارائه پیشنهادات (پاکت تکمیل شده مناقصه): دبیرخانه شرکت گاز استان ایلام واقع در ایلام چهارراه پیام نور، بلوار تعمیر کاری، نیش خیابان اسناد شهرداری، شرکت گاز استان ایلام  
هزینه خرید اسناد: ۶۰۰/۰۰۰ ریال در وجه شرکت گاز استان ایلام به حساب سببایی مذکور و به نام شرکت پراخت کننده و ذکر عنوان مناقصه در قبض برداختی.  
هزینه دوتوبت آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.  
هزینه چاپ و تکثیر کاتالوگ های پیمان به مبلغ ۲۰۰۰/۰۰۰ ریال به عهده برنده مناقصه می باشد و می بایست به حساب سببایی ۲۱۷۴۵۳۰۶۲۱۰۰۴ شرکت گاز استان ایلام واریز گردد.  
قیمت ها متناسب با کالای ساخت داخلی با لحاظ کیفیت ارائه گردد.  
آدرس ایلام - چهارراه پیام نور - بلوار تعمیر کاری - نیش خیابان اسناد شهیر - شرکت گاز استان ایلام  
آدرس سایت: [WWW.Shana.ir](http://WWW.Shana.ir) و [WWW.ilm-nigc.ir](http://WWW.ilm-nigc.ir) و [www.ietsmporg.ir](http://www.ietsmporg.ir)  
تلفن تماس: ۰۸۲۲۲۲۲۲۴۰۲۰۴  
کد فراخوان آگهی مذکور: ۳/۱۷۵۶۳۸ می باشد.

شماره مجوز ۱۳۹۷/۳۰۶۴ روابط عمومی شرکت گاز استان ایلام



## بازهم گرانی لبنیات در سایه غفلت سازمان حمایت

کارخانه‌های لبنی طبق عادت همیشگی در چند روز گذشته به بهانه‌های مختلف قیمت محصولاتشان را افزایش داده‌اند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، کارخانه‌های لبنی طبق عادت همیشگی در چند روز گذشته به بهانه‌های مختلف قبل از آنکه مجوز بگیرند، قیمت محصولاتشان را افزایش دادند، این درحالی است که دو ماه پیشتر از زمان اعلام رسمی افزایش نرخ لبنیات از سوی ستاد تنظیم بازار نمی‌گذرد. با توجه به آنکه مسئولان اذعان می‌کنند که ستاد تنظیم بازار مصوبه جدیدی مبنی بر افزایش مجدد قیمت لبنیات نداشته است، اما مشخص نیست که چرا با این تخلفات برخورد نمی‌شود؟ تا این افزایش‌های پی در پی منجر به کوچک شدن سفره خانوار نشود. البته ناگفته نماند که صنایع لبنی در طول سنوات گذشته قیمت محصولاتشان را خودسرانه افزایش داده‌اند و پس از آنکه تخلفشان از سسوی دستگاه‌های ذی‌ربط و متولی محرز شد، اقدام به دریافت مجوز کرده‌اند.

بررسی وضعیت قیمت لبنیات طی روزهای گذشته نشان می‌دهد که قیمت برخی برندهای محصولات لبنی در سایه غفلت سازمان حمایت و ستاد تنظیم بازار بیش از ۱۵ تا ۲۰ درصد در بازار افزایش یافته که طبق اعلام دبیر انجمن صنایع لبنی این افزایش قیمت بدون مجوز صورت گرفته است.

ماجرا تنها به اینجا ختم نمی‌شود چرا که پس از سر و صدای افزایش خودسرانه قیمت لبنیات در رسانه‌ها، سازمان حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده اعلام می‌کند که تا زمان بررسی دفاتر قانونی، کارخانه‌های لبنی که قیمت خود را غیرقانونی افزایش داده‌اند مکلف به بازگرداندن نرخ به حالت قبل هستند. از موضوع دبری نمی‌گذرد که مجدداً تمامی برندها قیمت خود را افزایش می‌دهند و سازمان حمایت اعلام می‌کند که این افزایش نرخ قانونی است چرا که قیمت تمام‌شده تولید افزایش پیدا کرده است، اما جای این سوال مطرح است که قیمت لبنیات در طول سال چند بار باید افزایش یابد؟ چرا که کارخانه‌های لبنی چندین بار در طول سال قیمت محصولاتشان را افزایش می‌دهند و پس از رسانه‌ای شدن این موضوع اقدام به دریافت مجوز می‌کنند که این امر بیانگر شگرد یا راه‌حل افزایش قیمت لبنیات است.

حال به سراغ یکی از مسئولان ذی‌ربط می‌رویم تا از آخرین وضعیت دلایل افزایش مجدد قیمت محصولات لبنی در بازار با خبر شویم:

رضا باکری، دبیر انجمن صنایع لبنی از افزایش مجدد قیمت محصولات لبنی در بازار خبر داد و گفت: افزایش قیمت شیرخام، مواد بسته‌بندی و پتروشیمی موجب شده تا بهای تمام‌شده محصولات لبنی بالا رود.

وی افزود: با توجه به آنکه امکان تهیه مواد بسته‌بندی از پتروشیمی وجود ندارد، از این رو خرید آن با نرخ‌های متفاوت از بازار آزاد، افزایش حداقل ۱۵۰۰ تومانی هر بطری شیر را به همراه داشته است.

باکری افزایش قیمت خرید شیرخام از دامدار و ظروف بسته‌بندی را دو عامل اصلی گرانی مجدد محصولات لبنی در بازار اعلام کرد. این مقام مسئول از توقف خطوط تولید برخی کارخانه‌های لبنی خبر داد و گفت: افزایش هزینه‌های تولید و کاهش ۲۵ درصدی ورودی شیرخام منجر به کاهش تولید، تعطیلی برخی خطوط و بیکاری کارگران شده است.

وی در پاسخ به این سوال که آیا افزایش مجدد قیمت لبنیات با مصوبه ستاد تنظیم بازار صورت گرفته است، بیان کرد: ستاد تنظیم بازار از مرداد ماه به بعد مصوبه جدیدی مبنی بر افزایش قیمت محصولات لبنی اعلام نکرده است.

به گفته باکری انجمن طی نامه‌ای به ستاد تنظیم بازار اعلام کرده که مواد پتروشیمی و شیرخام طبق نرخ‌های مصوب به تولیدکنندگان عرضه نمی‌شود، از این رو کارخانه‌های لبنی چاره‌ای جز تعطیلی خود و بیکاری پرسنل یا افزایش قیمت نهایی محصول ندارند.

دبیر انجمن صنایع لبنی بازار لبنیات در آینده را پیش‌بینی کرد و گفت: تا زمانی که سیاست پولی و مالی نتواند ثباتی به بازار ارز ببخشد، از این رو تمامی عوامل تولید تحت تاثیر این موضوع قرار خواهند گرفت و گرانی‌ها پی در پی اتفاق می‌افتد.

## همکاری ایران و برزیل برای تامین نهاده‌های کشاورزی افزایش می‌یابد

مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی کشاورزی گفت همکاری‌های ایران و برزیل برای تامین نهاده‌های کشاورزی به ویژه کودهای شیمیایی افزایش می‌یابد.

به گزارش تسنیم به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت خدمات حمایتی کشاورزی، حمید رسولی در جلسه مشترک با «رودریگو دی آرزو سالتوس» سفیر برزیل در تهران، اظهار کرد: راه‌های توسعه روابط تجاری و تسهیل صادرات و واردات نهاده‌های کشاورزی با برزیل بررسی و تصمیم‌های مناسبی در این زمینه اتخاذ شده است. در این نشست که در شرکت خدمات حمایتی کشاورزی برگزار شد، برخی مدیران شرکت‌های پتروشیمی و وزارت امور خارجه حضور داشتند. طبق آمارها، بخش کشاورزی کشور سالیانه به ۴ میلیون تن کود پایه (اوره، فسفات و پتاسه) نیاز دارد که فقط نزدیک به ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تن در اختیار کشاورزان قرار می‌گیرد؛ زیرا میانگین مصرف کود در بخش کشاورزی ایران نسبت به میانگین جهانی پایین‌تر است و آنان بیش از این میزان کود مصرف نمی‌کنند. کشور ۳۰۰ هزار تن انواع کودهای ازته، فسفات و پتاسه در ذخایر راهبردی خود دارد که بدون هیچ افزایش قیمتی در اختیار کشاورزان قرار می‌گیرد. شرکت خدمات حمایتی کشاورزی برای ارائه خدمات مناسب به کشاورزان، با فعال کردن ۳۴۴۰۰ کارگری اقدام به توزیع کود، آزمون خاک، مشاوره مصرف کود و حتی فروش تلفنی کود با سالمانه ۱۵۵۹ بین یک میلیون و ۱۰۰ هزار نفر از کشاورزان عضو باشگاه کشاورزان کرده است. براساس هماهنگی با سازمان‌های جهاد کشاورزی استان‌ها، قیمت کودهای یارانه‌ای امسال افزایش نمی‌یابد و ثابت می‌ماند.



فراهم می‌شود و باعث شکوفایی اقتصاد و تولید داخلی و معرفی بیشتر محصولات ایرانی در جهان خواهد شد.

مصرف‌کنندگان بازیگران اصلی عرصه تولید کشورند زیرا با خرید و حمایت از کالاهای ایرانی، ضمن کمک به رونق صنعت و تولید کشور، اهداف سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در حمایت از تولید داخلی و مبارزه با کالای قاچاق را محقق می‌سازند. اقتصاد مقاومتی مانند پنجره‌ای است که آینده‌ای روشن را در مقابل دیدگان فعالان حوزه اقتصاد به خصوص صنعتگران و تولیدکنندگان داخلی قرار می‌دهد.

تاکید بر مصرف کالای ایرانی، فقط توصیه‌ای برای مصرف‌کنندگان نیست. بلکه تولیدکننده هم باید با ارائه کیفیت برتر و قیمت پایین‌تر، اجازه ندهد که مشتریان به کالای خارجی تمایل پیدا کنند. تولیدکننده باید مصرف‌کننده را محترم بشمارد و کالای مرغوب به او بدهد و مصرف‌کننده هم باید تا جنس ایرانی هست، جنس خارجی نخرد. البته به این معنای آن نیست که مردم، چشم بسته کالای نامرغوب و گران بخرند. بلکه منظور این است که مشتریان ضمن خرید کالای داخلی، عیب و ایراد آن را هم بگیرند، انتقاد کنند و به تولیدکنندگان داخلی برای بهبود کیفیت فشار بیاورند ولی دست از کالای ایرانی برندارند و از سوی دیگر همه دستگاه‌های اجرایی و تصمیم‌گیر باید از تولید داخلی و تولیدکننده ایرانی حمایت جدی نمایند.

فرهنگ‌سازی برای تحقق آن است. مسئله حمایت از تولید ملی، مسئله کوچکی نیست. امروز مسئله اقتصاد، موضوع اول کشور است و رویکرد کشور باید اقتصاد مقاومتی باشد که در تکان‌ها و شرایط بحرانی خاص آسیب نبینیم. به نظر می‌رسد که جامعه ما اعم از مسئولان، نخبگان، حوزه و دانشگاه و سطوح مختلف اجتماع هنوز به این سطح از ضرورت نرسیده‌اند که حمایت از تولید ملی چقدر برای کشور حائز اهمیت است. ضرورت مصرف و حمایت از کالای ایرانی به قدری دارای اهمیت است که باید برای آن یک حرکت جمعی، اراده ملی و نهضتی همگانی ایجاد شود.

ستون فقرات اقتصاد مقاومتی حمایت از تولید ملی و کالای ایرانی است، اما متأسفانه با استفاده از کالای خارجی با هزینه خود برای بیگانگان شغل ایجاد می‌کنیم. مصرف کالای خارجی با وجود نمونه مشابه آن در کشور، جفا به اقتصاد کشور و تولید ملی است، حتی اگر کیفیت کالای ایرانی پایین‌تر باشد، بازهم باید اولویت کالای تولید داخل باشد.

خرید کالاهای داخلی و استفاده از تولیدات داخلی باعث افزایش اشتغال و همچنین باعث حمایت و تقویت اقتصاد کشور می‌شود. این امر علاوه بر اینکه باعث به حرکت درآمدن چرخه تولید می‌شود، باعث جلوگیری از خروج ارز از کشور نیز خواهد شد. خرید و مصرف تولیدات داخلی زمینه را برای صادرات این کالاها به خارج از کشور نیز

ستون فقرات اقتصاد مقاومتی حمایت از تولید ملی و کالای ایرانی است، اما متأسفانه با استفاده از کالای خارجی با هزینه خود برای بیگانگان شغل ایجاد می‌کنیم. مصرف کالای خارجی با وجود نمونه مشابه آن در کشور، جفا به اقتصاد کشور و تولید ملی است.

به گزارش تسنیم، واقعیت این است که تا به مصرف تولید داخلی عادت نکنیم و تا زمینه خودباوری در کالاهای داخلی ایجاد نشود؛ نمی‌توانیم به مفهوم «تولید ملی» برسیم. یکی از تاکیدات رهبر انقلاب در زمینه اقتصاد که در طول سالیان گذشته بارها توسط ایشان مطرح شده است، «مصرف کالای داخلی» است. «ها تا به کار ایرانی و سرمایه‌ی ایرانی احترام نگذاریم، تولید ملی شکل نمی‌گیرد و اگر تولید ملی شکل نگرفت، استقلال اقتصادی این کشور تحقق پیدا نمی‌کند و اگر استقلال اقتصادی یک جامعه‌ای تحقق پیدا نکند - یعنی در مسئله اقتصاد نتوانست خودش تصمیم بگیرد و روی پای خود بایستد - استقلال سیاسی این کشور تحقق پیدا نمی‌کند و اگر استقلال سیاسی یک جامعه‌ای تحقق پیدا نکند، بقیه حرف‌ها، جز حرف، چیز دیگری نیست. تا یک کشور اقتصاد خود را قوی نکند، پایدار نکند، متکی به خود نکند، مستقل نکند، نمی‌تواند از لحاظ سیاسی و فرهنگی و ... تاثیرگذار باشد.»

ایجاد اشتغال در کشور در گرو استفاده از کالای ایرانی و همچنین

## چرا مردم بیش از حد نیاز خرید می‌کنند؟

می‌شود، گفت: دلار تنها در افزایش قیمت موز تاثیر دارد چرا که وارداتی است اما در سایر میوه‌ها تاثیر ندارد.

وی بیان کرد: هر کیلوی گوجه در خرده‌فروشی ۵ هزار تومان است و سیب‌زمینی و پیاز نیز نسبت به روزهای قبل افزایش داشته است. مردم بیش از حد نیاز خرید نکنند

علی تهوری معاون نظارت، بازرسی و حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان جنوبی نیز در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: خراسان جنوبی درصد کمی از جمعیت مصرف‌کننده در سطح کشور دارد و در بهترین شرایط بازار نیز خرید عمده‌فروشان و تجار محدود بوده و احتکار در سطح کلان مشاهده نشده است.

تهوری تصریح کرد: بسیاری از انبارهایی که در طرح مبارزه با احتکار و اختفای کالا در استان شناسایی شده به دلیل عدم اعلام موجودی و ثبت نشدن انبار بوده است.

وی با بیان اینکه پرونده متخلفان به تعزیرات حکومتی ارسال شده است، افزود: از تمام واحدهای صنف، عمده‌فروشی، خرده‌فروشی و تجار که اقدام به نگهداری کالا در حجم عمده می‌کنند درخواست می‌شود برای ثبت انبار و اعلام موجودی کالا اقدام کنند.

معاون نظارت، بازرسی و حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان جنوبی گفت: ثبت و اعلام نشدن انبار و موجودی کالا یکی از مصادیق احتکار است و مطابق با قوانین تعزیرات حکومتی با متخلفان برخورد می‌شود.

تهوری با بیان اینکه در هفته‌های اخیر مشاهده شده که مردم بیش از نیاز خود خرید می‌کنند، تصریح کرد: تمام کالاهای اساسی بیش از حد نیاز در کشور ذخیره‌سازی شده و جای هیچ‌گونه نگرانی برای مردم نیست و توزیع بسیاری از محصولات نیز روند افزایشی داشته است.

وی عنوان کرد: خرید بیش از حد مردم و احتکار خانگی شاخص عرضه تقاضا را از تعادل خارج می‌کند و ممکن است در مقاطعی کوتاه‌مدت کمبودی مشاهده شود.

وی با بیان اینکه نوسان قیمت در بازار وجود دارد، افزود: برخی از کالاها صبح یک قیمتی و ظهر نیز یک قیمت دیگری دارند و گاهی مواقع این نوسان قیمت‌ها نیز ساعتی است.

ایین عرضه‌کننده مواد غذایی در بیرجند عنوان کرد: قوطی رب از مبلغ ۲۵۰۰ تومان در مدت چند هفته به ۱۷۵۰۰ تومان رسیده و با افزایش قابل توجهی روبرو بوده است.

وی با بیان اینکه سفره بسیاری از خانوارها روز به روز کوچکتر می‌شود، ادامه داد: وقتی که پوشک گران شده بود بسیاری از افراد بسته‌های زیادی از پوشک‌ها را می‌خریدند تا برای چند ماه خود داشته باشند.

### نوسان ساعتی قیمت‌ها

علی آقایی یکی از مغازه‌داران سطح شهر بیرجند در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: این روزها نوسان قیمت‌ها ماهانه نیست بلکه ساعتی است و برخی از کالاها هر ساعتی یک قیمتی دارند.

آقایی افزود: بسیاری از اجناس از دو ماه گذشته تاکنون به دو برابر یا حتی سه برابر رسیده و به خوبی می‌توان مشاهده کرد که قدرت خرید مردم کم شده است. وی تصریح کرد: دختر و پسرهای جوانی که قرار است زندگی مشترکی را آغاز کنند شرایط سختی دارند، چرا که لوازم خانگی نیز با افزایش قیمت زیادی روبرو بوده است.

ایین عرضه‌کننده مواد غذایی با بیان اینکه بسیاری از قیمت‌های اجناس با دلار بالا و پایین می‌شود، افزود: ما نیز باید کالاها را به قیمت روز به فروش برسانیم تا ضرر نکنیم.

### کم شدن قدرت خرید مردم

ملک‌آبادی یکی دیگر از مغازه‌داران بازار روز خیابان پاسداران بیرجند افزود: قیمت‌های کالاها ثابت نیست و امروز هرچند قیمت گوجه ارزان‌تر شده اما شاید این ارزانی دوام نداشته باشد و باری دیگر با افزایش روبرو شود.

ملک‌آبادی با بیان اینکه قدرت خرید مردم با افزایش قیمت‌ها کمتر

شاید دلار یکی از بهانه‌هایی است که کاسبان و بازاریان کالاها خود را در این آشفته‌بازار افزایش می‌دهند و می‌خواهند از وضعیت نابسامان ارزی و وضعیت موجود بازار نهایت استفاده را ببرند. به گزارش ایسنا، این روزها وقتی که به بازار مراجعه می‌کنیم با نوسان شدید قیمتی در بازار روبرو می‌شویم، این نوسان قیمت‌ها خود را در مواد غذایی نیز نشان می‌دهد. گوشت، تخم‌مرغ، رب، گوجه و لبنیات و... در سبد غذایی خانوارها وجود دارد، اما این روزها نوسان قیمت‌ها صدای مردم را درآورده و سفره آن‌ها را روز به روز کوچک‌تر می‌کند.

