



بحث از مکتب‌های اقتصادی در ایران مانند نهادگرایی، اقتصاد آزاد یا نئولیبرالیسم اقتصادی یا سوسیالیسم از شرایط خاص کشور ما جدا نیست و با آنچه در ادبیات جهانی می‌گذرد فاصله دارد. انقلاب اسلامی به پیروی از مد انقلابی‌گری آن سال‌ها که همه باید چپ می‌بودند تا انقلابی باشند تا مدت‌ها در جست‌وجوی عدالت به راه چپ می‌رفت؛ به طوری که مرحوم بازرگان با لقب لیبرال چنان ناوخته می‌شد که گویی بدترین دشنام‌هاست اما انصافاً با اندک تأملی در آثار و کردار او در دولت موقت صفت سوسیال‌دموکرات برایش بسیار زیباتر بود.

در دوران جنگ گروه‌های سیاسی نزدیک به بازار از اقتصاد آزاد به شکل سنتی و بازاریان حمایت می‌کردند اما انقلابی‌گری و ضرورت‌های جنگ مجالی برای قدرت یافتن آنها باقی نگذاشت. با پایان جنگ در دولت هاشمی رفسنجانی به...

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تغییر رئیس شورای عالی بورس  
بر بازارهای مالی چه تاثیری دارد؟

## بورس سبزپوش شد

با تغییر وزیر اقتصاد که رئیس شورای عالی بورس نیز است، خیلی‌ها منتظر سیاست‌های جدید در بازارهای مالی ایران هستند، اما تاثیر نهادهای پولی و دیگر...

وزیر تعاون درباره چگونگی اعطای بسته کالایی دولت را تشریح کرد

# جزئیات بسته حمایت غذایی

وزیر تعاون درباره چگونگی توزیع بسته حمایت غذایی گفت شکل این بسته کالایی بوده و لیست کالاها هم متنوع است تا دست خانواده‌ها در انتخاب کالا باز باشد. به گزارش خبرآنلاین، محمد شریعتمداری دیروز در مراسم معارفه خود درباره نحوه اعطای کمک‌های جبرانی و سبدهای حمایت غذایی به کارمندان و بازنشستگان گفت: قرار است این طرح در دو فاز کالایی و نقدی دنبال شود به این نحو که در گام اول ظرف این هفته تمام افراد و دهک‌های تحت پوشش نهادهای حمایتی در دستور کار قرار می‌گیرند و با جدول جدیدی که بر این...

حضور کمرنگ قطعه‌سازان در نمایشگاه قطعات

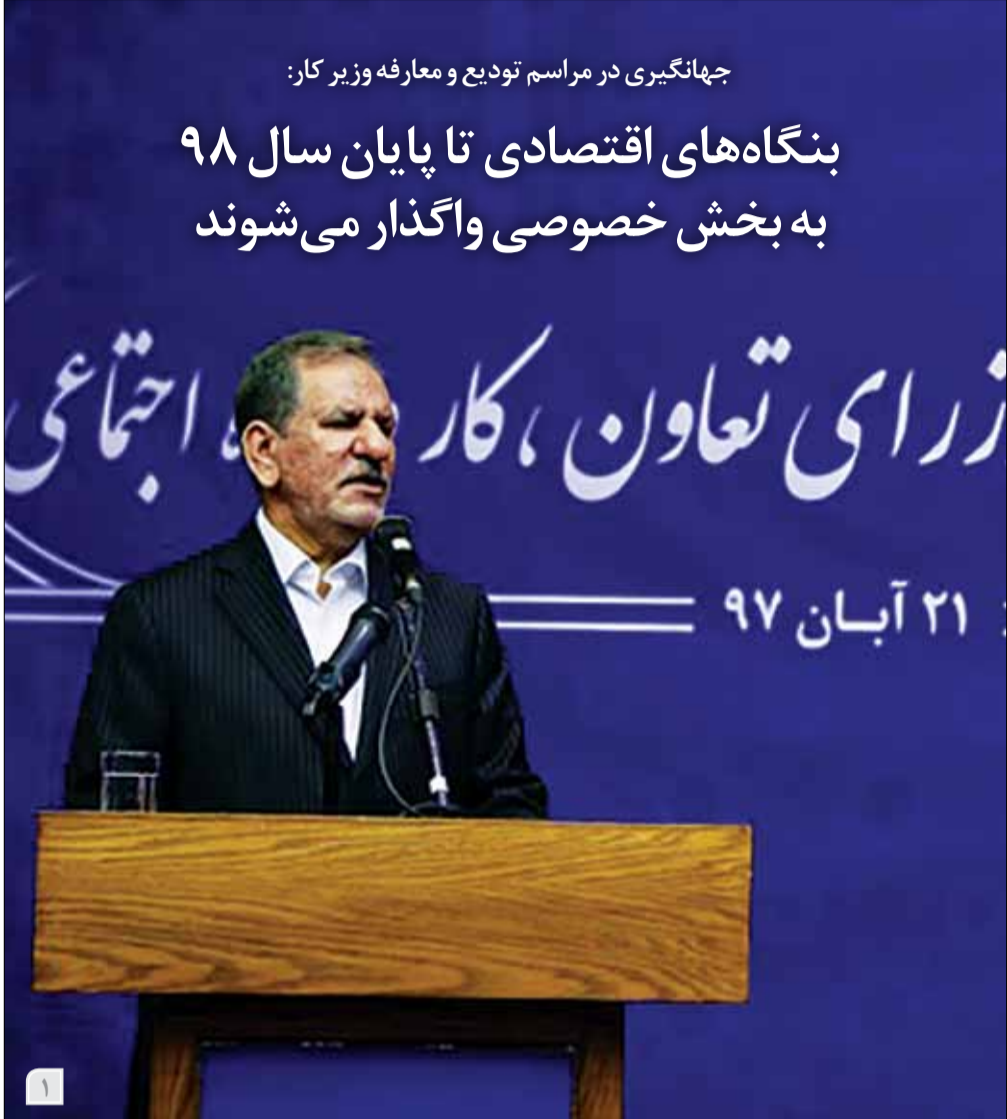
## تا سال آینده هیچ قطعه‌سازی باقی نمی‌ماند

### مدیریت و کسب‌وکار



علی بابا با فروش ۳۰ میلیارد دلاری طی روز مجردها رکورد شکست

- کسب و کار خانوادگی خود را رشد دهید!
- ۱۰۰ توصیه مهم کار آفرینان بر تر در راستای موفقیت
- پیشگام شدن در بازارهای جهانی
- ۸ نکته کاربردی برای بازاریابی در اینستاگرام
- چگونگی مدیریت مراسم معرفی محصول جدید
- KFC، نقدش را تبلیغ کرد



جهانگیری در مراسم تودیع و معارفه وزیر کار:

## بناگاه‌های اقتصادی تا پایان سال ۹۸ به بخش خصوصی واگذار می‌شوند



جهانگیری در مراسم تودیع و معارفه وزیر کار:

## بناگاه‌های اقتصادی تا پایان سال ۹۸ به بخش خصوصی واگذار می‌شوند

معاون اول رئیس جمهوری تصریح کرد: لایحه‌ای به مجلس داده شده تا سهامداران بتوانند سهام خود را بفروشند. جهانگیری در بخش دیگری از سخنان خود، ربیعی را چهره‌ای شناخته‌شده توصیف کرد که در طول دوران پس از انقلاب در مسئولیت‌های مهم و حساسی حضور داشته و کارهای بزرگی انجام داده است. معاون اول رئیس‌جمهور همچنین شریعتمداری را مدیر کارآزموده در دوران پیچیده و سخت خواند که حضور وی در این وزارتخانه می‌تواند تحول مناسبی ایجاد و کارهای نیمه‌تمام را تکمیل کند.

### صندوق‌های بازنشستگی، بحران بعدی کشور

همچنین علی ربیعی در این مراسم، صندوق‌های بازنشستگی را بحران بعدی کشور خواند و گفت: وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ۱۷ صندوق دارد که دچار بحران‌های جدی هستند و باید برای حل آنها اقدام‌های جدی انجام شود. ربیعی به تحولات رخ‌داده در نهادهای اجتماعی اشاره کرد و ادامه داد: تحولات اجتماعی به گونه‌ای است که گویا مردم جای دیگر زندگی می‌کنند و ارزش‌های اجتماعی دولتی، به شکلی دیگر است. ربیعی خاطر نشان کرد: تحولات جمعیتی به تنهایی می‌تواند یک جامعه را متحول کند که ایران اکنون با این مساله روبرو است. وزیر سابق تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تاکید بر ضرورت حمایت از فقرا و اقشار ضعیف گفت: این وزارتخانه، سخنگوی دهک‌های پایین و بی‌پناهی است که نیاز به مراقبت‌های ویژه دارند. به گفته وی پیامدهای عناد و دشمنی سایر کشورها، در زندگی مردم خود را نشان می‌دهد، بنابراین باید با اشتغال‌زایی برخی از این معضلات را از بین برد. ربیعی افزود: دهک‌های پایین نیازمند حمایت هستند و اگر کسی بخواهد تئوری اقتصاد آزاد را در این شرایط اجرایی کند بدون شک می‌خواهد نظام را به خطر بیندازد. وی با یادآوری اینکه مخالف واگذاری شرکت‌های تابعه نیست، تصریح کرد: من با چوب حراج زدن به اموال مخالف هستم، اگر واگذاری‌ها منطقی انجام شود هیچ اشکالی ندارد. وزیر سابق تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه کتاب مصائب یک وزیر را خواهم نوشت، گفت: اینجا وزارتخانه متعلق به بازنشستگان با حقوق یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و کارگران با حقوق کمتر از ۲ میلیون تومان و بیمان و زنان سرپرست خانوار است که باید برای حل معضلات آنها تمهیداتی جدی اندیشید. ربیعی به سختی‌های اجرای بیمه سلامت اشاره کرد و گفت: اجرای این طرح توانست ۱۱ میلیون فقیر و نیازمند حاشیه‌نشین را مشمول بیمه درمانی کند.

اقتصادی در نظر گرفته اگرچه در پرداخت از زمان عقب هستیم ولی باید دقت شود چراکه در این پول رانت زیادی نهفته است البته اگر رانت به قیمت ایجاد شغل باشد ما طرفدار رانتی هستیم که موجب توسعه کشور و اشتغال شود. وی با یادآوری اینکه موضوع آسیب‌های اجتماعی از دیگر اولویت‌های دولت است، تصریح کرد: اگر توسعه مناطق صورت گیرد بخشی از مهاجرت‌ها کاهش خواهد یافت و کار اصلی و در دستور کار دولت اشتغال، رفع موانع تولید است و معتقدیم شورای اشتغال باید فعال‌تر به این موضوع بپردازد.

### سود سهام عدالت در ماه‌های آینده افزایش می‌یابد

معاون اول رئیس جمهوری با بیان اینکه در ابتدای این دولت موضوع مبارزه با چهره خشن فقر مطرح شد، خاطر نشان کرد: دولت برای اینکه چهره خشن فقر را دور کند منابع زیادی در نظر گرفت و به همین منظور فقیرترین افراد کسانی هستند که تحت پوشش کمیته امداد و بهزیستی قرار دارند و از اوایل سال گذشته دولت میزان مستمری این افراد را بر برخی تا چهار برابر افزایش داد. جهانگیری تصریح کرد: اینکه برخی می‌گویند فلانی گفت چهره خشن فقر را برطرف می‌کنیم هیچ اقدامی صورت نگرفته این قبیل اقدامات تصمیماتی بود که گرفته شد و افزایش مستمری‌ها صورت گرفت، حال ممکن است برخی می‌گویند چهار برابر کم است البته درست است ولی توان دولت در وضع درآمدی حتی اسمال که درآمد دولت کاهش یافته بود از این بخش‌ها حمایت کردیم. وی با بیان اینکه ۷ هزار میلیارد تومان برای بخش‌هایی که تحت پوشش کمیته امداد امام (ره) و بهزیستی نیستند در نظر گرفته شد، یادآور شد: رزرو داریم کسی در کشور سر گرسنه زمین نگذارد و باید این تصمیم استمرار داشته باشد و هر سال متناسب با تورم افزایش یابد. معاون اول رئیس جمهوری همچنین گفت: تصمیم دیگر دولت بیمه ۱۱ میلیون حاشیه‌نشین شهرها بود و دولت قبول کرد که هر کس بیمه نشده است، بیمه کند و امروز رضایت عمومی از طرح بیمه سلامت توسط مردم احساس می‌شود. جهانگیری ادامه داد: کار دیگر دولت سهام عدالت بود که ۶۰ مورد از بهترین بنگاه‌ها به این سهام تعلق گرفت و ۴۸ میلیون نفر از مردم احساس می‌کنند که سهمی در این بنگاه‌ها دارند. وی افزود: به‌رغم فشارهای برخی که مایل نبودند سود سهام عدالت پرداخت شود ما سال گذشته سود این سهام را به مردم پرداخت کردیم و در ماه‌های آینده نیز سود بیشتری پرداخت خواهیم کرد و سال آتی سود این بنگاه‌ها بیشتر می‌شود.

سفیر ازبکستان در تهران در آستانه سیمینار بین‌المللی سرمایه‌گذاری بین‌المللی گردشگری تاکید کرد

### گردشگری راهبردی برای رشد و توسعه اقتصاد ازبکستان

جمهوری ازبکستان در بخش توسعه گردشگری، وزارت امور خارجه جمهوری ازبکستان و سفارتخانه‌های جمهوری ازبکستان در خارج از کشور، وزارت تجارت خارجی و اتاق بازرگانی و صنعت ازبکستان برنامه‌ریزی و فعالیت دارند. پیش‌بینی می‌شود در این کنفرانس سرمایه‌گذاران اروپایی و آسیایی، مدیران و نمایندگان موسسه‌های مالی بین‌المللی، سرمایه‌گذاران خارجی، مدیران سازمان‌های گردشگری بین‌المللی، شرکت‌های گردشگری پیشرو، کارشناسان و متخصصان در این فعالیت و مدیران ارشد شرکت‌های داخلی و خارجی با توانایی‌ها و امکانات گردشگری ازبکستان آشنایی بیشتری پیدا کنند. در این گردهمایی، هتل‌ها و رستوران‌ها، موزه‌ها و شرکت‌های بیمه، حوزه حمل و نقل و تدارکات، موسسه‌های فرهنگی برنامه‌های ویژه و خدمات خود را ارائه خواهند داد.

### برخی از برنامه‌های کنفرانس

- ارائه اطلاعات در مورد توانایی گردشگری کشور و اصلاحات انجام‌شده در این حوزه، شامل امتیازات و مزیت‌های در نظر گرفته شده به بنگاه‌های اقتصادی و فعالان کسب و کار

این دو منطقه کمتر نبودند سیاست‌گذاری‌ها ثبات و استمرار نداشت. معاون اول رئیس جمهوری خاطر نشان کرد: در برخی از این دو منطقه دولت‌ها با کودتا عوض شدند و دولت‌های دیکتاتور سر کار آمدند و در برخی دموکراسی عالی وجود داشت نقطه مشترک این دولت‌ها ثبات و استمرار سیاست‌های توسعه‌ای کشور بود و اصرار بر این سیاست‌ها که موانع مردم را تأمین می‌کرد. جهانگیری ادامه داد: آنها تردید نکردند و پیشرفت کردند ولی در کشور ما گاهی وقتی دولتی عوض می‌شود سیاست دولت قبلی را کنار می‌گذارند یا وزیری که عوض می‌شود سیاست‌های وزیر قبلی را تغییر می‌دهد و همین سبب شده توسعه در کشور عقب بماند. وی ابراز امیدواری کرد که به این درجه از بلوغ برسیم که سیاست‌گذاری‌هایی که بتوانند کشور را به پیش ببرد اتخاذ کنیم و بر ثبات و استمرار آن تأکید داشته باشیم.

### ایجاد اشتغال؛ اصلی‌ترین مسئله

معاون اول رئیس جمهوری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی را وزارتخانه مهمی عنوان کرد و گفت: حوزه اجتماعی امروز تعیین‌کننده است و نمی‌توان از آن غفلت کرد، مسائل اجتماعی مردم چه آنها که به مسائل مادی، آسیب‌های اجتماعی و چه مسائل سیاسی - اجتماعی مربوط می‌شود همه با هزینه کم برای کشور قابل اجرا است. جهانگیری ادامه داد: در شرایط قبل از اتفاقات تحریم همواره می‌گفتیم که کشور با چالش‌ها و ابرچالش‌های جدی روبرو است و این مسئله را برخی اقتصاددانان نیز بارها گفته‌اند ولی موضوع بیکاری مسئله جدی‌ای است که از باب سیاست‌گذاری در حوزه مسئولیت وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی تعریف می‌شود. وی تصریح کرد: ایجاد اشتغال در کشور به‌عنوان اصلی‌ترین مسئله باید در دستور کار قرار گیرد و اگر به مسئله بیکاری دقت کنیم از دست دادن برخی نیروهای فعلی تشدید می‌شود و از عوارض دوره تحریم این است که بنگاه‌های تولیدی با رکود کار روبرو شوند و از طرفی هنر دولت و صاحبان بنگاه‌ها و مدیران اقتصادی این است که بنگاه‌های اقتصادی وارد دوره رکود شوند. معاون اول رئیس جمهوری همچنین گفت: پیش از آغاز تحریم‌ها ستادهای تسهیل رفع موانع تولید در استان‌ها تشکیل شد و در این مقطع به این ستادهای بیشتر نیازمند و آنها باید در کنار نظام بانکی جدی‌تر به صحنه بیایند تا از اشتغال موجود محافظت کنند و از طرفی ایجاد اشتغال جدید هم باید جزو اولویت‌ها باشد. جهانگیری افزود: دولت منابع خوبی را برای فعالان

معاون اول رئیس‌جمهور در مراسم تکریم از علی ربیعی، وزیر سابق کار و تودیع محمد شریعتمداری وزیر جدید این وزارتخانه، اشتغال و رفع موانع تولید را از اولویت‌های دولت دانست و اعلام کرد: با دستور رئیس‌جمهوری بنگاه‌های اقتصادی دولتی تا پایان سال ۹۸ به بخش خصوصی واگذار می‌شوند. اسحاق جهانگیری در این مراسم که روز گذشته برگزار شد، گفت: در حال حاضر نکته منفی اداره بنگاه‌ها این است که میلیاردها تومان منابع کشور با بازده اندک اداره می‌شوند. اگر این بنگاه‌ها سالی ۱۰ درصد از سود این منابع را به دولت بازمی‌گردانند برای اداره کشور نیازمند منابع پولی نبودیم. معاون اول رئیس‌جمهوری همچنین با بیان اینکه در هیچ کجای دنیا برای مدیریت حرفه‌ای - اقتصادی بنگاه‌ها براساس من‌بیرم تو بمیری رئیس هیات مدیره انتخاب نمی‌شود، گفت: مدیران حتما براساس دانش حرفه‌ای و بهره‌وری بالا انتخاب شوند.

### بنگاه‌ها بد اداره می‌شوند

به گزارش ایرنا، جهانگیری تصریح کرد: در شرایط تحریم دو خطر ازجمله بیکاری و کاهش قدرت خرید کشور را تهدید می‌کند. وی با یادآوری اینکه در ابتدای دولت این دو مقوله در دستور کار قرار گرفت، ادامه داد: اگر خوب دقت نکرده و ایستادگی نکنیم و سیاست‌گذاری مناسبی نداشته باشیم ممکن است سال آینده بگوییم قدرت خرید مردم شدیداً کاهش یافته است. فرمانده ستاد اقتصاد مقاومتی با بیان اینکه بنگاه‌های کشور بد اداره می‌شوند و این در بنیادها، آستان‌ها و شرکت‌های دولتی هم مشهود است، اظهار داشت: با وجود سرمایه کشور در این بنگاه‌ها که توقع داریم از چند ۱۰ میلیارد دلار سرمایه‌ای که در آنها وجود دارد، دولت از سود آن بهره‌برد در آخر دیده می‌شود که کمک دولتی نباشد از پرداخت حقوق خود عاجز هستند.

جهانگیری با یادآوری دوران مسئولیت خود در وزارت صنایع گفت: وقتی راهبرد توسعه صنعتی کشور را می‌نوشتیم دو منطقه هم‌زمان توسعه صنعتی را شروع کرده بودند که دستاوردهای بیشتری نسبت به ما داشتند ازجمله شرق آسیا و آمریکای لاتین و مسئله مهم این بود که چرا این دو منطقه زودتر توسعه پیدا کردند و ما به‌سرعت پیش نرفتیم. وی افزود: نکته برجسته آن این است که سیاست‌گذاری‌های توسعه‌ای در این مناطق براساس راهبرد بلندمدت متناسب با شرایط و ظرفیت داخلی و براساس سیاست عالمانه برای توسعه خود صورت می‌گرفت ولی در کشور ما به‌رغم نیروی انسانی، دانشگاهی و توانمندی که از

- آشنا کردن شرکت‌کنندگان در این گردهمایی با پروژه‌های سرمایه‌گذاری در صنعت گردشگری، شامل، اطلاعات درباره گردشگری آزاد منطقه «چارواک»، مناطق گردشگری شهر سمرقند و «Kadimiy Bukhor» - همچنین مناطق کوچک گردشگری در منطقه سرخان داربا - برنامه‌ریزی بازدیدها برای شرکت‌کنندگان در مناطقی از ازبکستان برای آشنایی با پروژه‌های ایجاد زیرساخت‌های گردشگری، توانایی جذب سرمایه‌گذاری‌ها، به‌طور مستقیم و مناسب - فراهم آوردن نشست و گفت‌وگو درباره توسعه بیشتر صنعت گردشگری کشور، برپایی همکاری با نهادهای گردشگری شامل سرمایه‌گذاران خارجی و سازمان‌های بین‌المللی - دستیابی به نتایج واقعی شرکت‌کنندگان در گردهمایی، توافق‌ها و قراردادهای محکم برای پیاده‌سازی پروژه‌ها - ارزیابی سازماندهی کیفی و ادامه این گردهمایی‌ها، کمیته آموزش و تاسیس اولین انجمن بین‌المللی سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری.



## دریچه

وزیر تعاون تشریح کرد

## جزئیات بسته حمایت غذایی

وزیر تعاون درباره چگونگی توزیع بسته حمایت غذایی گفت شکل این بسته کالایی بوده و لیست کالاها هم متنوع است تا دست خانواده‌ها در انتخاب کالا باز باشد.

به گزارش خبرآنلاین، محمد شریعتمداری دیروز در مراسم معارفه خود درباره نحوه اعطای کمک‌های جبرانی و سبدهای حمایت غذایی به کارمندان و بازنشستگان گفت: قرار است این طرح در دو فاز کالایی و نقدی دنبال شود به این نحو که در گام اول ظرف این هفته تمام افراد و دهک‌های تحت پوشش نهادهای حمایتی در دستور کار قرار می‌گیرند و با جدول جدیدی که بر این اساس تعریف شده، هر خانوار یک نفره تا پنج نفره از رقمی بین ۱۰۰ هزار تا ۳۰۰ هزار تومان بهره‌مند می‌شوند.

وی توضیح داد: شکل این بسته کالایی است و لیست کالاها هم متنوع است تا دست خانواده‌ها در انتخاب کالا باز باشد.

وزیر کار درباره مرحله دوم اعطای کمک‌های جبرانی توضیح داد: در گام دوم حمایت‌ها به صورت پرداخت نقدی بوده و برنامه ما در گام دوم این است که همراه با حقوق این ماه یا زودتر از آن، به کارمندان دولت در بخش‌های مختلف واریز نقدی داشته باشیم که این کار توسط دولت یا وزارت امور اقتصاد و دارایی صورت خواهد گرفت.

شریعتمداری همچنین از برنامه‌ریزی برای آن دسته دهک‌های کم‌درآمدی که جزو اقشار تحت پوشش نهادهای حمایتی نیستند، خبر داد و گفت: این افراد جزو گروه سوم هستند که طرح مربوط به آنها دو هفته بعد از اجرای طرح در مرحله اول، به اجرا در خواهد آمد.

گفتنی است در فاز نخست، مبلغ ریالی بسته حمایت غذایی براساس مصوبه دوم آبان‌ماه هیات وزیران و در راستای طرح حمایت غذایی از گروه‌های کم‌درآمد جامعه، از این هفته به تمام خانوارهای تحت پوشش نهادهای حمایتی اختصاص خواهد یافت و در فاز دوم، این مبلغ ریالی تحت عنوان کمک جبرانی که دولت قبلاً مصوبه آن را از تصویب هیات وزیران گذرانده بود، از طریق واریز به حساب‌های حقوق کارکنان دولتی، عملیاتی خواهد شد. در فاز سوم، اقشار و گروه‌های با درآمد کمتر که جزو اقشار حمایت‌شده تحت پوشش نهادهای نیستند، در دستور کار قرار می‌گیرند که طرح مربوط به آنها دو هفته بعد از اجرای این طرح آغاز خواهد شد. براساس طرح حمایت غذایی از خانوارهای کم‌درآمد، تمام خانوارهای تحت پوشش و پشت‌نوبتی‌های کمیته امداد امام خمینی و سازمان بهزیستی، خانوارهای تحت پوشش بنیاد شهید و امور ایثارگران و خانوارهای کم‌درآمد با دریافتی و درآمد ماهانه کمتر از ۳ میلیون تومان که توسط وزارت کار شناسایی شده و یا به تایید سازمان بهزیستی و کمیته امداد رسیده باشند مشمول بهره‌مندی از مزایای این بسته غذایی قرار می‌گیرند.

در یازدهمین نشست کمیته نظارتی اوپک و غیراوپک چه گذشت؟

## چرخش اوپک



## نتیجه بررسی یازدهمین نشست کمیته چه بود؟

بررسی این کمیته حاکی از آن است که اوپکی‌ها و غیراوپکی‌ها در بیانیه همکاری در اکتبر ۲۰۱۸ به توافقنامه کاهش تولید روزانه یک میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه‌ای (مصوبه نشست ۱۷۱ اوپک و نخستین نشست مشترک اوپک و غیراوپک در وین) ۱۰۴ درصد پایبند بوده‌اند. کمیته همچنین شرایط کنونی عرضه و تقاضا در بازارهای جهانی نفت خام را بررسی و اشاره کرد که در سال ۲۰۱۹ رشد عرضه بیش از تقاضای جهانی سبب ایجاد تردیدهایی در بازار می‌شود. این کمیته تاکید کرد که تعدیل چشم‌انداز رشد اقتصادی جهان در کنار این تردیدها، می‌تواند سبب کاهش تقاضا برای نفت خام در سال ۲۰۱۹ میلادی شود و سرانجام به افزایش شکاف بین عرضه و تقاضا بینجامد.

## اعضا در حاشیه کمیته چه گفتند؟

در حاشیه یازدهمین نشست مشترک وزارتی نظارت بر توافق کاهش عرضه اوپک و غیراوپک (JMMC) از سوی اعضا اعلام شد که شرکت دولتی نفت سعودی آرامکو عربستان به دلیل کاهش تقاضای فصلی، در ماه دسامبر روزانه ۵۰۰ هزار بشکه نفت خام کمتر نسبت به ماه نوامبر به مشتریان عرضه می‌کند. عربستان امسال در پی فشارهای دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا، روزانه حدود یک میلیون بشکه به تولید خود افزوده است.

همچنین از حمایت کشورهای عضو و غیرعضو اوپک از کاهش عرضه نفت در بازارهای جهانی خبر داده و اعلام شد که بیش‌تر اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و تولیدکنندگان غیرعضو بین‌سازمان که در بیانیه همکاری مشترک (Declaration of C operation) حضور داشتند، از کاهش تولید نفت حمایت می‌کنند. از سوی دیگر ونزوئلا امیدوار است که سال آینده تولید نفت خام خود را افزایش دهد، اما اگر اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) درباره توافق کاهش عرضه به اجماع برسند، به آن احترام خواهد گذاشت. ونزوئلا اکنون روزانه یک میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه نفت خام تولید می‌کند و به دنبال آن است که این رقم را تا یک میلیون بشکه در روز افزایش دهد.

عربستان از آمریکا بازی خورد

## بازار نفت ۱۸۰ درجه چرخید

خبر اصلی نشست روز یکشنبه تولیدکنندگان اوپک و غیراوپک در ابوظبی این بود که عربستان سعودی قصد دارد میزان عرضه خود در دسامبر را ۵۰۰ هزار بشکه در روز نسبت به نوامبر کاهش دهد. خالد الفالح، وزیر انرژی عربستان سعودی اظهار کرده که این کاهش به دلیل کاهش فصلی تقاضا است و دیدن این حقیقت که بزرگترین صادرکننده نفت جهان نگرانی فزاینده‌ای نسبت به کاهش قیمت‌ها پیدا کرده است، دشوار نیست.