### افزایش قیمت کالاها در آشفته‌بازار

شاید دلار یکی از بهانه‌هایی است که کاسبان و بازاریان کالاها خود را در این آشفته‌بازار افزایش می‌دهند و می‌خواهند از وضعیت نا بسامان ارزی و وضعیت موجود بازار نهایت استفاده را ببرند.

احتکار در انبارها و احتکار خانگی نیز یکی دیگر از دلایل گرانی است که متأسفانه امروز بسیاری از افراد سودجو به احتکار رو آوردند و بر مشکلات بازار می‌افزایند و حتی می‌توان از احتکار خانگی به عنوان خودکشی خاموش نیز نام برد.

خیلی از سرمایه‌داران هر نوع کالایی که داشتند را احتکار کردند و این سبب گران‌تر شدن اجناس شده و از طرفی نیز برخی از مردم به جای اینکه از جنس‌هایی که گران شده کمتر خریداری کنند، چند برابر نیازشان خریدند.

### مردم سبب گرانی بیشتر می‌شوند

یکی از عرضه‌کنندگان مواد غذایی در بازار روز خیابان پاسداران بیرجند در گفت‌وگو با ایسنا منطقه خراسان جنوبی گفت: قیمت‌ها با بالا رفتن دلار تب می‌کنند و با خریدهای هیجانی مردم نیز افزایش بیشتری پیدا می‌کند.

رضا نصراللهی تصریح کرد: خود مردم نیز با خریدهای بیش از حد نیاز مقصر هستند و سبب گرانی بیشتر در بازار می‌شوند لذا باید متعهد باشند تا این قیمت‌ها کاهش پیدا کند.

سرپرست مرکز توسعه تجارت الکترونیک گفت کشف قاچاق، احتکار و فساد از عملکردهای اصلی سامانه جامع توسعه تجارت است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، رهبری سرپرست مرکز توسعه تجارت الکترونیک در بخش خبری ۲۱ شبکه خبر درخصوص رونمایی از سامانه جامع تجارت گفت: این سامانه تعامل بازرگانان با دستگاه‌های دولتی را یکپارچه می‌کند و امکان نظارت بر کل روند تجارت به صورت آنلاین را فراهم می‌سازد.

وی ادامه داد: این سامانه در بخش همکاری با گمرک کمی نقص دارد که به دلیل نقص بسته قانونی آن است.

رهبری تصریح کرد: کشف قاچاق، احتکار و فساد از عملکردهای

تبادل سیستمی بین دستگاه‌های مختلف ایجاد شود.

## واردکنندگان و کارشناسان درباره راهکار پایان بحران در بازار خودرو چه می‌گویند؟

بازار خودرو در یک سال و اندی گذشته با تصمیمات مقطعی و بعضا کارشناسی‌نشده دولتی وارد فازی شده است که به نظر می‌رسد مدیریت آن حتی از دست مدیران دولتی هم خارج شده است. به‌گونه‌ای که اگرچه به نظر می‌رسید ورود رئیس‌جمهوری به این بازار می‌تواند فشار موجود در آن را به سمت آرامش پیش ببرد اما این ورود هم نتوانست این بازار آشفته را بهبود بخشد. گو اینکه به نظر می‌رسد تأثیر فراوان بلبشو بازار وارداتی‌ها موجب شده تا بازار داخل نیز چنان متأثر شود که تصمیم‌هایی که در جهت ترمیم این شرایط اتخاذ می‌شود هم اثرگذاری خوبی نداشته باشند.

تصمیم‌هایی که با تکرار پیش‌فروش‌های ویژه دو خودروساز وطنی هم نتوانست بازار را به آرامش بلندمدت هدایت کند. در این بازه اما پیشنهادهای زیادی برای سامان‌بخشیدن این بازار از سوی مسئولان، فعالان و کارشناسان و حتی نمایندگان مجلس مطرح شد. از جمله دو طرح نمایندگان مجلس برای سامان بخشیدن به بازار که براساس بازگشایی درهای واردات است و می‌تواند با ایجاد رقابت، بازار را به سامان برساند تا پیشنهادهای خاص داخلی‌ها برای قیمت‌گذاری در حاشیه بازار که به رویایی خاص مبدل شده است.

#### شرایط حاکم بر صنعت

در کنار همه این شرایط تازه‌ترین گزارش‌ها از وضعیت موجود صنعت خودرو نیز نشان می‌دهد که صنعت خودرو در کشور برای تولید یک‌میلیون و ۷۰۰ هزار خودرو برنامه‌ریزی کرده بود و تنها در سه‌ماهه ابتدای سال رشد تولید خودرو به ۹درصد نسبت به سال ۹۶ رسید.
روالی که صعودی نماند و طبق تازه‌ترین گزارش‌های آماری اعلام‌شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت از تولید خودروسازان نشان می‌دهد که در دو ماه تابستان روال تولید خودروسازی‌ها به‌جای صعود با تصمیم‌گیری‌های سیاسی و بعضا کارشناسی‌نشده روال نزولی در پیش گرفتند و نمودارهای تولیدی با شیب تندی کاهش‌ی شدند؛ روالی که نمی‌توان قطعه‌سازان را در ثبت آن بی‌نصیب دانست. همین آمارها حکایت از این دارند که حدود هزار و ۵۳۰ قطعه‌ساز در کشور در رده‌های ۱ و ۲ و ۳ مشغول فعالیت هستند که توانسته‌اند ۵۵۰ هزار اشتغال را در این بخش ایجاد کنند.
همین آمار نشان می‌دهد که در صنعت خودرو بیش از ۱۵۰ هزار نفر مشغول به فعالیت هستند که هر نوع تصمیم‌گیری می‌تواند این بخش از اشتغال کشور را تحت تأثیر خود قرار دهد. بر همین اساس در اولویت‌بندی مشکلات این بخش از سوی فعالان، مشکلات ناشی از قیمت‌گذاری تحمیلی نرخ ارز، مشکلات تخصیص و تأمین ارز و نقدینگی به‌عنوان عمده‌ترین مشکلات این صنعت قلمداد شده‌اند.

## شورای رقابت با قیمت‌گذاری خودرو خداحافظی کرد

طبق مسئولیتی که پیش از این برعهده این شورا گذاشته شده بود، آن‌ها تنها می‌توانستند برای خودروهای با قیمت زیر ۴۵ میلیون تومان (که البته پرتیراژترین خودروهای تولیدی را هم شامل می‌شوند) که از سوی دو خودروساز بزرگ کشور یعنی ایران خودرو و سایپا تولید می‌شوند، قیمت‌گذاری کنند.

شورای رقابت که از اواخر سال ۹۱ به‌عنوان مرجع قیمت‌گذاری خودروهای داخلی انتخاب شده بود و در طول ۷ سال گذشته همیشه تصمیم‌گیری‌هایش با اعتراض فعالان اقتصادی صنعتی خودرو و کارشناسان بخش خصوصی همراه بود، حالا کم‌کم از عرصه قیمت‌گذاری کنار گذاشته شده و عملا ستاد تنظیم بازار و سازمان حمایت این مسئولیت را برعهده گرفته‌اند. محسن بهرامی ارض اقدس عضو هیات نمایندگان اتاق تهران و عضو شورای رقابت در این باره گفته است: «از این پس شورای رقابت تنها چارچوب قیمت‌گذاری خودروهای داخلی و خودروهای مصداق تسلط و انحصار در بازار را مشخص و به ستاد تنظیم بازار ارائه می‌کند، اما میزان افزایش و قیمت نهایی هر خودرو با مجوز این ستاد و در سازمان حمایت تعیین و به خودروسازان ابلاغ خواهد شد.» او گفت: «تاکنون شورای رقابت بر مبنای اینکه چه خودروهایی دارای قیمت‌های مسلط، وضعیت تهاجمی و بازار انحصاری هستند، برخی محصولات زیر ۴۵میلیون تومان دو خودروساز بزرگ را که در بازار رقیب ندارند، مشمول قیمت‌گذاری کرده بود. سهم این خودروها از بازار داخلی بیش از ۸۵درصد بود و کاملا وضعیت مسلطی در بازار داشتند.»

این عضو هیات نمایندگان اتاق تهران با اشاره به اینکه شورای رقابت در خردادماه امسال براساس مستندات خودروسازان در زمینه افزایش نرخ ارز و تأثیر آن بر تولید خودرو، نرخ تورم بخشی و تورم عمومی کشور و تأثیر آن بر تولید خودرو، با افزایش حداکثر ۸درصدی قیمت‌ها موافقت کرد، ادامه داد: «در آن زمان نرخ ارز در بازار آزاد ۸هزار تومان بود اما اکنون به محدوده ۱۷هزار تومان افزایش یافته است؛ از سوی دیگر بلاتکلیفی واردات خودروهای خارجی که ورود آنها به کشور می‌توانست در تعدیل قیمت خودروهای داخلی رده قیمتی پایین‌تر مؤثر باشد، مشکل‌ساز شده و موجب کاهش شد تا سایر محصولات ایران خودرو و سایپا حتی خودروهای ۸۰ تا ۱۰۰میلیون تومانی مصداق خودروهای مسلط در بازار تلقی شود.»

به گفته او با اعلام نرخ تورم بخشی و نرخ پایه ارز و میزان ارزشبری خودروهای تولید داخل توسط بانک مرکزی، شورای رقابت با سرعت دامنه تغییر قیمت‌ها و خودروهایی را که مصداق وضعیت مسلط در بازار هستند به ستاد تنظیم بازار ارائه می‌کند و این ستاد در صورتی که افزایش قیمت این خودروها را لازم بداند، بر مبنای سهم بازار، میزان ارزشبری و قیمت تمام‌شده هر خودرو، مجوز افزایش قیمت را به سازمان حمایت می‌دهد، اما عدد میزان افزایش قیمت محصولات خودروسازان در سازمان حمایت تعیین و به شرکت‌های خودروسازی ابلاغ می‌شود. البته این تغییرات در شرایطی اتفاق می‌افتد که گمانه‌زنی‌های بسیاری در ارتباط با آزادسازی قیمت خودروها به خصوص خودروهای پرتیراژ داخلی مطرح بود و کارشناسان امیدوار بودند که با حذف قیمت‌گذاری شورای رقابت عملا قیمت‌گذاری باتوجه به عرضه و تقاضا صورت گیرد که این اتفاق نیفتاد.

# خرید خودرو با دلالی هویت



که در سابت دیوار کد ملی خود را برای فروش آگهی کرده بودند، با ارقام متفاوتی روبه‌رو شد. «رقم آخر کد ملی‌ام ۲ است و ۲ میلیون تومان فروشنده‌ام و خودرویی به نام نیست و در کافی‌نت برای ثبت‌نام قرار می‌گذارم و بعد از ثبت‌نام پول را به‌طور کامل دریافت می‌کنم.» از وی در خصوص اینکه به شماره ملی بیشتری نیاز دارم پرسیدم، گفت: «در سایت دیوار فروشنده کد ملی زیاد است.»

آگهی دیگری با کد ملی صفر. «کدملی خود را بین ۲.۵ تا ۳ میلیون تومان می‌فروشم و گواهینامه دارم و خودرو به نام نیست.» آگهی دیگری با کدملی ۳ «این کد ملی همسرم است و یک میلیون تومان فروشنده‌ام و هم حضوری و هم به صورت اینترنتی امکان ثبت‌نام دارم.» آگهی فروش کدملی با رقم ۶ «۳ میلیون تومان فروشنده‌ام و ماشینی به نام نیست.» از وی در مورد اینکه در دیوار با نرخ کمتری کد ملی خود را آگهی داده‌اند، می‌پرسم پاسخ می‌دهد: از نرخ‌ها به صورت دقیق اطلاع ندارم به‌طور اتفاقی در دیوار متوجه شدم مردم کد ملی خود را می‌فروشند و قیمت‌ها متغیر بود. با اینکه نیاز به خودرویی ندارم، من هم کد ملی خود را برای فروش آگهی کردم.»

آگهی دیگری با کد ۷ «کد ملی خود را ۲۰۰ هزار تومان می‌فروشم نیاز مالی دارم، ماشین به نام خودم است اما اگر شرط ایران خودرو

## رونق قطعه‌سازی تنها راه نجات صنعت خودرو است

بسیار حائز اهمیت است اینکه کارخانه را با چه قیمت و شرایطی واگذار کنند و واگذاری سهام‌ها به چه صورت باشد.

امیرالله امینی رونق قطعه‌سازی را تنها راه ادامه تولید خودروهای ۴ ستاره خواند و خاطر نشان کرد: باید برنامه‌ریزی‌ها بر محور رونق قطعه‌سازی صورت پذیرد زیرا در گذشته وابستگی بالایی به قطعات چینی داشتیم که تحریم‌ها این ضعف را آشکار کرده است لذا برای حل مشکل تولید خودروهای باکیفیت با توجه به نرخ ارز و شرایط به وجود آمده باید به تولیدات و نیروی قطعه‌سازان داخلی تکیه کنیم.

وی درخصوص نحوه قیمت‌گذاری خودرو نیز گفت: شرایط ویژه‌ای که در آن قرار گرفته‌ایم می‌طلبد نظارت‌ها واقعی‌تر شود و بر قیمت تمام‌شده محصولات خودروسازان نظارت دقیق صورت پذیرد تا قیمت‌هایی که خودروسازان اعلام می‌کنند واقعی باشد.

امینی خاطر نشان کرد: سازمان حمایت در گذشته عملکرد بهتری داشت اما متأسفانه در حال حاضر شرکت‌ها به حال خود رها شده‌اند و با هر روشی که می‌خواهند قیمت را تعیین می‌کنند.

وی به تفاوت قیمت کارخانه و بازار اشاره کرد و گفت: تفاوت قیمت در بازار بیانگر عدم تولید و عرضه به میزان مورد نیاز است چنانچه

خودروساز تولیداتش را عرضه کند و دست دلالان کوتاه شود شاهد کاهش التهاب در بازار خواهیم بود زیرا واسطه‌های خاص، خودرو را از کارخانه خریداری کرده و با قیمتی بسیار بالاتر در بازار عرضه می‌کنند لذا طرح‌هایی مانند فروش خودرو با کارت ملی و عدم قدرت فروش به

طرح فروش خودرو قرار بود این بار سخت‌گیرانه انجام شود به نحوی که بدون داشتن گواهینامه و مالکیت خودرو برای متقاضیان امکان خرید خودرو در این طرح وجود ندارد. این موضوع موجب شد تا در سایت‌های فروش کالا همچون دیوار، بازار خریدوفروش کد ملی رونق گیرد.

به گزارش ایسنا، طرح پیش‌فروش ایران خودرو از هفته گذشته آغاز شد. ایران خودرو در این طرح در نظر داشت تا بدون حضور دلالان خودرو به طور مستقیم به دست مصرف‌کننده نهایی و واقعی برسد و در این راستا شرایطی را برای پیش‌فروش اعلام کرد. نداشتن خودرو، داشتن گواهینامه و از همه مهم‌تر هر پیش‌فروش تنها با یک کد ملی انجام می‌شود و بر این اساس ظرفیت ثبت‌نام، بین روزهای مختلف و متناسب با رقم آخر شماره ملی افراد تقسیم شد.

درحالی‌که این بار دل‌بازی قرار بود در طرح پیش‌فروش خودرو حذف شود، اما این بار دلالان به شکل دیگری در تبلیغات و صفحات مجازی جولان می‌دهند. «فروش کد ملی برای پیش‌خريد خودرو»، و جالب اینکه نرخ‌های متفاوتی را از ۲۰۰ هزار تومان تا ۳ میلیون و بیشتر برای کد ملی خود آگهی کرده‌اند.

در بررسی این موضوع خبرنگار ایسنا در تماس با چند نفر از افرادی

در حالی که سخن از خصوصی‌سازی واقعی صنعت خودرو به میان می‌آید یکی از کارشناسان این صنعت ورود سرمایه‌گذار بخش خصوصی با تجربه و کارآزموده را به این حوزه بعید می‌داند.

امیرالله امینی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو در خصوص تأثیر خصوصی‌سازی خودروسازی در حل مشکلات این صنعت اظهار داشت: با توجه به شرایط کنونی کشور بعید به نظر می‌رسد بخش خصوصی وارد سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو شود.

وی گفت: حضور بخش خصوصی همواره رضایت‌بخش است، اما باید سرمایه‌گذارانی که در حوزه خودرو وارد می‌شوند دارای تجربه، مهارت و تخصص‌های لازم باشند و یک خودروساز و قطعه‌ساز حقیقی و در یک کلام تولیدکننده واقعی باشند که چنین سرمایه‌گذاری با این ویژگی‌ها در کشور ما صورت نمی‌پذیرد.

وی عدم سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در صنعت خودرو را متأثر از شرایط اقتصادی کشور دانست و گفت: سوددهی حضور در بازار به مراتب بیش‌تر از سرمایه‌گذاری در تولید است لذا مشاهده می‌کنیم بخش خصوصی تمایل چندانی به سرمایه‌گذاری در تولید ندارد البته در صنعت خودرو شرایط به مراتب بهتر از سایر بخش‌ها است اما بازم شاهد حضور سرمایه‌گذار حقیقی یا حقوقی در صنعت خودرو نیستیم. این کارشناس صنعت خودرو شرایط فروش و واگذاری سهام کارخانه‌های خودروسازی را مهیم خواند و گفت: شرایط فروش کارخانه‌های خودروسازی و واگذاری سهام آن‌ها به بخش خصوصی

## چرخ قطعه‌سازی خودرو روغنکاری اساسی می‌خواهد

به گفته دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور، صنعت قطعه‌سازی در معرض تهدید جدی است و این تصمیم‌سازان باید برای نجات صنعت ریشه‌دار قطعه‌سازی خودرو راهبردهای اساسی ببیندیند.

براساس برآوردهای انجام‌شده صنعت قطعه‌سازی خودرو نیازمند سرمایه‌گذاری ثابت ۱۰۰ هزار میلیارد ریالی به انضمام سرمایه‌گذاری ثابت ارزی ۳میلیارد یورویی است تا بتواند زمینه‌ساز رونق اقتصادی

فعالیت بیش از ۲ هزار و ۸۰۰ واحد صنعتی کوچک، متوسط و بزرگ استان مرکزی را در زمره استان‌های صنعتی کشور قرار داده و حتی این استان به لحاظ تنوع صنایع برترین استان کشور نیز شناخته می‌شود. تنوع صنایع در این استان باعث شده که چندین خوشه و انجمن صنعتی در نقاط مختلف استان مرکزی تشکیل و چالش‌ها و ظرفیت‌های صادراتی و تولیدی این صنایع به صورت گروهی دنبال شود. قطعه‌سازی یکی از صنایع پیشرو استان مرکزی محسوب می‌شود که علاوه بر تأمین بخش عمده‌ای از نیازهای خودروسازان داخلی، توان

صنعت قطعه‌سازی خودروی کشور امروز با وجود فشار اقتصادی و مشکلات مختلف حوزه تولید با تنگناهای جدی روبه‌رو شده که حمایت از کارآفرینان این حوزه و اتخاذ سیاست‌های راهبردی می‌تواند به توسعه اقتصادی و کیفی صنعت خودروسازی کشور و رشد ارزش افزوده بینجامد.

صنعت قطعه‌سازی به عنوان یکی از صنایع مادر و تأمین‌کننده نیازهای خودروسازان در شرایط کنونی کشور با مشکلات مختلفی از جمله نبود نقدینگی و افزایش سرسام‌آور مواد اولیه روبه‌روست و این در حالی است که مشتریان قطعه‌سازان از جمله شرکت‌های خودروساز با پرداخت نکردن تعهدات خود، ضمن کاهش حجم نقدینگی تولیدکنندگان قطعه، بار مضاعفی را به صنعت دبیرین قطعه‌سازی کشور وارد آورده‌اند.

امروز حدود یک هزار و ۵۰۰ قطعه‌ساز در زنجیره پایین‌دستی صنعت خودرو حیات اقتصادی دارند که رفع موانع تولید و تلاش برای به‌روز رسانی معوقات این بخش می‌تواند ضمن بومی‌سازی فناوری‌های نوین تولید، به تحقق شعار حمایت از کالای ایرانی نیز منجر شود.



## ۱۲۰ شرکت دانش بنیان در دانشگاه امیر کبیر

معاون پژوهشی و فناوری دانشگاه صنعتی امیرکبیر از استقرار ۱۲۰ شرکت دانش‌بنیان در برج فناوری این دانشگاه داد.
براساس گزارش دانشگاه صنعتی امیرکبیر، دکتر «حسین حسینی تودشکی» در مراسم امضای تفاهم‌نامه میان دانشگاه صنعتی امیرکبیر با اداره تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی به توان علمی این دانشگاه در حوزه‌های سلامت اشاره و عنوان کرد که دانشکده‌های مهندسی مکانیک، الکترونیک و مهندسی پزشکی این دانشگاه علاقه‌مندی بالایی در حوزه‌های سلامت و ساخت تجهیزات پزشکی دارند و باید شرایطی برای استفاده مطلوب از این پتانسیل‌ها فراهم شود.
تودشکی با بیان اینکه برخی از این شرکت‌ها در حوزه مهندسی پزشکی فعال هستند، ادامه داد: «تولید باند‌های زخم و نرم افزارهای مدیریت سلامت تنها بخشی از دستاوردهای این شرکت‌ها است و در صورت توجه به پتانسیل‌های موجود قادر به رفع نیازهای حوزه سلامت هستیم.»

### دریچه

## چرا بازاریابی محتوا نیاز هر کسب و کاری محسوب می‌شود؟

به قلم: وانسا رودر یگژر نویسنده حوزه بازاریابی

مترجم:امیر آعلی

به عنوان مدیر یک شرکت چگون‌ه اطمینان حاصل می‌کنید که در بهترین مسیر ممکن در رابطه با مقوله بازاریابی قرار دارید؟ بدون شک در این رابطه روش‌های متنوعی وجود دارد و بهترین تصمیم و روش‌ها تنها زمانی نمایان خواهد شد که در ابتدا نسبت به امر بازاریابی و تمامی روش‌های موجود در آن اطلاعات کافی داشته باشید. برای مثال بازاریابی سنتی، صنعتی، ویروسی و زنجیره‌ای از جمله روش‌های مرسوم در این رابطه محسوب می‌شود. با این حال در این مقاله قصد معرفی روشی را داریم که برای تمامی کسب‌وکارها الزامی است. در رابطه با بازاریابی محتوا نیز تعریف‌های متنوعی وجود دارد. با این حال به طور جامع می‌توان آن را به فرآیند تولید و به اشتراک گذاری اطلاعات مورد نیاز و مفید برای مخاطبان، دانست. در این رابطه توجه داشته باشید که محتوای تولیدی باید کاملا در ارتباط با نوع فعالیت و دارای ارزش و بار علمی مناسب باشد. اگرچه برخی این امر را با تبلیغات یکسان تصور می‌کنند، با این حال توجه داشته باشید که شما در بازاریابی محتوا هدف اصلی خود را آگاهی‌رسانی قرار داده و این افراد هستند که به سراغ شما خواهند آمد. این امر بدون شک هزینه و زمان بیش‌تری را از شما خواهد گرفت. با این حال در تبلیغات به علت این امر که شما صرفا به معرفی محصول و برند خود می‌پردازید، بسیاری از تکنیک‌ها را نیاز خواهید داشت تا مخاطب با فعالیت شما توجه کافی را نشان دهد. این امر در حالی است که بازاریابی محتوا خود باعث جذب مخاطب خواهد شد. برای مثال در این رابطه می‌توان موسسه TED را مثال زد که با ایجاد محتو‌های جذاب و ارزشمند، موفق شده است تا امروزه به مخاطبان میلیونی در سراسر جهان دست پیدا کند. در این رابطه مدیران این موسسه بر این باور هستند که علت موفقیت آن‌ها در تکیه بر ایده‌هایی است که امکان گسترش آن‌ها وجود دارد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۷ دلیل که چرا بازاریابی محتوا برای کسب‌وکار شما مهم است، خواهیم پرداخت.

#### ۱-افزایش میزان اعتماد

این امر که مخاطبان به سطح بالاتری از اطلاعات دسترسی داشته باشند، بدون شک در مدت زمان کمتری به اعتماد لازم خود برای خرید دست پیدا خواهند کرد. در این رابطه توجه داشته باشید که شیوه‌های ایجاد محتوای شما باید کاملا متنوع باشد تا توجه حداکثری را به وجود آورد. در این رابطه توجه داشته باشید که شما الزاما نباید اقدام به انجام تمامی مراحل ایجاد یک محتوا نمایید. درواقع ترجمه محتو‌های ایجادشده نیز از جمله روش‌های موجود در این رابطه محسوب می‌شود. با این حال توجه داشته باشید که محتوا یک میزان ارزشمند نیازمند وجود افراد متخصص و کارشناسان دارد تا بار علمی و میزان درستی آن در سطح مطلوبی قرار گیرد. همچنین ایجاد پل ارتباطی میان نویسنده و مخاطبان نیز از جمله اقدامات ضروری در این رابطه محسوب می‌شود. در نهایت انجام درست این اقدام خود یک اعتبار بزرگ برای برند شما محسوب می‌شود.

#### ۲-افزایش سطح آگاهی

بسیاری از افراد اطلاعات زیادی را در رابطه با برند شما در اختیار ندارند و این امر یک واقعیت تلخ محسوب می‌شود. در این رابطه با توجه به این امر که جذابیت محتوا به نسبت تبلیغات برای مشتری بالاتر است، بدون شک این امر راهکار بهتری برای تامین نیاز شناسخته شدن برند شما خواهد بود. با این حال در این رابطه محدودیت اطلاع‌رسانی شما تنها شامل شناخته شدن نبوده و می‌توانید تمامی سطح اطلاعات به مراتب بیش‌تری را در اختیار افراد قرار دهید. برای مثال بیان مراحل تولید محصول و اطلاعات ضروری در رابطه با حوزه کاری و امکان مقایسه محصولات از جمله اقداماتی است که از این طریق قابل انجام است. در نهایت توجه داشته باشید که مطالب شما باید از قدرت به اشتراک‌گذاری خوبی برخوردار باشند تا بهتر دیده شوند.

# خالق شبکه جهان گستر وب به دنبال توسعه اینترنت امن

اینترنت به شکل امروزی‌اش چیزی نیست که تیم برنرز لی خالق آن همواره در تصوراتش ترسیم می‌کرده. بله این شبکه امکان تعامل، ارتباط، خرید و بسیاری فعالیت‌های دیگر را برای همگان فراهم می‌کند با این حال اما یکی از مشخصه‌های اصلی‌اش در آغاز فعالیت را از دست داده و آن کنترل بر داده‌ها و حفظ حریم خصوصی است.

به گزارش دیجیتاو، به همین خاطر نیز سر تام برنرز لی و تیم همکاریاش در MIT سال‌هاست که برای توسعه یک پلتفرم غیرمتمرکز تلاش می‌کنند. این پلتفرم که سالیاد (Social Linked Data) نام دارد قرار است که کنترل کامل دیتای کاربران را در فضای مجازی فراهم آورد.

تیم برنرز لی قصد دارد که همین هفته نخستین استارت‌آپی که از پلتفرم سالیاد بهره‌مند می‌گردد را معرفی کند. استارت‌آپ او اینراپت (Inrupt) نام دارد و پدر اینترنت در کنار شریک خود جان بروس، تیم کوچکی از توسعه‌دهندگان را هدایت می‌کند تا قدرت را از غول‌های اینترنتی که این فضا را به تسخیر خود در آورده‌اند بازپس بگیرند.

هدف از طراحی این پلتفرم اما تسخیر جهان است. ما از فیس‌بوک یا گوگل در مورد اعمال تغییر روی فضایی که کلیه کسب و کارهای‌شان بر آن استوار است سوال نمی‌کنیم. ما از آنها اجازه نمی‌خواهیم.

به نظر، همه ما روی این نکته اتفاق نظر داریم که تغییر لازم است. همین دو روز پیش بود که خبر رسید اکانت‌های ۵۰ میلیون کاربر فیس‌بوک احتمالا هک شده است. شکست ادامه‌دار فیس‌بوک برای حفاظت از کاربرانش همان عاملی است که به آن نیرو می‌دهد. ما همین حالا باید این کار را انجام دهیم. این لحظه‌ای تاریخی است.

سالیاد از طریق چیزی به نام Solid POD کار می‌کند که در واقع نوعی سیستم ذخیره‌سازی آنلاین داده است. یک POD در اصل فایلی است که تمامی دیتای شما شامل ویدئوها، تقویم، آدرس‌ها، علاقه‌مندی‌ها، فهرست دوستان و مواردی از این دست را در بر می‌گیرد. تیم توسعه‌دهنده سالیاد هم‌اکنون روی نرم‌افزاری کار می‌کند که وظیفه‌اش تولید و مدیریت POD است و بعد از آنکه فرآیند توسعه تکمیل شد شرکت‌ها و افراد قادر خواهند بود سرو‌های اختصاصی POD خود را ساخته و مورد استفاده قرار دهند. اما این بدان معناست که می‌توانید POD مخصوص به خود را روی یک دستگاه متصل به اینترنت ذخیره‌سازی کنید یا صرفا به شرکتی پول بدهید تا آن را برای شما نگه دارد.

به این ترتیب سایت‌ها یا اپ‌هایی که بخواهند به اطلاعات شما دسترسی داشته باشند تنها باید POD شما را درخواست نمایند و بسته به انتخابی که ممکن است داشته باشید ممکن است با این درخواست‌ها موافقت یا مخالفت نمایید. برای مثال یک پلتفرم شبکه اجتماعی ممکن است برای دریافت اطلاعاتی از قبیل نام، سن، تلفن و عکس شما درخواست POD نماید. اما نکته مهم آن است که شبکه اجتماعی یاد شده کنترلی روی اطلاعات شما ندارد و با غیرفعال کردن دسترسی به پلتفرم اطلاعات POD شما نیز از دسترس آن خارج می‌شود.

این همان نقطه‌ای است که Inrupt وارد عمل می‌شود و امکانی را برای‌تان فراهم می‌آورد که روی سرورهایش یک POD بسازید. اینراپت در واقع اپلیکیشن می‌سازد و به دیگر شرکت‌ها کمک می‌کند تا با استفاده از سالیاد اپلیکیشن بسازند. به لحاظ تکنیکی می‌توانید همین حالا روی وب‌سایت آنها یک POD بسازید و با تقویم و اپ‌های یادداشت‌برداری آن کار کنید اما اگر بخواهیم صادق باشیم اینترنتیسی این وب‌سایت فعلا برای استفاده آماده نیست. بودجه اینراپت را فعلا شرکتی به نام Glasswing Ventures تامین می‌کند که در زمینه هوش مصنوعی تخصص دارد با این حال برنرز لی اعلام کرده که به دنبال بودجه بیشتر برای آن است.

## ارائه آخرین دستاوردهای همراه اول در نمایشگاه تلکام

همراه اول قرار است در دو سالن اختصاصی و فضای باز، در نوزدهمین

نمایشگاه بین‌المللی صنایع مخابرات و اطلاع‌رسانی شرکت کند.

به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، اپراتور اول تلفن همراه کشور با اختصاص فضایی بیش از ۳هزار مترمربع به غرفه‌های خود، بزرگ‌ترین حضور نمایشگاهی را در «برن تلکام ۲۰۱۸» خواهد داشت.

براساس این گزارش، همراه اول در «برن تلکام ۲۰۱۸» با شعار «هوشمندی، همراه اول تو» در سالن‌های اختصاصی ۰۷، ۲۵A و فضای باز، با رویکرد ارائه خدمات نسل‌های ۴، ۳ و ۴.۵ تلفن همراه، آخرین دستاوردها، محصولات و خدمات نوین خود را عرضه می‌کند.

همراه اول، به عنوان اپراتور پیشرو در حرکت به سوی ۵G در کشور، با اختصاص فضایی

برای تجربه سرویس‌ها و به‌خصوص نرم‌افزارهای کاربردی تلفن همراه، معرفی و تست فناوری ۵G با همکاری آزمایشگاه شبکه‌های مخابراتی نرم‌افزار محور دانشگاه صنعتی شریف اقدام به طراحی و پیاده‌سازی پلتفرم

### ۳-افزایش رتبه وب‌سایت

به هر میزانی که از مطالب جذاب‌تری برخوردار باشید، به همان میزان از نظر سئو در وضعیت بهتری قرار خواهید گرفت. توجه داشته باشید که مطالب شما باید به روز، آموزنده و مرتبط با حوزه کاری شما باشد. درواقع دستیابی به رتبه‌های بالا در گوگل عامل مهم و تاثیر‌گذاری برای افزایش مخاطبان سایت محسوب می‌شود، که بازاریابی محتوا به آن کمک شایانی خواهد نمود. علت این امر نیز به این خاطر است که میزان مراجعه به سایت و دیده شدن مطالب شما افزایش چشمگیری پیدا خواهد کرد.

#### ۴-ایجاد یک مزیت رقابتی

بدون شک با انجام باکیفیت بازاریابی محتوا، شما به یک پایگاه داده در حوزه کاری خود تبدیل خواهید شد که این امر شما را در مقایسه با سایر برندها در جایگاه به مراتب بهتری قرار خواهد داد. فراموش نکنید که افراد معمولا در خریدهای خود به دنبال برندهای برتر هستند که این‌ امر که بتوانید خود را در جایگاه بالاتری نسبت به سایرین قرار دهید، در نهایت میزان فروش شما را افزایش خواهد داد.

#### ۵-افزایش تعداد مشتریان واقعی

بدون شک هر کسب‌وکاری نیازمند مشتریانی است که به آن‌ها وفادار بوده و اطمینان خاطر را برای آنها به همراه داشته باشند. در این رابطه شما با در اختیار قرار دادن اطلاعات کافی، قادر خواهید بود تا چنین افرادی را حتی قبل از نخستین خرید، به مشتریان خاص خود تبدیل نمایید. درواقع مخاطب نیاز دارد تا به این باور برسد که شما برای تامین تمامی نیازهای آنها کافی هستید، در غیر این صورت شانس امتحان نمودن برندهای رقیب افزایش پیدا خواهد کرد. درواقع تمامی برندها امروزه تبلیغات را انجام می‌دهند. با این حال در صورتی که بتوانید بازاریابی محتوای مناسبی داشته باشید، موفقیت شما تضمین شده خواهد بود. درواقع مشتری که از طریق بازاریابی محتوا به دست آمده باشد، عمیقا نسبت به قابلیت‌های شما و اطمینان کافی دست پیدا کرده است، که این خود در میزان وفاداری آنها تاثیر بسزایی خواهد داشت. در پایان این بحث لازم است تا توجه داشته باشید که باید به تفاوت سلیقه‌ها و خواسته‌های تمامی افراد احترام گذاشته و در تلاش برای راضی نگه داشتن آن‌ها، باشید.

#### ۶-افزایش بازدید از سایت

این امر تنها در رابطه با سایت رسمی شما نبوده و تمامی اقدامات شما نظیر حضور در شبکه‌های اجتماعی را نیز تحت تاثیر قرار خواهد داد. درواقع این امر که چیزی برای ارائه نداشته باشید. خود دلیلی برای حضور مجدد افراد خواهد بود. با این حال در این رابطه باید توجه داشته باشید که امروزه افراد بسیاری به وسیله تلفن‌های همراه خود اقدام به جست‌وجو در فضای اینترنت می‌کنند. به همین خاطر لازم است تا به قابلیت پشتیبانی سایت در تلفن‌های همراه نیز توجه داشته باشید. در این رابطه ایجاد اپلیکیشن‌ها از جمله راهکارهای موجود محسوب می‌شود. بدون شک در صورتی که نتوانید محیطی جذاب و سهولت استفاده خوبی را فراهم آورید، کاربران به سراغ سایر برندها خواهند رفت. به همین خاطر تنها کیفیت مطالب را مدنظر قرار ندهید.

#### ۷-بازگشت سرمایه در مدت زمان کوتاه

نتایج آمارها در این رابطه کاملا امیدوار کننده است. درواقع شما از طریق تبلیغات همواره با این ریسک مواجه هستید که اقدامات شما نتیجه کافی را به همراه نداشته و وقت و هزینه شما به هدر برود. با این حال نتایج آمارها در این رابطه کاملا امیدوار کننده است. درواقع از هر ۱۰ شرکتی که در این رابطه اقدامات مناسبی را صورت داده‌اند ۹ شرکت به موفقیت چشمگیری دست پیدا کرده‌اند. این امر بیانگر این است که سرمایه شما نه تنها در مدت زمان بسیار کوتاهی به شما باز خواهد گشت، بلکه سودی با ریسک کم‌تر به دست خواهید آورد.

منبع: **uhurunetwork**

## صرافی‌های ارزهای دیجیتال در ۸۸ میلیون دلار پولشویی نقش داشته‌اند

صرافی‌های دیجیتال از سال ۲۰۱۶ در پولشویی ۸۸میلیون دلار پول نقش داشته‌اند. البته برخی از مدیران این صرافی‌ها، این گزارش را مغرضانه می‌دانند. به گزارش زومیت، وال‌استریت ژورنال در گزارشی ادعا کرد که بیش از ۴۶ صرافی ارز رمزنگاری‌شده

در سرتاسر جهان، از سال ۲۰۱۶ در پولشویی ۸۸میلیون دلار نقش داشته‌اند. این صرافی‌ها به‌عنوان ابزارهایی برای مجرمان مالی استفاده شده‌اند. برای این گزارش، ۲۵۰۰ کیف پول که از طرف دادگاه به‌عنوان متهم عملیات مجرمانه شناخته شده بودند، مورد بررسی قرار گرفتند. یک شرکت قانونی فعال در حوزه بلاک‌چین با نام Elliptic که در لندن فعال است نیز در این گزارش همکار وال‌استریت ژورنال بوده است. نقش این شرکت در تحقیقات، ردگیری پول‌ها از کیف‌های پول به صرافی‌ها بوده است. به‌علاوه، ردگیری حساب‌های میانیجی با احتمال متعلق بودن به صرافی‌ها نیز انجام شد. این کار با داتلود آدرس‌های این حساب‌ها و مقایسه آن با صرافی‌های مورد نظر انجام شد.