به گزارش ایسنا، بازار نفت ۱۸۰ درجه چرخید و در عرض یک ماه نگرانی نسبت به کمبود عرضه نفت و جهش قیمت‌ها جای خود را به نگرانی نسبت به اشباع عرضه و افت قیمت‌ها داده است. نفت برنت که اوایل اکتبر به بالاترین رکورد در چهار سال گذشته صعود کرده بود، ۱۹ درصد ریزش قیمت پیدا کرد و هفته گذشته به پایین ۷۰ دلار سقوط کرد.

بر هیچ‌کس پوشیده نیست که عربستان سعودی و سایر تولیدکنندگان عضو اوپک و متحدان‌شان ترجیح می‌دهند قیمت نفت در مرز ۸۰ دلار در هر بشکه بماند، اما مشکل اوپک و متحدانش که شامل روسیه می‌شود، دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا است. بخشی از دلیلی که قیمت نفت عقب‌نشینی کرد، پاسخ مثبت تولیدکنندگان به درخواست ترامپ برای عرضه بیشتر نفت برای جبران کاهش صادرات نفت ایران به دلیل بازگشت تحریم‌های واشنگتن بود.

با این حال دولت ترامپ در آخرین دقیقه تصمیم گرفت به هشت خرید بزرگ نفت ایران از جمله چین برای ادامه واردات نفت ایران، معافیت دهد.

این معافیت شش ماهه هم‌زمان با آغاز تحریم‌های نفتی علیه ایران آغاز شد با این حال همچنان این پرسش برای بازار باقی مانده که تحریم‌ها تا چه حد موثر خواهند بود.

فکتور ترامپ آنچه که مبهم است این است که دقیقاً عربستان سعودی، روسیه و سایر تولیدکنندگان درباره اقدامات دولت ترامپ چه احساسی دارند. سعودی‌ها اواسط سال در واکنش به انتقادهای تویتری ترامپ، با افزایش عرضه به بازار موافقت کردند اما اکنون ممکن است احساس

## چه آینده‌ای در انتظار اوپک است؟

قرار است صد و هفتاد و پنجمین نشست عادی وزیران نفت و انرژی اوپک ۱۵ آذرماه و پنجمین نشست مشترک وزیران نفت و انرژی اوپک و غیراوپک ۱۶ آذرماه در وین برگزار شود. ریاض و مسکو در حال بررسی گزینه کاهش عرضه نفت در بازارهای جهانی در سال ۲۰۱۹ میلادی هستند. سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و کشورهای غیرعضو این سازمان به رهبری روسیه، در حال بررسی مقدار کاهش تولید نفت خام به‌منظور جلوگیری از کاهش شدید قیمت نفت در بازارهای جهانی در نشست کمیته مشترک وزارتی نظارت بر توافق کاهش عرضه اوپک و غیراوپک در ابوظبی هستند. کارشناسان بر این باورند که از آنجا که آمریکا برای جبران خلأ احتمالی نفت ایران از برخی اعضا از جمله عربستان خواست تولید خود را افزایش دهند و این افزایش تولید باعث کاهش ناگهانی قیمت‌های جهانی شد، تولیدکنندگان بزرگ با کاهش تولید با هدف افزایش قیمت موافق هستند. از سوی دیگر اخباری مبنی بر خروج عربستان از اوپک مطرح شد که به باور تحلیلگران این موضوع که اوپک به آخر عمر خود رسیده، همواره مطرح بوده است اما هیچ‌گاه در عمل خروج اعضا از اوپک و انحلال این سازمان اتفاق نیفتاده است. کارشناسان همچنین خروج عربستان از اوپک را بعید دانستند.

# رورنت

۱۶ Mbps | شش ماهه | ۳۶۰ GB

ماهانه ۲۶,۰۰۰ تومان

**فعال سازی رایگان** | **تلفن ثابت آسیاتل** | **اشتراک رایگان فیلمو**

۱۵۴۴ | **asiatech.ir**

## سکه و طلا

کاهش ۴۰۰ هزار تومانی قیمت سکه در یک هفته  
روند کاهشی قیمت‌ها ادامه می‌یابد؟

رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر ایران درباره وضعیت بازار طلا گفت برخلاف انتظارات که با اعمال دور جدید تحریم‌ها بر قیمت‌ها افزوده خواهد شد و شوک قیمتی به بازار وارد کند، در یک هفته گذشته این اتفاق در بازار سکه و طلا نیفتاد.

به گزارش خیرآنان، محمد کشتی‌آرای با بیان این مطلب گفت: خوشبختانه با اقدامات بانک مرکزی در کنترل نرخ ارز، در چند روز گذشته شاهد این بودیم که نرخ ارز مدیریت شده و کاهش یافته و در کنار آن قیمت جهانی طلا در یک هفته اخیر بین ۲۵ تا ۳۰ دلار کاهش یافته است. وی تاکید کرد: کاهش نرخ ارز و قیمت جهانی طلا سبب شد قیمت طلا و سکه برخلاف انتظار در بازار ایران روند کاهشی نیابد. در حالی که هفته گذشته قیمت سکه تا ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان افزایش یافته بود روز دوشنبه قیمت سکه به ۴ میلیون و ۲۸۰ هزار تومان کاهش یافت یعنی قیمت سکه در یک هفته اخیر حدود ۴۰۰ هزار تومان کاهش یافته است.

کشتی‌آرای گفت: به همین ترتیب در قیمت ارز نیز شاهد تغییری بودیم، به طوری که هفته گذشته قیمت دلار به ۱۴ هزار و ۶۰۰ تومان رسید، خوشبختانه اکنون به زیر ۱۴ هزار تومان کاهش یافته و داد و ستد می‌شود. این فعال بازار طلا و جواهر خاطر نشان کرد: همزمانی این دو مساله باعث روند کاهش قیمت‌ها در بازار شده است. وی توضیح داد: اکنون قیمت طلا هم با توجه به قیمت‌های جهانی در چند روز گذشته همانند سکه و ارز، کاهش یافته و به همین ترتیب تقاضا در بازار نیز کاهش می‌یابد. وی افزود: هنگامی که التهاب قیمت در بازار نباشد، باعث می‌شود قیمت‌ها کاهش یافته و حباب قیمت سکه نیز به حداقل میزان خود برسد. رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر ایران اظهار کرد: هفته گذشته حباب قیمت سکه بالای ۴۰۰ هزار تومان بود، اکنون به زیر ۳۰۰ هزار تومان رسیده که نشان‌دهنده آن است که اکنون حباب قیمت سکه به ۲۵۰ هزار تومان رسیده و این یعنی کاهش حدود ۱۵۰ هزار تومانی حباب قیمت سکه در بازار. این مساله نشان‌دهنده آن است که تقاضا در بازار کاهش یافته است.



وی توضیح داد: دادوستدها اکنون در بازار روال عادی را دارد و تقاضای اضافی در بازار وجود ندارد و به عبارت بهتر تعادل میان عرضه و تقاضا برقرار شده است. کشتی‌آرای درباره بازار مصنوعات طلا بیان کرد: در این بازار همچنان رکود حاکم است و با توجه به کاهش قیمت طلا و سکه اما همچنان قیمت طلا بالاست و قدرت خرید مردم در مقابل پایین آمده بنابراین میل به خرید مصنوعات طلا بین مردم با کاهش مواجه بوده است.

وی افزود: اما خرید طلا به صورت خام و غیرساخته هنوز تقاضا و طرفدار دارد بنابراین رکودی که در ماه‌های گذشته و در بازار مصنوعات طلا ایجاد شده، تغییر نکرده است و در مقابل خرید و فروش طلای ذوب شده و خام هنوز تقاضا دارد.

وی درباره قیمت فعلی طلای ۱۸ عیار در بازار توضیح داد: اکنون هر گرم طلای ۱۸ عیار ۴۰۹ هزار تومان در بازار دادوستد می‌شود که با توجه به قیمت ۴۴۰ هزار تومان به ازای هر گرم طلای ۱۸ عیار در هفته گذشته، شاهد کاهش ۱۰ درصدی قیمت طلا در بازار بوده‌ایم. کشتی‌آرای گفت: سکه نیز در یک هفته اخیر حدود ۱۰ درصد کاهش قیمت داشته است.

وی درباره احتمال کاهش ادامه‌دار قیمت طلا در روزهای آینده بیان کرد: تا زمانی که بانک مرکزی سیاست‌های فعلی را ادامه دهد، پیش‌بینی می‌کنم روند نزولی قیمت‌ها نیز ادامه داشته باشد. رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر ایران در پایان خاطر نشان کرد: به نظر بنده با مدیریت جدید و تداوم سیاست‌های فعلی بانک مرکزی در بازار ارز می‌توان به ثبات قیمت‌ها در روزهای آینده امیدوار بود.

طلا در مسیر کاهش بیشتر قیمت است

## زنگ خطر برای سرمایه‌گذاران طلا

قیمت طلا در معاملات روز دوشنبه بازار آسیا ثابت بود اما به دلیل دورنمای افزایش نرخ‌های بهره آمریکا و رشد ارزش دلار، در معرض فشارهای کاهشی ماند.

به گزارش ایسنا، هر اونس طلا برای تحویل فوری در بازار سنت‌گاپور ثابت بود و در ۱۲۰۹۵۷ دلار ایستاد. در بازار آمریکا، هر اونس طلا برای تحویل در دسامبر ۰۳ درصد افزایش پیدا کرد و در ۱۲۱۱۷ دلار معامله شد.

به گفته استنفن ایس، مدیر معاملات شرکت OANDA، نرخ‌های بهره بالاتر آمریکا و رشد ارزش دلار، زنگ خطری برای سرمایه‌گذاران طلا است. تقاضای چندانی برای خرید طلا به عنوان دارایی مطمئن وجود ندارد و شاخص‌های اقتصادی آمریکا از ادامه روند افزایش نرخ‌های بهره این کشور حکایت دارند.

نرخ‌های بهره بالاتر آمریکا، ارزش دلار را تقویت کرده و تقاضا برای طلا که بازدهی ندارد را کمتر می‌کند. بانک مرکزی آمریکا اس‌سال سه دور نرخ‌های بهره را افزایش داده و با توجه به رشد تورم و رشد مطلوب اشتغال‌زایی، انتظار می‌رود در نشست دسامبر خود، بار دیگر نرخ‌های بهره را افزایش دهد.

طلا پس از اینکه سرمایه‌گذاران در واکنش به جنگ تجاری آمریکا و چین، متقاضی خرید دلار شدند، از بالاترین رکورد امسال که در آوریل به ثبت رسانده بود، حدود ۱۱ درصد کاهش پیدا کرد.



## کانال مالی اروپا

اما در حالی دسترسی بانک‌های ایرانی به سوئیفت قطع خواهد شد که در ماه‌های گذشته مذاکرات گسترده‌ای بین ۴+۱ برای ایجاد یک کانال مالی بین ایران و شرکای اقتصادی‌اش از جمله اروپایی‌ها صورت گرفته است و طرف‌های اروپایی به ایران قول داده‌اند که به‌زودی شاهد راه‌اندازی کانال مالی برای برقراری ارتباطات بین‌المللی بانکی ایران باشیم. فاصله ایجاد شده بین منافع اروپا و آمریکا در موضوعات مختلف از جمله افزایش تعرفه‌های آمریکا بر کالاهای اروپایی، تضاد منافع در مقابل برجام و ارتباط با ایران و... باعث شده است که تعدادی از کشورهای اروپایی به فکر ضرورت ایجاد یک نهاد مالی مستقل بیفتند. نهادی که در ایران به «سوئیفت اروپایی» مشهور شده است و در واقع کانال مالی خواهد بود که کشورهای اروپایی برای ارتباط اقتصادی با شرکای خود از جمله ایران از آن بهره خواهند برد. وزیر خارجه آلمان هایکو مارس در مقاله‌ای که اوایل شهریور در یکی از نشریات آلمانی از ضرورت ایجاد یک سیستم مالی اروپایی مستقل برای ارتباط مالی با ایران و مقابله با تحریم‌های آمریکا به‌عنوان راهکاری برای حفظ برجام صحبت کرده بود. این کانال مالی جدید در واقع شریان اصلی تبادلات اقتصادی، مالی و بانکی، بازرگانی و... بین ایران و کشورهای اروپایی و حتی شرکای دیگر اقتصادی ایران برقرار می‌کند، اما علاوه بر کشورهای اروپایی، شرکای تجاری اصلی ایران که شامل هند، چین و روسیه می‌شوند هم از شکل‌گیری سوئیفت جدید استقبال کرده‌اند. رویترز نیز به نقل از یک منبع هندی نوشته است: «با توجه به تلاش اروپا برای ایجاد نظام پرداخت مستقل از آمریکا، هند قصد دارد که از این امکان برای تبادلات مالی با ایران استفاده کند.» همچنین اولگا اسکورو بوگاتوا معاون بانک مرکزی روسیه هم پیشنهاد داده است که یک سیستم بانکی و کانال مالی در سطح اتحادیه اروپا و یا کشورهای عضو بریکس تشکیل شود که به طور قطع مفید خواهد بود.

ایرانی از حدود ساعت ۱۵ دوشنبه به سامانه سوئیفت قطع خواهد شد و این سامانه این موضوع را در قالب اطلاعیه‌ای به بانک‌های موردنظر اعلام کرده؛ موضوعی که به صورت رسمی تایید نشد. هرچند که هنوز هیچ منبع رسمی نام بانک‌هایی که دسترسی‌شان به سیستم سوئیفت قطع می‌شود را اعلام و تایید نکرده است، اما با توجه به فهرست تحریم‌های بانکی اولیه و ثانویه آمریکا می‌توان گفت که کدام بانک‌ها به احتمال بسیار قوی به ارتباط خود با سوئیفت ادامه خواهند داد. براساس گزارش دفتر کنترل دارایی‌های خارجی آمریکا (اوفک)، تمامی بانک‌های ایرانی تحت تحریم آمریکا قرار گرفته‌اند، اما برخی از این بانک‌ها تحت تحریم‌های اولیه هستند که هیچ فرد، شرکت یا شهروند آمریکایی اجازه مبادلات تجاری با آن‌ها را ندارد و برخی دیگر در فهرست تحریم‌های ثانویه آمریکا نیز قرار دارند که به این ترتیب هیچ شخص یا شرکتی در کل دنیا نمی‌تواند با این بانک‌ها مبادلات تجاری و مالی داشته باشد که در غیر این صورت مشمول جریمه‌های سنگین خواهد شد.

به این ترتیب پیش‌بینی می‌شود که دسترسی بانک‌هایی که صرفاً تحت تحریم‌های اولیه آمریکا هستند، کماکان باقی بماند و احتمال قطع دسترسی سایر بانک‌ها به سوئیفت وجود دارد. براساس این گزارش، در حال حاضر حدود ۱۹ بانک ایرانی، فقط در فهرست تحریم‌های اولیه آمریکا قرار دارند و به احتمال بسیار قوی دسترسی‌شان به سامانه سوئیفت قطع نخواهد شد.

بانک‌های سرمایه، سامان، کارآفرین ایران، کیش اینترنشنال، اقتصاد نوین، شهر، کشاورزی، خاورمیانه، مسکن، پاسارگاد، توسعه تعاون، کفالت، قرض‌الحسنه رسالت، ایران زمین، همکاری‌های منطقه‌ای اسلامی، گردشگری، مهر ایران، حکمت ایرانیان و موسسه مالی توسعه بانک‌ها و موسساتی هستند که به نظر می‌رسد براساس آخرین تغییرات فهرست تحریم‌های آمریکا در لیست تحریم‌های ثانویه این کشور قرار ندارند و دسترسی‌شان به سوئیفت ادامه خواهد داشت.

چرا مشاغل خدماتی روز به روز جذاب‌تر می‌شوند؟

## چرخش اقتصاد از صنعت به خدمات

زائد در ایجاد مشاغل خدماتی عنوان می‌کند. این فعال حوزه کار با اشاره به آمار بیکاران در کشور می‌گوید: باید از پتانسیل مشاغل خدماتی خصوصاً در حوزه‌هایی نظیر آی‌تی و گردشگری برای ایجاد اشتغال استفاده کنیم.

به گفته وی، بیش از ۹۰ درصد مشاغل در کشورهای اروپایی، خدماتی است و دنیا به سمت توسعه کسب و کارهای خدماتی رفته است.

او دلیل گرایش به مشاغل خدماتی را شرایط حاکم بر اقتصاد، تغییر شیوه‌های زندگی، میل به درآمد و رفاه بیشتر و نبود بوروکراسی‌های

بررسی‌های آماری نشان می‌دهد که سهم اشتغال در بخش خدمات در تابستان امسال به مرز ۵۰ درصد رسیده که از افزایش تعداد شاغلان این بخش نسبت به دو بخش صنعت و کشاورزی حکایت دارد.

به گزارش ایسنا، نتایج طرح آمارگیری نیروی کار در تابستان ۱۳۹۷ (بهار ۱۳۹۷) ۱۰۹ هزار و ۳۴ نفر کاهش و نسبت به فصل مشابه سال گذشته (تابستان ۱۳۹۶) ۱۵۸ هزار و ۱۲۳ نفر افزایش یافته است. با توجه به نتایج این طرح، نرخ مشارکت اقتصادی جمعیت ۱۰ ساله و بیشتر نیز نسبت به فصل گذشته ۰.۲ درصد کاهش و در مقایسه با فصل مشابه سال ۱۳۹۶، ۰.۲ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

بررسی سهم اشتغال در بخش‌های عمده اقتصادی نیز نشان می‌دهد، بخش خدمات با ۴۹.۵ درصد بیش‌ترین سهم اشتغال را به خود اختصاص داده است. در مراتب بعدی بخش‌های صنعت با ۳۱.۶ درصد و بخش کشاورزی با ۱۸.۹ درصد قرار دارند.

سهم شاغلین بخش کشاورزی در تابستان سال ۱۳۹۷ نسبت به بهار ۱۳۹۷، حدود ۰.۲ درصد افزایش داشته و نسبت به تابستان ۱۳۹۶ تغییری نداشته است. سهم شاغلین بخش صنعت نسبت به بهار ۱۳۹۷ حدود ۰.۴ درصد افزایش و نسبت به تابستان ۱۳۹۶، حدود ۰.۱ درصد کاهش داشته است، تعداد شاغلین بخش خدمات در تابستان ۱۳۹۷ نسبت به بهار ۱۳۹۷ نیز ۰.۶ درصد کاهش داشته که نسبت به تابستان سال ۱۳۹۶، ۰.۱ درصد افزایش یافته است. در تابستان امسال، سهم اشتغال در بخش خدمات ۴۹.۵ درصد، سهم اشتغال در بخش صنعت ۳۱.۶ درصد و سهم اشتغال در بخش کشاورزی ۱۸.۹ درصد بوده است که از افزایش تعداد شاغلان این بخش نسبت به دو بخش دیگر اقتصادی حکایت دارد. بررسی وضعیت نیروی کار به تفکیک جنس نشان می‌دهد که جمعیت فعال کشور در (تابستان ۱۳۹۷) ۲۷ میلیون و ۲۸۲ هزار و ۵۱۱ نفر بوده که ۲۳ میلیون و ۹۵۵ هزار و ۶۵۶ نفر را شاغلین و ۳ میلیون و ۳۲۶ هزار و ۸۵۵ نفر را بیکاران به خود اختصاص داده‌اند.

بیش‌ترین تعداد بیکاران را مردان با ۲ میلیون و ۷۳۱ هزار و ۷۳۳ نفر و زنان با یک میلیون و ۷۵۷ هزار و ۳۱۱ نفر تشکیل می‌دهند؛ همچنین نرخ مشارکت اقتصادی نیروی کار در تابستان امسال ۴۰.۹ درصد بوده که از این میزان ۴۵.۳ درصد مردان و ۱۶.۳ درصد را زنان تشکیل می‌دهند. «براساس آمار مرکز آمار ایران ۵۳ درصد مشاغل در ایران خدماتی است، در حالی که این رقم در کشورهای اروپایی به ۹۰ درصد می‌رسد.» در همین زمینه، علی اصلاتی، فعال حوزه کار درباره چرایی جذابیت بخش خدمات و افزایش تعداد شاغلان این بخش، می‌گوید: شغل‌های خدماتی روز به روز جذاب‌تر و اقبال عمومی به آنها بیشتر می‌شود. براساس آمار مرکز آمار ایران، ۵۳ درصد مشاغل در ایران خدماتی است و مشاغل خدماتی به دلیل ارزان و کم‌هزینه بودن و درآمدزایی بالایی که دارند، در ایران و کشورهای دیگر مورد استقبال قرار گرفته‌اند.



**آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای**  
**فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه گران**  
شماره ۲۲۰۱/۹۷/۳۴

**۱- مناقصه گران: شرکت گاز استان آذربایجانغربی**

۲- موضوع مناقصه: پروژه تهیه تجهیزات و احداث شبکه توزیع و سیستم حفاظت کاتدیک و ساخت و نصب انتعاب‌پلی اتیلنی ۷ روستای محور میرزا حسام شهرستان جاپیبار ( روستاهای میرزا حسام، پتیم اوغلی، کمال آباد، شیر محمد دلمندام، شیرین بلاغ و قرلجخه ) به شرح:

- شبکه توزیع (۲BAR) با لوله های فولادی به اقطار ۴ تا ۸ اینچ
- شبکه توزیع (۲BAR) با لوله های پلی اتیلنی به اقطار ۶۳ تا ۱۶۰ میلیمتر
- ساخت و نصب انتعاب‌پلی اتیلنی

۳- محل اجرای پروژه: شهرستان جاپیبار

۴- استانداردهای اجرای کار: مطابق مشخصات فنی و استانداردهای پذیرفته شده شرکت ملی گاز ایران

۵- شرایط مناقصیان:

- داشتن شخصیت حقوقی
- داشتن گواهی صلاحیت معتبر پایه چهار و یا بالاتر در رشته تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه
- داشتن ظرفیت خالی لراجاع کار
- توانایی تهیه و تسلیم انواع ضمانتنامه های مورد نیاز
- مدارک مورد نیاز جهت دریافت کاربرگهای استعلام ارزیابی:
- تقاضای دریافت کار برگهای استعلام ارزیابی با ذکر موضوع مناقصه و کارهای در دست اجرا مبلغ و درصد پیشرفت هر یک
- گواهی نامه صلاحیت رتبه معتبر از سازمان برنامه و بودجه در رشته مربوطه
- مهلت دریافت کاربرگهای استعلام ارزیابی: ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم
- مهلت تکمیل و تحویل کاربرگ ها و اسناد استعلام ارزیابی: ۲۵ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم
- محل دریافت و تحویل کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی: دفتر امور قراردادهای واقع در ارومیه، خیابان مولوی، شرکت گاز استان آذربایجانغربی، طبقه اول، اتاق ۱۰۲ می باشد. بدیهی است متعلقاً دعوتنامه کتبی جهت دریافت مابقی اسناد مناقصه، به مناقصه گران حائز شرایط ارسال خواهد شد.
- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مطابق مصوبه شماره ۱۳۳۲۰۲/ت ۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۹۲/۹/۲۲ هیات وزیران و اصلاحیه های بعدی آن خواهد بود.
- محل تاسیس اعتبار مالی پروژه: اعتبار پروژه از محل تاسیس اعتبارات سرمایه ای خواهد بود.

آگهی فوق در شبکه اطلاع رسانی نفت و انرژی "شانا" در قسمت مناقصه و مزایده به آدرس **WWW.SHANA.ir** و شبکه اطلاع رسانی شرکت گاز استان آذربایجانغربی به آدرس **WWW.NIGC.WAZAR.ir** درج گردیده است. در صورت لزوم به کسب اطلاعات بیشتر با تلفن شماره ۰۲۴-۳۳۳۷۷۷۰ تماس یا از طریق شماره شماره ۰۲۴-۳۳۳۴۴۴۷۵ مکاتبه نمایند.

ضمناً اطلاعات و اسناد مربوط به آگهی در کد شماره ۳۱۷۲/۶۳۸ یا بنگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات درج گردیده است.

برای آگاهی از اخبار، آگهی های مناقصه، مزایده و عملکرد شرکت گاز استان آذربایجان غربی می توانید به کنال پیام رسان سروش به آدرس **WAZARGAS** مراجعه فرمایید.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان غربی

شماره مجوز: ۱۳۹۷/۳۸۸۴

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۸/۱۹  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۸/۲۲

تغییر رئیس شورای عالی بورس بر بازارهای مالی چه تاثیری دارد؟

## بورس سبزپوش شد



است. همچنین در برنامه‌های خود بر نظام ارزی شناور مدیریت شده، تاکید ویژه‌ای داشتند.

او به معافیت چند کشور از تحریم‌های نفتی ایران اشاره کرده و معتقد است که طی مدت اخیر چند موضوع توانست اثر تحریم‌های آمریکا را تحت‌الشعاع قرار دهد. معافیت تحریم‌های نفتی برای چندین کشور از یک سو و تصمیم برای ایجاد کانال بانکی مشترک بین ایران و کشورهای اروپایی از مواردی بود که تا حدی اثر اقدامات آمریکا را خنثی کرد. موضوع مهم‌تری که در این زمینه مطرح است به عملکرد دولت در این شرایط برمی‌گردد. انسجام بین سه قوه و اتحاد ملی مهم‌ترین رکن خنثی شدن این دوره از تحریم‌هاست. دولت باید بتواند سازوکار مشخصی برای شرکت‌ها ایجاد کند تا کمترین گزند را از تحریم‌ها متحمل شوند.

تاکید وزیر اقتصاد بر سیاست‌های ارزی می‌تواند برای بازار سرمایه بسیار موثر باشد اما سیاست‌های بانک مرکزی نیز در این مورد بسیار اثر بخش است. در نتیجه مجموعه‌ای از عوامل است که می‌تواند جدا از تصمیمات وزیر اقتصاد، سرمایه‌های مردم و در نتیجه بورس را در مسیری خاص هدایت کند. بسیاری معتقدند برای فعال شدن موتور بازار سرمایه و چرخش نقدینگی به سمت بازارهای مولدی همچون بورس فقط خواسته وزارت اقتصاد کافی نیست و وزرای مختلف و نهادهای پولی و مالی باید به این موضوع دقت ویژه داشته باشند و سیاست‌های خود را در این راستا تنظیم کنند.

### بورس به روند افزایشی بازگشت

اما بورس تهران در سومین روز هفته به روند افزایشی بازگشت و بیشتر گروه‌های بورسی از جمله گروه‌های بانکی، خودرویی و محصولات شیمیایی با افزایش قیمت سهام مواجه شدند؛ هرچند که در گروه نفت و فرآورده‌های نفتی نوسان قیمت عمدتاً کمتر از ۲ درصد بود.

با تغییر وزیر اقتصاد که رئیس شورای عالی بورس نیز است، خیلی‌ها منتظر سیاست‌های جدید در بازارهای مالی ایران هستند، اما تاثیر نهادهای پولی و دیگر وزرا نیز در سیاست‌های بازارهای مالی ایران کم نیست، چنانچه در روزهای اخیر با افزایش ریسک‌های سیستماتیک بازارهای مالی ایران، فعالان بازار سهام هم با احتیاط بیشتری دست به خرید و فروش می‌زنند. این موضوع در کلیت معاملات بورس تاثیرگذار بوده و سبب شده صف‌های خریدی که طی ماه‌های گذشته وجود داشت تا حدودی تعدیل شود.

به گزارش ایسنا، تغییر وزیر اقتصاد که رئیس شورای عالی بورس هم است سبب شده که نگاه افراد به سمت تغییر جایگاه‌ها و سیاست‌ها در بازار سرمایه بچرخد؛ هرچند تصمیماتی که وزیر صنعت، معدن و تجارت می‌گیرد در کنار تصمیم‌های دژپسند می‌تواند تاثیر مستقیم و غیرمستقیم بر بازارهای مالی ایران بگذارد؛ به طوری که از تاثیر این تصمیمات نمی‌توان چشم‌پوشی کرد. به این موضوع می‌توان تصمیمات مسئولان بازار پول را نیز افزود.

در این باره، پویان دارابی، کارشناس بازار سرمایه در پاسخ به اینکه وزیر جدید اقتصاد چه اقداماتی را می‌تواند برای بازار سرمایه انجام دهد و انتظارات اهالی بازار از او چیست؟ گفت: وزیر اقتصاد به تنهایی نمی‌تواند کاری انجام دهد. اگر اقدامات وزیر صنعت، معدن و تجارت بیشتر از وزیر اقتصاد نباشد، کمتر هم نیست. تصمیماتی که در وزارت نفت و بانک مرکزی گرفته می‌شود خیلی مهم است و وزیر اقتصاد به تنهایی نمی‌تواند روی آنها تاثیر گذارد.