صرافی‌های دیجیتال از سال ۲۰۱۶ در پولشویی ۸۸میلیون دلار پول نقش داشته‌اند. البته برخی از مدیران این صرافی‌ها، این گزارش را مغرضانه می‌دانند. به گزارش زومیت، وال‌استریت ژورنال در گزارشی ادعا کرد که بیش از ۴۶ صرافی ارز رمزنگاری‌شده

در سرتاسر جهان، از سال ۲۰۱۶ در پولشویی ۸۸میلیون دلار نقش داشته‌اند. این صرافی‌ها به‌عنوان ابزارهایی برای مجرمان مالی استفاده شده‌اند. برای این گزارش، ۲۵۰۰ کیف پول که از طرف دادگاه به‌عنوان متهم عملیات مجرمانه شناخته شده بودند، مورد بررسی قرار گرفتند. یک شرکت قانونی فعال در حوزه بلاک‌چین با نام Elliptic که در لندن فعال است نیز در این گزارش همکار وال‌استریت ژورنال بوده است. نقش این شرکت در تحقیقات، ردگیری پول‌ها از کیف‌های پول به صرافی‌ها بوده است. به‌علاوه، ردگیری حساب‌های میانیجی با احتمال متعلق بودن به صرافی‌ها نیز انجام شد. این کار با داتلود آدرس‌های این حساب‌ها و مقایسه آن با صرافی‌های مورد نظر انجام شد.

# کسب‌وکار



به‌علاوه، مدیرعامل این صرافی یعنی اریک ورهیس نیز به‌خاطر عقایدش در مورد ناشناس بودن افراد در موقعیت‌های مختلف، متهم شده است.



## خدمات بیمه‌ای به سمت الکترونیکی سازی می‌رود

رئیس هیات مدیره یک استارت‌آپ بیمه‌ای با اشاره به لزوم آگاهی مردم از بیمه‌های عمر بر ضرورت الکترونیکی‌سازی خدمات بیمه‌ای و مشاوره‌ای تاکید کرد.

به گزارش ایسنا، تیم لطیف، رئیس هیات مدیره یک استارت‌آپ بیمه‌ای در نشست خبری با بیان اینکه استارت‌آپ‌های مشاوره‌ای بیمه‌ای بر روی اینکه بیمه‌گذاران از چه کسی بیمه بخرند، کار می‌کند، گفت: واقعیت این است که مردم خیلی از تفاوت پوشش‌های بیمه‌ای اطلاعی ندارند و سعی می‌کنند تا بیمه‌ها را خودشان به صورت مستقیم از نمایندگی‌ها بگیرند. این در حالی است که با مراجعه آنلاین به استارت‌آپ‌ها می‌توان با مقایسه قیمت‌ها و ویژگی‌های مختلف بیمه‌ها مناسب‌ترین بیمه را انتخاب کرد.



### یادداشت

## ۱۲ وبسایت آموزش رایگان برنامه‌نویسی

### ۶. GitHub

گاهی اوقات که درگیر یک مساله خاص می‌شوید، به یک کتاب نیاز دارید، در خصوص برنامه‌نویسی این کتاب مرجع GitHub است. در این وبسایت می‌توانید بیش از ۵۰۰ کتاب رایگان در خصوص برنامه‌نویسی یافته که چیزی فراتر از ۸۰ زبان برنامه‌نویسی را پوشش می‌دهند. این بدان معناست که مشارکت‌کنندگان وبسایت به طور معمول آن را به روز رسانی می‌کنند.

### ۷. دوره‌های آموزشی رایگان MIT

اگر قدری در حوزه برنامه‌نویسی تخصص پیدا کردید و به چیزی سنگین‌تر نیاز داشتید، می‌توانید از دوره‌های رایگان دانشگاه MIT بهره‌مند شوید. این برنامه‌ها در واقع منطبق برای برنامه‌نویسی را بازگو می‌کنند. از جمله این برنامه‌ها می‌توان به مقدمه علوم کامپیوتر و برنامه‌نویسی، برنامه‌نویسی مقدماتی با جاوا و برنامه‌نویسی کاربردی با زبان C اشاره کرد.

### ۸. Hack.pledge

اینجا انجمن ارتقادهندگان است، که از جمله اعضای آن می‌توان به برام کوهن، مخترع BitTorrent اشاره کرد. در اینجا می‌توانید با یادگیری نکاتی از سوی بهترین توسعه‌دهندگان جهانی، مهارت برنامه‌نویسی خود را ارتقا دهید.

### ۹. Code Avengers

شرکت Code Avengers که در کشور نیوزیلند تأسیس شده است، دوره‌های آموزشی سرگرم‌کننده و خوبی را ارائه می‌کند که برنامه‌نویسی بازی، نرم‌افزار و وبسایت را با استفاده از HTML، JavaScript و CSS به شما آموزش می‌دهد. طول هر دوره آموزشی ۱۲ ساعت بوده و به زبان‌های انگلیسی، روسی، هلندی، اسپانیایی، ایتالیایی، ترکی و پرتغالی ارائه می‌شوند.

### ۱۰. Khan Academy

Khan Academy که یکی از سازمان‌های آموزشی آنلاین و رایگان است، توسط سلمان خان در سال ۲۰۰۶ تأسیس شد. در این وبسایت می‌توانید با استفاده از ویدئوهای آموزشی برنامه‌نویسی برای انیمیشن و بازی را با استفاده از JavaScript و Processing فراگیرید. یا اینکه می‌توانید نحوه ساخت وبسایت را با استفاده از HTML و CSS یاد بگیرید.

### ۱۱. Free Food Camp

در اینجا می‌توانید با پیوستن به انجمنی متشکل از افراد حرفه‌ای و دانشجویان برنامه‌نویسی با HTML5، CSS3، JavaScript، Dat و base، DevTools، Node.js، Angular.js می‌توانید بروی مهارت‌های برنامه‌نویسی خود کار کرده و به صورت رایگان نرم‌افزار بسازید، اما یک مساله فراموش نشود: شما در اینجا برنامه‌نویسی می‌کنید تا مشکلات دنیای واقعی را حل کنید. برنامه‌ها به صورت رایگان در اختیار هستند.

### ۱۲. Rocks HTML5

این پروژه گوگل در سال ۲۰۱۰ کلید خورد و هدف از پیاده‌سازی آن مقابله با HTML5 اپل بود. این وبسایت پر از ویدئوهای آموزشی، منابع و آخرین به‌روزرسانی‌های HTML5 است. این سایت منبع باز است و توسعه‌دهندگان می‌توانند با انواع برنامه‌های HTML5 کار کنند. از آنجایی که این برنامه‌های آموزشی قدری حرفه‌ای هستند، باید قبل از ورود به این دوره‌ها قدری در خصوص برنامه‌نویسی تجربه داشته باشید. یادگیری برنامه‌نویسی دیگر نیازمند خرید کتاب‌های گران قیمت و گذران دوره‌های آموزشی گراف نیست. می‌توانید با یادگیری برنامه‌نویسی را به تمام کارآفرینان توصیه می‌کنم.

منبع: entrepreneur

### مترجم: علی اکبری

یک زمانی توانایی برنامه‌نویسی عجیب‌ترین کار ممکن بود، اما امروزه این مساله بدین شکل نیست. همان‌طور که اکثر کارآفرینان، دورکاران و بازاریابان می‌گویند، توانایی برنامه‌نویسی می‌تواند موجبات موفقیت‌تان را فراهم کند. در طی یک سال گذشته، من یادگیری برنامه‌نویسی را شروع کردم. این کار باعث شد تا به کارآفرین بهتری تبدیل شوم. هنگامی که اعضای تیم برای برطرف کردن اشکالات به کمک نیاز داشته باشند، می‌توانم آنها را کمک کنم. نیازی نیست که برای یادگیری برنامه‌نویسی پول زیادی خرج کنید و خودتان را درگیر بدهی کنید، چرا که در اینجا ۱۲ وبسایت برای یادگیری رایگان برنامه‌نویسی ارائه شده است:

### ۱. CodeAcademy

یکی از محبوب‌ترین وبسایت‌های رایگان برای یادگیری برنامه‌نویسی، CodeAcademy است. در حقیقت، تاکنون بیش از ۲۴ میلیون نفر ۱۱ استفاده از این وبسایت توانایی برنامه‌نویسی را فرا گرفته‌اند. در - C deAcademy می‌توانید در دوره‌های مختلف - HTML، CSS، Java، PHP، Python و cript، Ruby شرکت کنید.

### ۲. Coursera

وبسایت Coursera که در سال ۲۰۱۲ تأسیس شد، یک شرکت آموزش فناوری است که بیش از ۱۰۰۰ دوره را از ۱۱۹ انستیتو ارائه می‌کند. شما می‌توانید برای برخی از دوره‌ها پول پرداخت کرده و مدرک دریافت کنید، علاوه بر این تعدادی برنامه آموزشی برنامه‌نویسی از موسسات آموزش عالی جهان همچون دانشگاه استنفورد، واشنگتن و تورنتو در دسترس است.

### ۳. edX

edX یکی دیگر از پلتفرم‌های آموزش آنلاین است که خدمات خود را به صورت رایگان ارائه می‌کند. این برنامه آموزشی در سال ۲۰۱۲ توسط دانشگاه هاروارد و ام‌آی‌تی راه‌اندازی شد. این بدان معناست که با ثبت نام در این برنامه‌ها جدیدهای مواد آموزشی را فرا گرفته و با آخرین فناوری‌ها آشنا می‌شوید. امروزه edX ۶۰ واحد آموزشی را در بردارد. بهترین برنامه‌های که می‌توانید برای شروع در آن شرکت کنید، مقدمه علوم کامپیوتر دانشگاه هاروارد است

### ۴. Udemy

Udemy که در سال ۲۰۱۰ تأسیس شد، یک پلتفرم آموزش آنلاین است که می‌توان از آن برای ارتقای مهارت‌های شغلی استفاده نمود. علی‌رغم وجود دوره‌های آموزشی غیررایگان، دوره‌های رایگانی وجود دارند که برنامه‌نویسی را از طریق درس‌های ویدئویی آموزش می‌دهند. از جمله این برنامه‌ها می‌توان به برنامه‌نویسی برای کارآفرینان و مقدمه برنامه‌نویسی با پایتون اشاره نمود.

### ۵. aGupieWare

aGupieWare یک توسعه‌دهنده نرم‌افزار مستقل است که برنامه‌های کامپیوتری را از برخی از بنیادهای برجسته ایالات متحده دریافت می‌کند. این بنیان با استفاده از این برنامه‌ها و همکاری با سازمان‌های آموزشی از قبیل استنفورد، ام‌آی‌تی، برکلی و کلمبیا دوره‌های رایگانی را در حوزه برنامه‌نویسی برگزار می‌کند. هر برنامه به ۱۵ تقسیم می‌شود: سه کلاس مقدماتی، هفت کلاس پایه و پنج کلاس تخصصی. اگر چه این سایت برای کاربران گواهینامه صادر نمی‌کند، اما برای کسانی که تمایل به یادگیری برنامه‌نویسی دارند، مقدمه بسیار خوبی است.



## دوره آموزش کارآفرینی و کسب‌وکار با محوریت اتیکت برگزار شد

جامعه پیشرفته امروزی، توسعه خود را مدیون انسان‌هایی است که قادر به تبدیل رویاها و ایده‌های خلاقانه خود به حقیقت بوده‌اند، روحیه استقلال‌طلبی برای کاوش موقعیت‌های جدید را داشته‌اند و از جرأت کافی برای مبارزه با روش‌های متداول و جاافتاده برخوردار هستند. این عاملان تغییر، شخصیت و روحیه‌ای دارند که امروزه «کارآفرینی» نامیده می‌شود.

کارآفرینی هم دارای بعد نظری (تئوریک) و هم دارای بعد عملی (کاربردی) است که می‌توان با روش‌های مختلف آموزشی، آنها را ارائه کرد؛ با توجه به این که شخصیت و روحیه آدمی عمدتاً در دوران نوجوانی و جوانی شکل می‌گیرد، می‌توان با یک برنامه صحیح آموزشی، به پرورش ویژگی‌ها و روحیه کارآفرینی و آشنایی با کسب‌وکار کارآفرینانه در این دو نسل پرداخت.

همچنین طبق تحقیقی که توسط دانشگاه هاروارد و مؤسسه آموزشی کارنگی صورت گرفت، موفقیت در کسب‌وکار و تجارت ۱۵ درصد به مهارت‌های فنی و تخصصی و ۸۵ درصد به مهارت‌های اجتماعی وابسته است.

دوره آموزش کارآفرینی و کسب‌وکار با محوریت اتیکت کسب‌وکار به همت بنیاد نخبگان استان یزد برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، به زبان ساده،

«کارآفرینی» همان فرآیند تأسیس یک کسب‌وکار (شرکت) بر مبنای یک فکر و ایده نو است. اکنون در عرصه جهانی افراد خلاق و نوآور به عنوان کارآفرینان منشأ تحولات بزرگی در عرصه تولید و خدمات شده‌اند تا جایی که حتی شرکت‌های بزرگ جهانی برای حل مشکلات خود به کارآفرینان مراجعه می‌کنند.

چرخ‌های توسعه اقتصادی با توسعه کارآفرینی حرکت می‌کنند. آمریکا اقتصاد خود را مدیون همین افراد است. وقتی مسیر حوادث، وقایع و روند فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی جوامع را بررسی می‌کنیم، در می‌یابیم که انسان‌ها همواره به دنبال تغییر بوده‌اند و در این میان، افرادی هستند که از قوانین کلی جوامع تبعیت نکرده و باعث تغییر در جوامع خود و به طور کلی جوامع بشری شده‌اند.



## دومین استارت‌آپ دمو صنعت گاز برگزار می‌شود

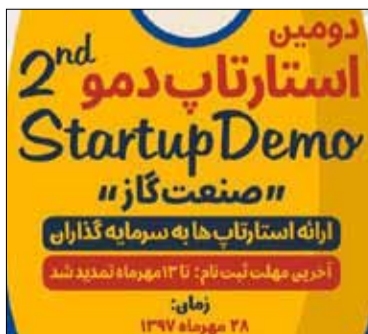
دومین رویداد استارت‌آپ دمو صنعت گاز ایران به همت فن بازار تخصصی صنعت گاز که با نظارت شبکه فن بازار ملی معاونت علمی فعالیت می‌کند، مهرماه ۹۷ برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی

بنیاد ملی نخبگان، فن بازار تخصصی صنعت گاز که با نظارت شبکه فن بازار ملی معاونت علمی فعالیت می‌کند، به کمک شرکت راهبر سیستم دانش به عنوان کارگزار رسمی فن بازار تخصصی صنعت گاز، دومین رویداد استارت‌آپ دمو صنعت گاز ایران را با هدف معرفی توانمندی‌های شرکت‌های نوپا و سرمایه‌گذاران صنعت گاز به یکدیگر و هم‌افزایی طرفین، برگزار می‌کند. استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های نوپا برای ثبت‌نام در این رویداد تا ۱۳ مهرماه مهلت دارند. فن بازار تخصصی صنعت گاز با هدف توسعه بازار شرکت‌های دانش‌بنیان و نیز ارتقای فناوری و نوآوری در صنعت گاز، از سال ۱۳۹۶ با تالیف شرکت ملی گاز و با نظارت شبکه فن بازار ملی معاونت علمی فعالیت خود را آغاز کرده است. از جمله مهم‌ترین مأموریت‌های این فن بازار تخصصی کمک به طرح‌ها

و ایده‌های نوآورانه شرکت‌های فناور نوپا و استارت‌آپ‌ها به منظور جذب سرمایه، انجام فرآیند تجاری‌سازی و ورود محصولات و خدمات ناشی از آن به بازار است. نخستین استارت‌آپ دمو صنعت گاز اردیبهشت‌ماه سال جاری به همت مرکز فن بازار ملی معاونت علمی در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران با حضور سرمایه‌گذاران و شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌های این حوزه برگزار شد.

هدف اصلی این رویداد، مواجهه و مذاکره مستقیم و رودرروی صاحبان ایده و استارت‌آپ‌ها با سرمایه‌گذاران است که در ۲ بخش عمومی (شامل ارائه استارت‌آپ‌ها) و اختصاصی (جلسات مذاکره سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌ها) برگزار شد و استارت‌آپ‌ها توانستند طی آن به جمع زیادی از سرمایه‌گذاران دسترسی داشته باشند.

سرمایه‌گذاران نیز پس از برگزاری جلسات خصوصی، بررسی استارت‌آپ‌ها و میزان پیشرفت ایده، مشتریان جذب شده، حجم بازار، میزان فروش و... به ارزیابی آنها پرداخته و برای سرمایه‌گذاری در آنها اعلام نظر کردند.



## کاهش هزینه‌ها و افزایش بازدیدکننده با تبلیغات گوگل

مترجم: امید گوهری

احتمالاً راجع به تجارت الکترونیک که با نام مخفف SKAG شناخته می‌شود چیزهایی شنیده‌اید، اما نمی‌دانید معنای دقیق آن چیست.

اگر به دیکشنری Urban مراجعه کنید، SKAG را زن غیرجذاب ترجمه کرده است که به مقصود ما در این متن ارتباطی ندارد. SKAG یک امر بسیار جذاب است و می‌تواند به شدت کارایی تبلیغاتی شما را افزایش دهد. SKAG مخفف عبارت گروه تبلیغاتی تک کلیدواژه‌های (Single Keyword Ad Group) است.

براساس نوشته کلاینت بوست (SKAG, KlientBoost) یکی از قوی‌ترین ساختارها برای تبلیغات کلمه‌ای هستند. نیل پاتل (Neil Patel)، شرکت‌کننده در سایت Entrepreneur.com و یکی از متخصصان بازاریابی نوشته است «من با ساختن یکی از این تبلیغات کلمه‌ای گوگل فروش خود را بسیار افزایش دادم». این گفته او کاملاً به SKAG اشاره دارد. سام اوون (Sam Owen) از شرکت تبلیغات کلیکی هیرو (Hero) با استفاده از SKAG ها، هزینه‌های خود را برای هر بازدیدکننده تا ۵۰ درصد کاهش داد. تعداد بازدیدکنندگان خود را ۰۶ درصد افزایش داد. در اینجا به شما نشان می‌دهیم تبلیغات کلمه‌ای چگونه کسب‌وکاران را متحول می‌کنند.

## عملکرد

مقدمه این فرضیه بسیار ساده است. به جای دسته‌بندی ۱۵ کلمه کلیدی با دو یا سه نسخه تبلیغاتی متنوع، یک کلمه کلیدی را تنها به یک نسخه تبلیغاتی اختصاص دهید، به طوری که عنوان تبلیغ با کلمه کلیدی به صورت کامل مطابقت داشته باشد.

بنابراین زمانی که برای هر یک از کلمات کلیدی شما در گوگل جستجویی انجام می‌شود، متن تبلیغاتی‌تان کاملاً با چیزی که برای آن جستجو شده است مطابقت دارد. این مسئله امتیاز ارتباط شما را افزایش (نگران نباشید؛ راجع به امتیاز ارتباط در ادامه توضیح داده شده است) و در درازمدت هزینه‌های پرداختی شما را کاهش می‌دهد. همچنین با SKAG هزینه‌های مربوط به کلمات کلیدی بهتر مدیریت می‌شوند زیرا به راحتی می‌توانید تغییراتی ایجاد و بودجه خود را برای هر گروه تبلیغاتی تنظیم کنید.

بیا باید فرض کنیم شما کیف پول‌های چرمی سفارشی می‌فروشید. به ازای افراد مختلف، روش‌های متفاوتی برای جستجوی محصول شما وجود دارد. با اختصاص نسخه تبلیغاتی خود به یک کلمه کلیدی و مطابقت کامل متن تبلیغ با مورد جستجو، امتیاز ارتباط شما افزایش پیدا می‌کند.

توجه کنید «کیف پول چرمی سفارشی» در عنوان نسخه تبلیغاتی شما گنجانده شده است و وقتی شخصی متوجه تطابق کامل عبارت جستجو و عنوان شما می‌شود، روی آن کلیک می‌کند و همین به افزایش تعداد کلیک‌ها منجر می‌شود.

## کلمات کلیدی

کیف پول + چرمی + سفارشی

«کیف پول چرمی سفارشی»

[کیف پول چرمی سفارشی]

نسخه تبلیغ

برای «کیف پول چرمی ساخته‌شده در آمریکا» شما باید یک گروه کلمه کلیدی دیگر به شکل زیر بسازید:

کلمات کلیدی

چرم + کیف پول + ساخته‌شده + در + آمریکا

«کیف پول چرم ساخته‌شده در آمریکا»

[کیف پول چرم ساخته‌شده در آمریکا]

نسخه تبلیغاتی

بیا باید فرض کنیم گروهی از SKAG های شما بیان می‌کنند کیف پول‌ها سفارشی ساخته شده‌اند. اگر یکی از آن کلمات کلیدی مقدار بسیاری از بودجه شما را مصرف کرد اما باز خورد خوبی نداشت، به راحتی تبلیغ را متوقف می‌کنید. به همین طریق اگر کلمه‌ای کلیدی داشتید که بسیار خوب باز خورد داشت، می‌توانید بودجه خود را برای آن به همان میزان تنظیم کنید.

## شروع کنید

برای جستجوی چرم لاری (کسب و کاری فرضی که برای این مقاله ساخته شده است) هزاران عنوان وجود دارد. پیشنهاد من برای افرادی که تازه شروع کرده‌اند این است که پنج SKAG درست کنند تا تفاوت میان سرعت کلیک‌ها و کیفیت آنها را بررسی کنند. زمانی می‌رسد که شما هزاران کلمه کلیدی متفاوت اضافه می‌کنید و تغییر نسخه تبلیغاتی برای هر کلمه کلیدی پیچیده‌تر می‌شود.

اگر بر روی هزاران محصول متفاوت تبلیغ می‌کنید و به دنبال یک کلمه کلیدی پیشرفته هستید، به شما پیشنهاد می‌کنم به یک شرکت تبلیغات کلیکی مراجعه کنید. گوگل تعداد زیادی همکار در این زمینه دارد و شما می‌توانید یکی از آنها را پیدا کنید.

## اهمیت امتیاز کیفیت

هر متخصص تبلیغات کلمه‌ای می‌داند که امتیاز کیفیت برای رسیدن به نتیجه خوب در تبلیغات کلمه‌ای حیاتی است. به عقیده کمپانی ورداستریم (WordStream)، امتیاز کیفیت یک رتبه‌بندی است که توسط گوگل انجام می‌شود و به کلمات کلیدی و تبلیغات کلیکی شما بستگی دارد. در نتیجه تعداد بالای کلیک و هزینه کمتر امتیاز کیفی بالایی به دست می‌آید. فاکتورهای متفاوتی برای افزایش امتیاز کیفی وجود دارند:

- سرعت کلیک
- ارتباط هر کلمه کلیدی با گروه تبلیغاتی خودش
- کیفیت صفحه ورودی و ارتباط آن
- ارتباط متن تبلیغات
- عملکرد پیشینه تبلیغات کلمه‌ای برای آن کاربر

هر کلمه کلیدی می‌تواند به شما برای افزایش کلیک چه در ارتباط با کلمه کلیدی و چه متن تبلیغ کمک کند. این روند می‌تواند باعث افزایش تبلیغات کلیکی شما شود و بازی را به نفع شما تغییر دهد.

منبع: entrepreneur

## ۹ روش طلایی برای تبلیغات موثر



امر نیز محدوده زمانی خاص خود را خواهد داشت. به همین خاطر لازم است تا همواره به دنبال امیدواری‌های دیگری برای ایجاد آسایش و شادی مخاطب خود باشید.

## ۳- اثبات برتری

بدون شک هر فردی تمایل دارد تا بهترین‌های موجود را در اختیار داشته باشد. تحت این شرایط در صورتی که بتوانید این امر را در تبلیغات خود نیز به اثبات برسانید، خود به خوبی مخاطب را جذب خواهید کرد. برای مثال دو برند اپل و سامسونگ همواره در تبلیغات خود در تلاش برای به رخ کشیدن محدودیت‌های دیگری و قابلیت‌های خود هستند که تاثیر بسیاری را به همراه داشته است. با این حال در این رابطه توجه داشته باشید که ادعاهای شما باید کاملاً مطابق واقعیت باشد، در غیر این صورت در بهترین حالت نتایج شما کاملاً کوتاه‌مدت خواهد بود.

## ۴- اعمال محدودیت

از جمله تکنیک‌های موثر و رایج فروش این است که افراد ادعا می‌کنند که از محصولات مقدار کمی باقی مانده است. درواقع آن‌ها قصد دارند تا در مخاطب این باور را شکل دهند که محصول مدنظر بسیار پر فروش است. با این حال در این رابطه از منظر متفاوتی نیز می‌توان این اقدام را صورت داد. درواقع شما با محدود کردن میزان تولید خود، می‌توانید کالا را به یک شی لوکس که در دسترس همگان نخواهد بود تبدیل کرده و با این اقدام فروش تمامی محصولات در مدت زمان کوتاه را تضمین کنید. برای مثال شرکت خودروسازی لامبورگینی همواره این سیاست را مورد استفاده قرار می‌دهد. در این رابطه حتی ایجاد شایعه کمبود و قحطی نیز می‌تواند نرخ فروش شما را با روندی چشمگیر مواجه سازد.

## ۵- ایجاد رابطه دوستانه

بسیاری از افراد خریدهایی را صرفاً به علت رابطه دوستانه شکل گرفته انجام می‌دهند. در این رابطه ممکن است برندهای دیگر با کیفیت بهتر و یا قیمت مناسب‌تر نیز وجود داشته باشد. با این حال آن‌ها به احساسات و تجربه مناسب شکل گرفته توجه می‌نمایند. بدون شک این امر از جمله تکنیک‌هایی است که در صورت خوب اجرا شدن، با نتایج فوق‌العاده‌ای همراه خواهد بود. توجه داشته باشید که این امر می‌تواند منجر به ایجاد زنجیره‌ای از روابط دوستانه شود که خود این افراد به عنوان مبلغ برند شما وارد عمل شده و اقدامات موثری را در زمینه تبلیغات برای شما انجام دهند. در این رابطه توجه داشته باشید که تنها ایجاد یک رابطه دوستانه کافی نبوده و لازم است تا برای حفظ و تقویت آن نیز برنامه‌ای دقیق داشته باشید.

## ۶- استفاده از چهره‌های شناخته‌شده

در زمینه تبلیغات همواره انتخاب مدل‌ها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار بوده و از جمله عوامل تعیین‌کننده است. در این رابطه

توصیه می‌شود تا همواره از افراد مشهور و ترجیحاً خوش‌چهره استفاده کنید. این امر بدون شک اعتمادها را به محصول و برند شما افزایش خواهد داد. فراموش نکنید که هر یک از این افراد مشهور، از تعداد بی‌شماری طرفدار برخوردار است که بدون شک آن‌ها به مشتریان دائمی شما تبدیل خواهند شد. به همین خاطر لازم است تا تداوم کافی را با چهره‌هایی که نتیجه‌بخش بوده‌اند، داشته باشید.

## ۷- استفاده از فضای طنز

با نگاهی به آمارهای موجود در رابطه با موفق‌ترین تبلیغات تاریخ، به این نکته پی خواهید برد که درصد بسیار بالایی از آن‌ها را تبلیغات کمدی و خنده‌دار تشکیل داده است. علت این امر نیز به علت حس خوبی است که طنز در افراد ایجاد خواهد کرد.

همچنین این امر باعث می‌شود تا مخاطب با شما احساس راحت‌تری داشته باشند. بدون شک بسیاری از افراد ممکن است در برابر تبلیغات بی‌توجه بوده و توجه خود را معطوف به جایی دیگر کنند، با این حال طنز در این رابطه کاملاً متفاوت بوده و می‌تواند اطمینان داشته باشید که توجه حداکثری را به همراه خواهد داشت.

با این حال این امر در مدت زمان کوتاهی تکراری خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا به محدوده زمانی مناسب آن نیز توجه کافی داشته باشید.

## ۸- نمادسازی

نمادها به علت تنوعی که ایجاد می‌کنند، باعث خواهند شد تا مخاطب توجه ویژه‌ای را به آن‌ها نشان دهد. برای مثال این امر که محصول خود را به یک حیوان تشبیه کنید، خود امکانات به مراتب بیش‌تری را برای خلق یک داستان در اختیار شما قرار خواهد داد. این امر فضا را برای ایجاد طنز نیز به علت این امر که دیگر نیاز به مخاطب قرار دادن شخصیتی انسانی نیست، احتمال ناراحتی و سوءتفاهم را نیز از میان خواهد برد.

## ۹- استفاده از روان‌شناسی معکوس

درواقع شما در این روش ابتدا مخاطب را تحت تاثیر قرار داده و سپس هدف خود را مورد اجرا قرار می‌دهید. تحت این شرایط مخاطب واکنش به مراتب بهتری را از خود نشان خواهد داد. در این رابطه در ابتدا لازم است تا ذهنیت مخاطب را تغییر داده و دیدگاه مدنظر خود را در ذهن مخاطب شکل دهید. حال شما قادر خواهید بود تا افراد را در مسیری قرار دهید که مدنظر شما بوده و اهداف شما را به دنبال خواهد داشت. با این حال این امر از ظرافت کار بسیار بالایی برخوردار بوده و لازم است تا از فردی حرفه‌ای در این رابطه استفاده کنید. توجه داشته باشید که خلاف جریان رایج عمل کردن نیز از جمله اقدامات موجود در این رابطه است.

منبع: thebalancecareers

### ایستگاه بازاریابی

## ۵ قانون بازاریابی محتوایی در تبادل میان کسب‌وکارها

اگر شما در یک شرکت B2B کار می‌کنید (شرکتی که تجارت آن در تبادل با سایر شرکت‌ها شکل می‌گیرد)، به احتمال ۹۱درصد از بازاریابی محتوا به‌عنوان استراتژی اصلی‌تان بهره می‌برید. با این حال، تنها ۲۴درصد از شرکت‌های B2B بازاریابی محتوایی خود را رضایت‌بخش می‌دانند. اگر شما نیز از آن دسته شرکت‌های B2B هستید که در حوزه بازاریابی محتوا به اطلاعات راهبردی نیاز دارند، این مقاله به شما کمک خواهد کرد. در مقایسه با B2C (تبادل‌ی که میان مشتریان و شرکت‌ها شکل می‌گیرد)، محتوای بازاریابی B2B سراسرت به نظر نمی‌آید. برای مثال، یک برند بهداشتی مراقبت از مو را در نظر بگیرید که گستره وسیعی از شامپوها را در داروخانه‌ها بفروش می‌رساند. همگی ما شامپو خریداری کرده‌ایم و تصور نوع محتوایی که برای یک مصرف‌کننده دائمی می‌تواند جالب باشد، برای‌مان سخت نیست. اما اگر شما مدیر بازاریابی در همان شرکت بهداشتی مراقبت از مو باشید چطور؟ اگر مجبور باشید خریدار اصلی در داروخانه زنجیره‌ای را متقاعد کنید که شامپوهای شما را در داروخانه‌اش بفروشد چطور؟

این مورد دقیقاً مصداق بازاریابی B2B است که در آن قضایا پیچیده‌تر از B2C خواهد بود، اما به آن سختی که شما تصور می‌کنید نیز نیست. در رابطه با بازاریابی محتوایی در B2B، پنج نکته وجود دارد که درنظر گرفتن آن‌ها کمک شایانی در رسیدن به نتیجه مطلوب خواهد کرد.

این پنج مورد به شرح زیر هستند:

#### ۱. مشتریان شما در بازاریابی B2B از جنس خود شما هستند

فعالیت شرکت‌های B2B فراتر از فروختن صرفاً یک یا دو شامپو است. مبادلات خرید در محصولات و خدمات B2B اغلب پیچیده، گران، تکنیکی و سفارشی هستند. این بدان معناست که فرآیند بازاریابی و فروش در این شرکت‌ها پیچیده، طولانی و تجارت‌محور است.

مشتریان B2B نیز در مثال شامپو مانند مشتریان B2C از جنس خود شما (انسان) هستند. به‌طورقطع، پیشنهاد شما در هر دو حالت یکسان خواهد بود، اما همچنان به یک شخص حقیقی ارائه می‌شود. چه چیز سبب می‌شود افراد حقیقی بخواهند پول‌شان را صرف محصول شما کنند؟ داستان‌ها، احساسات، اعتبار و ارزش.

چه شما در پی ارتقای تکنولوژی پرداخت اینترنتی باشید، چه سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارتان، در هر دو حالت محتوا باید یک داستان قانع‌کننده درباره برندتان و ارزشی که به مخاطب القا می‌کند، داشته باشد.

روش دیگری که موجب جلب‌نظر مشتری در B2B می‌شود، به‌کارگیری محتوای تعاملی است. محتوای تعاملی ممکن است انسانی‌ترین نوع محتوا باشد. این روش صرفاً یک صفحه نمایش آماری و یا نمایش فیلم یک‌طرفه نیست. محتوای تعاملی، مخاطب را به چالش می‌کشد و درگیر می‌سازد. همچنین کنجکاوی او را تحریک و کمک می‌کند خود را بخشی از برند شما بداند. درنهایت تمامی این موارد منجر به فروش بیشتر محصول شما می‌شوند.

#### ۲. در فرآیند خریدهای B2B تصمیم‌گیرنده‌های بسیاری

##### وجود دارند

بازاریابی B2B تنها بر پایه کسب رضایت یک‌نفر نیست. در مؤسسات B2B به‌طور میانگین ۶ الی ۷ تصمیم‌گیرنده نقش دارند. تمامی این افراد باید برای خرید محصول یا خدمات ارائه‌شده شما قانع شوند. برای بازاریابان محتوایی B2B این مورد یک چالش و همچنین فرصتی ویژه فراهم می‌کند. باید درنظر بگیرید که چه نوع محتوایی بهترین تأثیر را برروی هر یک از تصمیم‌گیرندگان ایجاد می‌کند. برای مثال، مدیر تولید بیشتر متغییل به شنیدن ویژگی‌ها و فواید فنی است. برای مدیر مالی کیفیت محصول شما در عین به‌صرفه بودن مالی مدنظر است. فرمت‌های محتوای بسیار متعدد و پلتفرم‌های توزیعی متفاوتی وجود دارند. بازاریابی محتوایی فرصت مناسبی برای آزمایش این فرمت‌ها و پلتفرم‌ها جهت ساخت یک استراتژی B2B است که محتوای خاص آن تصمیم‌گیرندگان مختلف را متقاعد سازد.

#### ۳. به‌خاطر بسیاری‌که پروسه خرید مشتریان B2B زمان‌بر است

خرید در مبادلات B2B طی یکسبک اتفاق نمی‌افتد و برخلاف B2C، در این روش خرید ناگهانی وجود ندارد. علاوه بر این، مبادلات B2B غالباً هزینه‌بر هستند و از این رو جای تعجب نیست که از تولید تا فروش ممکن است ماه‌ها زمان صرف شود.

طسی این پروسه، محتوای بازاریابی، بهترین ناچی شماسست. متحوای خوش‌ساخت می‌تواند مانند قیف خریداران را هدایت کند و آن‌ها را درنهایت به خرید متمایل سازد.

طبق یک مطالعه، تقریباً نیمی از بازاریابان محتوا در B2B به‌طور اختصاصی برای سه تا پنج مرحله از خرید تولید محتوا می‌کنند. مسؤولیت کلیدی هر بازاریاب محتوای B2B، تعریف نقاط کلیدی و هدف گرفتن مخاطبان در طول پروسه خرید و توسعه محتوای متقاعدکننده است.

#### ۴. به مشتریان خود درک عمیقی از محصول‌تان بدهید

باتوجه به پیچیدگی تصمیم‌گیری در پروسه خرید B2B، مشتریان نیاز به بررسی حجم زیادی از اطلاعات برای رسیدن به مرحله خرید دارند، اما این بدان معنی نیست که آن‌ها را با بروشورهای بازاریابی که صرفاً متمرکز بر تجارت شما هستند و یا لیست‌های طولانی و خسته‌کننده ویژگی‌ها و فواید محصول‌تان مواجه کنید.

اگرچه مشتری خرید با عدم‌خرید محصول را بررسی می‌کند، موضوع تنها خود محصول نیست؛ بلکه کمکی است که محصول و یا راه‌حل شما به آن‌ها ارائه می‌دهد. آیا محصول‌تان فروش آن‌ها را افزایش می‌دهد؟ آیا راه‌حل شما سبب سوددهی کسب‌وکار آن‌ها می‌شود؟ اگر چنین است، چطور و به چه میزان؟

این درواقع نوعی اطلاعات الهام‌بخش در خرید است که شما نیاز به ارائه آن‌ها دارید و بازاریابی محتوایی B2B راهی برای انجام این کار است. بسیاری از انواع بازاریابی محتوای طولانی وجود دارند که می‌توانید در استراتژی B2B به‌کار بگیرید؛ مانند کتاب‌های اینترنتی و سری فیلم‌های مرتبط. به‌طور خلاصه می‌توان گفت که این روش جواب می‌دهد. محتوای طولانی که فضای بیشتری را برای توضیح مبسوط و عمیق‌تر به‌کار می‌گیرد، سبب افزایش نرخ خرید می‌شود.

#### ۵. پا در نظر گرفتن علایق، مخاطب B2B را جست‌وجو کنید

یک تفاوت کلیدی میان بازاریابی B2C و B2B در مشتریان بالقوه است. اگر محصولی که می‌فروشید شامپو باشد، جامعه مخاطب شما وسیع خواهد بود، زیرا همه افراد سر خود را می‌شویند. در مقابل اگر سعی دارید تا یک کیک نرم‌افزاری در حوزه IT را بفروشید، جامعه مخاطبان محدودتر خواهد شد. اما صرفاً کوچک بودن جامعه مخاطب به معنای دشواری در پیدا کردن آنان نیست. بسیاری از پلتفرم‌های توزیعی مانند شبکه‌های اجتماعی، موتورهای جست‌وجو، شبکه‌های محلی تبلیغات و ابزارهای پیشرفته برای گرفتن مخاطب، به شما کمک می‌کنند جامعه هدف خود را از طریق یک‌سری پارامترهای خاص بیابید.

# ۶ نکته مهم در بازاریابی اینستاگرامی



خواهد ششد، بنابراین باید فعالیت‌مان را در این شبکه اجتماعی به طور محسوسی افزایش دهیم.

بی‌تردید بازاریابی در پلتفرم‌های اجتماعی بسیار دشوار و زمان‌بر است. با این حال ابزارهای تکنولوژی کار را برای ما بسیار راحت کرده است. از ابزارهای ذیل برای دریافت لایک و کامنت بالا استفاده کنید:

- FollowingLike
- Gramboardpro
- OneMillionLikes

نکته: بی‌شک استفاده زیاد از نرم‌افزارهای دریافت لایک و کامنت موجب مسدودسازی اکانت‌مان از سوی اینستاگرام خواهد شد. به همین خاطر نکات ذیل را مدنظر داشته باشید:

- لایک‌های خود را به ۳۰۰ تا در روز محدود کنید.