همچنین علی تفرشی، یکی از اعضای هیات مدیره شرکت بورس اوراق بهادار تهران در این زمینه گفت که وزیر اقتصاد جدید در برنامه‌های خود از نظارت هرچه بیشتر بر بازار ارز صحبت کرده است. مطمئناً ارز یکی از مهم‌ترین فاکتورهای تاثیرگذار بر صادرات و واردات

## سهام عدالت

مشمولان سهام عدالت بخوانند  
ارزش واقعی سهام عدالت  
چقدر است؟

طبق آخرین اطلاعیه سازمان خصوصی‌سازی، ارزش سهام عدالت یک خانواده پنج نفره مشمول سهام عدالت که تخفیف نداشتند و مبلغی به حساب سازمان خصوصی‌سازی واریز نکرده‌اند، حدود ۱۰ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان است اما معاون اول رئیس‌جمهور دیروز این مبلغ را ۱۳ تا ۱۴ میلیون تومان اعلام کرد.

به گزارش ایسنا، در مراحل اولیه آزادسازی سهام عدالت که اواخر سال ۱۳۹۵ آغاز شد، توسط سازمان خصوصی‌سازی رسماً اعلام شد که شرکت‌های سرمایه‌پذیر بابت سود سهام عدالت از سال ۱۳۸۵ مبلغ ۵۳۲ هزار تومان به سازمان خصوصی‌سازی پرداخته‌اند و این سازمان این مبلغ را به حساب خزانه واریز کرده است.

سازمان خصوصی‌سازی در آن زمان مشمولان را آزاد گذاشت تا بتوانند تا سقف یک میلیون تومان ارزش سهام عدالت خود را بالا ببرند؛ یعنی مشمولان می‌توانستند تا سقف ۴۶۸ هزار تومان به حساب سازمان خصوصی‌سازی واریز کنند و صاحب سهام عدالتی به ارزش یک میلیون تومان شوند. همچنین دهک‌های پایین درآمدی از تخفیف بهره بردند و بدون پرداخت مبلغی، صاحب یک میلیون تومان سهام عدالت شدند. بر این اساس، یک خانواده پنج نفری که تخفیفی نداشتند و مبلغی هم واریز نکرده بودند، صاحب ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان سهام عدالت شدند. طی مدت اخیر در پی افزایش قیمت دلار بازار سهام هم تاثیر بسزایی از بازار ارز پذیرفت و قیمت بسیاری از سهم‌ها نسبت به ابتدای سال ۱۳۹۷ چند برابر شد. در این میان ارزش سهام عدالت نیز افزایش یافت؛ به طوری که در مهرماه امسال سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد که در شرایط موجود با توجه به رشد ارزش شرکت‌ها همراه با رکوردشکنی‌های نامرکز اصلی بازار سهام، اگر سهام عدالت آزادسازی شود کسانی که سابقاً یک میلیون تومان سهام عدالت داشتند، در حال حاضر ارزش سهام‌شان به بیش از ۴ میلیون تومان رسیده که در یک خانواده پنج نفری حدود ۲۲ میلیون تومان برآورد می‌شود.

این در حالی است که اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور روز دوشنبه در مراسم تکریم و معارفه وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی ضمن اعلام تقدیم لایحه‌ای به مجلس مبنی بر اینکه صاحبان سهام عدالت می‌توانند این سهام را واگذار کنند، گفت که اگر مشمولان بتوانند سهام خود را بفروشند امروز سهم ۲ میلیون تومانی حدود ۱۳ تا ۱۴ میلیون تومان ارزش دارد.

در نتیجه احتمال قوی این است که منظور معاون اول رئیس‌جمهوری کف ارزش سهام عدالت برای یک خانواده پنج نفره بوده است؛ به این ترتیب که هر خانواده پنج نفره مشمول سهام عدالت اگر مبلغی به حساب سازمان خصوصی‌سازی واریز نکرده باشند ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان سهام عدالت خواهند داشت که ارزش آن طبق اطلاعیه همراه سازمان خصوصی‌سازی حدود ۱۰ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان می‌شود که معاون اول رئیس‌جمهور این رقم را ۱۳ تا ۱۴ میلیون تومان بیان کرده است.

طبق اعلام سازمان خصوصی‌سازی، 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 شرکت‌ها در بازار سرمایه، ارزش روز پرتفوی سهام عدالت مشمولان در حال حاضر ۱۱۶۰ هزار و ۸۸۰ میلیارد ریال برآورد می‌شود.

براساس این گزارش، شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران ۱۵۴۳ واحد رشد کرد و به رقم ۱۸۲ هزار و ۲۱۱ واحدی رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با ۳۰۱ واحد رشد رقم ۲۸ هزار و ۲۰۲ واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور با رشد ۱۸۱۴ واحد رقم ۱۹۲ هزار و ۳۱۲ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۱۲۲۲ و ۲۶۵۹ واحدی رشد کردند. سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تامین، فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران و صنایع پتروشیمی خلیج فارس چهار نمادی بودند که بیشترین تاثیر افزایش را روی شاخص‌های بازار سهام داشتند. هر یک از شرکت‌های نامبرده به ترتیب ۱۱۷، ۹۶، ۸۳ و ۶۷ واحد تاثیر افزایش روی شاخص کل داشتند.

در طرف مقابل پتروشیمی پارس، پتروشیمی جسم، نفت بهران و مخابرات ایران هر یک به ترتیب ۱۹، ۱۱، ۹ و ۷ واحد تاثیر کاهنده روی نماگرهای بازار سرمایه داشتند. شیمیایی‌ها با روند رشد در قیمت پایانی‌شان مواجه شدند. البته هم نمادهایی در این گروه بودند که افت قیمت را تجربه کردند. در این گروه که جزو پر معامله‌ها بود ۱۲۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶۱ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

فلات اساسی علی‌رغم افت نمادهایی همچون کالسیمین، توکافولاد، صنایع فولاد الیاز یزد و فرآوری مواد معدنی ایران عمدتاً با رشد بیش از یک درصد روبه‌رو شدند. خودرویی‌ها و نمادهای بانکی نیز برخلاف چند روز گذشته توانستند رشد قیمت را شاهد باشند. در تعدادی از نمادهای خودرو و همچنین بانک صف‌های خرید مشاهده می‌شد، به طوری که بعد از شرکت‌هایی که در بالا نام برده شد نام برخی از بانک‌ها به عنوان افزایش‌دهنده شاخص بازار دیده می‌شد.

در عین حال چهار سهم گروه نفتی با کاهش اندک قیمت مواجه شدند و مابقی سهام‌ها توانستند نوسانی مثبت و اندک داشته باشند. در این گروه ۵۶ میلیون سهم به ارزش حدود ۴۶ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۷۵۸ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۲۰۴ میلیارد تومان را تجربه کرد. همچنین تعداد معاملات این بازار تا رقم ۱۵۹ هزار و ۷۰۶ واحدی بالا رفت. آیفکس نیز ۲۵.۳۴ واحد رشد کرد و تا رقم ۱۹۸۶ واحدی بالا رفت. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۳۸۵ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات عدد ۶۷۷ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

## فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای



اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان کرمان در نظر دارد

مناقصه عمومی یک مرحله‌ای حفاری و لوله‌گذاری چاه مجتمع بین راهی کوثر چترود را به شرح جدول ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به نشانی [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

زمان اولین انتشار آگهی: ۹۷/۸/۲۱ ساعت ۷:۰۰

مهلت دریافت اسناد: ۹۷/۸/۲۳ ساعت ۱۹:۰۰

مهلت ارسال پاکت‌های پیشنهاد: ۹۷/۹/۵ ساعت ۹:۰۰

زمان بازگشایی پاکت‌ها: ۹۷/۹/۵ ساعت: ۱۰:۳۰ از طریق سامانه ستاد می‌باشد.

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت‌های (الف): کرمان بلوار جمهوری اسلامی نبش سه راه هوائیروز تلفن: ۰۳۴-۳۲۸۱۶۵۰۴-۷

اطلاعات سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) جهت انجام مراحل عضویت در سامانه، مرکز تماس ۰۳۴-۳۲۵۱۶۰۵۵ و ۰۲۱-۴۱۹۳۴

ردیف	شماره مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)
۱	۹۷۰۰۰۳	مناقصه عمومی یک مرحله‌ای حفاری و لوله‌گذاری چاه مجتمع بین راهی کوثر چترود	۲,۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۰,۲۷۰,۰۰۰

شناسه آگهی: ۲۸۹۱۵۶

روابط عمومی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان کرمان

نجات آب هدیه‌ای به آیندگان است.

نوبت دوم

## آگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی



شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان در نظر دارد انجام عملیات حفاری، لوله‌گذاری و پمپاژ تعداد ۶ حلقه چاه اکتشافی بهره‌برداري تامین آب در سطح استان هرمزگان را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید.

لذا از شرکت‌های دارای صلاحیت لازم دعوت می‌شود از تاریخ درج این آگهی حداکثر تا مورخ ۹۷/۰۹/۰۱ ضمن اعلام آمادگی کتبی، جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی و اسناد مناقصه به سامانه الکترونیکی تدارکات دولت به نشانی [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) مراجعه نمایند.

- دستگاه مناقصه گزار: شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان
- شرح مختصر عملیات: انجام عملیات حفاری، لوله‌گذاری و پمپاژ تعداد ۶ حلقه چاه اکتشافی بهره‌برداري تامین آب در سطح استان هرمزگان
- محل اجرای پروژه: استان هرمزگان
- مدت زمان اجرای کار: ۶ ماه
- برآورد هزینه اجرا کار: ۱۹,۶۲۴,۵۴۹,۳۲۷ ریال بر اساس فهرست بهای رشته چاه سال ۱۳۹۷
- رشته و پایه پیمانکار: رشته کلوش‌های زمینی - دارای حداقل پایه (۵)
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۹۸۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال است که باید به صورت ضمانت‌نامه بانکی و یا واریز وجه نقد، همراه با سایر اسناد مناقصه در پاکت "الف" به دستگاه مناقصه‌گزار تسلیم شود. مدت اعتبار تضمین فوق باید حداقل سه ماه از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادها بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت‌نامه‌های بانکی باید طبق فرم‌های مورد قبول در اسناد مناقصه تنظیم شود.
- تاریخ، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و اسناد مناقصه: واجدین شرایط می‌توانند ضمن واریز مبلغ ۵,۰۰۰,۰۰۰ به شماره حساب سیبا ۱۸۴۶۱۰۱۷۰۴۰۱۱۰۱۱۰۱۰۱ بانک مرکزی به نام شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان از طریق درگاه پراخت الکترونیکی سامانه یاد شده از تاریخ درج این آگهی و حداکثر تا مورخ ۹۷/۰۹/۰۱ نسبت به خرید و دریافت اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه اقدام نمایند.
- تاریخ، مهلت و محل تحویل اسناد ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و اسناد مناقصه: مناقصه‌گران پس از دریافت و مطالعه اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه، ضروری است ضمن بازگشایی تصویر کلیه مدارک در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۰۹/۱۴، اسناد مربوط را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه محرمانه اداره حراست دستگاه مناقصه‌گزار تحویل و رسید دریافت دارند.
- تاریخ بازگشایی پیشنهادات: پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه‌گران رأس ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۷/۰۹/۱۹ بازگشایی خواهد شد. حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان با ارائه معرفی‌نامه معتبر، در جلسه افتتاح پیشنهادهای قیمت آزاد است. (تمامی فرآیند برگزاری مناقصه، از قبیل افتتاح پاکت، تعیین برنده و عقد قرارداد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت صورت می‌پذیرد).
- محل تأمین اعتبار: اعتبارات عمرانی
- سایت‌های منتشر کننده آگهی: [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir)، [www.hrmwir.ir](http://www.hrmwir.ir)، <http://iets.mporg.ir>
- به پیشنهاد های فاقد سیرده، سیرده مخدوش، سیرده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و با فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- هزینه درج آگهی‌ها به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۸/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۸/۲۴

روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان

چرا ضایعات تولید در ایران بالا است؟

## تأملی بر پدیده مخرب پرتِ فراتر از قاعده در صنعت کشور



که در سایه فروش ضایعات حاصل می‌شود. ضایعات و پرتی نامتعارف در کشورهای توسعه‌یافته، امتیازی منفی برای واحدهای تولیدی محسوب می‌شود.

اینچنان که این فعال در عرصه صنعتی و تولیدی (شاهوردی ) مطرح می‌کند در کشورهای صنعتی و پیشرفته دنیا، میزان پرتی و ضایعات تولیدی‌ها و هدررفت انرژی در واحدها و مراکز تولیدی فعال در آنها، به صورت هفتگی و ماهیانه احصا و برآورد می‌شود و در صورت بالا رفتن فراتر از حد معمول آن، نقیصه مذکور به عنوان امتیازی منفی در پرونده واحدها و مراکز تولیدی اینچنینی منظور می‌شود.

وی افزود: البته تا حدودی، رویکرد و روش‌های اینچنینی در کشور ایران و در برخی عرصه‌ها، رعایت و لحاظ می‌شود اما بالطبع دقت و کارکرد آن به میزان رویه و قاعده جاری و تحقق سیاست‌های کشورهایی توسعه‌یافته، همچون آلمان و . . . نیست.

این فعال در عرصه تولیدی و صنعتی معتقد است: می‌باید در سیستم‌های حسابرسی و برآورد این امر، تجدید نظر و دقت هرچه بیشتری لازم لحاظ شود که یقینا هر آنچه در این حوزه‌ها به موفقیت فراینده‌تری نائل شویم، روند دسترسی و تحقق سیاست‌های موسوم به اقتصاد مقاومتی، با سرعت و شتاب افزون‌تری، همراه خواهد شد.

هزینه‌های اقتصادی و نیروی انسانی جاری و ساری خواهد بود که البته تاکید بر استفاده حداکثری از حداقل امکان در خصوص نیروی انسانی با افزایش ضریب بهره‌وری محقق می‌شود و نباید آن را در قالبی استثمارگونه تبیین و واکاوی کرد.

به هر ترتیب، با نیم‌نگاهی بر صحنه تولیدی کشور، این واقعیت تلخ هویدا می‌شود که در بسیاری از حوزه‌های تولیدی، قواعد اشاره‌شده، به معنای واقعی کلمه، لحاظ و رعایت نمی‌شود.

امیرمهدی شاهوردی، یکی از فعالان عرصه تولیدی و صنعتی در تحلیل و تشریح این موضوع، اظهار کرد: اساسا انتظار صفر بودن پرتی و ضایعات تولیدی در بسیاری از بخش‌ها و عرصه‌های تولیدی، امری ناممکن است، اما به حداقل رساندن ضریب آن، امری ضروری و قابل حصول است و این مهم از الزامات اساسی اقتصادهایی به شمار می‌رود که در صدد شکوفایی و توسعه هرچه بیشتر هستند.

وی افزود: البته با اتخاذ برخی تدابیر، ضایعات و پرتی‌های ناشی از تولید در واحدها و مراکز تولیدی عرضه و به فروش می‌رسند که به تبع این امر، تا حدودی خسارات و هزینه‌های تولیدی را پوشش می‌دهند، اما در صورت پیشگیری و جلوگیری از افزایش ضایعات و تأمین تمهیدات لازم در راستای کاهش حداکثری پرتی و ضایعات تولید، سود حاصله از این توفیق، به مراتب، فراتر از اندوخته‌ای است

میزان پرتی یا ضایعات فعالیت‌های تولیدی یکی از مولفه‌های بسیار تعیین‌کننده در میزان سود واحد تولیدی و همچنین قیمت تمام‌شده آن محسوب می‌شود، که متاسفانه بنابر اظهار نظر کارشناسان و فعالان این حوزه، در ایران فراتر از حد و میزان معمول به نظر می‌رسد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، ضایعات و به اصطلاح عامیانه، پرتی ناشی از تولید، یکی از مولفه‌های مهم و تولیدکننده در قیمت تمام‌شده اقلام، کالاها و محصولات تولیدی به شمار می‌رود.

به واقع، بخش قابل توجهی از هزینه‌های تولید بر ضریب مواد اولیه خام و به کار گرفته شده در آن استوار می‌شود و به تبع هر آنچه میزان مواد مذکور برای ساخت یک محصول یا کالای تولیدی به حداقل ممکن کاهش یابد، هزینه تولیدی آن نیز کمتر خواهد شد.

به تعبیر دیگر با افزایش ضریب ضایعات و پرتی‌های واحدها و کارخانجات صنعتی و تولیدی کوچک، متوسط و بزرگ در فرآیند تولیدی، بر قیمت محصولات نیز افزوده خواهد شد. از دیگر سو، با مطالعه و خوانش دقیق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به این واقعیت اشرف پیدا می‌کنیم که اساسا یکی از محورهای برجسته سیاست‌های مذکور، به استفاده حداکثری از حداقل امکانات معطوف می‌شود و این استراتژی در تمامی عرصه‌های تولید و در بخش‌های گوناگون اعم از سواد خام و اولیه، انرژی، سرر جمع

### بازار آتی زعفران منافع بیشتری را نصیب اقتصاد و تولیدکنندگان واقعی می کند

با تعدیل مشکلات پیش‌روی صادرات و به پایان رسیدن فصل برداشت هم مطرح می‌شود.

#### دورنمای آتی

مدیر توسعه بازار فیزیکی بورس کالا همچنین درخصوص دورنمای قیمت‌ها در چارچوب بازارهای آتی زعفران اذعان داشت: هم‌اکنون قیمت‌ها در بازار آتی به نسبت بالا است، ولی انتظارات قیمتی در بازار هم افزایش یافته تا جایی که برخی کشاورزان حتی از فروش محصولات خود در بازار آتی با نرخ‌های موجود هم استقبال نمی‌کنند، بنابراین می‌توان این‌گونه اذعان داشت که در شرایط فعلی قیمت‌های پیش‌روی بازار زعفران قابل پیش‌بینی نیست.

#### تنوع ابزارها در بورس

وی درخصوص اقدامات صورت‌گرفته در راستای گسترش معاملات محصولات کشاورزی و ابزارهای مالی نیز گفت: در حال حاضر معاملات پوشال زعفران (معمولی) در بورس کالای ایران راه‌اندازی شده و در تلاش هستیم تا معاملات شمش طلا و پسته را نیز تقویت کرده و ابزارهای مالی متناظر با آن را راه‌اندازی کنیم. ضمن این که برنامه‌ریزی‌ها برای راه‌اندازی قراردادهای آتی صندوق‌های طلا هم انجام شده و در مسیر عملیاتی‌شدن قرار گرفته است.

### پیمان‌سپاری نتیجه‌ای جز از بین رفتن درآمدهای دولت ندارد

امر سبب خانه‌نشین شدن آنان شده است. دولت در یک اقدام عجولانه و غیرکارشناسی تصمیمی گرفته است که فقط پتروشیمی و فولاد که در کنترل دولت هستند با تهدید ریاست جمهوری مبنی بر برکناری روسای آنان، مجبور به عرضه ارز خود در سامانه نیما شده‌اند.

وی افزود: در مورد بخش خصوصی و کالاهای ارزان، غیر پایه نفتی، فولاد و معدن اتفاقی که صورت می‌گیرد این است از یک طرف حق دولت گرفته نمی‌شود و از طرف دیگر صادرکنندگان معتبر قادر به رقابت با دارندگان کارت یکبار مصرف نیستند زیرا با این کارت‌ها کالا با دلاری ۱۰۰ هزار تومان هزینه می‌شود اما در حالت عادی تجار دلاری ۵۰۰۰ هزار تومان هزینه می‌کنند.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان بیان کرد: این امر سبب شده است که تاجر معتبر در رقابت با افراد دارنده کارت اجازه‌ای بازنده شود.

سیادت خاطر‌نشان کرد: ملاحظات دولت نیز باید در نظر گرفته شود، دولت از صادرات کالاها مالیاتی دریافت نمی‌کند و اولویت دولت نیز تنظیم بازار داخل است و عرضه کالا برای مصرف و نیاز داخلی با توجه به تحریم‌ها، محدودیت ارزی، گران شدن حمل‌ونقل و مسائل کشیتیرانی باید به دولت حق داد که در صدد تنظیم بازار داخل و صادرات باشد.

وی ادامه داد: بعضی از کالاها که ورود آن هزینه دارد و دارای شرایط سختی است صادرات آن توسط دولت ممنوع شده مانند روغن، اگرچه در شرایط عادی ممنوعیت کالا امری عادی نیست و به روال عادی تجارت خارجی آسیب می‌زند.

#### عوامل اثرگذار بر آتی زعفران

میرزاپور درخصوص نوسان قیمت آتی زعفران و رخدادهای مؤثر بر نوسان قیمت‌ها گفت: دو سیگنال اصلی در تعیین قیمت‌های آتی زعفران یعنی قیمت در بازار فیزیکی و انتظارات آینده بازار اثرگذار هستند.

این مقام مسئول اضافه کرد: مهم‌ترین و ساده‌ترین سیگنال تأثیرگذار بر بازار آتی زعفران، نرخ‌های موجود معاملاتی در بازار فیزیکی است که هم‌اکنون در ارقام جذابی قرار دارد؛ اگرچه روند افزایشی قیمت‌ها نیز در همین بازار در ماه‌های گذشته قابل رهگیری است.

وی با اشاره به اینکه این سیگنال خود یکی از دلایل اصلی بالا بودن قیمت‌ها در بازار آتی است، ادامه داد: این در حالی است که ذهنیت افزایشی در بازار فیزیکی خود به معنای ایجاد انتظارات برای افزایش قیمت‌ها در بازار آتی ایفای نقش کرده و در کنار آن انتظارات ارزی اما به‌صورت حداقلی نیز مشاهده می‌شود.

میرزاپور گفت: البته بازار زعفران را اغلب یک بازار صادراتی در نظر می‌گیریم که موجب شده تا ذهنیت‌های دلاری به چشم بیاید، ولی الزاما برآورد ذهنیت‌ها از نوسان قیمت دلار، عامل رشد قیمت‌های انتظاری در بازار نقدی و آتی زعفران نیست و بحث پیمان‌سپاری ارزی

مدیر توسعه بازار فیزیکی بورس کالا گفت نقطه مثبت در بازار آتی، صادرات‌محور بودن زعفران است که در نهایت منافع بیشتری را نصیب اقتصاد ایران و تولیدکنندگان واقعی خواهد کرد.

اکبر میرزاپور در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، گفت: بازار آتی زعفران در کنار معاملات سپرده کالایی این محصول به ابزاری قدرتمند برای تنظیم بازار و مخابره قیمت‌های فعلی و آتی در این بازار مهم تبدیل شده و نقش مهمی در جذب سرمایه‌های سرگردان و ریسک‌پذیر دارد. مدیر توسعه بازار فیزیکی بورس کالای ایران با اشاره به این که قیمت‌های نقدی و آتی این کالا در ماه‌های اخیر نشان می‌دهد میل به رشد قیمتی در تار و بود این بازار وجود داشته است، افزود: ویژگی‌های فنی معاملات زعفران نکته‌ای است که در بسیاری از تحلیل‌ها مغفول مانده و شاید همین ابهام و غفلت‌ها به مخابره خبرها و تحلیل‌های مختلفی منجر شده که واقعیت‌های این بازار را با تردید و ابهام همراه ساخته است.

وی درخصوص شائبه تأثیرپذیری کامل بازار زعفران از نوسان قیمت دلار و فراموشی ویژگی‌های فنی و رخدادهای جانبی مؤثر بر این بازار نیز تصریح کرد: تجربه نشان داده است که بازار در نهایت مسیر درست را تشخیص داده و در همین مسیر حرکت خواهد کرد.

### اخبار

#### صادرات ایران به آفریقا ۱۷درصدافزایش یافت

مدیرکل دفتر عربی آفریقایی سازمان توسعه تجارت از افزایش ۱۷درصدی صادرات ایران به آفریقا در نیمه اول سال ۱۳۹۷ خبر داد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، فرزاد پیلتن مدیرکل دفتر عربی آفریقایی سازمان توسعه تجارت گفت: صادرات ایران به کشورهای آفریقایی در شش ماهه اول سال جاری به ۳۹۷ میلیون دلار رسید که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، نشان‌دهنده افزایش ۱۷درصدی است. وی افزود: مقاصد اصلی صادراتی ایران به قاره آفریقا طی دوره مذکور شامل کشورهای مصر، کنیا، سودان، آفریقای جنوبی، تونس، مغرب، موزامبیک، تانزانیا، جیبوتی و سومالی بوده است. مهم‌ترین کالاهای صادراتی ایران به قاره آفریقا شامل آهن و فولاد، قیرنفت، گاز مایع، محصولات شیمیایی، سیمان، خمیرهای غذایی، بیسکویت و شکلات، کفپوش، پارافین، وازلین، روغن موتور و کشمش است.

#### گمرک: یک ماهه ۲۱۰ هزار گوشی تلفن ترخیص شد

براساس اعلام گمرک، در هفت ماهه سال‌جاری تعداد یک میلیون و ۷۳۷ هزار و ۴۷۵ دستگاه گوشی تلفن همراه وارد کشور شده است. به گزارش تسنیم، در هفت ماهه سال‌جاری تعداد یک میلیون و ۷۳۷ هزار و ۴۷۵ دستگاه گوشی تلفن همراه به ارزش ۲۶۵ میلیون و ۹۶۳ هزار دلار وارد کشورمان شده است که نسبت به مدت مشابه سال ۹۶ از نظر تعداد ۲۸درصد و از حیث ارزش ۴۳درصدافزایش را نشان می‌دهد. این گزارش حاکی است طی مهرماه سال جاری ۲۱۰هزار و ۶۱۱ دستگاه گوشی تلفن به کشور وارد شده بود. گفتنی است واردات گوشی تلفن همراه در هفت ماهه سال گذشته به تعداد یک میلیون و ۳۵۴ هزار و ۸۵۳ دستگاه به ارزش ۱۸۵ میلیون و ۴۴۵ هزار دلار بوده است. گمرک ایران همچنین در رابطه با آخرین وضعیت ورود گوشی‌های مسافری اعلام کرد: مسئولیت گمرک راه‌اندازی سامانه اظهار گوشی‌های مسافری بوده که این اقدام صورت‌گرفته و حقوق و عوارض گمرکی تمامی گوشی‌های مسافری که در سامانه گمرک اظهار شده وفق مقررات اخذ و کد رهگیری صادر شده است، اما اطلاعاتی از سفار، گذرنامه و اطلاعات ورود توسط واحدهای ذی‌ربط در اختیار این سازمان قرار نگرفته و با توجه به این موضوع، کنترل و راستی‌آزمایی اطلاعات گوشی‌های مسافری در حوزه مسئولیت‌های گمرک نیست.

#### واردات برنج کاهش یافت

طی هفت ماه سال جاری، ۹۵۸ هزار تن برنج به ارزش ۹۸۵ میلیون دلار به کشور وارد شده که این رقم ۲۵۴درصد از نظر وزنی کاهش یافته است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، بررسی تازه‌ترین آمار گمرک از تجارت خارجی ایران نشان می‌دهد در هفت ماه نخست سال جاری، ۹۵۸ هزار و ۲۴۱تن برنج نیمه سفید شده یا برنج کامل سفید شده به ایران وارد شده که ارزش آن، رقمی در حدود ۹۸۵ میلیون و ۳۸۸ هزار دلار است. بر این اساس، واردات برنج به ایران ۵۰۶درصد از وزن کل و ۳۰۷۵درصد از ارزش کل واردات به ایران در این مدت را شامل می‌شود. در مدت مشابه سال گذشته یک میلیون و ۹۵ هزار تن برنج وارد کشور شده بود که ۵۰۶درصد از کل واردات ایران در آن مدت را به خود اختصاص داده بود. همچنین ارزش واردات این محصول در میان کل کالاهای وارداتی، یک میلیارد و ۲۸ میلیون و ۶۷۸ هزار دلار بود که از لحاظ ارزش نیز ۳۰۴۸درصد از کل ارزش واردات در آن مدت را شامل می‌شد. به این ترتیب، آمار نشان می‌دهد که واردات برنج در هفت ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته از لحاظ وزنی ۱۲۰۵۴درصد و از لحاظ ارزش ۴۰۲۱درصد کاهش یافته است.