- بیش از ۶۰ فالو، لایک یا کامنت در ساعت نداشته باشید.

#### ۲. برنامه‌ریزی بیش از حد همیشه جواب نمی‌دهد

به عنوان یک بازاریاب به احتمال فراوان وقت و هزینه زیادی را برای طراحی استراتژی موفق خرج کرده‌اید. در این میان شاید مطالب مختلفی را از پیش برای بارگذاری در پروفایل‌تان تهیه کرده باشید. بی‌شک این اقدام بسیار مفید و کاربردی است. با این حال برنامه‌ریزی دقیق و فراوان همیشه در اینستاگرام جواب نمی‌دهد. نکات زیر را مدنظر داشته باشید:

- شما از ابزارها استفاده می‌کنید: اگر از ابزارهای بارگذاری خودکار پست استفاده می‌کنید، خیر بد برای شما تغییر الگوریتم اینستاگرام است. بر این اساس دیگر امکان استفاده از چنین اپ‌های جانبی وجود ندارد.

- ارسال پست در یک ساعت مشخص: پابندی به برنامه بسیار مفید است. با این حال باید اندکی نیز انعطاف داشت. اغلب بردها در طول روز یک ساعت مشخص را برای بارگذاری مطالب انتخاب می‌کنند.

- بر این اساس در دیگر ساعات خیریی از فعالیت آنها نیست. چنین شیوه کاری مخاطب را پس از مدت اندکی دلسرد خواهد کرد. همیشه هیجان مشاهده مطالب‌تان را برای مخاطب زنده نگه دارید. این کار از طریق بارگذاری مطالب در ساعات‌های مختلف به راحتی امکان‌پذیر خواهد بود.

- عدم توجه به اخبار جدید: زندگی به‌طور معمول هیچ گاه قابل

پیش‌بینی نیست. بر این اساس برای موفقیت در عرصه بازاریابی باید همیشه به اخبار تازه توجه کرد. بر این اساس برخی از ترندها در اینستاگرام به‌طور ناگهانی به شهرت می‌رسند. در صورت آگاهی از آنها با پیگیری اخبار به راحتی از چنین موج‌هایی استفاده بهینه خواهید کرد.

نکته پایانی این بخش: برنامه‌ریزی بسیار خوب است، با این حال انعطاف نیز باید داشت.

#### ۳. یافتن مطالب جذاب نیازمند آزمون و خطاست

به‌طور معمول پس از فشردن دکمه بارگذاری مطلب چه کاری انجام می‌دهید؟ آیا منتظر نخستین لایک می‌نشینید؟ اگر این برنامه شماسست، متأسفانه در حال فعالیت نادرست هستید. در واقع توسعه برند در اینستاگرام فقط معطوف به بارگذاری مطلب نیست، بلکه در ارتباط با دستیابی به اهداف مشخص است. به این منظور فعالیت‌های زیر را انجام دهید:

- لایک کامنت و پیام‌های کاربران
- پاسخگویی به تمام پرسش‌ها
- ارزیابی اطلاعات و سطح جذب مخاطب

اگر مطلب شما نزد مخاطب هدف محبوب نیست، باید دلیل این اتفاق را جویا شدد. پاسخ نیز در آنالیز و ارزیابی داده‌ها نهفته است. در اینجا ابزار شما اهمیتی ندارد. فقط باید اطلاعات موردنیاز را در کمترین زمان ممکن گردآوری کرد. به این ترتیب شما می‌توانید دلیل ناکامی خود را کشف کنید.

به محض اینکه از مشکل مطلب‌تان آگاه شدید، به سراغ گونه دیگری از محتوا بروید. این بازی تا جایی که به مطالب مورد علاقه مخاطب برسید، ادامه خواهد داشت.

#### ۴. مخاطب و نیاز به احساس تعلق

آیا تا به حال در مورد احساس تعلق مطلب شنیده‌اید؟ این امر یکی از احساس‌های بنیادی آدمی است. بر این اساس همه ما در تعامل با دیگر افراد مایل به دریافت احترام و توجه هستیم. اگر فردی این احترام را از ما دریغ کند، بی‌شک به زودی او را طرد خواهیم کرد. راهکارهای ذیل برای ایجاد احساس تعلق در مخاطب‌ها کاربردی به نظر می‌رسد:

- تنگ کردن کاربران در پست‌ها: به عنوان یک کاربر ساده شاید متوجه تگ کردن دیگر اکانت‌ها در اینستاگرام شده باشید. این کار معمولاً در مورد پست‌های مربوط به دیگران رخ می‌دهد. شما نیز در اکانت رسمی برندتان سایر افراد را در پست‌های مشترک تگ کنید. این کار سطح همکاری و جلوه حرفه‌ای برند شما را افزایش خواهد داد.
- استفاده بهینه از محتوای تولیدی کاربران: به‌طور معمول کاربران

<span>نویسنده: هیوو بولاک بازاریاب و کارفرین</span>
<span>ترجمه:علی آعلی</span>

اکنون بسیاری از برندها در اینستاگرام اکانت رسمی دارند. شاید شما نیز در این شبکه اجتماعی محبوب اکانت رسمی داشته باشید و نحوه ویرایش و بارگذاری پست را بدانید. با این‌حال آیا تفاوتی میان اداره یک صفحه شخصی از طریق بارگذاری سلفی یا صفحه رسمی یک برند وجود دارد؟ بی‌شک پاسخ مثبت خواهد بود. من به عنوان یک مدیر شبکه‌های اجتماعی خودآموخته شاید از نکات بسیاری خیر نداشته باشم. با این حال به خوبی می‌دانم توسعه یک برند در اینستاگرام نیازمند کاری فراتر از ارسال پست‌های معمولی است.

به عنوان یک نکته مهم اکنون برندهای بی‌شماری در حال سرمایه‌گذاری بر روی پلتفرم اینستاگرام هستند. شاید دلیل این همه استقبال از اینستاگرام برای شما جالب باشد. در این صورت به نکات ذیل توجه نمایید:

- شبکه اینستاگرام در طول چند سال گذشته به رقم خیره‌کننده ۸۰۰ میلیون کاربر دست یافته است.
- کاربران اینستاگرام در طول روز بیش از ۹۵میلیون پست به اشتراک می‌گذارند.

- ۲۵ میلیون اکانت رسمی برندها در اینستاگرام فعالیت دارند.
- ۷۰۰درصد برندهای آمریکایی از اینستاگرام برای بازاریابی استفاده می‌کنند.

- ۶۰درصد کاربران اینستاگرام اعلام کرده‌اند از طریق این پلتفرم اطلاعات مطلوبی در زمینه کالا و خدمات مختلف دریافت می‌کنند.
- بی‌شک فعالیت در اینستاگرام سودهای فراوانی دارد. البته در این راه باید زمان زیادی را نیز صرف کرد. به این فهرست از مزیت‌ها توجه نمایید:

- ایجاد آگاهی پیرامون برندمان
- خلق فضایی تعاملی با مشتریان بدون نیاز به صرف هزینه بالا
- دستیابی به مشتریان بالقوه
- مدیریت باخورد‌های منفی از سوی کاربران و مشتریان
- افزایش میزان وفاداری مشتریان به برندمان
- ارائه راهکارهای مختلف برای مشتریان به جای تمرکز صرف بر روی محصولات.

به عنوان یک نتیجه‌گیری اولیه باید به نکته‌ای مهم اشاره کنم. با مزیت‌های نامبرده بسیاری از برندها علاقه بالایی نسبتب به فعالیت در اینستاگرام و سایر شبکه‌های اجتماعی نشان داده‌اند. بر این اساس رقابت در اینجا بسیار بالاست. در فضایی شلوغ امکان مشاهده برندتان از سوی مخاطب بسیار دشوار خواهد بود. به همین دلیل باید تلاش بیشتری انجام دهیم. فعالیت به عنوان مدیر شبکه‌های اجتماعی و به ویژه تمرکز بر روی بازاریابی اینستاگرامی چشم‌های من را بر روی بسیاری از مشکلات و چالش‌های این حوزه باز کرده است. اجازه دهید به برخی از این مشکلات اشاره کنم.

#### ۱. در اینستاگرام رقابت بر بازار حاکم است

به موازات افزایش بازارایب‌ها و اهالی تبلیغات در اینستاگرام فرآیند کسب موفقیت از سوی برندها دشوارتر می‌شود. در هر صورت روز به روز به شمار رقبای ما افزوده خواهد شد. در چنین فضایی فقط توجه هرچه بیشتر به مطالب صفحه‌مان، تعامل بهینه با کاربران و تلاش برای جلب توجه آنها نتیجه‌بخش است.

من در شغل خود به اهمیت تعامل پی بردم. اگرچه در نگاه نخست جلب مخاطب مطلوب به نظر می‌رسد، با این حال در صورت عدم تعامل با آنها زحمات پیشین‌تان بر باد خواهد رفت. مشکل بسیاری از برندها در زمینه عدم دریافت بازخورد مناسب نسبت به مطالب صفحه‌شان از همینجا بر می‌خیزد. به بیان واضح، این مشکل به دلیل رقابت بسیار بالای برندهای مختلف در سسر مخاطب یکسان است. به این ترتیب کاربران فقط به سوی برندی که تعامل بیشتری با آنها دارد، جلب خواهند شد.

توصیه من در این بخش اندکی دشوار، اما کاملاً منطقی و نتیجه‌بخش است. توقع بارگذاری پستی معمولی و دریافت بازخوردهای بسیار بالا را نداشته باشید. راهکار شما افزودن ارزش جانبی به مطالب‌تان است.

چگونه؟ به نکات ذیل توجه نمایید:

- پیروی از رقبا: مشاهده عملکرد رقبا به‌طور دقیق ما را از ارتکاب خطا باز می‌دارد. با مشاهده نحوه عملکرد آنها علاوه بر آگاهی از ترندهای برتر، هیچ‌گاه عقب نخواهید افتاد.
- خلاق باشید: امروزه بسیاری از موضوعات و مطالب در اینترنت دیگر مورد استقبال آدمین‌ها قرار نمی‌گیرد. به عنوان یک برند خلاق با استفاده از همان ایده‌های قدیمی به سراغ جذب مخاطب روید. در این بین فقط باید اندکی ارزش اضافی و خلاقیت را چاشنی کار سازید.
- فعال باشید: براساس الگوریتم اینستاگرام هر پستی در بخش جست‌وجوی کاربران به نمایش در نخواهد آمد. بر این اساس اگر مطلبی لایک و کامنت بالا دریافت کند، به دیگر کاربران توصیه

## مدبران موفق میان هدف و سود رابطه‌ای

## مستقیم می‌بینند

مترجم: اشکان کوشش

هدف، چگونگی اثرگذاری یک تشکیلات بر روی جهان اطراف را شرح می‌دهد. در گوگل این هدف ساماندهی اطلاعات جهان و در المارت (Walmart) «حفظ سرمایه مردم برای زندگی بهتر» است.

پیش‌نیاز داشتن فرهنگ، هدفی واضح و گیراست که برای کارمندان فعال ایجاد انگیزه می‌کند. سازمان‌هایی که سطوح بالاتری از اشتغال کارمندان را دارند سودآورتر هستند و در نتیجه خدمات بهتری به مشتریان ارائه می‌دهند و هنگام اعمال تغییرات، انعطاف‌پذیرتر ظاهر می‌شوند.

برخی تصور می‌کنند محیط اشتغال کارمندان جوی بسیار راحت و تفریحی است که در آن به فرهنگ بیش از عملکرد اهمیت داده می‌شود، اما در عمل داشتن کارمندان فعال، هدفی گیرا و ارزش‌های سهامداران، همگی در یک راستا قرار دارند.

Salesforce یکی از بهترین مثال‌های این هم‌راستایی و ارزیابی بازار آن حدود ۱۰۰ میلیارد دلار است. فشار تولید در این تشکیلات بسیار بالا و به همین میزان تمرکز تشکیلات بر هدف -کمک به مشتریان برای ساخت دنیایی بهتر- برای آنها مهم است. این مأموریت برای کارمندان فعال SalesForce الهام‌بخش است و با وجود فشار عملکرد و پیشرفت، «هدفی واقعی» ایجاد می‌کند.

همانطور که اخیراً مارک بنیوف (Marc Benioff) در نیویورک تایمز توضیح می‌دهد «در اولین روز کاری، آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی را به آنها نشان می‌دهیم. سپس آنها را بیرون می‌بریم تا در یک محل نگهداری افراد بی‌خانمان یا بیمارستان و یا یک مدرسه خدمت کنند». مفهوم هدف در Salesforce بسیار قوی است و کارمندان باید یک روز در ماه را صرف ارائه خدمات عمومی کنند.

بنیوف ادامه می‌دهد «من شرکنتی می‌خواهم که افراد برای کار روزانه در آنجا مشتاق و هنگامی که وارد دفتر می‌شوند حس خوبی داشته باشند. این حس نه تنها برای خود آنها سودمند است بلکه به دیگران نیز کمک می‌کند». Salesforce.com بهترین حقوق و مزایا را پرداخت نمی‌کند، اما دارای هدف خدمت‌رسانی و عملکرد است.

داشتن هدف، یک استراتژی هوشمندانه تجاری است. نسل هزاره اعتقاد دارد شرکت هدفمند، یکی از مسائل مهمی است که باید هنگام انتخاب شغل به آن دقت کرد. داشتن هدف بسیار قوی برای یک شرکت نه تنها کارمندان را جذب می‌کند، بلکه سبب حفظ آنها نیز خواهد شد. مثال‌های بسیار زیادی از افراد نسل هزاره وجود دارند که به منظور حضور در شرکنتی هدفمند حاضر به دریافت مبالغ کمتر شده‌اند. رضایت‌مندی مشتریان و کارمندان با وجود حقوق و مزایای بهتر در شرکت‌های دیگر، دلیل حفظ کارمندان در محل کار است.

گاه از مدیران عامل می‌شنویم که «هدف شرکت ما سودآوری و خدمت به مشتریان است. همه این را می‌دانند؛ بنابراین چرا به هدف بیشتری نیاز داشته باشیم؟». براساس داده‌های ما و تحقیقات بر روی نسل هزاره، این رهبران با وجود نیت خیر، با تغییرات کارمندان بیشتری مواجه می‌شوند و نرخ عملکرد کارمندانشان نیز پایین‌تر است. دارابودن شرکنتی هدفمند تنها به تشکیلات بزرگ خلاصه نمی‌شود. این امر در شرکت‌های کوچک و ناشناخته‌تر نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است. کمپانی کفش تامز (TOMS) به ازای هر کفش فروخته‌شده، یک کفش رایگان به افراد نیازمند اهدا می‌کند. شرکت Diff Eyewear نیز همین کار را در زمینه عینک‌هایش انجام می‌دهد.

رجوع به داده‌های به‌دست‌آمده از چندین صنف مختلف با فعالیت‌های سودآور نتایجی کاملاً همسو ارائه می‌دهد؛ احتمال ادامه همکاری کارمندان در شرکت‌هایی که به خوبی هدف را درک می‌کنند، دو برابر بیشتر است.

این داده‌ها نشانگر آن هستند که داشتن یک هدف، سودمند است. در ادامه به سه مورد از عواملی اشاره خواهیم کرد که به داشتن هدفی گیرا و ایجاد انگیزه در کارمندان کمک می‌کنند.

## هدف تشکیلاتی خود را بیابید

• برای کشف هدف خود، پیشنهاد می‌دهیم گروهی از کارمندان هر دپارتمان، با جنسیت و سن و سال‌های مختلف را برای پاسخگویی به این سؤالات دور هم جمع کنید: «ما در دنیا چه تغییراتی ایجاد می‌کنیم؟» و «چه کسی در این میان سود خواهد برد؟».

به خاطر داشته باشید یک هدف تأثیرگذار به سادگی قابل‌درک است و کارمندان باتذات خود را در آن می‌بینند. هدف شما می‌تواند سودمندی یک محصول یا دیدگاهی که با آن فعالیت و یا جنبشی که از آن حمایت می‌کنید باشد.

• هدف شرکت را در مصاحبه‌ها و فرآیند انتخاب کارمندان جدید منظور کنید؛ آن را شرح دهید و از کارمندان بپرسید چگونه با این هدف ارتباط برقرار می‌کنند. فرهنگی که در راستای رسیدن به یک هدف باشد، از ملزومات حفظ سرمایه در هزینه‌های مخفی تغییرات و نگاه‌داشتن کارمندان محسوب می‌شود.

• برای اجرای مستمر هدف، برنامه داشته باشید. این برنامه از طریق ارتباطات و رفتار شما به دست خواهد آمد. این ارتباطات باید در رسانه‌ای که به کارمندان تان مربوط می‌شود انجام پذیرد. مجلات شرکنتی می‌توانند برای کارمندان قدیمی تر مؤثر باشند، اما برای کارمندان جوان‌تر شبکه‌های اجتماعی قدرتمندتر خواهند بود. ارتباطات شخصی، در صورت مجاز بودن، بهترین روش هستند. برای کارمندان مثال‌هایی از کارهایی بیابید که همکاران آنها در راستای هدف شرکت انجام داده‌اند.

با ساخت و ارائه مفهومی گیرا، تشکیلات شما از تغییرات کمتر، درآمد بیشتر و محیط کاری مثبت‌تر سود خواهد برد. تمرکز بر هدف، یک تجارت هوشمندانه است!

منبع: forbes



مترجم: علی اکبری

با وام گرفتن از رهبران باتجربه آغاز می‌شود. رهبران باید اولویت‌بندی بازاریابی را به گونه‌ای پشتیبانی کنند که تمام ارکان سازمان را متوجه سازد. این تغییر یک شبه اتفاق نمی‌افتد، اما هنگامی که رهبران در انجام آن جدی باشند، مزیت‌ها خودشان را نشان خواهند داد.

ما در شرکت خود از تیم ارتقای فروش و کسب و کار خواستیم که در هر ملاقات با مشتری، رویکرد اولویت بازاریابی را پیاده کند. دپارتمان بازاریابی تصویر کلی را می‌بیند و نحوه پیام‌رسانی‌ای که حاوی اطلاعات توصیفی شرکت و خدمات باشد را می‌شناسد. هنگامی که تیم رهبری ما این اولویت را برقرار می‌کند، سایر تیم‌ها نیز رویه را دنبال خواهند کرد.

با حساس شدن شرکت‌ها نسبت به اعتبارشان در بازار، بایستی از پیام‌رسانی درون‌محوری به پیام‌رسانی خارجی تغییر حالت دهند. این نقطه نظر را هیچ بنیان سازمانی جز تیم رهبری نمی‌تواند برقرار کند.

این یک تغییر حالت فرهنگی است. تا وقتی که سازمان نحوه تفکر خود را تغییر ندهد، تغییرات پابرجا نخواهند بود.

برای اطمینان از پیاده‌سازی این رویکرد بالا به پایین، بازاریابی را به مباحث استراتژی، متریک، تأثیر بازار و مدیریت مشتریان وارد کرده و توجه داشته باشید. اگرچه بازاریابان در تمامی این مباحث حضور دارند، اما تأثیر حرف‌های آنان به اندازه اعضای سایر دپارتمان‌ها نیست. اجازه دهید این اتفاق در شرکت شما بیفتد. به حرف بازاریابان خود گوش داده و به رویکردهای حل مساله آنان اتکا کنید، سپس از این نقطه نظرات برای پیشبرد استراتژی‌ها استفاده کنید. به بیان دیگر، بازاریابی را به عنوان آخرین آیتم فهرست‌تان نگاه نکنید. مذاکرات را با مباحث بازاریابی آغاز کرده تا مسیر حرکت شرکت خود را درک کرده و فهرست کارهای واجب شرکت‌تان را تنظیم کنید.

## ۲. اهداف بازاریابی تان را به عنوان اهداف کسب و کار تان مدنظر داشته باشید

برنامه‌های بازاریابی را به منظور تحت تأثیر قرار دادن میزان فروش پیاده‌سازی کنید، تجربه کاربری مثبتی ایجاد کرده و آن را در حوزه صنعتی خود بسط دهید. این برنامه‌ها را با خروجی‌های شفاف مرتبط سازید. هنگامی که بازاریابی با اهداف دشواری رویه‌رو شود، بازی عوض خواهد شد.

مطمئن شوید که سایر دپارتمان‌ها نیز بازاریابی را جدی گرفته و فعالیت‌های بازاریابی را به سمت بازگشت سرمایه سوق دهند. هنگامی که بازاریابان پولسازی می‌کنند، دیگران توجه کرده و در فرآیندهای بازاریابی همیاری می‌کنند. یک گام فراتر، برقراری هماهنگی میان دپارتمان‌های کسب و کار و بازاریابی در فرآیندهای بازارمحور موجب ایجاد حس مالکیت می‌شود. بهترین سناریو زمانی اتفاق می‌افتد که دپارتمان‌های کسب و کار هزینه‌های مرتبط با فرآیندهای بازاریابی را تأمین نموده و این تنها زمانی اتفاق می‌افتد که کسب و کارها رویه‌های بازاریابی را به عنوان نیروی پیشران خود ببینند.

همکاری و مشارکت میان فروش و بازاریابی سودآوری را افزایش داده

و پایداری را ارتقا می‌بخشد، بنابراین مشتریان بهتر می‌توانند برند را به خاطر بیابوند. در یک بازار به‌شدت رقابتی، این همکاری تفاوت میان همسانی و تمایز را ایجاد می‌کند. بازاریابی درک وسیعی از فاکتورهای خارجی ایجاد کرده که تیم‌های فروش باید از آنها آگاه بوده تا بتوانند در سناریوهای شخصی فروش داشته باشند. بازاریابان حرف تأثیرگذاران صنعتی و تحلیلگران را می‌دانند. این تمرکز به اعضای تیم فروش کمک می‌کند تا نیازهای مشتریان درک کنند و خروجی خود را با آن اهداف هماهنگ کنند.

همکاری و مشارکت میان این دو دپارتمان چیزی بیش از یک مفهوم روزمره است: این مساله آینده چرخه‌های فروش موفقیت‌آمیز است. شرکت‌ها با دانستن اینکه تجربه مشتریان بیش از هر زمان دیگری اهمیت دارد، باید زمینه همکاری دپارتمان‌های بازاریابی را با سایر دپارتمان‌ها فراهم نموده، تا بهترین نتایج ممکن را حاصل کنند.

## ۳. مخاطب خود را بهتر از هر زمان دیگر، بشناسید

در نظر گرفتن سهامداران شرکت را مطمئن می‌سازد که تمام حرکاتش در حوزه بهبود روابط میان سهامداران است. شرکت‌ها باید سهامداران خود را به گروه‌های کوچکتری تقسیم کنند، سپس نحوه سیر این گروه‌ها در چرخه‌های فروش را درک کرده و بفهمند که آنها به چه نوع پیام عاطفی‌ای پاسخگو هستند.

پس از طرح‌ریزی برای تمامی سهامداران شرکت و شناسایی مایحتاج آنان، بروی بازاریابی تمرکز کنید، تا مذاکرات به‌رهورتری داشته باشید. بروی اولویت‌های هر گروه تمرکز آنی و بلندمدت داشته باشید. ارتباط میان مباحثات و طرح‌ریزی‌ها را حفظ نموده تا بتوانید توجه آنان را حفظ کنید.

این طرح‌ریزی‌ها با هدفی در ورای فروش صورت می‌پذیرند، آنها برای تغییر گفتمان هستند. چگونه نحوه پیام‌رسانی شرکت می‌تواند مشارکت مدیری را با مشتریان رغم بزند؟ برای مثال شرکت International Transparency تمامیت شرکت کمک می‌کند. راهبردهای آن سازوکار کنش‌های کسب و کار را مشخص کرده و سیاست‌گذاری‌های لازم برای هر گروه از سهامداران را تعیین می‌کند.

شرکت‌هایی که سعی دارند در سر تجربه مشتری پیروز شوند، نمی‌توانند دپارتمان‌های بازاریابی خویش را به مشاهده صرف محدود کنند. فعالیت بازاریابان چیزی فراتر از مدیریت رویدادها و برندسازی است، در واقع کلید شناخت و درک بازار، و همچنین برقراری ارتباط مؤثر میان سهامداران در دست آنان است.

امروزه، شرکت‌هایی که بازاریابی را در اولویت کار خود دارند، از لحاظ رقابتی جایگاه بهتری داشته و نسبت به رقبای خود بهتر فروش می‌کنند. رک و پوست‌کنده، اگر رهبران کسب و کار دپارتمان‌های بازاریابی خود را قوت ببخشند، از نتایجی که حاصل می‌شود و البته از هیچ راه دیگری هم قابل دستیابی نیستند، خشنود خواهند شد.

منبع: entrepreneur





## رئیس دانشگاه صنعتی قم: امنیت امروز ما مهرون غیر تمندی دیروز شهدا است

قم - خبرنگار فرصت امروز- همزمان با هفته دفاع مقدس رئیس دانشگاه صنعتی قم به همراه جمعی از مسئولین این دانشگاه و حجت الاسلام والمسلمین ملک آسا مدیر فرهنگی بنیاد شهید منطقه ۲ استان قم با خانواده های معظم شهیدان احمدتاج بخش، جواد جعفری دستگردی و عباسعلی عباسی دیدار و گفت و گو کردند. در این دیدار ها دکتر رضایی نور رئیس دانشگاه صنعتی قم ضمن عرض گرمی داشت هفته دفاع مقدس ، ایام سوگواری سید و سالار شهیدان و حادثه دلخراش تروریستی اهواز را خدمت خانواده های معظم این شهدا تسلیت گفت. وی اظهار کرد: امنیت امروز ما مهرون غیرت مندی دیروز شهدا است. دکتر رضایی نور گفت: با توجه به اینکه شهیدان همیشه جاوید جواد جعفری دستگردی، احمدتاج بخش و عباسعلی عباسی از شهدای دانشجو بوده اند ، ما احساس دین بیشتری به این شهدای عظیم الشان داریم چرا که اگر امروز دانشگاه ها این چنین در عرصه های علم و فناوری پیشتاز هستند نمره ی از خود گذشتگی شهدا بوده است. دکتر رضایی نور خاطر نشان ساخت: با توکل به خداوند متعال امید داریم جامعه دانشگاهی صنعتی قم بتواند با تربیت دانشجویان متدین و متعهد از خون شهدا و شهدای امام راحل (ره) پاسداری نماید. شایان ذکر است شهیدعباسعلی عباسی دانشجوی ممتاز رشته پزشکی دانشگاه تهران ، شهید جواد جعفری دستگردی دانشجوی ممتاز رشته مهندسی شیمی در دانشگاه صنعتی شریف و شهید احمد تاج بخش دانشجوی ممتاز رشته اقتصاد دانشگاه شهید بهشتی بوده اند.



## بیش از یازده میلیون و پانصد هزار تردد در جاده های هرزگان صورت گرفت

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- در یوش باقر جوان گفت: در شهریور ماه بر اساس اطلاعات دریافتی از سامانه تردد شمار ، تعداد۱۱۵۵۷۴۹۵ تردد در جاده های استان صورت گرفته که ۲۸ درصد از کل تردها مربوط به وسایل نقلیه سنگین بوده که بیشترین حجم تردد در محور بندر شهید رجایی - بندرعباس با ۲۴۴۰۹ وسیله نقلیه، بیشترین تردد وسایل نقلیه سنگین را داشته است. مدیرکل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان گفت: متوسط نرخ جریان ترافیک در سطح جاده های استان معادل ۲۲۵ وسیله نقلیه در ساعت بوده، ضمن اینکه بیشترین نرخ این جریان ترافیکی مربوط به بندرعباس- بندر شهید رجایی با نرخ جریان تردد ۹۶۴ وسیله نقلیه در ساعت بوده است. باقر جوان با اشاره به رعایت سرعت مجاز در شبکه جاده ای استان افزود: سرعت متوسط تردد در شبکه راههای دارای تردد شمار استان در مدت مذکور را ۷۴ کیلومتر در ساعت عنوان کرد و افزود: بیشترین سرعت متوسط در این مدت ۹۸۵ کیلومتر در ساعت مربوط به محور سه راهی چارک - بندرلنگه بوده است. وی خاطر نشان کرد: کمترین نرخ جریان ترافیک در این ایام با ۲۹ تردد وسیله نقلیه در ساعت مربوط به محوره سه راهی چپو- لامرد بوده و گفتنی است که ۱۰ درصد وسایل نقلیه در جاده های استان فاصله طولی مجاز بین دو خودرو را رعایت نکرده اند و بیشترین تخلف عدم رعایت فاصله طولی مجاز مربوط به محور بندر شهید رجایی- بندرعباس با ۱۸۹۱۰۷ وسیله نقلیه به ثبت رسیده است. قابل ذکر است از مجموع کل تردد ۱۰ درصد وسایل نقلیه در جاده های استان سرعت مجاز را رعایت نکرده اند و بیشترین تخلف عدم رعایت سرعت مجاز مربوط به محور بندرعباس- بندر شهید رجایی با ۵۷۱۱۹ وسیله نقلیه به ثبت رسیده است.



## مخابرات منطقه گلستان با همکاری اداره کل اوقاف استان امامزاده عبدالله گرگان را به فناوری فیبرنوری مجهز کرد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل اوقاف وامور خیریه استان گلستان صبح امروز با مهندس شهرامی مدیر مخابرات منطقه گلستان دیدار کرد، در این دیدار که با هدف انجام مسئولیت‌های اجتماعی و ایجاد تعامل در راستای بسترسازی بهتر ارتباطات در امامزادگان و بقاع متبرکه که استان گلستان برگزار شد، مهندس شهرامی ، به تشریح عملکرد و ارائه شاخص‌های مهم مخابرات منطقه گلستان پرداخت.مدیر مخابرات منطقه گلستان ضمن اشاره به قابلیت‌ها و مزایای فناوری فیبرنوری و اهمیت امامزادگان و بقاع متبرکه که در برگزاری اکثر مناسبت‌های مذهبی شهر از تجهیز امامزاده عبدالله گرگان به فناوری فیبرنوری جهت ایجاد سهولت در ارسال تصاویر مراسم و... خبر داد.در ادامه حجت الاسلام والمسلمین روح .ا. سلیمانی فر مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان گلستان ضمن ابراز خرسندی از دیدار با مدیر مخابرات منطقه، از تلاش‌های مجموعه مخابرات استان در ارائه خدمات ارتباطی قدرتمندی در راستای تجهیز امامزاده عبدالله گرگان به فیبرنوری را کاری ارزشمند و باقیات‌الصالحاتی برای دست اندکاران این پروژه عظیم عنوان کرد.

## بازنگری ۶۵ استاندارد ملی در گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- محمود فرماتی مدیر کل استاندارد گلستان از بازنگری ۶۵ استاندارد ملی در ۶ ماهه نخست سال جاری در گلستان خبر داد.به گزارش روابط عمومی اداره کل استاندارد گلستان،وی با اعلام این خبر گفت: بررسی استانداردهایی که ۵ سال از تدوین آن‌ها گذشته است از وظایف سازمان ملی استاندارد ایران است و بازنگری آنها را در دستور کار قرار می گیرندوی افزود: بر اساس برنامه مصوب، بازنگری ۵۰ استاندارد ملی برای این اداره کل در سال جاری تعهد شده بود که با تلاش کارشناسان شاهد تحقق ۱۳۰ درصدی نسبت به برنامه مصوب هستیم.فرماتی اظهارداشت: بازنگری های انجام شده در حوزه ی کمیته های ملی مهندسی پزشکی،خوراک و فرآورده های کشاورزی،اسناد و تجهیزات اداری و آموزشی،بسته بندی،چوب و فرآورده های چوبی سلولزی و کاغذ،خدمات،مکانیک و فلزشناسی و خودرو و نیروی محرکه که استوای هدف از بازنگری استانداردهای ملی را به روز کردن استانداردها و گراواری اطلاعات در مورد استفاده از استانداردها و پذیرش ملی آنها بر شمرد و اظهارداشت: رعایت مقوله کیفیت در جریان تولید کالا و خدمات با استانداردها و قوانینی که به عنوان استانداردهای ملی تدوین می شود امکان پذیر است و در راستای توسعه و پیشرفت تکنولوژی لازم است این استانداردها هر چند سال یک بار بازنگری شوند و در اختیار عموم قرار گیرند.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی؛

## ۳ هزار و ۵۰۰ حلقه لاستیک خودروهای سنگین در استان مرکزی توزیع شد

اراک- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی گفت: با آغاز طرح توزیع لاستیک با نرخ مصوب دولتی روزانه ۳۰ تا ۴۰ حلقه لاستیک از طریق انجمن ها و دفتر عامل توزیع لاستیک مستقر در پایانه حمل و نقل کالا در بین رانندگان وسایل نقلیه سنگین استان مرکزی توزیع می شود.زندنی فر افزود: کمبود ۲ ساینز لاستیک ۳۱۵ و ۳۸۵ در استان مرکزی وجود دارد که در آینده نزدیک این مشکل رفع می شودوی گفت: تاکنون راهی در مسیر استان هایی که سوخت آن‌ها از طریق این منطقه تامین می شود تردد دارند و مشکلی در تامین سوخت این مناطق وجود ندارد.مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی گفت: با رگیری در بیشتر پایانه های بار شهرستان های مختلف استان مرکزی از جمله ساوه، زرنده، دلپیان و محلات به صورت معمول در حال انجام است و برخی رانندگان به دلیل نداشتن لاستیک مناسب از حمل بار به مسافت های طولانی خودداری می کنند

## احداث و تکمیل ۱۸۸ واحد مسکونی برای خانواده‌های معلولان بوشهر

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز- رئیس انجمن خیرین مسکن ساز استان بوشهر از احداث و تکمیل ۱۸۸ واحد مسکونی برای خاوارهای دارای حداقل دو معلول در استان بوشهر خبر داد. به گزارش "روابط عمومی اداره کل بنیاد مسکن استان بوشهر"، حسین شهپازی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر اظهار داشت: در راستای اجرای تفاهیرنامه پنج جانبه کمک به تامین مسکن خاوارهای دارای حداقل دو معلول تحت پوشش سازمان بهزیستی، مرحله اول سهمیه بلاغی برای انجمن خیرین مسکن ساز استان بوشهر احداث ۱۱۳ واحد و تکمیل ۷۵ واحد مسکونی تعیین و اعلام شد. وی اضافه کرد: پس از معرفی خاوارهای واجدالشرایط توسط سازمان بهزیستی، اقدامات اولیه از قبیل بازدید میدانی، تشکیل پرونده، تهیه نقشه و اخذ پروانه ساختمانی انجام شد. رئیس انجمن خیرین مسکن‌ساز استان بوشهر بیان کرد: با درخواست زمین از اداره راه و شهرسازی استان، برای ۷۴ واحد مسکونی در شهرها تملک شد. وی با بیان اینکه تاکنون برای ۸۲ واحد احداثی به صورت خودمالک با پیشرفت ۲۰ تا ۱۰۰ درصد احداث شده است، خاطر نشان کرد: تعداد ۳۵ واحد تکمیل شده و مورد بهره‌برداری خانواده‌های معلولان واجدالشرایط قرار گرفته است. شهپازی ادامه داد: ۲۷ واحد مسکونی از پروژه انجمن خیرین مسکن‌ساز استان بوشهر، بنیاد مسکن استان و اداره کل راه و شهرسازی خریداری و در اختیار خانواده‌های دارای حداقل دو معلول در شهرهای دلم، برازجان، بوشهر و علیشهر قرار گرفته است.

## مدیرکل هلال احمر لرستان: نبود دارو و خانه هلال احمر از مشکلات استان است

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل هلال احمر استان لرستان گفت: از جمله مشکلات هلال احمر استان لرستان کمبود انبارهای تجهیزات امدادی و مجتمع پایگاه هوایی و نبود داروخانه هلال احمر در این استان است. حسین‌رضا مرادی در مراسم آغاز طرح مستانه سازمان هلال احمر شهرستان بروجرد در پایگاه امدادی اشنترینان، افزود: تجهیز پایگاه‌های امداد جاده‌ای در استان به ست‌های پیشرفته نجات باعث می‌شود از تلفات جاده‌ای در حوادث رانندگی جلوگیری شود. وی اظهار کرد: اشنترینان به عنوان پیشانی استان نیازمند تجهیزات پایگاه‌های امداد جاده‌ای است. رئیس سازمان هلال احمر بروجرد گفت: در ۹ ماهه اول امسال در محور اشنترینان به بروجرد ۳۰ قفزه تصادف صورت گرفته است. محمد کریمی اضافه کرد: در جریان این حوادث رانندگی تعداد ۵۰ نفر مجروح و ۹ نفر کشته شده‌اند. وی اظهار کرد: هلال احمر شهرستان بروجرد در کوتاه‌ترین زمان ممکن در صحنه‌های مختلف حوادث حاضر و به حادثه‌دیدگان خدمات امدادی ارائه می‌کند. در پایان این مراسم یک دستگاه توپوتا هالوبکس همراه ست کامل نجات سازمان بهزیستی، اقدامات اولیه از قبیل بازدید میدانی، تشکیل پرونده، تهیه امداد جاده‌ای اشنترینان تحویل داده شد.