#### خاستگاه محصولات کنج‌دی ایران کجاست؟

نماینده اردکان در مجلس شورای اسلامی بر تدوین سند توسعه و استانداردهای لازم برای ارتقای کیفیت فرآورده‌های کنج‌دی با محوریت شهرستان اردکان به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده کشور در این بخش تاکید کرد. به گزارش ایسنا، محمدرضا تابش در دیدار مدیرکل استاندارد استان یزد با بیان اینکه در سال‌های اخیر، تولید محصولات کنج‌دی در شهرستان اردکان به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده کشور افزایش یافته است، گفت: با تشکیل انجمن صنفی، خوشه فرآورده‌های کنج‌دی و پیگیری سازمان‌های مربوطه، شاهد روند نسبتاً خوبی در این بخش هستیم، هرچند به دلیل چالش‌های اقتصادی و تلاطم ارز، مشکلاتی در زمینه تأمین کنجد وارداتی ایجاد شده است که باید وزارت صنعت و جهاد کشاورزی، اقدامات حمایتی لازم را در این زمینه پیش‌بینی کنند.

وی با تاکید بر برنامه‌ریزی جهت توسعه کشت این محصول در مناطق مستعد تولید کنجد در کشور، عنوان کرد: اشتغال بالای این بخش در استان یزد و شهرستان اردکان، همچنین رویکرد مثبت مردم به محصولات کنج‌دی، لزوم افزایش کیفیت فرآورده‌های تولیدی را ضروری ساخته است و سازمان استاندارد نیز باید ضمن تعامل مؤثر با تولیدکنندگان، در جهت ارتقای سلامت محصولات تولیدی و تدوین استانداردهای لازم تلاش کند. عضو هیات امنای دانشگاه علم و صنعت تصریح کرد: مراکز دانشگاهی و تحقیقاتی و پژوهشگاه استاندارد می‌توانند با همکاری یکدیگر در این زمینه مؤثر واقع شوند. تابش اضافه کرد: بازاریابی محصولات کنج‌دی اردکان و ارتقای تکنولوژی تولید از جمله موارد مهمی است که تولیدکنندگان و دستگاه‌های متولی مدنظر داشته باشند تا تناسب منطقی بین میزان تولید محصولات کنج‌دی

در استان و بازار فروش آن در کشور ایجاد شود. نماینده مردم اردکان همچنین خواستار تدوین استانداردهای لازم و سند توسعه فرآورده‌های کنج‌دی با محوریت شهرستان اردکان به عنوان خاستگاه محصولات کنج‌دی ایران شد. «محمدحسین ماجدی» مدیرکل استاندارد استان یزد نیز در این جلسه گفت: فرآورده‌های کنج‌دی استان یزد که به صورت سنتی تولید می‌شوند، باید ساماندهی کیفی شوند.

وی همچنین اظهار کرد: بیش از ۳۵۰ واحد تولید انواع فرآورده‌های کنج‌دی اعم از ارده، حلوا ارده، روغن کنجد، روغن ارده و دیگر محصولات در استان یزد وجود دارد که حدود دو سوم از این تعداد، در شهرستان اردکان فعال هستند.

## اخبار

### بازار داغ خرید و فروش کارت سوخت

تشدید جریان قاچاق سوخت به خارج از کشور موجب شده کارت سوخت خودروهای سواری ۸۰هزار تومان، موتورسیکلت ۵۰ هزار تومان و خودروهای گازوئیلی یک میلیون تومان خرید و فروش شود. بازار قاچاق سوخت علی‌رغم اقدامات تعزیری دستگاه‌های نظارتی چنان داغ شده که خرید و فروش کارت سوخت انواع خودرو و موتورسیکلت رونق گرفته است و در بسیاری از جایگاه‌های سوخت پایتخت، مالکان خودرو در قبال دریافت وجه، کارت سوخت خودروی خود را به کارمندان جایگاه‌ها می‌فروشند و سپس با مراجعه به دفاتر پلیس ۱۰+، مفقودی کارت خود را اعلام کرده و برای دریافت کارت جدید اقدام می‌کنند. تا طی شدن مراتب اداری سوزانده شدن کارت سوخت و صدور کارت سوخت جدید، کارت‌های فروخته شده به شهرهای مرزی منتقل می‌شود و قاچاقچیان در شهرهای مرزی با استفاده از این کارت‌ها، اقدام به سوخت‌گیری و قاچاق آن به خارج از کشور می‌کنند. گزارش میدانی از پمپ بنزین‌های سطح شهر تهران و برخی استان‌های شمالی کشور حکایت از آن دارد که کارت‌های سوخت بنزین به قیمت حدود ۸۰هزار تومان و کارت سوخت موتورسیکلت حدود ۵۰ هزار تومان خرید و فروش می‌شود.

خبرنگاری در یکی از جایگاه‌های سوخت شهر تهران، با نشان دادن کارت سوخت خودروی سواری به یکی از متصدیان پمپ بنزین گفت که قصد دارد کارت سوخت خودروی خود را بفروشد و این مکالمه شکل گرفت:

خبرنگار: می‌خوام کارت سوختم رو بفروشم. چند می‌خرید؟

متصدی پمپ بنزین: چی دارید؟ سوری، موتور یا گازوئیلی؟

خبرنگار: سوری.

متصدی پمپ بنزین: سوری، ۸۰ هزار تومنه، موتور هم حدود ۵۰ هزار تومن می‌خرن. اگر گازوئیل باشه، یک میلیون هم مشتری داره. متصدی یکی از پمپ‌های بنزین در لاهیجان نیز به خبرنگار مهر که خود را فروشنده کارت سوخت معرفی کرد، گفت: کارت سوخت سوری را ۸۰هزارتومان می‌خریم. خبرنگار گفت که رمز کارت سوخت را فراموش کرده است، متصدی جواب داد بود: اشکال ندارد، حتی اگر کارت سوخت دیگران را هم بیآوری، می‌خریم. کامیون باشد یک تومن (یک میلیون تومان) قیمت آن است. متصدی در پاسخ به خبرنگار که گفت: آیا نگران نیستی بعد از فروختن کار به تو، بروم کارت‌م را بسوزانم؟، جواب داد: مهم نیست، هر وقت خواستی برو کارت‌ت را بسوزان و برای کارت جدید اقدام کن. اگر حتی اندازه دو سه باک هم از این کارت سوخت استفاده کنیم، کفایت می‌کند.

پورسانت و منافع برخی کارشناسان در واردات است

#### طی دو سال قیمت موتور

#### از ۲ میلیون به ۶ میلیون رسید

عضو هیات مدیره سندیکای تولیدکنندگان موتورسیکلت گفت امروز صنعتگران ما خسته شده‌اند و دیگر توان سروکله زدن با کارشناسان وزارت صنعت، معدن و تجارت را ندارند وقتی ۳۰بخشنامه در طول شش ماه صادر می‌شود که برخی مغایر با یکدیگر است معنای واقعی تحریم‌های داخلی را درک می‌کنیم. وقتی به دلیل سیاست‌های ارزی و نگاه سلیقه‌ای کارشناسان هزینه انبارداری از چین تا ایران در عرض شش ماه ۱۰۰ میلیون تومان می‌شود تحریم داخلی را بیشتر درک می‌کنیم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، ابوالفضل حجازی درخصوص آخرین وضعیت تولید موتورسیکلت و رعایت استانداردهای زیست محیطی در کشور گفت: بنا بر مصوبه مجلس شورای اسلامی از ابتدای سال ۹۶ تمام موتورهای تولیدشده انژکتوری هستند و از ابتدای سال ۹۸ استاندارد يورو ۴ الزامی می‌شود. عضو هیات مدیره سندیکای تولیدکنندگان موتورسیکلت درخصوص وضعیت بازار گفت: در چند سال اخیر تولید و بالطبع فروش ما سیر نزولی داشته است. به طوری که سال گذشته ۲۰درصد ۹۵ اسال ۹۵ تولید داشته‌ایم و امسال نیز نسبت به همین سال ۱۰درصد تولید کرده‌ایم که علت اصلی این کاهش تولید، سخت‌گیری‌ها و مقررات سازمان استاندارد بوده است آن هم درست در زمانی که تحریم‌ها باعث شده هزینه‌های ما افزایش پیدا کند. اگر بخواهیم به تفکیک بیان کنیم تحریم‌های اعمال‌شده از ابتدای امسال باعث افزایش ۲۰درصدی هزینه‌ها شده و ۲۰درصد هم به دلیل گران شدن ارز است. وی ادامه داد: با توجه به اینکه موتورسیکلت وسیله نقلیه عموما اقشار متوسط و ضعیف است افزایش ۴۰درصدی هزینه‌ها رقم بالایی است. حجازی اظهار داشت: موتورسیکلت مانند خودرو نیست که بازار دلالتی داشته باشد و کالایی برای حفظ سرمایه باشد. موتوری که در سال ۹۵ قیمت آن دو میلیون تومان بوده امروز شش میلیون شده است در حالی که هیچ کسب و کار قانونی در کشور ایقنقدر سود نداشته است که بتواند قدرت خرید خود را حفظ کند. وی افزود: با توجه به کاهش فروش، کارخانه‌ها مجبور شدند تولید خود را پایین بیاورند که نتیجه آن افزایش هزینه‌ها است. ما در سال ۹۵، ۴۵کارخانه فعال در حوزه تولید موتورسیکلت داشتیم که امسال به ۲۲ کارخانه رسیده که آنها هم به ۵درصد ظرفیت خود کار می‌کنند. عضو خانه صنعت و معدن ایران افزود: تولیدکنندگان این صنف مجبور شدند سال گذشته ۱۵۰۰ نفر را تعدیل نیرو کنند این در حالی است که ۲هزار نفر هم که در بخش‌های قطعه‌سازی مشغول بودند نیز بیکار شدند ما این موضوع را به صورت کتبی به وزیر وقت صنعت اطلاع دادیم اما ایشان هیچ توجهی به مکاتبات ما برای همکاری‌های بین‌المللی به وجود آمد ما حتی تفاهم‌نامه‌هایی با کمیته‌ای‌های یاماها، کاوزاکمی و برخی شرکت‌های ایتالیایی منعقد کردیم- و حتی در تولید برخی قطعات قرارداد قطعی برای تولید مشترک امضا کردیم اما به محض اینکه زمزمه‌های تحریم بلند شد این شرکت‌ها همکاری خود را قطع کردند.



تصمیم‌گیری، قانونگذاری و یا قضایی نبوده که ملاقات نکرده باشیم. وی با تأکید بر اینکه تنها راه، آزادسازی قیمت مانند تمام اقلام دیگر است، خاطر‌نشان کرد: طی نامه‌ای که برای رئیس جمهور نیز ارسال کرده‌ایم بر تعیین تکلیف موضوع قیمت‌گذاری و شفافیت راه تأکید شده است. چطور افزایش قیمت ۵۰درصدی لبنیات قابل قبول است و هیچ نهادی قیمت‌گذاری نمی‌کند اما زمانی که قیمت خودرو باید افزایش یابد این همه حرف و حدیث و حکایت دارد؟

مازیار بیگلو گفت: تا امروز تیراژ تولید خودروسازان به کمتر از ۵۰درصد رسیده است یعنی از روزی ۳هزار دستگاه به روزی کمتر از ۱۵۰۰ دستگاه کاهش یافته زیرا قطعه‌سازان قابلیت تامین مواد اولیه و تولید ندارند لذا چنانچه شرایط با همین روند ادامه پیدا کند تا پایان سال تیراژ خودروسازان به ۵۰۰ یا ۶۰۰ دستگاه در روز خواهد رسید زیرا قطعه‌سازی وجود ندارد که قطعه تامین کند.

وی درخصوص نمایشگاه قطعه‌سازان نیز گفت: در نمایشگاه امسال عموما چینی‌ها حضور دارند و مختصری نیز از شرکت‌های اروپایی و به نظر هدف قطعه‌سازان داخلی از حضور در نمایشگاه، آگاه شدن مسئولین و مردم و روزنامه‌ها از وضعیت‌شان است تا به گوش آنان برسانند وضعیت چه میزان بحرانی و خراب است.

## مسئولان نسبت به قیمت‌گذاری عادلانه خودرو اقدام کنند

به گفته این مسئول، بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت تمام‌شده محصولات گروه سایپا به طور عمده بالاتر از قیمت فروش آنهاست و با توجه به اینکه نرخ ارز بیش از سه برابر شده، سرمایه در گردش شرکت دچار چالش جدی شده و کاهش یافته است.

مدیرعامل سایپا تأکید کرد: این روند به تدریج در فعالیت‌های شرکت در حوزه تولید و تامین قطعات اثر گذاشته است اما یا این وجود سعی کردیم حتی‌الامکان با حفظ چرخه تولید همکاری را زنجیره تامین خود داشته و پرداخت‌هایی به آنها داشته باشیم.

وی گفت: به دلیل محدودیت سرمایه در گردش ناگزیر بخشی از مطالبات قطعه‌سازی‌ها را تاخیر پرداخت می‌شود.

#### خروج رنو و مشکل عمل به تعهدات

سرروش در ادامه بیان داشت: به دلیل خروج شرکت رنو از کشور، برخی از تعهدات ما به مشتریان مازاد مانده که باید به شکلی پاسخگوی آنها باشیم.

وی گفت: به این منظور گزینه‌های مختلفی برای مشتریان پیش‌بینی شده که بخشی از آن با خودروهای موجود و قابل تولید، پوشش داده خواهد شد.

مدیرعامل سایپا خواستار همکاری مشتریان و درک آنها از شرایط پیش آمده برای خودروسازان شد و اظهار داشت: با توجه به محدودیت‌های بین‌المللی که برای کشور به وجود آمده، انتظار می‌رود

## فرصت ویژه نمایشگاهی برای درخشش قطعه‌سازان

#### ۱۲ همایش و کارگاه علمی آموزشی

برگزاری ۱۲ همایش و کارگاه علمی آموزشی با حضور مهندسان، متخصصان و استادان دانشگاه‌ها و همچنین برنامه‌ریزی برای بازدید چند هیات صنعتی، تجاری و بازرگانی داخلی و خارجی، برخی از برنامه‌های جانبی این نمایشگاه است. در سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران انواع قطعات و مجموعه‌های خودرو، قطعات فنی و موتوری خودرو، قطعات بدنه خودرو، ماشین‌آلات و تجهیزات قطعه‌سازی، مجموعه‌های پژوهشی و طراحی مهندسی، مواد اولیه و تجهیزات قطعه‌سازی خودرو، بازرگانی و خدمات پس از فروش، نشریات تخصصی صنعت خودرو، لوازم تزئیناتی خودرو، تعمیر و نگهداری خودرو، محصولات پاک‌کننده خودرو و سایر تجهیزات و خدمات این حوزه در معرض دید علاقه‌مندان قرار می‌گیرد.فره‌ام کردن زمینه جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی، معرفی دستاوردها، ظرفیت‌ها و توانمندی‌های کارخانه‌ها و شرکت‌های داخلی، بسترسازی برای توسعه مبادلات و همکاری‌های صنعتی شرکت‌های ایرانی و خارجی، توسعه صادرات و یافتن بازارهای جدید صادراتی، نمایش آخرین تحولات و دستاوردهای علمی، فنی و صنعتی داخلی و خارجی این حوزه، ایجاد ارتباط‌های تجاری جدید و انتقال دانش، فناوری و تجربه‌های موفق جهانی به کشور و کارآفرینی و اشتغال پایدار از مهم‌ترین اهداف برگزاری این نمایشگاه است.

#### نبود فناوری، بزرگ‌ترین مشکل قطعه‌سازی کشور

برگزاری این رویداد بهانه‌ای شد تا به سراغ فعالان صنعت قطعه‌سازی برویم و در گفت‌وگو با آنها چنین رویدادهایی را بررسی کنیم. علی‌اکبر جوانروح، عضو هیات انجمن قطعه‌سازان در گفت‌وگو با «گسترش‌تجارت» به این نکته که نبود فناوری، بزرگ‌ترین مشکل

دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو اظهار داشت کماکان درخصوص قیمت‌گذاری سردرگمی وجود دارد و هنوز شورای رقابت خود را متولی قیمت‌گذاری می‌داند در خبرها دیده شد سازمان حمایت حقوق مصرف‌کننده نیز خود را متولی این موضوع می‌داند و اعلام شده است مجوز افزایش قیمت داده نمی‌شود. در این بین قیمت مواد اولیه، گمرک و ارز روند رو به رشد سرسام‌آوری دارد لذا گاها این شاعبه در ذهن ایجاد می‌شود که شرایط تعمدی به سمتی پیش می‌رود که صنعت خودرو و قطعه‌سازی ناپود شود.

مازیار بیگلو در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، تصریح کرد: به اندازه‌ای پارامترهای قیمتی و وضعیت قیمت‌گذاری و زیان‌آوری قطعه‌سازان و خودروسازان شفاف و مبرهن است که نیازی به دخالت این همه نهاد برای موضوعی که تنها یک راه‌حل دارد نیست و تنها راه‌حل این مشکل، آزادسازی قیمت خودرو و متعاقبا آزادسازی قیمت قطعه است.

وی در ادامه گفت: با آزادسازی قیمت‌ها کیفیت ارتقا خواهد یافت. در پس آزادسازی است که خودروهای جدید تولید می‌شود و تیراژ افزایش می‌یابد و مردم می‌توانند خودروی مورد نظر خود را تهیه کنند. با آزادسازی قیمت‌ها می‌توان برای ورود تکنولوژی‌های جدید برای

مدیرعامل سایپا خواستار تصمیم‌گیری مسئولان برای قیمت‌گذاری عادلانه خودرو شد و گفت تصمیم‌گیری سریع تر از بروز خسارات بیشتر به صنعت خودروسازی جلوگیری خواهد کرد.

به گزارش خبرنگار اقتصادی، «محمدرضا سرروش» روز دوشنبه در آیین افتتاح سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات لوازم و مجموعه‌های خودرو در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران، افزود: اکنون قیمت تمام‌شده محصولات این گروه بیش از قیمت فروش خودروها در کارخانه است که یک مدل غیرمتعارف در یک بنگاه اقتصادی به شمار می‌رود.

به گفته این مقام مسئول، به این ترتیب نقدینگی و سرمایه در گردش گروه سایپا هر روز کاهش یافته و تداوم این روند آن را به شرایط بدی خواهد رساند.

وی گفت: تصمیم‌گیران قیمتی اکنون بررسی‌هایی داشته و پیشنهادهاتی ارائه داده‌اند، اما قیمت‌گذاری خودرو از کنترل خودروسازان خارج شده است.

سرروش بیان داشت: به دلیل تاخیر ایجادشده خسارت سنگینی به همه خودروسازان وارد شده و به همین دلیل از مسئولان امر انتظار می‌رود هرچه سریع‌تر در این خصوص تصمیم‌گیری کنند.

وی ادامه داد: یکی از متغیرهای اصلی در اقتصاد کشور نرخ ارز است که وقتی تغییر می‌کند، بر قیمت سایر محصولات اثر می‌گذارد.

صنعت قطعه‌سازی را می‌توان مهم‌ترین رکن ارتقای کیفیت صنعت خودروسازی دانست و به همین دلیل هم غول‌های این صنعت در تلاش هستند برای ساخت خودرو و رقابت جهانی با سایر کشورهای از بهترین قطعات با مزیت‌های منحصر به فرد استفاده کنند.

کارشناسان این حوزه معتقدند رویدادهای مربوط به قطعات و لوازم خودروسازی بهترین فرصت نمایش دستاوردها و یافتن مشتریان جدید برای فعالان این حوزه به‌شمار می‌آید. یکی از بزرگ‌ترین رویدادهای قطعات خودرویی سالانه در تهران برپا می‌شود. این رویداد که بزرگ‌ترین گردهمایی قطعه‌سازان خاورمیانه به‌شمار می‌آید، در طول فعالیت خود توانسته توجه صدها شرکت داخلی و خارجی را به‌سوی خود جلب کند. سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران از ۲۱ تا ۲۴آبان در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران میزبان علاقه‌مندان است. در این رویداد بین‌المللی که در نوع خود بزرگ‌ترین نمایشگاه خاورمیانه به‌شمار می‌رود، صدها شرکت داخلی و خارجی نوین‌ترین صنایع، قطعات تولیدی و خدمات خود را در معرض دید علاقه‌مندان قرار می‌دهند.

براساس اطلاعات به‌دست آمده، شرکت‌کنندگان در نمایشگاه ۵۱۰شرکت داخلی و ۱۸۵شرکت خارجی از ۹کشور فرانسه، یونان، ترکیه، چین، تایلوان، کره جنوبی، هند، ایتالیا و لهستان هستند. این رویداد در فضایی افزون بر هزار مترمربع( فضای مفید) و در ۴سالن نمایشگاهی و فضای باز محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا می‌شود. اهمیت این نمایشگاه باعث شده برخی کشورها از جمله ترکیه، چین، تایلوان، کره جنوبی و هند در این نمایشگاه به‌صورت گروهی(پایوین) حضور یابند.



## عملیاتی شدن ۲۵ درصد قانون کسب و کار پس از ۷ سال

عضو کمیته کسب و کار اتاق بازرگانی گفت با وجود گذشت هفت سال از تصویب قانون بهبود فضای کسب و کار در ایران، هم‌اکنون حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد از آن اجرایی شد است.

به گزارش خبرگزاری صداوسیما، داوود فدایی در گفت‌وگو با رسانه ملی افزود: کسی هنوز مسئول عملی شدن جامع این قانون نشده است. وی با بیان اینکه ایران محصولاتی را تولید می‌کند که مورد توجه و نیاز بازار نیست لذا ایجاد شبکه راهبرد نوآوری، می‌تواند راهنمای خوبی به منظور تقویت تولید و فضای کسب و کار باشد، گفت: نکته بسیار مهم در این رابطه بحث وجود شبکه‌های نوآوری است که وظیفه نوآوری در ایجاد تولید را برعهده دارد.



### دریچه

## زمانی که صندوق‌های سرمایه‌گذاری به شما «نه» می‌گویند

ترجمه: امید گوهری

درآمد بالا هستند و اگر شرایط شما نواضح باشد، از سرمایه‌گذاری امتناع می‌کنند؛

- موقعیت مکانی اشتباه - خارج از دره سیلیکون: بسیاری از صندوق‌های بزرگ و موفق در دره سیلیکون مستقر هستند. به دلایل متعدد مانند کمبود سرمایه‌گذار شخصی، صندوق‌های خارج از دره سیلیکون موفق نبوده‌اند؛
- مقاطع اولیه: مادامی که پتانسیل کسب درآمد خود را نشان نداده‌اید، صندوق‌های سرمایه‌گذاری با احتمال کمتری بر روی شما سرمایه‌گذاری می‌کنند؛
- شرایط بدون ثبات، استراتژی تضمین‌نشده و مدیریت ناوارد: به مطالب قبلی دقت کنید.

بنابراین در ازای دریافت پاسخ منفی از سوی صندوق‌های سرمایه‌گذاری چه باید بکنیم؟

نخست در مواجهه با صندوق‌های سرمایه‌گذاری هوشیار باشید؛ خصوصاً زمانی که در نظر دارید با آنها وارد مذاکره شوید. مشخص کنید آیا توانایی استفاده از سرمایه‌گذاران فرشته را دارید و آیا می‌توانید از سرمایه آنها برای راهیابی به مرحله بعدی جذب سرمایه به خوبی استفاده کنید و

پتانسیل خود را برای جذب سرمایه صندوق‌های سرمایه‌گذاری افزایش دهید یا خیر. در نظر بگیرید ۹۵ درصد از شرکت‌هایی که از سرمایه‌گذاران فرشته تغذیه می‌شوند، به صندوق‌های سرمایه‌گذاری نمی‌رسند، بنابراین توجه کنید که به نحوی هوشیارانه از سرمایه به‌دست‌آمده استفاده کنید تا توانایی‌تان را به صندوق سرمایه‌گذاری ثابت کنید. شاید هم نیازی به صندوق سرمایه‌گذاری پیدا نکنید. مضاف بر تمام اینها اگر به خوبی از شرایط خود و صندوق‌های سرمایه‌گذاری شناخت پیدا کنید، استراتژی مناسبی خواهید یافت.

مهم‌ترین کاری که به عنوان کارآفرین می‌توانید انجام دهید این است که به هوش مالی دست پیدا کنید.

بدان معنا که بدانید با یک سرمایه کم چگونه رشد کنید. شاید این سرمایه تنها مبلغ دست‌یافتنی برای شما بوده باشد. هرچه دیرتر به سراغ صندوق سرمایه‌گذاری بروید، از رقیق شدن سهام‌تان بهتر جلوگیری و سود بیشتری کسب می‌کنید و در نتیجه کنترل بیشتری بر سرمایه استارت‌آپ خود خواهید داشت. چگونه باید این کار را انجام دهید؟ استراتژی خود را از مبتنی بر سرمایه به بازدهی بالا در سرمایه تغییر دهید تا روش‌های رشد بدون صندوق سرمایه‌گذاری را بیاموزید. ممان‌طور که در کتاب خود «Nothing Ventured, Ever Gained» آورده‌ام، این همان اقدامی است که ۹۴ درصد از کارآفرینان میلیاردر انجام داده‌اند. در نظر داشته باشید که باید از تک‌تک فرصت‌های به‌دست‌آمده به خوبی استفاده کنید.

منبع: forbes

صندوق‌های سرمایه‌گذاری جواب منفی می‌دهند؟ این صندوق‌ها از هر ۱۰۰ طرح کسب‌وکار، تنها یک مورد را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کنند. نکته مهم دیگر این است که آنها هر طرح کسب‌وکاری که به دست‌شان می‌رسد را نمی‌خوانند.

صندوق‌های سرمایه‌گذاری آمریکا تنها بر روی ۰.۱ تا ۰.۲ درصد از استارت‌آپ‌های آمریکا سرمایه‌گذاری می‌کنند. استیو جابز از جانب ۱۲ صندوق سرمایه‌گذاری پاسخ منفی شنید و آمار گوگل نیز فراتر از این عدد است. هاوارد شولتز نیز برای سرمایه‌استارباکس، بیش از ۲۰۰ بار جواب رد شنید.

اگر کسب‌وکاری با تکنولوژی مدرن مانند درمانی برای سرطان در اختیار ندراید و یا بار نخست سرمایه‌گذاری‌تان است و پیش از این از سرمایه‌خصوصی بخشی از هزینه‌ها را تقبل نکرده‌اید، احتمالات مشخص می‌کنند که شما نیز دست رد به سینه‌تان زده می‌شود.

در صورت جواب منفی صندوق‌های سرمایه‌گذاری، چه چیزی را از دست می‌دهید؟

حقیقت این است که صندوق‌های سرمایه‌گذاری در تعداد کمی از سرمایه‌گذاری‌ها پیروز می‌شوند - حدود یک درصد. ۸۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های این صندوق‌ها شکست می‌خورد و این امکان وجود دارد که شما نیز ایده‌تان به دلیل عمل به خواسته‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری با شکست مواجه شود. در ۱۹ درصد از مواقع صندوق‌های سرمایه‌گذاری بسیار خوب عمل می‌کنند، اما در چنین شرایطی مدیرعامل خیره‌ای حضور دارد. نظر به کمبود تجربه کارآفرین، صندوق‌های سرمایه‌گذاری از مدیران عامل خیره کمک می‌گیرند. در این



شرایط به دلیل رقیق شدن سهم کارآفرین به دلیل سرمایه‌گذاری‌های مقاطع اولیه و مقاطع بعدی و همین‌طور حضور مدیرعامل، کارآفرین دلسرد می‌شود. سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذار خصوصی بر روی کسب‌وکار شما اتفاق بسیار خوبی است؛ اما این آمار به ۱۵ الی ۶۰ استارت‌آپ در سال محدود می‌شود و شما باید برای دستیابی به چنین شرایطی بسیار خوش‌شانس و یا ایده بکری داشته باشید.

گاه دلیل جواب منفی صندوق‌ها ربطی به کسب‌وکار شما ندارد. در نتیجه توجه کنید که همواره باید دلیل این پاسخ را بدانید.

- صنعت متفاوت: صندوق‌های سرمایه‌گذاری معمولاً تنها بر روی طرح‌هایی با پتانسیل بالا و نوظهور سرمایه‌گذاری می‌کنند. آنها شما را رد می‌کنند چون در صنعتی متفاوت فعالیت دارید؛
- پتانسیل ناکافی: بسیاری صندوق‌ها به دنبال کسب‌وکارهایی با پتانسیل میلیاردری و یا حداقل چند صد میلیونی هستند. آنها به دنبال

## حمایت از راه‌اندازی کسب و کارهای جدید در حوزه تحلیل داده

تحلیل و استفاده از این داده‌ها تاثیرات چشمگیری بر زندگی بشر دارد. براساس این گزارش، مطابق برنامه‌ریزی صورت‌گرفته این مسابقه در سه مرحله طراحی شد که هم‌اکنون مرحله سوم آن در حال اجرا است. در

مرحله نخست این مسابقه، ۴۵ تیم و شرکت جمهوری، در مدت‌زمان تعیین‌شده ثبت‌نام کردند که نیچی از این شرکت‌کنندگان را دانشجویانی از مقاطع تحصیلی مختلف به‌ویژه دکترا و کارشناسی ارشد تشکیل دادند. همچنین یک‌سوم شرکت‌کنندگان در مسابقه متشکل دانشجویان و فارغ‌التحصیلان رشته‌های زیست‌شناسی و زیست‌فناوری و پس از آن رشته‌های ژنتیک و علوم و مهندسی کامپیوتر بود. از نظر محل تحصیل نیز به ترتیب بیشترین شرکت‌کننده‌ها از دانشگاه‌های تهران، شهید بهشتی، شیراز و علم و صنعت هستند؛ در جریان این مرحله



که شامل پاسخ‌دهی به مجموعه‌ای از سوالات و انجام فعالیت‌هایی نظیر کنترل کیفی و هم‌ردیفی ساده مجموعه‌ای از داده‌های خام بود، نهایتاً پس از ارزیابی پاسخ‌ها ۲۶ نفر جهت ورود به مرحله دوم انتخاب شدند.

تیم‌های برتر شرکت‌کننده در مسابقه «تحلیل داده‌های نسل جدید توالی‌یابی (NGS)» برای توسعه خدمات تحلیل داده و راه‌اندازی یک کسب‌وکار در این زمینه حمایت می‌شوند. به گزارش مرکز ارتباطات و

اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مسابقه «تحلیل داده‌های نسل جدید توالی‌یابی (NGS)» اردیبهشت ماه سال جاری از سوی مرکز راهبردی فناوری‌های همگرا معاونت علمی و با همکاری ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی برگزار شد. هدف از برگزاری این رویداد شناسایی و تقویت شرکت‌ها، پژوهشگران، اعضای هیات علمی و دانشجویان دانشگاه‌ها و پژوهشگاه‌های فعال در این حوزه بود. چراکه در دنیای امروز، توانایی جمع‌آوری، تحلیل و استفاده از کلان‌داده‌ها از اهمیت زیادی برخوردار است. یکی از انواع کلان‌داده‌ها، داده‌های ژنومیکی است که عمدتاً با تکیه بر فناوری توالی‌یابی نسل جدید (NGS) تولید می‌شوند. با پیشرفت مداوم روش‌های توالی‌یابی، هم‌اکنون حجم وسیعی از این داده‌ها با سرعت زیاد تولید می‌شود و اغلب پژوهشگران معتقدند

## بسته حمایتی شرکت‌های دانش‌بنیان در شرایط تحریم

ستاری با اشاره به حوزه تولید نرم‌افزارها افزود: محققان جوان کشور تولیدات خوبی در حوزه‌های نرم‌افزار داشتند و در هر جا که کشور نیازی داشت این جوانان با تولیدات خود موانع را از سر راه کشور برداشتند.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری با تأکید بر اینکه برنده این رقابت‌ها جوانان مستعد کشور هستند ابراز امیدواری کرد شرکت‌های دانش‌بنیان بتوانند در شرایط فعلی فعالیت خود را ادامه دهند.

وی با اشاره به صنعت گیاهان دارویی در کشور گفت: اهمیت صنعت گیاهان دارویی همانند صنعت نفت است. در صنعت نفت اقدام به خام‌فروشی کردیم که دلیل آن نبود فناوری در این صنعت است.

وی با تأکید بر اینکه حوزه گیاهان دارویی نیز وارد عرصه خام‌فروشی شده است، افزود: در هر بخشی که دانش استفاده نشود متضرر شده‌ایم و این در حالی است که پایه اقتصاد دانش‌بنیان، تزریق دانش و مشارکت نیروهای انسانی است.

معاون علمی و فناوری ریاست‌جمهوری با بیان اینکه این روزها کشور مشکلات زیادی را تجربه می‌کند، گفت: ما برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در شرایط تحریمی برنامه‌های مفصلی را تدارک دیدیم و در صد هستم تا در عمر باقیمانده دولت از پتانسیل‌های نیروی انسانی جوان استفاده کنیم.

به گزارش ایسنا، دکتر سورنا ستاری در مراسم افتتاح چهارمین نمایشگاه در جشنواره ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی با اشاره به تحریم‌های اعمال‌شده علیه کشور خاطر‌نشان کرد: ما در این زمینه برنامه‌های مفصلی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان داریم. وی با بیان اینکه در این حوزه مشکلات نقل و انتقالات مالی برای این شرکت‌ها وجود دارد، اظهار کرد: ما با بسته‌هایی که ایجاد کردیم در صدد رفع چالش نقل و انتقالات مالی هستیم ولی در این راستا آنچه که بستر اقتصاد مقاومتی را می‌سازد نوآوری جوانان مستعد کشور است.







## اولین پرتاب تجاری «راکت لب» انجام شد

شرکت فضایی «راکت لب» (Rocket Lab) بالاخره پس از چند ماه تأخیر، اولین پرتاب تجاری خصوصی خود را با موفقیت به اتمام رساند. به گزارش ایسنا و به نقل از انگجت، بعد از چند ماه تأخیر، شرکت «راکت لب» در نهایت اولین مأموریت تجاری خود را به پایان رساند. بین استارتاپ پرتاب فضایی، موشک خود موسوم به «الکترون» (Eletron) را به همراه شش ماهواره کوچک، با موفقیت به مدار زمین رساند. این شش ماهواره شامل پنج تاسواره و یک ماهواره هواشناسی کوچک بود. این موشک همچنین محموله‌ای را برای کمک به آزمایش فناوری خارج کردن از مدار (deorbiting) حمل می‌کرد.

### یادداشت

## ۳ نکته رهبری برای افراد درونگرا

در انجام کارهای سنگین، برای این افراد امکان تفکر داخلی حل مسئله در درون را فراهم می‌آورد. نکته کلیدی برای رهبر درونگرا ایجاد فضا، فرصت و کانال‌های ارتباطی مناسب جهت حفظ بیان خود است.

### شفاف باشید

همان طور که تمایل دارید دیگران نگرانی‌های‌شان را به شما ابراز کنند، شما نیز باید در مورد اینکه چگونه ترجیح می‌دهید کاری انجام شود صحبت کنید. روش متفاوتی به وجود آورد که نیازهای هر فرد را به صورت مساوی برآورده کند. آناتگستوپولوس می‌گوید، «سبک پردازش خود را با کسانی که هدایت می‌کنید به طور واضح به اشتراک بگذارید و زمانی که به شما اطلاعاتی ارائه می‌دهند، در مورد آنچه از نظر شما «خوب» است واضح باشید. این کار به شما کمک می‌کند همکاری را افزایش و اختلافات را کاهش دهید، به خصوص اگر گزارش مستقیم یا تیمی دارید که پردازشگرهای بیرونی هستند.» اگر در مواجهه با مسائل یا نگرانی‌ها نیاز دارید پیش از همکاری و صحبت با سایرین، خودتان به طور جامع در مورد این مسئله فکر کنید، باید مطمئن شوید جهت جلوگیری از هرگونه سوء تفاهم، این امر برای تیم شما روشن است. آناتگستوپولوس گفت، «ممکن است در حال تفکر به عنوان بازدارنده اطلاعات تلقی شود. در ابتدای پروژه یا فرآیند بگذارید آنها بدانند شما وارد منطقه تفکر خود می‌شوید و محدودیتی زمانی برای اشتراک‌گذاری مطالب با تیم‌تان در نظر بگیرید.»

### برای کمک به دیگران با وجود سختی‌ها تلاش کنید

از مهارت‌های قدرتمندان در مشاهده برای کسب دیدگاه‌های انتقادی در مورد اینکه چرا، کی و چگونه فعالانه به پیشبرد حرفه خود می‌پردازید استفاده کنید. هویی خاطرنشان می‌کند یکی از بزرگترین اشتباهاتی که رهبران درونگرا می‌توانند مرتکب شوند آن است که کورکورانه توصیه شخصی که احتمالاً رئیس، مدیر یا مربی را «می‌شناسد» - بدون فکر - دنبال کنند. از این جهت، افراد درونگرا اغلب فکر می‌کنند بیشتر از آنچه قابل درک است، ارتباط برقرار می‌کنند. هویی می‌گوید، این غیرمعمول نیست که رهبران درونگرا احساس کنند بیش از حد ارتباط برقرار کرده‌اند، حال آنکه خلاف آن باشد. آلفانو اضافه می‌کند، «دیگران ممکن است فرض کنند شما نمی‌دانید، اهمیت نمی‌دهید یا برای‌تان مهم نیست که بدانند، چرا که درونگرایان ابتدا به دنبال شنیدن و درک هستند و پس از جمع‌آوری واقعیت‌ها دیدگاه‌شان را به اشتراک می‌گذارند.» آلفانو گفت، برای درونگرایان اتصال و ارتباط با دیگران از جمله برونگرایان مهم است. به این ترتیب می‌توانید این ارتباطات را برای یافتن تعادل و ایجاد ارتباط بهتر به کار گیرید.

منبع: businessnewsdaily



مترجم: مهسا ناظمی

درونگراها افراد منحصربه‌فردی هستند که اغلب پس از گذراندن مدت زیاد در اجتماعات نیاز به تنهایی دارند. تعداد قابل قبولی از آنها در تعاملات متفاوت از افراد برونگرا هستند، اما این حقیقت سبب نمی‌شود توانایی رهبری آنها کمتر از دیگران باشد. دمترآ آناتگستوپولوس (Demetra Anagnostopoulos)، معاون اجرایی مشارکت‌های استراتژیک در Sure People می‌گوید، «برخی از تأثیرگذارترین و قابل‌اطمینان‌ترین رهبران و مدیران درونگرا هستند، چرا؟ از آنجایی که ترجیح می‌دهند به طور جامع فکر کنند، ایده‌های خود را فرمول‌بندی و پردازش کنند و اطلاعات کاملی به شیوه‌های متفکرانه ارائه دهند.»

بسیاری معتقدند برونگرایان برای رهبری مناسب‌تر هستند، اما این مطلب درست نیست. رهبران با ویژگی‌های متفاوتی دیده شده‌اند. درونگرایان می‌توانند ویژگی‌های شخصیتی طبیعی خود را به کار گیرند تا کارشان را به خوبی انجام دهند. در اینجا به سه نکته برای راهنمایی افراد درونگرای که می‌خواهند رهبران بهتری شوند اشاره شده است.

### با نقاط قوت‌تان بازی کنید

در هیچ مرحله‌ای از حرفه خود تلاشی برای تغییر آنچه هستید نکنید. به جای تلاش برای اتخاذ رفتاری عجیب و غریب، باید از نقاط قوت‌تان به عنوان فردی درونگرا جهت پیشبرد اهداف‌تان و همچنین پیشرفت شرکت خود استفاده کنید. آناتگستوپولوس می‌گوید، «یکی از نقاط قوت اصلی رهبران درونگرا آن است که به ندرت افرادی بی‌خرد و دمدمی مزاج تلقی می‌شوند». در نتیجه رهبران درونگرا زمانی که به نقطه ارائه ایده‌های‌شان می‌رسند، اعتماد، ثبات و شفافیت ایجاد می‌کنند.

وی اضافه می‌کند به جای اینکه از این بابت عذرخواهی کنید، باید روش رهبری خود را در آغوش بکشید.

جی. کلی هوی (J. Kelly Hoey)، نویسنده «شبهه رؤیای خودت را بساز»، می‌گوید، «درونگراها از واقعیت‌هایی که در آن هستند، توانایی انجام کار با تمرکز و سنجش روش‌های دستیابی به نتایج بسیار آگاه و ناظران دقیقی از تعاملات انسانی هستند. آنها گوش می‌دهند و وضعیت و چالش‌ها را از پیش بازرسی و سپس پیش از اقدام به عمل، هر کاری را به طور جامع بررسی می‌کنند. افراد درونگرا اغلب شنوندگان خوبی هستند؛ قدرتی که به آنها اجازه می‌دهد جزئیاتی که بالقوه توسط افراد بی‌دقت نادیده گرفته می‌شود را دریافت و جمع‌آوری کنند.» آندرو آلفانو (Andrew Alfano)، رئیس و مدیر اجرایی در «تجربه یادگیری» افزود، «استفاده از سکوت

# علی‌بابا با فروش ۳۰ میلیارد دلاری طی روز مجردها، رکورد شکست

غول چینی تجارت الکترونیک یعنی علی‌بابا، «روز مجردها» را به بزرگ‌ترین روز خرید در جهان تبدیل کرده است. به گزارش زومیت، روز مجردها را می‌توان شبیه به جمعه سیاه، جمعه سایبری یا پرایم دی آمازون خواند که کاربران می‌توانند طی آن از تخفیف‌های بسیار هیجان‌انگیز فروشگاه‌های اینترنتی و فیزیکی بهره ببرند. البته در سال‌های اخیر با گسترش نفوذ فروشگاه‌های اینترنتی شاهد پررنگ شدن این مناسبت‌ها در فضای آنلاین هستیم. البته روز مجردها را باید مختص کشور چین بدانیم.

Alibaba، یکی از غول‌های تجارت الکترونیک، با استفاده از هیجان خبری ایجادشده در این روز و در سال گذشته، حجم فروش ۲۵ میلیارد دلاری را به نام خود ثبت کرد که رکورد روزهای بزرگی همچون بلک فرایدی و سایبرماندی را نیز شکست. در واقع حجم فروش این وبسایت از مجموع فروش آن دو روز بزرگ در آمریکا بیشتر بود.

روز مجردها به نوعی ریشه در فرهنگ چینی دارد. این اصطلاح در زبان چینی به معنای شاخه عریان ترجمه می‌شود. در واقع منظور، افراد مجردی در خانواده هستند که هیچ شاخه جدیدی به درخت آن اضافه نمی‌کنند. ریشه‌های اولیه این اصطلاح، به نتیجه سیاست‌های کنترل جمعیت چین در سال‌های ۱۹۷۸ تا ۱۹۸۰ بر می‌گردد. در آن سال برای مقابله با افزایش شدید جمعیت، سیاست تک‌فرزندی برای خانواده‌ها اعمال شد. البته این سیاست خسارتی را به همراه داشت و اکنون، چینی‌ها با بحران عدم تعادل در جنسیت روبه‌رو هستند. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد تا سال ۲۰۲۰، تعداد مردان ۳۰ میلیون بیشتر از زنان در چین باشد. در نتیجه همه این عوامل، روزی به نام روز مجردها برابر با ۱۱ نوامبر (۲۰ آبان) نام‌گذاری شد.

البته نام‌گذاری این روز، ریشه‌های قانونی یا فرهنگی ندارد و تنها ساخته دانشجویان یک دانشگاه محسوب می‌شود. در واقع، دانشجویان این دانشگاه تنها روزی را برای جشن گرفتن مردان مجرد در کنار دوستان مجرد دیگر خود مشخص کردند.

پس از چند سال از اجرای این جشن، در سال ۲۰۰۹، مدیرعامل علی‌بابا یعنی دنیل زنگ، متوجه پتانسیل‌های مالی این روز شد. او می‌خواست از این جشن ساختگی برای افزایش فروش آنلاین استفاده کند. از طرفی، چینی‌ها در روزهای پایانی ماه سیتامبر (شهریور) و پیش از روز ملی چین، خریدهای خود را افزایش می‌دهند. زمان دیگر افزایش خریدها، دو ماه اول سال و پیش از فستیوال بهار است.

به هر حال علی‌بابا از این روز به عنوان تاریخی در بین دو دوره زمانی بزرگ خرید استفاده کرد. آن‌ها مانورهای تبلیغاتی شدیدی روی این روز انجام دادند و در نهایت، فروشندگان آنلاین نیز به این حرکت ملحق شدند. از سال ۲۰۱۰، فروش‌های ویژه علی‌بابا در این روز انجام می‌شود و پس از گذشت چند سال، عید روز مجردها به بزرگ‌ترین روز فروش در جهان تبدیل شده است.

آمارهای اولیه منتشرشده از این جشن در روز گذشته نشان می‌دهد که علی‌بابا در ۱۰ دقیقه اول روز، رکورد فروش آمازون در مراسم معروف پرایم دی را شکست. این وبسایت در ۱۰ دقیقه اول فروش ۴.۶۸ میلیارد دلاری را ثبت کرد که از رکورد پرسروصدای آمازون در مراسم پرایم ۲۰۱۸ بیشتر بود.

آمارهای کلی روز مجردها ۲۰۱۸ نیز منتشر شده‌اند. طبق گزارش‌ها، فروش ۲۴ ساعته این روز به ۳۰.۸ میلیارد دلار رسید که یک رکوردشکنی نسبت به سال ۲۰۱۷ محسوب می‌شود. در این مدت ۲۴ ساعته، بیش از یک میلیارد سفارش تحویل ثبت شده‌اند. این اولین بار بود که تعداد سفارش‌ها از یک میلیارد عبور می‌کرد. سال گذشته، ۸۱۲ میلیون سفارش ثبت شد.



## حضور گروه شرکت‌های فناپ در چهارمین نمایشگاه تراکنش

شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد نیز که به تازگی به گروه شرکت‌های فناپ اضافه شده است، در این نمایشگاه با محصولات خود حضور دارد. کیف پول همراه پاسارگاد موسوم به «کیپاد» توسط بانک پاسارگاد با همکاری ایرانسل و شرکت

پرداخت الکترونیک پاسارگاد راه‌اندازی و سال گذشته در نمایشگاه تراکنش رونمایی شده؛ کیپاد یک کیف پول موبایلی است که برای اولین بار در کشور برای پرداخت‌های خرد آنلاین استفاده می‌شود و کاربر می‌تواند به جای کشیدن کارت، تا سقف مشخص و بدون وارد کردن رمز، تنها با نزدیک کردن تلفن همراه خود به دستگاه‌های کارتخوان یا دستگاه پذیرنده، پرداخت را در کمتر از یک ثانیه انجام دهد.

آنی‌پاد نیز کیف پول آنلاین بانک پاسارگاد است که امکان پرداخت و انتقال پول امن و سریع را برای کاربران فراهم می‌کند. کاربران با استفاده از این اپلیکیشن می‌توانند به راحتی و با امنیت کامل نسبت به پرداخت در محل، پرداخت پول به دیگر کاربران و مدیریت هزینه‌ها اقدام کنند.

هدینگ فناپ به همراه شرکت‌های زیرمجموعه‌اش در چهارمین دوره نمایشگاه تراکنش، محصولات نرم‌افزاری و سخت‌افزاری بانکداری و پرداخت الکترونیک را در معرض دید بازدیدکنندگان قرار می‌دهد.

به گزارش مهر و به نقل از شرکت فناپ، شرکت‌های داتین، پرداخت الکترونیک پاسارگاد و فناپ پرداخت در این نمایشگاه محصولات و خدمات خود را از راهکارهای بانکداری الکترونیک و پرداخت خرد گرفته تا تولید سخت‌افزارهای بانکی و همچنین تأمین تجهیزات جانبی دستگاه‌های کارتخوان و تعمیرات معرفی می‌کنند. داتین که امسال چهارمین حضورش را در این نمایشگاه تجربه می‌کند، یکی از شرکت‌های ارائه‌دهنده راهکارهای نرم‌افزاری در حوزه مالی، بانکداری الکترونیک، خدمات پرداخت و بیمه‌گری است که از جدیدترین راهکارهای آن می‌توان به سامانه‌های تحلیلی و هوشمندی کسب‌وکار، راهکار پرداخت مبتنی بر استانداردهای بین‌المللی (EMV) و بانکداری دیجیتال اشاره کرد.



## ارائه تسهیلات اشتغال‌آفرینی به زنان سرپرست خانوار

مد نظر قرار دارد که در بخش رسمی نظام آموزشی توسط فنی و حرفه‌ای و دانشگاه علمی و کاربردی انجام می‌شود. وی یادآور شد: برگزاری کلاس‌های مهارت‌افزایی و توسعه کسب و کار با هدف تربیت نیروهای توانمند انجام می‌شود که آنها با حضور در جامعه باعث افزایش توانمندی در میان زنان باشند.

معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده با بیان اینکه اینگونه کارها و فعالیت‌ها باید توسط تشکل‌های غیردولتی و مردم‌نهاد گسترش پیدا کند، گفت: موسساتی که توسط تشکل‌های غیردولتی اداره می‌شود در بحث توانمندسازی بانوان و به خصوص زنان سرپرست خانوار بسیار موثر بوده‌اند و فرصت‌های شغلی مناسبی را ایجاد کردند.

ابتکار در خصوص وضعیت مسکن زنان سرپرست خانوار نیز افزود: طی هماهنگی‌های انجام‌شده امیدوارم در طرح بازآفرینی مسکن به این مهم توجه ویژه شود.

معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده گفت: ارائه تسهیلات ایجاد اشتغال مربوط به زنان و به خصوص زنان سرپرست خانوار شهری و روستایی آغاز شده است.

به گزارش مهر، معصومه ابتکار ظهر دوشنبه در حاشیه بازدید از موسسه ریحانه در جمع خبرنگاران تأکید کرد: دولت توجه ویژه‌ای به موضوع اشتغال زنان و به خصوص زنان سرپرست خانوار دارد که در این راستا تسهیلاتی نیز در نظر گرفته شده است.

وی ادامه داد: در بحث تسهیلات ۲ بخش شهری و روستایی و تسهیلات پایدار و فراگیر را با نرخ‌های بسیار پایین در نظر گرفته‌ایم که بسیار مورد استقبال قرار گرفته است.

معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده افزود: میزان پرداخت تسهیلات بستگی به نوع طرح و محل اجرا دارد که در بحث اشتغال خانگی مورد توجه قرار گرفته است. ابتکار ادامه داد: موضوع آموزش و مهارت‌افزایی نیز در دولت



**کارگاه برندینگ**

BRAND

### KFC، نقدش را تبلیغ کرد

KFC یک کمپین بازاریابی را با استفاده از بازخورد این مصرف‌کننده و توییت تاثیرگذار راه انداخته است: «KFCعزیز، هیچ‌کس سبیبزمینی‌های سرخ‌کرده تو را دوست ندارد. با احترام، کل جهان.»

به جای بی‌اعتنایی و طفره رفتن از بازخورد خشن یک کاربر توییتسر به نام @upgrade-music، کی اف سی بودجه‌ای را خرج تبلیغ این توییت در رسانه‌های اجتماعی و محیط خارج از خانه کرد.



هیچ‌کس این انتقادات را نادیده نمی‌گیرد. KFC اوایل سال جاری میلادی نیز در پاسخ به تمام شدن مرغ و مدیریت شرایط، دست به چاپ یک آگهی تبلیغاتی با حروف «FCK» زد. KFC این واقعیت را پذیرفته است که برخی اعضای جامعه سبیب زمینی‌های سرخ‌کرده آن را دوست ندارند.

در عوض، همراه با اژانس خلاقیت و تبلیغاتی Mother، شرکت کمپیی را در راستای تشریح این موضوع برای مردم توسعه داده است که گوش دادن به بازخورد مصرف‌کننده باعث اجرای دستورالعمل جدید در ماه نوامبر می‌شود.

طراحی کمپین «سبیبزمینی سرخ‌کرده کوچک و بی‌اهمیت نیست» با هدف تغییر دیدگاه متنفران از سبیب زمینی سرخ‌کرده KFC صورت می‌گیرد.

### رأی دهید، مدرسه صحنه جرم نیست

اعضای تیم خلاقیت اژانس تبلیغاتی McCann، اشلی گلس و فرانسیسکو والتزنولا برای تشویق مردم به رای دادن و در نتیجه اصلاح قانون حمل اسلحه در روز ششم نوامبر، یک کمپین بسا محوریت عکس و نوع غیرمنتظره‌ای از علامت و نشانه را راه انداخته‌اند.

آنها نوار زرد هشدار را به نشانه هر تیراندازی جمعی و در نتیجه صحنه جرم اتخاذ کردند و طی فراخوانی از مردم خواستند تا با مشارکت در انتخابات بعدی مهر تاییدی بر قانون حمل اسلحه نیز بزنند. در این کمپین عکس، به تهیه‌کنندگی گابریل لوی و برایان کالینز، نوار دور جاهایی کشیده شده است که تیراندازی‌های جمعی در مکان‌هایی شبیه به آن در سراسر کشور رخ داده‌اند: مدرسه‌ها، سالن‌های سینما و تئاتر، دفترهای کاری و غیره. با وجودی که آمریکایی‌ها روزی فکر می‌کردند که این مکان‌ها امن هستند، یک یادداشت بر روی این نوارهای زرد و سیاه جلب توجه می‌کند: روز ششم نوامبر رای بدهید، اینجا نباید صحنه جرم باشد.»

عکاسان McCann، برت برمن، اود کوئینود و اریک پرنیتی نیز بخشی از تیم تولید محتوا هستند. کنار آنها جردن برگر در حوزه فعالیت‌های اجتماعی به این فرآیند کمک می‌کند. علاوه بر عکس‌ها، کمپین همچنین یادآور داستان‌های پشت پرده تیراندازی‌های جمعی در کشور برای مردم است و در همین راستا تیم نوار را برای افرادی می‌فرستد که می‌خواهند برای جمع‌آوری رای در شهر محل سکونت خود در مسیر تدارک مقدمات انتخابات فعالیت کنند. آنها همچنین قصد دارند تا این نوارها را دور ایستگاه‌های رای‌گیری مدارس بکشند. فراتر از علائم سیاسی، این نشانه جدید خبر از آن می‌دهد که رای ندادن با آینده کشور چه کار خواهد کرد و صحنه‌های جرم ادامه خواهند یافت. در همین حین، به مردم یادآوری می‌شود که در راستای اصلاح قانون استفاده از اسلحه روز ششم نوامبر رای دهند.

### داستان ۱۶۵ درخت چیست؟

با توجه به حمایت استودیو دیزاین «Omdesign» از محیط زیست، این بسته‌بندی ویژه خود تبلیغاتی از همه مشتریان و شرکا در ۱۶۵ نقطه جهان در سطح ملی و بین‌المللی تقدیر به عمل می‌آورد. چنین اقدامات کوچکی بر احترام فراوان استودیو به طبیعت و اساسا تعهد آن به آینده تأکید می‌کنند.

پایه چوبی این بسته‌بندی خاص از جنس چوب درختان کاج جنگل‌های پرتغال است. یک تنه درخت چسب‌زنده شده پس از کمی تمیز کاری و یک تکه مقوا عناصر این بسته‌بندی را تشکیل می‌دهند. در ادامه پیام شرکت به مخاطب منتقل می‌شود. داخل این بسته‌بندی یک اسپری آب و برچسب مشکی حک شده بر روی قسمتی از تنه درخت کاج جلب توجه می‌کند.

نابودی جنگل‌های پرتغال ناشی از آتش‌سوزی و خشکسالی شدید در سال ۲۰۱۷ واقیعتی است که امروزه به طور مستقیم تک تک مردم کشور پرتغال و همچنین کمبود منابع هیدرولیکی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. اینجا است که ترویج توازن میان منابع طبیعی متعدد ضرورت پیدا می‌کند.

این اسپری آب امکان کمک به حفظ بیشتر محیط زیست و پیشگیری از بروز مشکلات بزرگ را به مشتریان و شرکای استودیو نمایش می‌دهد. چه چیزی منحصر به فرد است؟

از آنجا که چالش اصلی ما طراحی بسته‌بندی به یادماندنی در راستای حفظ محیط زیست، با توان انتقال یک پیام قوی با یک ژست ساده است، از طریق این پروژه می‌توانیم با رجوع به جنگل‌های نابودشده راه حل‌های خود را بسط دهیم. چالش فوق کاشت ۱۶۵ اصله درخت کاج در هر یک از کشورهای را در بر می‌گیرد که در سه سال گذشته به Omdesign هدیه داده‌اند.

منبع: mbanews

معرفی محصول جدید با چاشنی بازاریابی و برندسازی

# چگونه مراسم معرفی محصول جدید برندمان را مدیریت کنیم؟



ندارد. در این شرایط مزیت راهاندازی یک سایت رسمی چه خواهد بود؟ پاسخ کوتاه به پرسش فوق «فایده‌های خیلی زیاد» است.
پیش از همه، راهاندازی سایت پیش از معرفی محصول برندمان به ما در زمینه عیب‌یابی کمک شایانی خواهد کرد. وقتی هنوز فرصت درازی تا شروع معرفی محصول باقی است، مهلت ما برای آزمون و خطا پیرامون سایت‌مان زیاد خواهد بود. بی‌شک چنین فرصتی پس از معرفی محصول وجود ندارد.

به‌طور هم‌زمان، پیش از معرفی محصول ما فرصت تولید محتوای جذاب برای جلب نظر مخاطب را خواهیم داشت. این شبویه یکی از راهکارهای کاملا نوین برندسازی محسوب می‌شود. براساس مطالعه سایت All Business برندهایی که پیش از معرفی محصولات‌شان به فعالیت در زمینه تولید محتوای آنلاین می‌پردازند، شناس بیشتری در تبدیل مخاطب‌های خود به مشتری دارند.