## عضو هیئت مدیره شرکت ملی پست:

# هدف پست جلب رضایت مشتری با شعار سرعت، دقت و اعتماد است



تبریز - فلاح: جلسه شورای اداری پست استان آذربایجان شرقی با حضور زرگوش، عضو هیئت مدیره شرکت ملی پست تشکیل شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، عضو هیئت مدیره شرکت ملی پست یکی از نیازهای ضروری جامعه کنونی را ابراز مناسب و تکنولوژی ارتباطی عنوان کرد و گفت: جامعه در بخش های IT و فناوری اطلاعات رشد چشمگیری داشته ولی همچنان پستی پل ارتباطی مردم با مردم و مردم با مسئولین است.زرگوش، تغییر در نیاز مشتریان را زاییده همین رشد دانست که شبکه پستی را مجبور به تغییر رویکرد فیزیکی، الکترونیکی و مالی نموده است و بر اساس همین تغییر نیاز و خواست جامعه باید نسبت به تدوین خدمات جدید در بستر IT و هوشمندسازی جهت جلب رضایت مشتری با شعار سرعت، دقت و اعتماد حرکت کنیم و در همین راستا شبکه پستی همواره در حال رصد و بازمهندسی ارائه خدمات پستی خود بوده و در حال تدوین برنامه هوشمندی جهت رصدقبول تا توزیع مرسولات می باشیم.وی بر خدمات با کیفیت و با سرعت پستی تاکید کرد و افزود: مردم به دنبال دسترسی آسان به خدمات پستی هستند و در این راستا باید سرعت سیر مرسولات از قبول تا توزیع را به روز کرده

با حضور استاندار قزوین ، فرماندار بویین زهرا و امام جمعه سگز آباد و مدیر شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه قزوین؛

## جایگاه صادقیانی در ناحیه بویین زهرا افتتاح شد



قزوین - خبرنگار فرصت امروز- در هفته گرامیداشت دولت طی مراسمی با حضور استاندار قزوین، فرماندار شهرستان بویین زهرا و امام جمعه شهر سگزآباد و مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین و تعدادی از مسئولین و مدیران استانی، جایگاه چند منظوره صادقیانی در شهر سگزآباد از توابع شهرستان بویین زهرا افتتاح گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین؛ همزمان با هفته گرامیداشت دولت جایگاه چند منظوره صادقیانی در شهر سگزآباد استان قزوین افتتاح گردید. این مراسم با حضور استاندار قزوین، فرماندار، امام جمعه شهر سگزآباد، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین و مدیران استانی و شهرستان بویین زهرا برگزار گردید. بر اساس همین خیر در این راستا حجت الاسلام آقا حسینیه ضمن خیر مقدم به استاندار و هیئت همراه و تبریک هفته دولت؛ تلاش مجدانه استاندار و مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین جهت تأسیس جایگاه سوخت در سگزآباد که یک ضرورت بود تشکر و قدردانی نمود. وی همچنین بر پیگیری مطالبات شهر سگزآباد، از استاندار محترم درخواست همکاری و دستور تسریع در انجام امور را خواستار شد. در ادامه این افتتاحیه مسعود شرفی مدیر شرکت ملی پخش شریف این منطقه می باشد. مدیر منطقه قزوین درخواست مالک جایگاه مبنی

مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب ؛

## رعایت ایمنی و مسائل زیست محیطی در عملیات تولید نفت مهمترین مسائل هستند



اهواز - شبنم قجاوند- مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب گفت: رعایت ایمنی و مسائل زیست محیطی و حفظ سلامت و ایمنی کارکنان مهمترین اصل در پروسه ی تولید نفت و گاز هستند و می بایست بر این اصول توجه و اهتمام ویژه شود . مهندس بیژن عالی پور که در جمع کارشناسان فنی و عملیات شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب و شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان سخن می گفت افزود: تولید نفت و حفظ توان تولید برای مجموعه این شرکت از اهمیت بسیاری برخوردار است اما آنچه که بیشتر از تولید برای ما حایز اهمیت است حفظ ایمنی و سلامت کارکنان است. وی ادامه داد: در یک حادثه اگر به تأسیسات آسیب برسد اگر چه هزینه های بسیاری منظور بازسازی تحمیل می شود ولی اگر خدای ناکرده این حادثه منجر به از دست دادن همکار یا همکارانی شود بسیار سخت و غیرقابل جبران حتی با هتنگت ترین هزینه ها است از این

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز؛

## ۱۰ واحد صنعتی تحت تملک بانک‌ها در استان البرز فعال شدند



کرج- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز از فعال سازی ۱۰ واحد صنعتی غیرفعال در این استان که تحت تملک بانک‌ها بودند خبر داد. محمدامین فرشی در جلسه شورای هماهنگی بانک‌های استان البرز که ظهر امروز در سالن شهدای دولت استانداری البرز برگزار شد، اظهار داشت: ۳۵ واحد صنعتی تحت تملک بانک‌های استان تا امروز به متقاضیان واگذار شده است. وی افزود: ۱۰ واحد صنعتی از مجموع واگذار شدگان به متقاضیان فعال شده و در حال حاضر در حال کار هستند. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز با بیان اینکه ۲۵ واحد باقی مانده در حال به روزرسانی و ریکاوری

در جلسه هم اندیشی با فرماندهان نیروی انتظامی شهرستان کرمانشاه مطرح شد:

## پرداخت به موقع قبض برق باعث ارائه خدمات باکیفیت و به موقع می شود

وی یکی دیگر از مهمترین دلایل نیاز به همکاری با نیروی انتظامی را پیگیری وصول مطالبات از مشترکین عنوان کرد و افزود: عمده مطالبات ما نزد مشترکین صرف خدمات برق رسانی و اصلاح و بهبود شبکه برق قرار می گیرد. پس لازم است تا وصول مطالبات به عنوان بیت المال پیگیری شود. مهندس مرادی مجد با بیان اینکه تمام امور زندگی مردم به انرژی برق بستگی دارد، خطاب به مسئولین نیروی انتظامی اظهار داشت: حدود ۹۰ درصد فعالیت های روزمره مردم به برق بستگی دارد و برای رساندن برق مطمئن و پایدار باید نهایت تلاش و همکاری خود را به کار بندیم. وی در ادامه گزارشی از نحوه وصول مطالبات مشترکین ارائه داد و گفت: هدف اصلی این جلسه ترغیب مشترکین برای پرداخت به موقع قبض های برق است چراکه پرداخت به موقع مطالبات باعث ارائه خدمات باکیفیت و به موقع می شود. در ادامه رئیس هیئت مدیره شرکت توزیع برق استان کرمانشاه آمار عددی و ریالی سرقتهای تجهیزات شبکه و سرقته انرژی را ارائه نمود و گفت: این سرقته ها علاوه بر بار مالی که برای شرکت دارد باعث خاموشی در مناطق و زمان کاری همکاران میگردد که همین

زمان می تواند برای خدمات هرچه بیشتر صرف گردد. وی ضمن بیان تبعات اجتماعی و امنیتی قطعی برق ناشی از سرقته تجهیزات برقی، افزایش سرقته، ناراضیاتی مردم از خاموشی و سوختن دستگاه های خانگی را از مهمترین معضلات این نوع سرقته ها عنوان کرد. در ادامه این نشست سرهنگ یوسف وند، جانشین فرمانده نیروی انتظامی شهرستان کرمانشاه ضمن موثر دانستن ارتباط شرکت توزیع برق با نیروی انتظامی در کاهش سرقته تجهیزات برقی، همکاری در این زمینه را تجربه ای موفق و تعاملی ارزشمند بیان کرد. وی با بیان اینکه عمده سرقته تجهیزات برقی ناشی از بیکاری، فقر و اعتیاد است، گفت: باتوجه به نیاز همگانی مردم و سازمان ها به برق، باید پیشگیری و اقدامات بازدارنده برای کاهش اینگونه سرقته ها مورد توجه بیشتری قرار بگیرد. وی با اشاره به اینکه کنترل نظم و انضباط شهری به خصوص در شهرک میلینی کرمانشاه نیاز به یک عزم جدی و همکاری جهادی ارگان ها دارد، گفت: بنیاد تعاون نیروی انتظامی می تواند کمک موثری در زمینه وصول مطالبات و سرقته تجهیزات برق داشته باشد.



### اهالی مسکو جای خود در صف خرید آیفون‌های جدید را می‌فروشند

به تازگی عرضه گوشی‌های جدید کمپانی اپل یعنی آیفون XS و XS Max در شهر مسکو آغاز شد. این مسئله موجب شد که چند صد نفر کاربر روس برای خرید این گوشی جلوی فروشگاه تلفن‌های هوشمند واقع در همین شهر صف بکشند. جالب اینجاست که پس از باز شدن درهای این فروشگاه هیچ‌کدام از نفرات ابتدایی صف خرید آیفون‌های جدید در مسکو داخل فروشگاه نرفتند و گوشی جدیدی نخریدند.

به گزارش دیجیاتو، این افراد از چند روز قبل جلوی فروشگاه حاضر شده بودند و به مدت چند روز باران و سرمای شدید مسکو را تحمل کردند تا جای خود را در صف خرید آیفون‌های جدید حفظ کنند. پس از باز شدن درهای فروشگاه، مشخص شد این افراد در واقع «جا نگهداران» حرفه‌ای بودند که می‌خواستند با دریافت هزینه محل خود در صف را در اختیار خریداران بگذارند.

برای مثال اولین نقاط موجود در صف، به نرخ معادل ۷ هزار دلار آمریکا فروخته می‌شد و خریداران عجول مجبور بودند چنین مبلغی را برای ایستادن جلوی در فروشگاه پرداخت کنند. البته این رقم گرانترین نرخ موجود بود و قیمت‌ها با توجه به جای گرفته شده در صف با هم تفاوت داشته است.

با این وجود به نظر می‌رسد که کمتر کسی جایی در اوایل صف را خریداری کرده باشد چرا که هیچ‌کدام از افراد جلوی صف داخل فروشگاه نرفتند. با شروع فروش آیفون‌های جدید در مسکو، رئیس فروشگاه با خواندن شماره‌های پخش‌شده میان افراد حاضر در صف، سعی کرد که مساوات را رعایت کند اما به نظر می‌رسید که کسی از جا نگهداران خریدی نکرده است. بدین ترتیب اولین نفری که وارد فروشگاه شد، شماره ۲۴۷ این صف بود. Anatoly Doroshchenko عکاس روس پس از آنکه، پیشنهاد جا نگهداران برای خرید مکانی جلوتر در صف را رد کرد، بالاخره موفق شد به عنوان اولین نفر در مسکو، آیفون‌های جدید را خریداری کند و نام خود را در اسناد کمپانی کوپرتیبویی وارد سازد. گزارش شده که آیفون XS در روسیه به قیمتی معادل ۱۳۰۰ دلار فروخته می‌شود و کاربران روس باید برای خرید مدل گران‌تر یعنی آیفون XS Max نرخ معادل ۱۵۰۰ دلار آمریکا بپردازند.

### مدرسه مدیریت

### هنگامی که یک برنامه کسب‌وکار موفق داشته باشید، شانس موفقیت‌تان افزایش می‌یابد

مترجم: علی اکبری

تعریف طرح‌ریزی عبارت است از: یک نمایه مشروع در مورد انجام دادن یک کار و یا دستیابی به چیزی. اگر در مورد این موضوع فکر کنید، می‌بینید این مساله برای افراد مختلف، معانی متفاوتی دارد. برای من این مساله به معنای راهنمایی است. این مقوله به معنای شناسایی کارهایی است که باید انجام بدهم. باید برنامه داشته باشم. تا به حال چند بار این حرف را شنیده‌اید؟ فقط به‌خاطر داشتن برنامه، طرح‌ریزی نکنید. شما برای ایجاد تمرکز نیاز به برنامه دارید. این برنامه باید شامل ریز فعالیت‌های‌تان باشد. در غیر این‌صورت تنها تحلیلاتی منفعل خواهید داشت. برای کسب موفقیت باید از قدم بعدی‌تان آگاه باشید. این پروسه باید به وضوح تعریف شود. همه‌چیز به برنامه‌تان بستگی دارد. موفقیت متشکل از برنامه‌ریزی‌های آینده و عمل کردن هرروزه به این برنامه‌ها است. اگر از شفافیت لازم برخوردار باشید می‌توانید با سرعت بیشتری پیشرفت کنید. این بدان معنا نیست که چیزی مانع کارتان نخواهد شد. برنامه شما راهنمای راه‌تان است.

چرا به برنامه نیاز دارید؟

۱. راهنمایی خوبی به شما ارائه می‌کند.
۲. حواس‌پرتی را از بین می‌برد.
۳. از عدم تمرکز جلوگیری می‌کند.
۴. شما را مسئولیت‌پذیر کرده تا بتوانید در مسیر اهداف‌تان گام بردارید.

هنگامی که برنامه‌تان را تنظیم می‌کنید، از خودتان بپرسید که چه چیزهایی را نمی‌توان زیر سوال برد. برای چه چیزی تلاش می‌کنید؟ فعالیت‌های روزمره و بلندمدت‌تان باید بازتاب‌کننده ارزش‌های شما باشند. این مساله ساده به نظر می‌رسد اما ممکن است دقیقاً در جهت عکس باورهای‌شان رفتار کنند. برای رسیدن به موفقیت سه نوع برنامه‌ریزی وجود دارد. این برنامه‌ها به اولویت‌بندی اهداف‌تان کمک نموده و به شما کمک می‌کنند تا با سرعت، تمرکز و اعتماد به نفس بیشتری در مسیر خود به پیش بروید. هر طرح و برنامه بروی برنامه‌های دیگر سوار شده و به آنها قوت می‌بخشد.

#### برنامه‌ریزی برای زندگی

این برنامه‌ریزی شامل اهداف اصلی شما در زندگی می‌شود. این برنامه، در واقع نگاهی کلی و عمومی به چیزهایی است که از زندگی می‌خواهید. در شغل خود به دنبال چه چیزی هستید؟ برای خانواده‌تان چطور؟ برای زندگی؟ برای سلامتی؟

این برنامه شما را به چرخه‌ای کامل از فعالیت‌ها نزدیک می‌کند. اهداف، برنامه‌ها، رویاها. افکاری که در سر دارید، همه چیز را کنترل می‌کند و باید بروی آنها تمرکز داشته باشید. یک تغییر کوچک در نحوه تفکر می‌تواند موجب تغییر رفتار شود. تصدیق امکان انجام کارها در یک روند روزمره، انگیزه لازم برای فعالیت را ایجاد می‌کند.

#### برنامه‌ریزی فروش

این نوع برنامه‌ریزی در واقع استراتژی شما برای حمله به بازار است. این برنامه‌ریزی تمامی برنامه‌ریزی‌های دیگر را ممکن می‌سازد و تمامی آنها را تغذیه می‌کند. اگر یک برنامه فروش بدون نقص داشته باشید می‌توانید برنامه‌ریزی زندگی‌تان را هم جامه عمل بپوشانید. بسیاری از مردم ۲۰ تا ۳۰ سال با یک برنامه فروش کار می‌کنند و در آن تغییر ایجاد نمی‌کنند. اگر بهره‌وری را فرابگیرید، آنگاه می‌توانید هر کاری انجام دهید.

#### برنامه‌ریزی روزانه

برای محقق کردن برنامه فروش و برنامه‌ریزی‌هایی که برای زندگی‌تان دارید، چه فعالیت‌هایی را باید به صورت روزمره انجام دهید؟ آن‌ها را یادداشت کنید. هر بار که برنامه روزمره‌تان را می‌نویسید، میزان اطمینان و جهت‌گیری مساعدتری خواهید داشت. برنامه‌ریزی روزانه، کنترل ساعات روز را به شما می‌بخشد. سپس این کنترل در مورد مشتریان و روابط‌تان صدق خواهد کرد که این مساله مسالوی با ایجاد درآمد است و برنامه فروش‌تان را تقویت می‌کند. اگر نتوانید کنترل را به‌دست بگیرید، حداقل می‌توانید پیش‌بینی داشته باشید. باید به‌واسطه قبول مسئولیت زندگی‌تان را کنترل کنید. استفاده از این سه روش برنامه‌ریزی، میزان اطمینان را افزایش داده و در نهایت منجر به اعتماد بنفس می‌شود. هنگامی که اعتماد به نفس داشته باشید، احساس انگیزه خواهید داشت و این زمانی است که از فکر کردن دست برداشته و وارد عمل خواهید شد. موفقیت یک رویه است. راهنمایی‌ها را دنبال کرده و آن‌ها را به کار بندید.

منبع: entrepreneur



### مسیر موفقیت

## ۵ تغییر در عادات صبحگاهی و بهبود کیفیت فعالیت‌های روزانه

#### ۴. دفتر وقایع روزانه

این فعالیت شامل نوشتن به محض بیدار شدن از خواب و هوشیارشدن است. این روش برای به راه انداختن فعالیت‌های ذهنی و تنظیم درهم‌ریختگی ذهنی، افزایش قدرت تمرکز و خلاقیت بسیار کارساز است. تیم فریس (Tim Ferriss) کارآفرین، بر عادت پنج دقیقه‌ای بسیار پایبند است. او در این راستا به بیزینس اینسایدر (Business Insider) گفته است، «گیج و مضطرب و تبدیل‌شدن به شخصیت کمال‌طلبی که همواره بر آینده تمرکز دارد، بسیار آسان است. روزانه‌نویسی پنج دقیقه‌ای یک مداخله درمانی است که به من اجازه می‌دهد نه‌تنها کارهای بیشتری در طول روز انجام دهم، بلکه حس بهتری نیز داشته باشم. با این کار انسان شادتر و خرسندتری هستم؛ آنچه در حالت عادی نمی‌توانستم به آن دست یابم.»

#### ۵. جلسات صبحگاهی را متوقف کنید

حال که نحوه مدیریت صبحگاهی را به طور همه‌جانبه فرا گرفته‌اید، می‌توانید شروع سریع‌تری در محل کار داشته باشید، از عواملی که انرژی شما هدر می‌دهند آگاه شوید و بر روی کار خود تمرکز کنید. یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات تشکیل جلسه صبحگاهی است. فضای سازنده صبح می‌تواند اغلب با شرکت در جلسات غیرضروری صبحگاهی، از بین برود؛ جلساتی که به راحتی می‌توانند به ظهر یا دیرتر منتقل شوند. این موضوع برای افراد فعال و مولد که کارشان با خلاقیت درگیر است، می‌تواند بسیار نومیدکننده باشد. مدیران باید اهمیت زمانبندی جلسات را برای ساعات کاری درک کنند و به کارمندان این امکان را بدهند که ساعت صبحگاهی‌شان را به نحوی که سبب بهینه‌شدن فعالیت‌های روزمره شود و عملکرد مغزشان را بهبود بخشد، تنظیم کنند.

منبع: inc

مترجم: هانیه لاری

به محض بیدار شدن از خواب از تلفن‌های همراه‌تان استفاده نکنید. آیا روزانه عادت صبحگاهی مناسبی را در پیش می‌گیرید؟ اغلب ما این‌گونه عمل می‌کنیم: از خواب برمی‌خیزیم و تلفن همراهمان را وارسی می‌کنیم. به طور ناخودآگاه، ایمیل‌های بی‌شماری را چک می‌کنیم و حتی به بعضی از آنها پاسخ می‌دهیم، اخبار را می‌خوانیم و یا وضعیت خود در شبکه‌های اجتماعی را به‌روز می‌کنیم. حال اگر با خود صادق باشید، خواهید دید قبل از اینکه حتی تلو‌تلوخوران برای نوشیدن یک فنجان چای به آشپزخانه بروید، این موارد سبب اتلاف انرژی شما می‌شوند. در این وضعیت، ذهن شما عملاً درگیر و این شرایط برای آغاز روز بسیار نامناسب است.

اگر به جای این رویه غلط که سبب افزایش فشار خون شما می‌شود، این روند را اصلاح کنید و زمان صبحگاهی‌تان را محترم بشمارید و به انجام فعالیت‌های مناسب برای ذهن، جسم و روان بپردازید، نتیجه چگونه خواهد بود؟

در ادامه چند مورد از بهترین استراتژی‌ها که برای تسلط صبحگاهی و بهره‌بردن از فواید آن مناسب است، معرفی می‌شوند.

۱. **صبحگاه را به عنوان زمانی برای در کنار خانواده‌بودن محترم بشمارید**

بنیانگذار توئیتر (Twitter) و مدیوم (Medium)، بیز استون (Biz Stone) یک ساعت در صبح را به بازی با پسرش می‌گذراند و معتقد است این کار مهم‌ترین بخش از فعالیت روزانه‌اش محسوب می‌شود. استون به شبکه سی‌ان‌بی‌سی (CNBC) در این رابطه گفته است،