توجه داشته باشید که کاربران علاقه‌مند به برند شما می‌توانند فهرست مخاطب‌های کمپین بازاریابی ایمیلی‌تان را نیز شکل دهند. به این ترتیب با درخواست برای ثبت آدرس ایمیل شما فرصت مهمی برای تعامل هرچه بیشتر با مخاطب خود خواهید داشت.

یکی از راهکارهای بسیار مؤثر برای بازاریابی برندمان در آینده

دریافت اطلاعاتی نظیر محل سکونت، سن و فهرست علاقه‌مندی‌های آنلاین مخاطب‌هاست. به این ترتیب در آینده شما بانک اطلاعاتی نسبتا مناسبی از مخاطب‌های هدف‌تان خواهید داشت.

**پیش از شروع مراسم ویروس برندان را منتشر کنید**

توسعه ویروسی محتوا را بسیاری از کارشناس‌ها همان «پیش نمایش» می‌نامند. هدف اصلی از این کار نمایش اولیه محتوای برندمان برای مراسم معرفی محصول به جامعه آماری چند هزار نفری است. به این ترتیب برند ما فرصت دریافت واکنش‌های متفاوت را خواهد داشت.

شاید شما هم استراتژی برند هریز در زمینه معرفی محتوای خود به ۱۰۰ هزار نفر از مخاطب‌های ویژه‌اش را به یاد داشته باشید. در اصل این مخاطب‌ها افرادی عادی بودند که این برند برای شروع به کار انتخاب کرد. نتیجه این اقدام شجاعانه جذب نزدیک به ۱۰۰ هزار نفر مخاطب هدف پیش از شروع به کار رسمی آن برند بود.

**با توجه به صحبت‌های فوق، پیش‌نمایش مراسم چگونه به کسب‌وکار ما کمک خواهد کرد؟**

توسعه ویروسی مطالب مراسم‌مان تا حد زیادی شبیه به کار برند هریز است. با این حال به جای ارائه اطلاعات محدود، ما تمام جزئیات مراسم را در اختیار جامعه آماری خود قرار می‌دهیم. پس از دریافت پیشنهادات نوبت به توسعه برندمان به نمایندگی از آنها می‌رسد. در حقیقت اگر مراسم ما جذاب باشد، جامه آماری ما به سرعت اقدام به اشتراک‌گذاری تجربه‌اش با سایر مردم می‌کند. این کار اشتیاق کاربران مخاطب راهاکاری مناسب برای تحلیل بیهینه نتایج نظر‌سنجی‌مان خواهد داد.

فرض کنید شما در حال برنامه‌ریزی برای معرفی محصول جدید برند اپل هستید. در این میان یک ایده مناسب انتخاب تعداد محدودی از مشتریان ثابت برند به عنوان جامعه آماری است. در این میان باید

فرصت کار با محصول تازه اپل را به جامعه آماری خود بدهیم. سپس با دریافت نظرات و پیشنهادات به همکاری خود خاتمه خواهیم داد. از اینجا به بعد فرآیند بازاریابی محصول ما از سوی جامعه آماری صورت می‌پذیرد. شمار بالایی از این افراد اقدام به توضیح تجربه‌شان برای دیگر مالربران خواهند کرد. چنین استراتژی را در عمل برند – EA (Ele - tronic Art) انجام می‌دهد. این برند پیش از رونمایی رسمی از هر بازی کنسولی‌اش به شمار محدودی از گیرم‌ها اجازه کسب تجربه کار

با بازی را می‌دهد. به این ترتیب علاوه بر استفاده از پیشنهادهای این افراد، کار بازاریابی و تبلیغات‌شان نیز به صورت رایگان انجام می‌شود.

اگر شما نیز به فکر پیش‌نمایش محصول‌تان برای جامعه آماری

هستید، به نکات ذیل توجه داشته باشید:

• به منظور اجرای طرح شما نیاز به پایدگی برای ثبت‌نام خواهید داشت (در حالت ایده‌آل سایت رسمی برندان‌تان).

• به منظور نمایش درخواست برای ثبت‌نام افراد در طرح پیش‌نمایش

باید در شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک پست‌تان را توسعه دهید. بودجه مناسبی برای این کار کنار بگذارید.

• فرآیند استفاده از محصول خود را تا جای ممکن ساده کنید. هرچه

مخاطب راحت‌تر به محصول شما دست پیدا کند، فرآیند پیش‌نمایش سریع‌تر انجام خواهد شد.

**کمپین ویژه مراسم را طراحی کنید**

همانطور که آماده ساماندهی مراسم اصلی می‌شوید، تدارک کمپین ویژه‌ای برای برندان را نیز در ذهن داشته باشید. هدف اصلی از این کار ارائه ساده و سریع اطلاعات به مخاطب است. همچنین باید از سهولت ثبت سفارش خرید نیز اطمینان حاصل کنید. یکی از تجربیات تلخ همه ما انتظار طولانی در سایت خرید محصولات است. شاید تا یک دهه پیش به دلیل شرایط تکنولوژیک چنین اشتباهاتی چندان مهم تلقی نمی‌شد، اما اکنون مخاطب در کسری از ثانیه قید برند ما را خواهد زد.

یکی از بهترین راهکارها برای شروع کمپین مراسم ارسال ایمیل به کاربرانی است که در بخش‌های قبلی با آنها ارتباط برقرار کرده‌اید. در زمینه ارسال ایمیل نخست باید نهایت دقت را داشت. این پیام باید کاملا حرفه‌ای و در عین حال صمیمانه ارسال شود. به جای صحبت‌های کلیشه‌ای در متن ایمیل خود از دعوت ویژه کاربر صحبت کنید. همچنین ارائه تخفیف استثنایی به کاربران به دلیل ارتباط طولانی با آنها نیز ایده جالبی خواهد بود.

به منظور افزایش جذابیت ایمیل‌های برندمان باید بر روی تخفیف ویژه و محدود تأکید کنیم. به این ترتیب حداقل برای استفاده از تخفیف ویژه نیز مخاطب ما سری به مراسم‌مان خواهد زد.

به عنوان نکته آخر این بخش، پس از خرید محصول از سوی مخاطب نوع رابطه ما با آنها باید تغییر کند. از اینجا به بعد طرف مقابل ما فقط مخاطب هدف نیست، بلکه مشتری برندمان نیز محسوب می‌شود.

**همه‌جا باشید**

نیازی به توضیح ندارد که هرچه بیشتر برند شما در معرض دید مخاطب باشد، شناس شما برای جلب نظر بیشتر افزایش خواهد یافت. در اینجا من فهرستی از کارهایی که شما به منظور دستیابی به این هدف می‌توانید انجام دهید، گردآوری کرده‌ام. به نکات ذیل توجه کنید:

- تبلیغات کمپین خود را در تمام پلتفرم‌های موجود توسعه دهید.
- برگزاری مسابقه یکی از ایده‌های بسیار جالب برای ترغیب هرچه

بیشتر مخاطب به توجه و خرید محصول‌مان است.

• همکاری با افراد مهم و تأثیرگذار را در نظر داشته باشید. در حوزه بازاریابی الگوی تأثیرگذاری نتیجه‌بخشی بسیار بالایی دارد.

- محصول خود را در اختیار وبلاگ‌نویس‌های مختلف نیز قرار دهید. به طور معمول آنها بست‌های ویژه‌ای برای معرفی و نقد و بررسی هر محصول تهیه می‌کنند.
- ایمیل‌های حاوی درخواست برای فروش محصول‌تان به برندهای معتبر نظیر آمازون (یا هر کسب‌وکار مشابه محلی) ارسال کنید.
- هرگز بازاریابی افلاین را از یاد نبرید. در بسیاری از کسب‌وکارها افراد هنوز هم تحت تأثیر بازاریابی افلاین نظیر بیلبوردها یا تبلیغات تلویزیونی هستند.

**برنامه‌ریزی، برنامه‌ریزی و بازهم برنامه‌ریزی**

باشه، قبول دارم که این مورد بسیار واضح است. با این حال چنین توصیه‌ای برای کسب‌وکارهای کوچک تازگی دارد. بسیاری از برندهای تازه‌کار و کوچک پس از اجرای برنامه‌شان با خیالی راحت به سوی کارهای دیگر می‌روند. اگر به دنبال موفقیت پایدار و بلندمدت هستید، سعی کنید مانند این دسته از برندها نباشید.

یکی از نکات مهم به هنگام برنامه‌ریزی اصلاح آن در طول فرآیند اجراست. به این ترتیب به موازات اجرای کمپین‌مان باید نسبت به شناسایی نقاط ضعف و رفع فوری آنها اقدام کنیم. همچنین در مورد برنامه یکپارچه برندمان باید همیشه اطلاعات مورد نیاز برای ارزیابی انتقادی‌اش را فراهم کنیم. این اطلاعات عمدتا شامل میزان پسند هر بخش از سوی مخاطب می‌شود.

به عنوان توصیه پایانی برنامه‌ریزی را همیشه جدی بگیرید. در حقیقت برندهای شکست‌خورده به دلیل عدم برنامه‌ریزی نابود نمی‌شوند، بلکه برنامه آنها با نیاز کسب‌وکار و مشتریان‌شان ناهماهنگ است. بنابراین صرف برنامه‌ریزی پایان کار محسوب نمی‌شود. باید همیشه نسبت به آپدیت برنامه برندمان اقدام کنیم. فقط در این صورت همیشه در برابر نیاز مشتریان توانایی پاسخگویی خواهیم داشت.

منبع: allbusiness

## ایستگاه بازاریابی

## ۸ نکته کاربردی برای بازاریابی در شبکه اجتماعی اینستاگرام

امروزه با توجه به استقبال بی نظیر از شبکه‌های اجتماعی، حضور برندها به یک الزام مهم برای هر شرکتی تبدیل شده است. در این رابطه ارزش فعالیت شما براساس معیاری کمیتهی مورد ارزیابی قرار نخواهد گرفت. در واقع بسیاری از صفحه‌ها وجود دارد که علی رغم پست‌های زیاد، موفق نشده‌اند تا مخاطبان بی‌شماری را به دست آورند. به همین خاطر در این رابطه لازم است تا همواره نگاهی به میزان دنبال‌کننده‌های واقعی خود داشته باشید. در این رابطه نکاتی وجود دارد که شناسن شما را برای جذب و حفظ مخاطب، افزایش خواهد داد که در ادامه به بررسی ۸ مورد منتخب آن خواهیم پرداخت.

## ۱- برای تولید محتوای خود برنامه‌ریزی داشته باشید

در نگاه نخست، فعالیت در شبکه‌های اجتماعی اقدام کاملاً ساده به نظر می‌رسد. با این حال واقعیت این است که ابتدا موفقیت در این زمینه آسان نخواهد بود. اگرچه این شبکه‌ها محیطی رایگان را در اختیار شما قرار می‌دهند، با این حال این امر نباید به عدم توجه کافی شما منتج شود. در واقع شما برای جذب مخاطب، نیازمند برنامه‌ریزی و صرف هزینه کافی خواهید بود. با این حال هزینه‌های شما تنها زمانی سودآور محسوب می‌شود که در قالب یک برنامه درست خرج شده باشد. به همین خاطر لازم است تا نخستین اقدام شما در این رابطه، طرح‌ریزی یک برنامه درست و مرحله‌ای باشد. در این رابطه توجه داشته باشید که جمع‌آوری اطلاعات کافی یک پایگاه داده مناسب، می‌تواند شما را در تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی‌های بهتر یاری کند. در نهایت فراموش نمی‌کنید که برنامه شما باید تمامی جنبه‌های اقدامات را در بر بگیرد که در این زمینه نحوه تولید محتوا نیز از جمله موارد مهم آن محسوب می‌شود.

## ۲- شبکه اجتماعی خود را به صورت کامل بشناسید

بدون شک هر شبکه اجتماعی با دیگری تفاوت‌های ساختاری مهمی را داشته و این امر با توجه به ضرورت فعالیت در چند شبکه، امکان فعالیت یکسان را از شما خواهد گرفت. در واقع شما نیازمند فعالیت‌های متفاوت در هر شبکه خواهید بود. در این رابط توجه داشته باشید که این امر تنها زمانی میسر خواهد شد که در ابتدا به درک درستی از شبکه‌های مورد نظر خود و قابلیت‌های آن دست پیدا کرده باشید. در نهایت این امر به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید انتخاب‌های بهتری را داشت باشید. اگرچه برخی بر این باور هستند که بهتر است تا در تمامی شبکه‌های اجتماعی حضور داشته باشید، با این حال این امر یک حالت آرمانی داشته و کاملاً به دور از واقعیت خواهد بود. در واقع شما زمان و امکانات کافی برای فعالیت در چنین ابعاد وسیعی را نخواهید داشت. این امر در نهایت به اقدامات ضعیف در هر شبکه منجر خواهد شد. به همین خاطر بهتر است تا با شناختن شبکه‌های ویژه‌ای را به این جامعه هدف خود، در نهایت بهترین‌ها را انتخاب کنید. در این رابطه نیاز شما و میزان محبوبیت شبکه اجتماعی، دو عامل تعیین‌کننده در انتخاب‌های شما محسوب خواهد شد.

۳- عمده فعالیت خود را معطوف به روزهای پایانی هفته کنید  
اگرچه برخی از بازاریاب‌ها بر این باورند که اواسط هفته، بهترین زمان برای فعالیت حداکثری محسوب می‌شود، با این حال واقعیت این است که آمارهای منتشرشده عملاً خلاف این حرف را ثابت می‌کند. در واقع شما تنها در دو روز نخست خود قادر به جذب مخاطب مورد نیاز خواهید بود و از روزهای بعد، پست ارسالی شما دیگر تاثیر اولیه لازم را نخواهد داشت. به همین خاطر بهتر است تا این اقدام را در زمانی انجام دهید که افراد از اوقات فراغت بیش‌تری برخوردار هستند. در این رابطه روزهای پایانی هفته بهترین گزینه محسوب شده و لازم است تا فعالیت‌های ویژه‌ای را به این زمان‌ها اختصاص دهید.

## ۴- تعامل کافی داشته باشید

برای شناخته شدن بیش‌تر، شما نیازمند مشارکت با سایرین خواهید داشت. در واقع همانگونه که از اسم شبکه اجتماعی مشخص است، شما با یک اجتماع مواجه هستید که تنها زمانی معنا پیدا خواهد کرد که افراد با یکدیگر تعامل داشته باشند. به همین خاطر نباید این امر را تنها مختص به دیگران تصور کنید. برای مثال شما حتی نیاز به توجه کافی به طرفداران خود نیز خواهید داشت. برای مثال هیچ‌گونه محدودیتی وجود ندارد که شما افرادی را که به نوعی به بیش‌تر دیده شدن پیچ شما کمک می‌کنند، دنبال نکنید. با این حال در این رابطه اولویت شما باید متوجه افرادی باشد که از تعداد مخاطبان زیادی برخوردار هستند. در این رابطه به هر میزانی که صفحه‌های انتخاب شما برای تعامل، از ارتباط بیش‌تری با نوع کسب و کار شما برخوردار باشند، بدون شک شانس جذب مخاطب نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

## ۵- از تصاویر فوق‌العاده استفاده کنید

عکس‌ها همواره در شبکه‌های اجتماعی از قدرت بسیار بالایی برخوردار هستند. در این رابطه توجه داشته باشید که امروزه تقریباً تمامی شبکه‌های اجتماعی، بر پایه ارسال تصویر شکل گرفته است. به همین خاطر لازم است تا تصاویر ارسالی شما مواردی کلان‌فره‌ای و چشم‌نواز باشد. اگرچه همواره می‌توانید تصاویر مناسبی را از سایر صفحه‌ها انتخاب کنید، با این حال توجه داشته باشید که این امر ممکن است برای شما موارد قانونی را به همراه داشته باشد. همچنین ارسال مجدد یک عکس تکراری، بدون شک ارزش به مراتب کمتری را در مقایسه با زمانی که خودتان اقدام به تهیه آن کنید، خواهد داشت. به همین خاطر لازم است تا از همان ابتدای کار خود، به دنبال عکاسانی حرفه‌ای باشید. در نهایت فراموش نکنید که ایجاد مسابقات و چالش‌های عکاسی نیز از جمله اقداماتی است که در این عین درگیر کردن مخاطبان، بخشی از نیاز شما را در این زمینه تامین خواهد کرد.

## ۶- شوخ‌طبعی را کنار نگذارید

ایجاد یک حس خوب از جمله مواردی است که به ماندگاری شما کمک بسیاری خواهد کرد. توجه داشته باشید که معمولاً مطالب طنز بیش‌ترین نرخ اشتراک‌گذاری را به خود اختصاص می‌دهند. به همین خاطر نمی‌توان بدون توجه به این امر، در شبکه اجتماعی خود فعالیت‌هایی کاملاً موقف را تجربه کرد. با این حال توجه داشته باشید که این امر نباید زمینه ناراحتی و بی‌احترامی را فراهم آورد.

## ۷- منحصر به فرد باشید

با نگاهی به صفحه‌های موفق، به این نکته پی خواهید برد که آن‌ها دست به یک اقدام جسورانه و یا جدید زده‌اند. به همین خاطر منحصر به فرد بودن از جمله مواردی است که به رشد سریع شما کمک بسیاری خواهد کرد. در این رابطه توجه داشته باشید که به هر میزانی که خلاقیت بیش‌تری را داشته باشید، به همان میزان نیز شانس موفقیت خود را افزایش خواهید داد. به همین خاطر نیز تمامی بازاریاب‌های حرفه‌ای در حوزه شبکه‌های اجتماعی، بر این باور هستند که وجود یک ایده ناب، برگ برنده فعالیت‌های هر برندی محسوب خواهد شد.

## ۸- مطالب ارزشمند را به اشتراک بگذارید

توجه داشته باشید که تنها جذابیت و تشکیل بودن اقدامات شما، برای جلب رضایت مخاطب کافی نخواهد بود. اگرچه این امر از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، با این حال لازم است تا به کیفیت مطالب نیز توجه ویژه‌ای داشته باشید. در واقع این امر که مطالب ارسالی شما دارای بار علمی کم و یا صرفاً شامل اطلاعات بیپوده و غیر کاربردی باشد، نمی‌تواند برند شما را در هر شبکه‌ای مطرح کند. به همین خاطر لازم است تا همواره مطالب خود را مورد بازرینی قرار داده و از کیفیت بالای آن، اطمینان حاصل کنید. در نهایت ارزشمند بودن اقدامات، خود به عامل محرک برای مشاهده بیش‌تر مطالب شما تبدیل خواهد شد.

منبع: sendible



روش‌های بینابینی ورودی همچون اعطای مجوز یا تشکیل یک شرکت مختلط با یک شرکت محلی در کشور میزبان معمولاً در مورد بازارهای جهانی در حال توسعه، بیشتر استفاده می‌شوند. شرکت‌های مختلط به ویژه در این خصوص بسیار مناسب هستند، زیرا از سهمیه‌بندی‌ها و مالیات‌های وضع‌شده بر واردات یا محدودیت‌های وارداتی معافند و به شرکت پیشگام امکان می‌دهند تا ریسک‌های مالی را با شرکت میزبان تسهیم کند و در همان زمان از تجربه بازاریابی آن شرکت استفاده کند. به همین خاطر شرکت باوش‌اند لامب با شرکت چینگینگ اپتیکل چین جهت امثال کارخانه‌های ساخت لیزرهای لیزری چین و با هدف دسترسی به بازار لنز عینک چین، یک شرکت مختلط تشکیل داد. در نتیجه، این شرکت توانسته است در پرجمعیت‌ترین کشور دنیا با یک سرمایه‌گذاری اندک ۲۰ میلیون دلاری، سهم بازار برتر این لنزها را از آن خود کند و آن را حفظ کند. از آنجا که اهداف یک استراتژی نفوذ در بازاری بسیار خاص مشابه اهداف استراتژی نفوذ در بازار انبوه است اما با شدت و تمرکز کمتر، عناصر طرح بازاریابی این دو استراتژی نیز مشابه یکدیگر است. اما مشخصاً شرکتی که از این استراتژی پیروی می‌کند تلاش‌های بازاریابی خود را روی بخش هدف خود متمرکز می‌کند تا از منابع محدودش حداکثر استفاده را ببرد. مثلاً درحالی‌که

فعالیت‌های تبلیغاتی، پیشبرد فروش، فروش مستقیم و پیشبرد تجاری هر دو استراتژی و فوق‌الذکر یکسان است، اما شرکتی که از استراتژی نفوذ در بازار بسیار خاص پیروی می‌کند می‌باید از رسانه‌های مشخصی، از زمان‌بندی‌های تماس با مشتری شخصی و از طرح‌های کانال توزیع مشخص و خاصی استفاده کند تا بتواند آن فعالیت‌ها را متوجه بخش هدف مورد نظر خود کند. تفاوت عمده میان یک استراتژی ورود موقت با یک استراتژی نفوذ در بازار انبوه در سیاست‌های قیمت‌گذاری این دو است. یک قیمت نسبتاً بالا به درد یک استراتژی ورود موقت می‌خورد تا بدین وسیله حاشیه سود و درآمدهای شرکت افزایش یابد، حتی اگر برخی مشتریان حساس به قیمت از پذیرش محصول جدید با این قیمت بالا سراسر باز زنند. همچنین طرح‌های پیش‌بردی معرفی می‌باید روی آن دسته از مشتریانی متمرکز شود که کمترین حساسیت را به قیمت دارند و عموماً خیلی زود محصول جدید را می‌پذیرند. این امر می‌تواند به پایین نگاه داشتن هزینه‌های پیش‌برد محصول و جلوگیری از تمرکز فعالیت‌های بازاریابی روی بخش‌های بازار کم‌سودآور کمک کند، بنابراین در بسیاری از شرکت‌های فعال در عرصه کالاهای مصرفی، استراتژی ورود موقت روی مشتریان نسبتاً بسیار پردرآمد و خاص متمرکز است، زیرا آنها اغلب خیلی زود محصول جدید را می‌پذیرند و حساسیت کمتری نسبت به قیمت آن دارند. عنصر اساسی دیگر این استراتژی، ماهیت تلاش‌های مستمر شرکت در توسعه محصول است. شرکت پیشگامی که قصد دارد به محض ورود رقبا به یک بازار، آن بازار را ترک کند نباید تلاش و منابع مالی زیادی را صرف متنوع ساختن آن محصول یا تهیه بسته‌بندی‌هایی به اندازه‌های مختلف کند. بلکه باید روی نسل بعدی تکنولوژی یا روی شناسایی کاربردهای جدید تمرکز کند، به عبارت دیگر باید راه فرار خود را از آن بازار هموار سازد.

اکنون که ما برخی استراتژی‌های مورد استفاده یک شرکت پیشگام را جهت ورود به یک بازار جدید بررسی کرده‌ایم، باید به دو سؤال استراتژیک و مهم دیگر پاسخ بدهیم. شرکت پیشگام بنا بر تعریف، اولین پیشگام از حیث سهم بازار است، لذا اولین پرسش این است که: پس از ورود رقبا به صحنه رقابت، شرکت پیشگام برای حفظ جایگاه برتر خود از حیث سهم بازار چه دلایل و توجیهاتی باید داشته باشد؟ سؤال دوم این است که شرکت‌های پیرو از چه استراتژی‌هایی پیروی کنند تا بتوانند گوی رقابت را از شرکت پیشگام برابند و سهم بازار خود را هم زمان با رشد بازار افزایش بدهند؟ این دو مسئله اساسی و استراتژیک موضوعات یادداشت‌های آتی هستند.

استراتژی‌های بازاریابی برای مرحله ورود به بازار (۸)

## پیشگام شدن در بازارهای جهانی

است. شرکت‌های آمریکایی به شکلی گسترده در اعطای فرانسیز پیشگام بوده‌اند به ویژه شرکت‌های فعال در عرصه غذاهای حاضری و آماده همچون رستوران‌های مک دونالد، پیتزا هات، برگر کینگ و مرغ سوخاری کنتاکی. در سال‌های اخیر فرانسیزدهندگان خارجی در عرصه‌های مختلف وارد بازار آمریکا شده‌اند، عمدتاً از چین، کانادا، بریتانیا و ژاپن در عرصه‌هایی چون صنایع غذایی، تعمیر کفش، مبلمان و شست و شوی دیوار. دیگر شیوه‌های ورود قراردادی عبارتند از تولید قراردادی، که طبق این روش منابع لازم برای تولید یک محصول توسط یک تولیدکننده مستمر در بازار کشور خارجی تأمین می‌شود (مثل قطعات خودرو، لباس و مبلمان). وقتی که بازار محلی آنقدر کوچک است که به بازدهی یک سرمایه‌گذاری نمی‌توان مطمئن بود، واردات محدود است یا مجوز کیفی وجود ندارد؛ این روش بهترین روش ورود به آن بازاری می‌تواند باشد. یک قرارداد ساخت و راه‌اندازی کامل (یا کلید در دست) پیمانکار را ملزم به تکمیل و راه‌اندازی پروژه قبل از واگذاری آن به مالک یا کارفرمای خارجی می‌کند. در فرآیند تولید مشترک، یک شرکت دانش فنی و قطعات در اختیار دیگری قرار می‌دهد و در مقابل درصدی از کل محصولات تولیدشده را جهت فروش دریافت می‌دارد. معاملات تجارت متقابل شامل انواع یا موارد زیر است:

معامله پایایی (مبادله مستقیم کالاها مثلاً نفت در مقابل هواپیما، تلفیقی از پرداخت‌های نقدی و غیرنقدی (پول نقد و کالاهای محلی)، خرید متقابل (فروش یا تأخیر کالاهای مبادله‌شده به منظور این که خریدار محلی بتواند آن کالاها را به فروش برساند و توافق کند که در این روش از محصولات فروخته‌شده برای تولید کالاهای دیگر استفاده می‌شود. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را می‌توان به دو روش اجرا کرد: تشکیل شرکت‌های مختلط یا مالکیت واحد. شرکت‌های مختلط، شرکت‌هایی هستند با مالکیت مشترک که با هدف تولید یا فروش کالاها در یک کشور خارجی تشکیل می‌شوند. امروزه، تشکیل شرکت‌های مختلط امری رایج و متداول شده است، زیرا این شرکت‌ها از سهمیه‌بندی‌ها و مالیات‌های واردات معاف هستند و خواسته‌های دولت‌ها را برای تولید در داخل نیز برآورده می‌سازند. ضمن اینکه هزینه‌های سرمایه‌گذاری و مخارج بازاریابی محلی بین دو طرف تسهیم می‌شود. مثلاً شرکت آمریکایی موتورولا نمی‌توانست به‌راحتی وارد بازار ژاپن بشود تا این که با شرکت ژاپنی به منظور تشکیل یک شرکت مختلط تراشه‌سازی به توافق رسید. به علاوه، توشیبا در فعالیت‌های بازاریابی به موتورولا کمک می‌کرد. طبق استراتژی ورود به بازار خارجی از طریق مالکیت محدود، در یک کشور خارجی یک کارخانه تولیدی احداث می‌شود. سرمایه‌گذاری مستقیم معمولاً به شرکت مادر امکان می‌دهد تا کنترل کامل عملیات خارجی را در دست داشته باشد و حفظ کند و از گزند مشکلاتی چون مدیریت عملیات خارجی را در دست داشته باشد و حفظ کند و از گزند مشکلاتی چون مدیریت مشترک و تداخل مسئولیت‌ها و نبود انعطاف‌پذیری لازم در امان بماند. این استراتژی به ویژه وقتی مناسب است که احداث یک کارخانه در بازار محلی ضروری باشد. شرکت‌هایی که به شکلی گسترده از استراتژی سرمایه‌گذاری مستقیم استفاده می‌کنند عبارتند از شرکت‌های جنرال موتورز، پروکتراند گمبل، جنرال فوردز، هیولت-پاکارد و جنرال‌الکترونیک.

صادرات موجب کاهش ریسک‌های مالی فراروی یک شرکت پیشگامی می‌شود که در حال وارد شدن به بازار خارجی ناآشناست. متأسفانه چنین توافقاتی موجب کاهش کنترل شرکت پیشگام بر فعالیت‌های بازاریابی و توزیع خدمات خود، یعنی فعالیت‌هایی که برای آگاه کردن مشتری، جلب نظر و وفادار کردن حیاتی‌اند می‌شود. از طرف دیگر سرمایه‌گذاری در امر ایجاد یک شرکت تابعه تماماً تحت تملک شرکت مادر نیز چندان معقول نیست، مگر آنکه مشخص بشود که محصول شرکت پیشگام باب پسند مشتری خواهد بود. در نتیجه

حامدهدائی

روانکاو فروش ایران

چه بازار محصولی که شرکت پیشگام قصد دارد در آن نفوذ کند داخلی باشد چه خارجی؛ بسیاری از فعالیت‌ها و وظایف بازاریابی مناسب و مورد استفاده جهت افزایش آگاهی مشتریان بالقوه، افزایش میل و قدرت آنها برای خرید کالا یا خدماتی جدید، تا حد زیادی یکسان هستند. البته برخی از جنبه‌های تاکتیکی طرح بازاریابی استراتژیک شرکت پیشگام نظیر ویژگی‌های محصول، جاذبه‌های پیش‌بردی یا کانال‌های توزیع آن را می‌توان و باید، به منظور سازگار شدن با شرایط فرهنگی، حقوقی یا اقتصادی مختلف در کشورهای مختلف، تعدیل کرد. مثلاً برای این که شرکت باوش‌اند لامب بتواند برای لنزهای تماس خود در کشور چین بازاری پیدا کند و آن را توسعه بدهد، ابتدا مجبور شد یک طرح آموزشی گسترده برای چشم پزشکیان و عینک‌فروشان این کشور اجرا کند و شبکه‌ای از فروشگاه‌ها را ایجاد کند؛ اقداماتی که اجرای آنها در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته‌تر ضروری نیست. مگر این که شرکت قبلاً و از طریق تولید یا بازاریابی کالاها یا خدمات دیگر در یک کشور حضور اقتصادی داشته باشد و الا حداقل با یک پرسش دیگر مواجه خواهد شد: چه شیوه ورودی به بازار، مناسب‌ترین است؟ برای ورود به یک بازار خارجی سه سازوکار اصلی وجود دارد: صادرات از طریق عوامل (مثلاً استفاده از نمایندگی‌ها یا توزیع‌کنندگان محلی)، از طریق عقد قرارداد (مثلاً اعطای مجوز ساخت یا مجوز فروش به شرکت‌های محلی) و از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم. صادرات ساده‌ترین راه ورود به یک بازار خارجی است زیرا حداقل تعهد و ریسک را به همراه دارد. این فرآیند می‌تواند به شکل مستقیم یا غیرمستقیم صورت بگیرد. صادرات به شکل غیرمستقیم به تخصص و تجربه واسطه‌های بین‌المللی داخلی متکی است: تجار صادرکننده: که کالایی را می‌خرند و آن را به نام خود به بازارهای خارجی می‌فروشند؛ عوامل صادرکننده، که اقدام به صدور کالاهای تولید کنند می‌کنند و به نام خود او فعالیت می‌کنند و در قبال این کار کمیسیون می‌گیرند و سازمان‌های تعاونی که به نمایندگی از چند تولیدکننده کالاهای‌شان را صادر می‌کنند به ویژه تولیدکنندگان محصولات کشاورزی. صادرات مستقیم از توزیع‌کنندگان یا عوامل بومی یا از واحدهای عملیاتی (یعنی شعب یا نمایندگی‌ها) تأسیس و ایجاد شده در کشور خارجی استفاده می‌کنند.

شیوه‌های ورود به بازار خارجی از طریق عقد قراردادی نابرابرند که شامل انتقال تکنولوژی یا مهارت‌ها به یک مجموعه مستقر در کشور خارجی می‌شوند. در فرآیند اعطای مجوز یا لیسانس یک شرکت حق استفاده از دارایی‌های ناملموس خود را (مثل تکنولوژی، دانش فنی، حق انحصاری استفاده از اختراع، نام شرکت، علامت‌های تجاری) در قبال حق امتیاز یا شکل‌های دیگر پرداخت به دیگری واگذار می‌کند. اعطای مجوز فرآیندی است با انعطاف‌پذیری کمتر، که میزان کنترل بر آن در مقایسه با فرآیند صادرات کمتر است. به علاوه، اگر این قرارداد به پایان برسد، ممکن است طرف قرارداد مجوزدهنده خود به یک رقیب تبدیل شده باشد. اما وقتی که بازار بی‌ثبات است یا نفوذ به آن دشوار است، این فرآیند مناسب است.

اعطای فرانسیز عبارت است از اعطای حق استفاده از نام، علامت‌های تجاری و تکنولوژی شرکت به دیگری. به علاوه فرانسیزگیرنده در نصب موضوع فرانسیز، کمک‌هایی را از شرکت فرانسیزدهنده دریافت می‌دارد. این فرآیند، شیوه‌ای است جذاب برای آن دسته از شرکت‌های خدماتی که می‌خواهند با هزینه‌های کم وارد بازار خارجی بشوند و در عین حال مهارت‌های خود را با بهره‌گیری از روحیه کارآفرینی و دانش محلی افزایش بدهند. کشورهای میزبان معقولانه از این فرآیند استقبال می‌کنند زیرا طبق این روش مالکیت دست افراد محلی

## ۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب و کار (۱۲)

مترجم: امیر آل علی

در شماره‌های پیشین به ۷۸ توصیه مهم کارآفرینان برتر اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

### ۷۹- یک ورزش را برای تمامی افراد تیم مشخص کنید

بدون شک ورزش از جمله نیازهای هر فردی محسوب می‌شود. با این حال در صورتی که این امر به صورت گروهی باشد، از چند منظر حائز اهمیت خواهد بود. برای مثال این امر که هر هفته چند ساعت را در کنار کارمندان خود باشید، نه تنها به حفظ ارتباط دوستانه شما کمک خواهد کرد، بلکه روحیه کار تیمی را در افراد نیز افزایش خواهد داد. آمارها در رابطه با این‌گونه شرکت‌ها نیز بیانگر آن است که این امر در راندمان کاری افراد تأثیر بسزایی خواهد داشت. همچنین فراموش نکنید که هر فردی از استرس ناشی از کار برخوردار خواهد بود که ورزش گروهی باعث می‌شود تا فضایی برای تخلیه آن‌ها وجود داشته باشد.

### ۸۰- انعطاف‌پذیر باشید

اگرچه تصور رایج در رابطه با مدیران افرادی با قوانین و اصول مشخص است. با این حال واقعیت این است که در جهانی که به شدت در حال تغییر است، شما قادر نخواهید بود تا بدون اعمال تغییرات به کار خود ادامه دهید. در واقع در موقعیت‌های مختلف حتی نیاز است تا شما در باورهای خود نیز تغییراتی را اعمال کنید و این امر تنها زمانی ممکن خواهد بود که شما مهارت انعطاف‌پذیری را در خود تقویت کرده باشید. در این رابطه این امر که حتی ساده‌ترین موضوعات را نیز از چند زاویه مختلف مورد ارزیابی قرار داده و هیچ‌گاه سریعاً تصمیمی را اتخاذ نکنید، خود شما را در این رابطه یاری خواهد کرد. در واقع شما باید همواره نسبت به موارد درست و واکنش خوبی را داشته و از تغییرات در خود و تمامی بخش‌های شرکت، واهمهای را از خود نشان ندهید. برای مثال شرکت‌های برتر همواره تغییراتی را در شیوه تبلیغاتی و فروش خود اعمال می‌کنند که کاملاً تناسب با موقعیت جدید شکل گرفته است. به همین خاطر شما نیز برای کسب موفقیت باید خود را با جریان تغییرات، همگام سازید.

### ۸۱- برنامه‌های کاری خود را محدود نگه دارید

حتی بهترین برنامه‌ها نیز به صورت کامل اجرایی نخواهد شد. به همین خاطر این امر که بخواهید همواره اقدامات زیادی را انجام دهید، تنها باعث تأخیر آن‌ها خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا همواره محدودیت مشخصی را برای اقدامات خود داشته باشید. فراموش نکنید این امر که وعده انجام کاری را بدهید ولی بعدها نتواند آن را در زمان مشخص شده به پایان برسانید، بدون شک وجهه شما را به شدت تخریب خواهد کرد. در نهایت در صورتی که شما با زمان اضافه مواجه شدید، می‌توانید اقدامات دیگری را اضافه کنید.

### ۸۲- از نشست‌های طولانی خودداری کنید

تحقیقات در رابطه با سلامت کارمندان حاکی از آن است که نشست‌های طولانی‌مدت، ضررهای بسیاری را به همراه خواهد داشت. با این حال شما نیاز دارید تا کارهای خود را در زمان مشخص شده به پایان برسانید. به همین خاطر امکان ترک فعالیت، ایستادن و حتی قدم زدن وجود خواهد داشت. این امر بدون شک تمرکز شما را نیز بر روی کار کاهش خواهد داد. تحت این شرایط توصیه می‌شود تا از میزهای ایستاده استفاده کنید. در واقع این میزها به شما این امکان را می‌دهد تا در وضعیت ایستاده قادر به ادامه فعالیت خود باشید.

### ۸۳- نیازهای خود را مورد توجه قرار دهید

این امر که توقع داشته باشید که شرایط کاری کاملاً مطابق انتظار و خواست شما باشد، بدون شک توقعی خیالی خواهد بود. به همین خاطر در تعیین خواسته‌های خود لازم است تا نگاهی واقع‌بینانه داشته و تنها موارد مورد نیاز خود را مطرح کنید. فراموش نکنید که شما قادر خواهید بود تا رئیس شرکت را نسبت به اهمیت نیازهای اساسی خود قانع سازید و این امر در حالی است که در رابطه با سایر موارد، شانس موفقیت شما کاهش شدیدی را پیدا خواهد کرد. همچنین هیچ مدیری حاضر نیست به لیست طولانی خواسته‌های کارمند خود گوش دهد. به همین خاطر لازم است تا تنها موارد اساسی را مطرح کرده و بعدها اگر موقعیت مناسب پیدا کردید، به صورت محدود دیگر خواسته‌های خود را مطرح کنید.



### ۸۴- تمرکز خود را حفظ کنید

تغییر عادت‌ها خصوصاً عادت‌های قدیمی، امری کاملاً دشوار است. با این حال همه ما از عادت‌های نادرستی برخورداریم که در صورت عدم اصلاح آنها، با مشکلات بسیاری مواجه خواهیم شد. در واقع این امر که توقع داشته باشید که با عادت بد خود بتوانید به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کنید، یک تصور کاملاً غلط محسوب می‌شود. در این رابطه استفاده از نظرات دیگران در رابطه با عادت بد خود می‌تواند بهترین گزینه ممکن محسوب شود. در واقع همواره این احتمال وجود دارد که یک رفتار از نظر شما بدون ایراد باشد، ولی افراد دیگر به علت این امر که از یک زاویه متفاوت به قضیه نگاه می‌کنند، قادر خواهند بود تا نظری درست‌تر را در اختیار شما قرار دهند. به همین خاطر لازم است تا نسبت به حذف موارد نادرست رفتاری و عقیدتی خود، اقدامات لازم را صورت دهید. در این رابطه از جمله الزامات شما، قدرت تمرکز کافی است که برخی از عادت‌های می‌تواند به آن لطمه وارد کند. برای مثال این امر که عادت داشته باشید تا شبکه‌های اجتماعی خود را به صورت مکرر چک کنید، بدون شک تمرکز شما را بر روی کار کاهش خواهد داد.

ادام دارد...

منبع: entrepreneurhandbook



# کسب و کار خانوادگی خود را رشد دهید!

موک در این باره می‌گوید: دلیل اقدامی که انجام می‌دهید و تأثیر آن را بر روی کسب و کار توضیح دهید. اگر من دیکتاتور بودم و صرفاً به آنها اطلاع می‌دادم که قرار است چه کاری انجام دهند و از آنها می‌خواستم به آن تحقق ببخشند، ممکن است آن را به‌خاطر ترس به سرانجام می‌رساندند اما با رضایت قلبی آن را انجام نمی‌دادند. اگر یک تشکیلات به‌خاطر رغبت به انجام کاری رشد یابد، کارمندان شما تبدیل به ارتشی خواهند شد که می‌خواهند از ماموریت شما محافظت کنند. کارمندان کهنه‌کار به اندازه اعضای خانواده مهم هستند. آنها ممکن است مانند اعضای خانواده شما حس تسلط و مالکیت بکنند و همچنین هزینه‌ای که می‌کنند به همان اندازه ارزشمند است.

اینجا افرادی مشغول به کار هستند که من را از چهار سالگی می‌شناسند. تجربه آنها با ارزش است و بینش آنها بسیار مهم است. احترام گذاشتن به آنها و ساختن شرکت بر پایه آنها وظیفه من است.

### ۳. با مشتریان صادقانه ارتباط برقرار کنید

هنگامی که موک اخبار مربوط به کسب و کارش را به اشتراک می‌گذاشت، در ابتدا مشتریان واکنشی منفی داشتند و به این فکر می‌کردند که کسب و کارشان همه دستاوردهای گذشته‌شان را از دست خواهد داد.

موک در این باره می‌گوید: ما به اندازه‌ای که لازم بود با مشتریان ارتباط برقرار نمی‌کردیم و مشتریان زیادی فکر می‌کردند که ما کسب و کارمان را به شرکت دیگری واگذار کرده‌ایم.

مشتریانی که به یک کسب و کار خانوادگی پایبند هستند ممکن است از تغییر خوش‌شان نیاید یا از اینکه کسب و کار شما ارتباط شخصی با آنها را از دست بدهد می‌ترسند. برای اطمینان بخشیدن به آن‌ها، تا حد ممکن با آنها ارتباطی صادقانه برقرار کنید. از کانال‌های ارتباطی خود برای توضیح دقیق اتفاقاتی که در شرکت می‌افتد و دلیل تصمیم به توسعه کسب و کار خود استفاده کنید و در هر ارتباطی که با آنها برقرار می‌کنید به آنها نشان دهید که در همان سطح سرویس‌دهی همیشگی خود باقی می‌مانید.

موک همچنین می‌افزاید: ما اسنادی را برای همه کسانی که در قسمت سرویس‌دهی به مشتری کار می‌کنند آماده کرده‌ایم و همچنین از طریق ایمیل توضیحات لازم را به مشتریان‌مان دادیم و به آنها اطمینان دادیم. نتیجه نهایی این بود که مشتریان محلی به شدت از موفقیت شرکت حمایت کردند. وقتی که آنها فهمیدند که این اتفاق یک داستان واقعی آرمان آمریکایی است، موافقت خود را ابراز کردند.

### ۴. ارزش‌های خود را مشخص کنید

برای بسیاری از مشتریان، ارزش‌های مالکان و تجربه شخصی آنها از سرویس باعث حمایت آنها از کسب و کار می‌شود. در مسیر رشد، مشخص کردن و درک کردن ارزش‌های کسب و کار برای ادامه کار بسیار بااهمیت است.

آیا شما تجربه کارمندان خود را اولویت‌بندی می‌کنید؟ در مورد تمامیت نماد تجاری چطور؟ شما چه تأثیری بر روی جامعه می‌گذارید؟ شما می‌خواهید بر کدام احساسات مردم وقتی که با نماد تجاری شما ارتباط برقرار می‌کنند تأثیر داشته باشید؟ چه توافقاتی قابل قبول هستند؟ محدودیت‌های شما در توسعه چه چیزهایی هستند؟

موک می‌گوید: ما ممکن است ماشین‌ها را تعمیر کنیم اما طرز نگاهمان به این کار مانند کسب و کارهای اقامتی است. من باید مدیران فروشگاه‌های خودم را به منظور فراهم کردن بهترین تجربه برای مشتری تربیت می‌کردم. آنها باید این کار را متناسب با ارزش‌های ما انجام می‌دادند.

کارمندان شما مسئول ساختن محیطی هستند که فرهنگ اصیل خانواده شما را نشان بدهد. وقتی که شما به وضوح ارزش‌های خود را مشخص کنید، مشتریان قادر خواهند بود تجربه شخصی-خانوادگی خود را همزمان با رشد کسب و کار شما حفظ کنند.

### ۵. عاقلانه استخدام کنید

برای توسعه یک کسب و کار، شما مجبور به استخدام کارمندان جدید هستید این امر شاید چیزی باشد که شما به انجام آن عادت دارید یا ممکن است اولین باری باشد که فردی خارج از خانواده برای شما کار کرده باشد.

هر در سو مورد، برای انتخاب کارمند محتاط و عاقل باشید. هر استخدام جدید باید نماینده ارزش‌هایی باشند که مشخصه کسب و کار شما هستند.

از رد کردن نامزدهای واجد شرایط که احساس می‌کنید مناسب کار شما نیستند نهراسید. هنگامی که نام شما بر روی کسب و کارتان باشد، کارمندان شما کاری بیش از نشان دادن کسب و کار شما انجام می‌دهند. آنها خانواده شما و پشتوانه تاریخی کار شما را نشان می‌دهند. اگر کسی قرار است اسم من را بر روی سردر مغازه‌اش نصب کند، باید بهترین بهترین‌ها باشد. من آدم‌هایی را رد کرده‌ام که فقط خواستار حق امتیاز بودند. اگر آنها قرار است نمایانگر ارزش‌های ما باشند پس باید مانند ما باشند.

### ۶. پذیرفتن پیشرفت کند

ساختن کسب و کار خانوادگی سال‌ها حتی نسل‌ها طول می‌کشد. وقتی که تصمیم به رشد و گسترش گرفتید، خود را برای پیشرفتی کند آماده کنید.

فرقی نمی‌کند که مکان جدیدی افتتاح می‌کنید یا یک شعبه جدید ایجاد می‌کنید یا سرویس جدیدی اضافه می‌کنید، هر قدم این فرآیند زمانبر است مخصوصاً اگر شما قصد داشته باشید میراث اصلی کسب و کار خود را حفظ کنید.

برای موک، حذف کردن خودش از کسب و کار دو سال طول کشید. ساختن سیستم‌های مورد نیاز برای افتتاح شعبه‌های جدید حتی بیشتر طول کشید و او هنوز با شعبه‌داران مستعد ملاقات می‌کند. مکان‌های محلی تنها مکان‌های فعال این کسب و کار هستند.

برای او این روند کند ارزشمند است به دلیل اینکه وقتی شعبات جدید افتتاح می‌شوند، از کسب و کاری که او و پدرش ساخته است احساس استقلال می‌کنند. موک در این باره می‌گوید: ما چیزی منحصر به فرد خواهیم ساخت. ما به آرامی و روشمند آن را خواهیم ساخت و در نهایت موفق خواهیم شد.

او می‌افزاید: هیچ چیز در یک شب اتفاق نمی‌افتد. هیچ چیز آسان نیست، اما نباید هم آسان باشد. هیچ چیزی که قرار است به حیات خود ادامه بدهد آسان نخواهد بود.





روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان :

### برگزاری دوره آموزشی تخصصی نماز شناسی و شیوه های دعوت به نماز

**بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز-**نشست تخصصی نماز شناسی و شیوه های دعوت به نماز با حضور مبلغ اعزامی از مرکز تخصصی نماز برگزار شد.این نشست با حضور رانندگان و پرسنل پایانه مسافربری خلیج فارس بندر عباس در آن مجموعه توسط حجت الاسلام والمسلمین رحیمی برگزار شد.مبلغ اعزامی در ابتدا به ۴ ویژگی رانندگان اشاره نموده و گفت: راننده ها ۴ ویژگی دارند که شامل : هوشیار بودن ، در حرکت بودن ، دل نبستن به شهرهاو بیداربودن در شب می باشد.وی افزود ما انسان ها خوب است با توجه به این ویژگی ها همه جا و همیشه در راه بندگی خدا در حال حرکت و هوشیارانه راه برویم و به این دنیای فانی دل نبنینیم.رحیمی در ادامه به اهمیت نماز از منظر قرآن و روایات اشاره و تصریح کرد: ۵۰۰ آیه از آیات قران کریم و یک سوم روایات از ائمه راجع به نماز است ودر ادیان و انبیاء گذشته طی سفارشات دینی آخرین وصیت انبیاء به اولین چیزی که اهمینت داده شده نماز بوده است. مبلغ اعزامی به اولین ها در بحث نماز اشاره کرده و گفت: کعبه اولین نقطه ی کره زمین بود که خشک شد و اولین بنا در دنیا، مسجد بود که توسط پیامبر (ص) ساخته شد.

مهندس شهرداری درجلسه شورای مدیران مخابرات منطقه گلستان :

### ارائه عملکرد خوب در مخابرات منطقه گلستان نتیجه اتحاد، انسجام وهمراهی همکاران می باشد

**گران - خبرنگار فرصت امروز-** در این جلسه که باحضور مهندس غلامعلی شهمرادی واعضاء شورای مدیران برگزار شد.مهندس شهمرادی ضمن تبریک به مناسبت فرارسیدن ماه ربیع الاول خاطر نشان کرد:ماه میلاد پیامبر رحمت و مهربانی فرصت مناسبی است تا با تلاش و همکاری در جهت تحقق هدف های سازمانی در استان گام های پربرتری برداریم.مدیر مخابرات منطقه گلستان با تاکید بر اینکه تمامی سطوح سازمان در راه دستیابی و تحقق اهداف از پیش تعیین شده سهم هستند گفت : همگی باید در جهت منافع سازمانی حرکت کنیم و نسبت به اجرای احسن وظایف متعهد باشیم. مهندس غلامعلی شهمرادی با بیان این مطلب که هدف اصلی ما خدمت به مردم وجلب رضایت آنان است افزود: تأمین نیازهای اولویت بندی انتظارات مشتریان لازمه جلب رضایت مشتری است،رفع خرابی در اسرع وقت و پاسخگویی مناسب و متعهدانه کارکنان از عوامل موثر در جلب رضایت مشتریان است که باید مورد توجه واقع شودوی ضمن مهم دانستن نیاز مشتریان،اجرای تمامی فعالیتها براساس خواسته آنان را ضروری دانست.مدیر مخابرات منطقه گلستان آگاهی مدیران از امورات زیرمجموعه، حرکت نکردن بر خلاف سیاستهای شرکت اولویت بندی در وظایف محوله و مهم دانستن برخی از پروژه ها ، تعریف کار و تشریح وظایف هر کدام از کارکنان ،و رفع عدم تعاملات بین حوزه ای راز عوامل تاثیر گذار در اجرای به موقع فرایندهای و پروژه های کاری دانست و افزود:باید با طرح ریزی حرکتی جدید و رو به جلو، در راه تحقق هدف های در نظر گرفته تلاش نماییم.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز:

### هیئت‌های تجاری بیش از ۱۰ کشور در نمایشگاه توانمندی‌های تولیدی و صادراتی استان البرز شرکت می‌کنند

**کرج- خبرنگار فرصت امروز-** مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز از حضور هیئت‌های تجاری بیش از ۱۰ کشور در بزرگترین نمایشگاه توانمندی‌های تولیدی و صادراتی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری صنایع کوچک و متوسط استان البرز خبر داد.مجمدامین فرشی اظهار داشت: استان البرز از ظرفیت‌های بسیار خوبی در صنایع کوچک و متوسط برخوردار است و تعداد زیادی از واحدهای صنعتی استان جزو واحدهای نمونه صادرکننده هستند.وی با اشاره به برگزاری بزرگترین نمایشگاه توانمندی‌های تولیدی صادراتی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری طی ماه جاری در این استان،افزود:هیئت‌های خارجی از کشورهای عراق، افغانستان، سوریه،لبنان، ترکیه، آذربایجان و قزاقستان در نمایشگاه صنایع استان البرز حضور می‌یابند.مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز با بیان اینکه این نمایشگاه فرصت مناسبی برای شناخت بیشتر و نشان دادن توانایی‌های صادراتی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه توانمندی‌های تولیدی استان البرز است، اضافه کرد: در حاشیه این نمایشگاه دیدارهای رو رو با صنعتگران استان البرز و مهمانان مختلف این نمایشگاه برگزار می‌شود.وی با اعلام حضور بیش از ۱۲۰ واحد صنعتی صادرکننده در این نمایشگاه،عنوان کرد:گفت‌وگوهای دوجانبه این فرصت را برای صنعتگران استان البرز فراهم می‌کند تا زمینه حضور خود را در بازار هدف کشورهای شرکت کنندن در این نمایشگاه تسهیل کنند.

### اهداء لوح تقدیر از سوی استاندار به مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین

**قزوین - خبرنگار فرصت امروز-** عبدالمحمد زاهدی استاندار قزوین با اهداء لوح تقدیر، از زحمات مدیر عامل شرکت گاز استان قزوین و پرسنل این شرکت به واسطه گازسانی حداکثری به صنایع و صرفه جویی‌های حاصله از آن تقدیر به عمل آورد.
در بخشی از این تقدیر نامه که از سوی استاندار امضاء شده است خطاب به اسماعیل مفرد بوشه‌ری مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین آمده است: بسی مایه مسرت و افتخار است که شرکت گاز استان قزوین با برنامه ریزی، تلاش و همت والای پرسنل خدوم و زحمتکش خود توانسته است زیر ساخت های لازم برای گازسانی حداکثری به واحدهای تولیدی و صنعتی استان را به نحو مطلوب فراهم نماید به گونه ای که با کسب عنوان رتبه اول کشوری در جایگزینی سوخت مایع موجبات صرفه جویی ۳۴ میلیون لیتر سوخت را فراهم کرده است که بی شک این امر مهم مزیت های اقتصادی و زیست محیطی فراوان برای استان و کشور عزیزمان ایران به دنبال خواهد داشت.

### مدیرکل آموزش فنی و حرفه ای مازندران در مراسم تودیع و معارفه سرپرست مرکز قائمشهر: آموزش های مهارتی باید بروز باشند تا مورد اقبال عمومی همه باشد

**ساری -دهقان -** مراسم تودیع محمد ابراهیم ولیپور رییس سابق مرکز آموزش فنی و حرفه ای شهید مطهری شهرستان قائمشهر و معارفه سید بهنام مهردل سرپرست جدید مرکز آموزش فنی و حرفه ای شهید مطهری شهرستان قائمشهر با حضور سید حسین درویشی مدیرکل و جمعی از مسئولین ستادی برگزار شد.این مراسم در سالن آملی تاتر مرکز برگزار گردد که درویشی در مورد اهمیت آموزش های مهارتی و بازار محور بودن این آموزش‌ها مطالبی ایراد نمودند و خواستار بروز شدن آموزش های مهارتی با توجه به نیاز هر منطقه شدند تا با اقبال عمومی همه باشد.ولیپور در مورد عملکرد یکساله خود مطالبی را بیان کرد و به کم و کاستی مواد مصرفی و بوجه مرکز اشاراتی داشت.

### اطلاعیه شرکت گاز استان گیلان در خصوص آغاز فصل سرما و محاسبات مصرف و گازبها

**رشت- زینب قلیپور-** براساس دستورالعمل شرکت ملی گاز ایران، برای محاسبه گاز بها،سال به دو فصل گرم و سرد تقسیم می‌شود که فصل سرد از تاریخ ۱۶ آبان‌ماه تا پایان ۱۵ فروردین ماه و مابقی سال به عنوان فصل گرم تعریف می‌شود.از آنجائیکه در فصل سرد مصرف گاز بیشتر می‌شود به جهت رفاه حال مشترکین عزیز نرخ پایه گاز از حداقل ۱۵۰۰ ریال در فصل گرم به حداقل ۴۴۱ ریال کاهش می‌یابد که بصورت پلکانی متناسب با نوع اقلیم و میزان مصرف تا میزان ۴۸۳۰ ریال در نوسان می‌باشد.لذا هر اندازه مشترک کمتر و بهینه‌تر مصرف نماید مشمول پرداخت قیمت گاز کمتر و در صورت مصرف بیشتر و با قارر گرفتن در پایه‌های بالاتر مشمول پرداخت گازبهاهای بیشتر به صورت پلکانی در فصل سرد می‌شود.لازم به ذکر است نرخ گازبها که از سال ۹۴ بدون تغییر مانده بود، از تاریخ ۲۹ خرداد ۹۷،حداکثر ۱۵ درصد افزایش یافت که این میزان به موارد فوق افزوده می‌گردد. در پایان از همه مشترکین عزیز خواهشمند است با رعایت نکات ایمنی و استفاده از وسایل گازسوز استاندارد و رعایت توصیه های مصرف بهینه ، با مدیریت مصرف علاوه بر کاهش هزینه پرداختی بابت مصرف گاز،این انرژی پاک را برای نسل های آینده حفظ نماییم.

مدیر جهاد کشاورزی خرم‌آباد خبر داد:

### مزارع زعفران لرستان به گل نشست

**خرم‌آباد- خبرنگار فرصت امروز-** مدیر جهاد کشاورزی خرم‌آباد از به گل نشستن مزارع زعفران لرستان خبر داد و گفت: یک هزار کارگر تخصصی در مزارع زعفران مشغول به کار هستند. مراد بیرونوند اظهار داشت: برداشت زعفران در سطح ۱۲۰ هکتار از مزارع زعفران خرم آباد آغاز شده است و شهرستان خرم آباد با کشت یک سوم از سطوح زعفران استان، رتبه اول استان را به خود اختصاص داده است. وی گفت: در نیمه دوم آبان با سرد شدن هوا و بارندگی های پاییزه مناسب، درجه حرارت سطح خاک به حد مناسب رسیده و مزارع زعفران به گل و بار نشسته اند.مدیر جهاد کشاورزی خرم آباد ادامه داد: در سال های زراعی ۹۷-۹۶ و ۹۸- ۹۷ با هماهنگی تشکل زعفران کاران و تعاونی های خرد زنان روستایی بیش از یک هزار نفر کارگر تخصصی برای برداشت، فرآوری و جدا سازی پرچم از گل زعفران آموزش لازم را دیده اند و برداشت زعفران در سال جاری نسبت به سال های قبل تخصصی و با قیمت مناسب تری صورت می گیرد و زعفران کاران با اطمینان کامل می توانند به موقع و با کیفیت مطلوب مزراع خود را برداشت کنند.بیرونوند تصریح کرد: پیش بینی می شود با بکار گیری یک هزار کارگر ماهر برداشت زعفران در دو ماهه آبان و آذر سال جاری؛ بیش از ۴۰۰ کیلو گرم زعفران درجه یک تولید بسته بندی و به نام استان به بازار عرضه شود که با برداشت، فرآوری و عرضه این مقدار محصول با ارزش به بازار، بیش از سه میلیارد تومان گردش مالی در بازار محصولات کشاورزی خواهیم داشت.

توسط رئیس دفتر ریاست جمهوری و استاندار خوزستان؛

## تقدیر از خدمات شرکت توزیع نیروی برق خوزستان



**اهواز - شبنم قچاوند-** رئیس نهاد ریاست جمهوری و استاندار خوزستان از خدمات شرکت توزیع نیروی برق خوزستان در زمینه برق رسانی به مواکب اربعین حسینی و روشنایی پارکینگ های مرزی چذابه و شلمچه، تقدیر نمودند. رضا غضنفری، مدیر عامل این شرکت گفت: در جلسه شوری برنامه ریزی و توسعه استان خوزستان که با حضور رئیس دفتر ریاست جمهوری و استاندار خوزستان برگزار شد از تلاش ها و خدمات شرکت توزیع نیروی برق خوزستان در زمینه برق رسانی به مواکب و توسعه روشنایی

با تکمیل زیرساخت ها؛

## شهردار منطقه ۹ تبریز: ساخت و ساز در شهرک خاوران رونق گرفت



خیابان می باشند، از طرفی تمامی قطعات مسکونی در این شهرک، امکان نورگیری از دوطرف قطعه را دارا است. شهردار منطقه ۹ تبریز،

در کمیسیون پایش اتاق بازرگانی اصفهان عنوان شد؛

## مبارزه با فساد اقتصادی در اولویت برنامه های دولت قرار گیرد

به شفافیت و پالایش عملکرد افراد پرداخت‌وی در پایان سخنان خود ضمن تاکید بر لزوم توجه دولت به افشار ضعیف و کم درآمد جامعه و ویژه در دوران شاهرخیز، توجه به خرد جمعی و منافع ملی را از مهم ترین اقدامات کنونی دولت دانست.مرتضی بیشه، رییس کمیسیون بهبود فضای کسب و کار اتاق بازرگانی اصفهان نیز ثبات و اصلاح ساختار اقتصادی کشور را مرسوم آرامش سیاسی دانست و گفت: احترام به نظرات مخالف و انتقادپذیری موجب آرامش سیاسی خواهد شد.وی فراگیری نهادهای خصوصی در کشور را لازمه نهادینه شدن دموکراسی دانست و افزود: بزرگ شدن بدنه دولت بن بست اقتصادی کشور بوده و لازم است استراتژی های گذشته اصلاح شود. محمد ایکه،عضو کمیسیون سیاستگذاری و پایش نیز ناهماهنگی میان گروه های مختلف را عارضه امروز کشور دانست و گفت: ناهماهنگی میان این جناح ها انرژی زیادی صرف خواهد نمود در صورتی که می توان انرژی که صرف حل اختلافات داخل می شود در بخش های دیگر به کار برد و توان دولت را افزایش داد.



جولی فساد اقتصادی گرفته نشود موثر نبوده و حتی تاثیر سوء نیز خواهد داشت و شفافیت در عملکرد تمامی ارگان های کشور مزایای زیادی برای کشور در پی داشته و موجب تقویت اعتماد مردم به دولت خواهد شد. رناسی مطبوعات و رسانه ها را یکی از مهم ترین ابزار جلوگیری از فساد دانست و گفت: در صورتی که رسانه ها به وظایف خود به خوبی عمل کنند ، ریشه بسیاری از فسادهای اقتصادی مشخص شده و می توان با جلوگیری از نقاط ضعف کشور

مدیرکل بنیاد مسکن آذربایجان غربی:

## واگذاری ۱۸۰۰ واحد مسکونی توسط بنیاد مسکن آذربایجان غربی به زلزله‌زدگان کرمانشاه

۶۲۸ واحد دیوارچینی، دو هزار و ۷۷ واحد سفیدکاری و دو هزار واحد شیت‌بندی شده است وی بیان کرد: به صورت کلی در مدت یکسال با تلاش شهرداری توناسیم یک هزار و ۸۰۱ واحد به پایان رساند و در حال واگذاری به اهالی مناطق کرمانشاه هستیم مدیر کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان غربی تصریح کرد: سقف تسهیلات، شامل تسهیلات بلاعوض هم برای مسکن شهری را ۷۳ میلیون با نرخ پنج درصد و مساکن روستایی و هم ۵۷ میلیون تومان با نرخ ۴ درصد بوده و همچنین برای واحدهای دو طبقه‌ای دوبار تسهیلات تعلق گرفته است

وی از جمله وظایف بنیاد مسکن را مقاوم سازی مسکن روستایی و راهبردی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی دانست وگفت: تاکنون اقدامات خوبی در این حوزه انجام شده، هر چند از همان لحظه زلزله با دستور استاندار تیم های استانی در مناطق زلزله زده مستقر بودند اما به دلیل شرایط آب و هوایی، مراحل آواربرداری و تهیه نقشه احداث و تعمیرات واحدها به صورت رسمی از خردادماه امسال انجام گرفته و همه این اقدامات در مدت کمتر از ۶ ماه بوده است.

## برگزاری نشست کمیته حسابرسی در مخابرات منطقه خراسان رضوی



**همراه اول** در کلیه مسیرهای منتهی به مشهد مقدس و همچنین این کلاشهر مذهبی بسیار خوب گزارش شد. مهندس کارگزار افزود:در شرایط رقابتی امروز که همه اپراتورها سعی می کنند که از یک دیگر در ارائه خدمات ارتباطی سبقت بگیرندما باید سعی کنیم تا با بکارگیری آخرین تجهیزات ارتباطی و همچنین تعهدسازمانی مسئولی رابه مشتریان ارائه اول کنیم.وی گفت:کمیته حسابرسی هم در مشخص کردن انحرافات مالی و همچنین شفاف سازی اطلاعات برای سهامداران نقش بسبسیار مهمی دارد و ما بسیار خوشحال هستیم که میزان این کمیته مهم در مشهد مقدس می باشیم.

مدیرعامل سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قم

### ۴۰ محله قم همزمان با چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب مزین به نام شهدا می‌شود

خاطره شهدا گرامی داشته می‌شود. مقیمی ابراز کرد: برگزاری مراسم پلاک‌کوبی و نامگذاری خیابان‌ها، کوچه‌ها و شوارع به نام شهدا سبب ذکر خاطرات، رفتار و کردار شهید شده، همچنین مشارکت مردم در این برنامه‌ها قابل توجه و جالب بوده است. وی ادامه داد: برنامه پلاک‌کوبی و نامگذاری خیابان و شوارع مزین به نام شهدا در ۲۲ محله قم انجام‌شده،همچنین قصد داریم این کار را تا دهه مبارک فجر در ۴۰ محله شهر به انجام برسانیم. مدیرعامل سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قم خاطرنشان کرد: مراسم پلاک‌کوبی و نامگذاری خیابان و شوارع مزین به نام شهید به شکل رسمی نبوده و به‌صورت سنتی با حضور خانواده‌های شهدا و مردم برگزار می‌شود اما ارزش و احترامی که هم‌محلی‌ها و شهروندان به شهدا قائل هستند قابل توجه بوده و جالب است.



و نام‌گذاری اسام شهید، مراسم یادبودی نیز با حضور خانواده شهید و مسئولان استانی و کشوری برگزار و در آن یاد و

## شما از کدام دسته بنیانگذاران هستید؟

مترجم: مهسا زمانی

افراد زیادی برای کارآفرینی تلاش کرده، اما تعداد کمی در آن موفق شده‌اند. افرادی که مستعد و خوشبین و برای ساخت شرکت و سرپا نگاه‌داشتن آن عزم راسخ داشته باشند، بسیار کمیاب هستند. رسالت من به عنوان سرمایه‌گذار در استارت‌آپ‌ها، یافتن و پروراندن چنین استعدادهایی و از میان‌برداشتن چالش‌های سد راه موفقیت‌شان است. اما اگر این چالش‌ها شامل وجود خود بنیانگذار شود چه؟ سال‌ها پیش سرمایه‌گذاران استارت‌آپ‌ها به دنبال مدیرعامل‌هایی کاملاً متعادل می‌گشتند. از این مدیران انتظار می‌رفت عملکردی حرفه‌ای و فروشنشی پیروزمندانه داشته باشند و به خوبی افراد را استخدام و مدیریت کنند. سپس بازارها، خصوصاً درون تشکیلات اقتصادی، تقسیم‌بندی و عمودی‌سازی (روشی که در آن محصول یا خدمات مشخصی به پایگاه مشتری خاصی عرضه می‌شود) شدند. ترویج سایت‌های آنلاین ارزبایی و تسهیل کارآزمایی محصول از طریق SaaS (Software As A Service) اطلاعاتی را فراهم کرد که پیشتر مشتری به آنها دسترسی نداشت، بنابراین مشتریان توانستند بر پایه محتوای محصول موجود و نه حدس و گمان، تصمیمی آگاهانه برای خرید بگیرند. در نتیجه کیفیت محصول و تجربه مشتری بهبود یافت. ساختار شرکت‌ها برای مواجهه با حقایق جدید دنیای کسب‌وکار، نیازمند تغییر بود و این مهم با کمک رهبران آغاز می‌شد. تناسب محصول و بازار به عنوان مهم‌ترین خصیصه کارآفرینی، جایگزین روش فروشندگی شد. امروزه تمامی بنیانگذاران فناوری باید متناسب با بازار و محصول‌شان عمل کنند و عزمی راسخ برای انجام رسالت‌شان داشته باشند، اما با این حال دریافت‌ام که باید حداقل داری یکی از سه شخصیتی که در ادامه آورده‌ام نیز باشند.

**آینده‌نگر: رده‌سازان**

آینده‌نگرها محصولات کاملاً جدیدی می‌سازند و آنها را در مناطق فاقد آن فناوری و یا محل‌هایی که هنوز تراکنش‌های کسب‌وکار حجم انبوهی ندارند، به فروش می‌رسانند. ناظران یا نگاه به گذشته، سرنخ‌ها را به هم وصل می‌کنند، اما این تنها آینده‌نگرها هستند که پیشاپیش برای آینده برنامه می‌ریزند. مدیرعامل‌های آینده‌نگر دارای مهارت‌های عمیق محیطی هستند که به آنها امکان پیش‌بینی تغییر تدریجی محصول را بسیار قبل از زمان شروع این تغییرات می‌دهد. مدیرعامل‌هایی مانند استیو جابز (Steve Jobs) در Apple و ایلان ماسک (Elon Musk) در SpaceX و Tesla، بازار را برای مشتریان‌شان تعریف کرده‌اند. آنها بازارهای کاملاً جدیدی ایجاد و برای فعال‌ساختن آنها، شروع به انجام نوآوری‌های متناوب می‌کردند. ابری‌ان‌بی (Airbnb)، اوبر (Uber) و هوز (Houzz)، کمپانی‌هایی از نوع BtoC (تجارت به مشتری) هستند که توسط آینده‌نگرها ساخته شده‌اند. با اینکه چند نمونه از این افراد (مانند درو هیوستن [Drew Houston] در دراپ‌باکس [Dropbox] و موهیت ارون [Mohit Aron] در Cohesity، شرکتی که در آن سرمایه‌گذاری کرده‌ام (در تشکیلات اقتصادی نیز وجود دارند، اما به علت ایجاد چالش‌های اساسی در تغییر خط‌مشی شرکت، تعدادشان بسیار کم است. بنیانگذاران آینده‌نگر دارای بینش عمیق و حس ششم برای پیش‌بینی نیازهای بازار در بلندمدت و حتی پیش از رونق بازار موردنظر هستند. بینش نسبت به محصول و بازار در یک شرکت، مرکز ثقل آن مجموعه است و باید منابع بیشتری به آن تعلق بگیرد. این که اعضای هیأت مدیره از آینده‌نگرها نخواهند نقش دیگری جز آنچه هستند را بازی کنند، مسئله‌ای بسیار مهم است. بصیرت ابزار قدرتمندی است که کارمندان و مشتریان احتمالی را به سمت بازارهایی که هنوز تثبیت نشده و رونق نگرفته‌اند، فرا می‌خواند. نباید با تلاش‌های بیپوده سعی در تضعیف این ویژگی و تبدیل تدریجی این رهبران به مدیران معمولی کرد. در عوض تیم رهبری باید با معاونان اجرایی تکمیل شود که قابلیت تبدیل بینش بنیانگذار به بازدهی را داشته باشند.

**عملگرا: حلال مشکلات مشتری**

مهم نیست شرکت یک فرد عملگرا، رتبه اول بازار را داشته باشد یا خیر. این افراد مشتری‌محور، سریعاً از رقبا جلو می‌زنند و بازار را با تمرکز بالا و برتری عملکردشان به دست می‌گیرند. هنگامی که مانی مدینا (Manny Med – Outreach)، او تریچ (Outreach) را تأسیس کرد، چهار رقیب داشت. اما این مسئله مهمی نبود! او با سلاح مشتری‌مداری تمام و کمال و عملکرد مطلقا برتر، برنده رقابت شد. عملگراهایی مانند مدینا، برای کمک به مشتریان‌شان شتاب دارند. آنها مکالمه‌های مفصلی با مشتریان انجام می‌دهند، نیازهای آنها را به دقت بازبینی می‌کنند و دیدگاه و مشکلات مشتری را در نقشه راه محصولی که معمولاً طی چند هفته به مشتریان تحویل داده می‌شود، لحاظ می‌کنند. عملگراها خود را مقید به موعد مقرر کارها می‌دانند و از کمک به مشتریان، نتایج خارق‌العاده‌ای می‌گیرند. آنها با سطح تکاپوی بی‌نظیر، الهام‌بخش سازمان‌های‌شان هستند. عملگراها مایل هستند با استفاده از اطلاعات برای اهداف مرتبط با تصمیم‌گیری و اداره کسب‌وکارشان با دقتی به مثابه جراحان، در بازار موفق شوند. همچنین مایلند بیش از تلاش، نتایج را بسنجند و به آنها پاداش دهند. عملگراها مایل به استخدام افرادی چون خود هستند، اما استخدام مدیران اجرایی آینده‌نگر، برای دنبال کردن نقشه راه‌های بلندمدت‌شان نیز بسیار مهم است. این همبستگی یک پیوند مدیریتی جادویی به وجود می‌آورد که در نتیجه‌اش دو ذهنیت موجود در سازمان با هماهنگی کامل برای رسیدن به نتایج موردانتظار عمل می‌کنند.

**رابط: متحد‌کننده اکوسیستم‌های پیچیده**

رابط‌ها مانند مارک بنیوف (Marc Benioff) در سیلرفورس (Salesforce)، رهبران گبرایی هستند که از جاذبه‌های کلی یک صنعت و برندهایی با کارفرمایان قوی لذت می‌برند. رابط‌ها در تصور و شکل‌دادن به رابطه میان بندهای مختلف در اکوسیستم‌های پیچیده، استثنائی عمل می‌کنند. از همین رو در توسعه کسب‌وکار می‌درخشند؛ البته نه به شیوه مرسوم و قدیمی. آنها با داشتن روابط و سطح عمیقی از همدلی نسبت به مشتریان، کارمندان و شرکای‌شان را رهبری می‌کنند. رابط‌ها معمولاً در دوره‌های رشد زیاد و گسترش سریع، رهبری شرکت‌ها را برعهده می‌گیرند. ترکیب قدرتمند کاربما و هوش هیجانی‌شان، آنها را قادر به تشخیص و جذب استعداد‌های برتر برای ساخت یک فرهنگ شرکت برنده می‌سازد. افرادی که برای رابط‌ها کار می‌کنند، معمولاً متعهد، متمرکز و وفادار هستند. بدیهی‌ترین نقطه‌ضعف مدیریتی آنها، از همدلی نشأت می‌گیرد. این افراد می‌خواهند موردعلاقه همه باشند. از این رو گاه ممکن است برای قاطعانه برخورد کردن با هم‌گروهی‌های کم‌کارشان به کندهی عمل کنند، اما به حدی دلسوزانه و ملاحظه‌کارانه اقدامات لازم را انجام می‌دهند که حتی موفق به ایجاد وفاداری عمیق‌تری می‌شوند.

**دلیل اهمیت تیپ شخصیتی**

از آنجایی که سرمایه‌گذاران استارت‌آپ‌ها، مانند خود من، پیش از عرضه اولین محصول و گاه حتی پیش از ساخت مجموعه با شرکت‌ها مشارکت دارند، ویژگی‌های شخصی بنیانگذاران برای آنها بسیار مهم است. در حالی که بنیانگذاران بزرگ می‌توانند به اندازه کسب‌وکارهایی که راه‌اندازی می‌کنند متفاوت باشند، من با ثبات فوق‌العاده‌ای دریافت‌ام که حداقل یکی از این شخصیت‌ها با گام‌ها از مورد از آنها را دارا هستند. در حالی که احتمالاً برخی از این ویژگی‌ها سال‌ها پیش باعث رانده‌شدن سرمایه‌گذاران استارت‌آپ‌ها می‌شده‌اند، امروزه برای من کاملاً جذابیت دارند و آنها را به عنوان ویژگی‌هایی می‌شناسم که باید قدرشان را دانست، نه ایراداتی که باید رفع شوند. شناسایی و دسته‌بندی این مشخصات، نه‌تنها در جست‌وجویم برای یافتن ستاره‌های مستعد کارآفرینی سودمند بوده‌اند، بلکه مهم‌تر از آن، خودکاوای قدرت‌های فوق‌العاده را برای رهبران آسان ساخته‌اند. این افراد احساس راحتی بیشتری با برجسته‌سازی عمدی نقاط قوت‌شان و استخدام افراد مناسب برای رفع نقاط ضعفشان خواهند داشت. این کار به آنها کمک می‌کند بهترین نسخه از خود و شرکت‌شان را نشان دهند. در نتیجه تنها باید از سر راه‌شان کنار رفت و به آنها اجازه درخشش داد.

# فرصت امروز

**روزنامه مدیریتی – اقتصادی**

سه‌شنبه | ۲۲ آبان ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۹۹ | صفحه ۱۶ |

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی

**چاپ:** هنر سرزمین سبز

**دفتر مرکزی:** میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

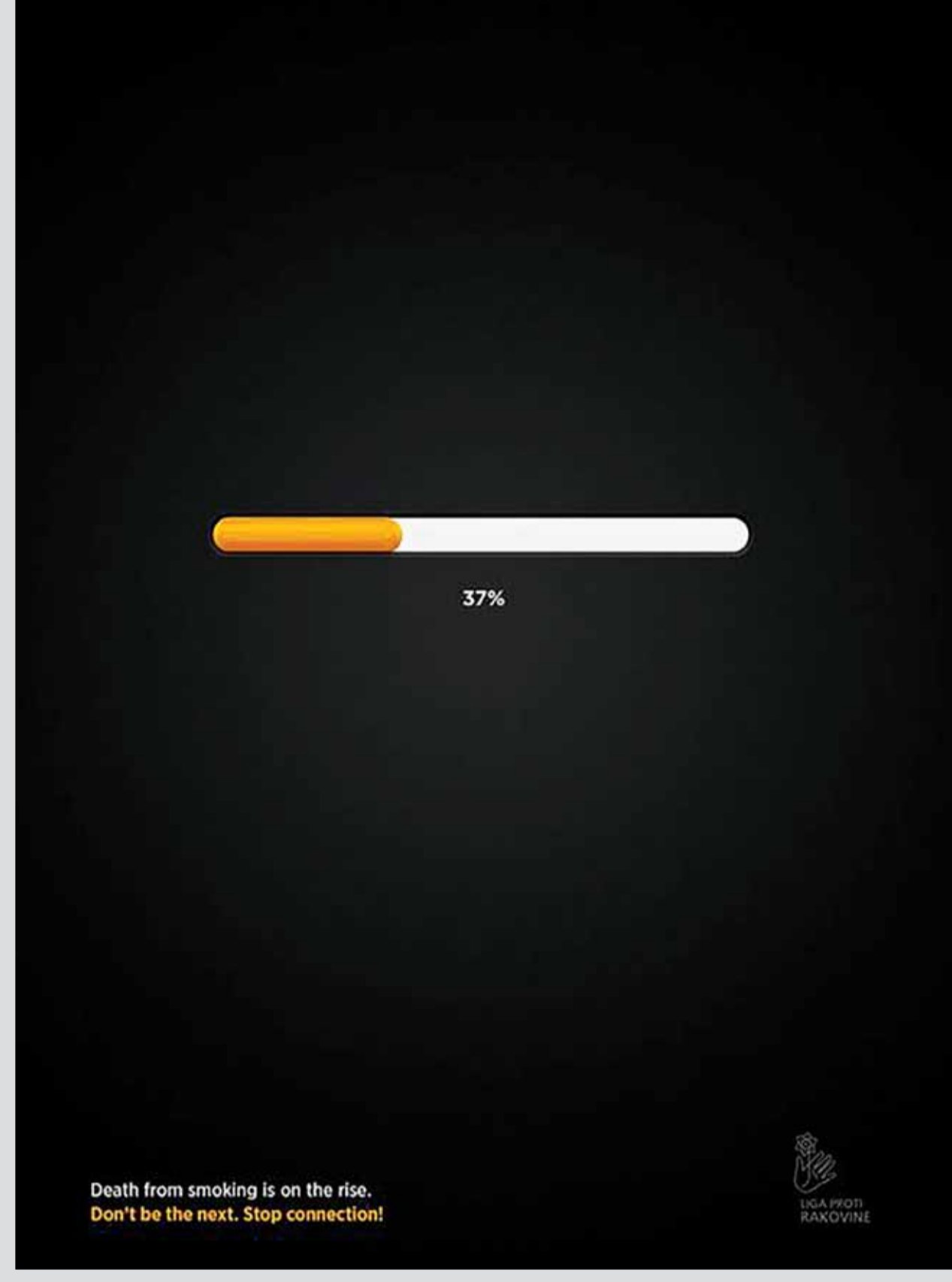
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM  
INFO@FORSATONLINE.COM

## تبلیغات خلاق



## اهمیت مهارت‌های ارتباطی و ۴ روش بهبود آنها

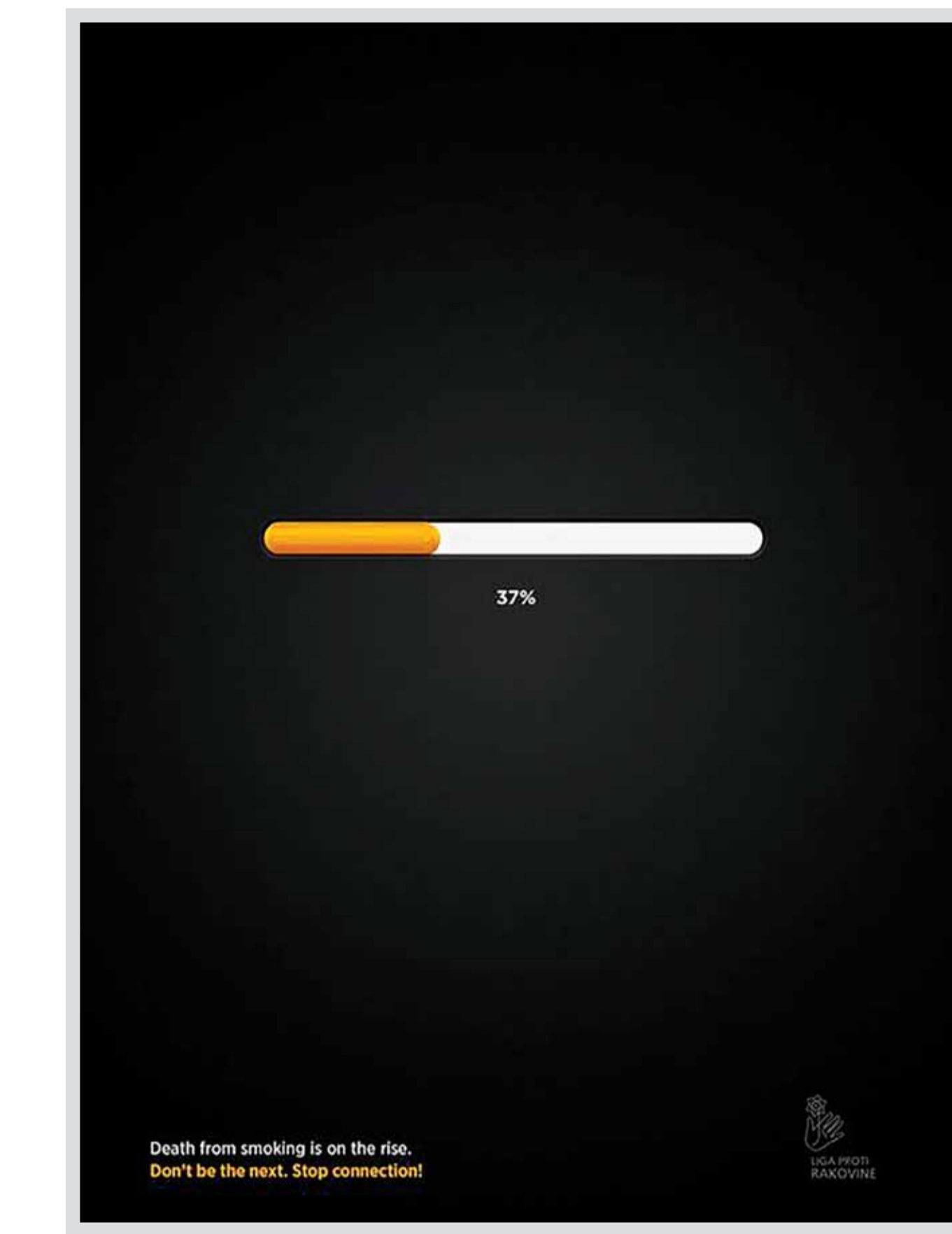
مترجم: اشکان کوشش

شاید به نظر شما فعالیت شرکت به خوبی در حال پیشروی است و وظایف به درستی و در زمان مناسب به پایان می‌رسند، اما احتمال اغماض عنصر کلیدی لازم برای ایجاد محیط کاری پرزاده و لذت‌بخش از سوی شما وجود دارد؛ این عنصر کلیدی ارتباطات است. برخلاف باورهای موجود، تبعیت کارمندان از دستورات شما صرفاً به معنای قدرت‌تان در برقراری ارتباط نیست.

اما اگر کارها به درستی پیش می‌روند، مشکل موجود چه خواهد بود؟ اگر می‌خواهید در رهبری عملکرد بهتری داشته باشید و روابط خود را با دیگران تقویت کنید و روحیه و بازده شرکت خود را بهبود بخشید، باید توانایی برقراری ارتباط داشته باشید. اگر روش برقراری ارتباطی شما به ارائه دستورات، اشاره به نقاط ضعف و یا حتی در نظر نگرفتن احساسات کارمندان خلاصه می‌شود، تأثیرات لازم ارتباطی را نخواهد داشت. برقراری ارتباط ضعیف می‌تواند هماهنگی دیارتان‌ها را تحت‌الشعاع قرار دهد، سبب افزایش میزان شایعات محیط کاری شود و رضایت مشتریان را کاهش دهد. اگر به دنبال شرکتی سالم و پررونق هستید، ارتباطات قوی از الزامات است. تمامی افراد از بدو تولد در هنر ارتباطات توانمند نیستند، اما قابلیت یادگیری این امر در همگان وجود دارد. در ادامه به چهار روش بهبود مهارت‌های ارتباطی اشاره خواهیم کرد.

**به ارتباطات غیرکلامی توجه کنید**

تمامی ما به این موضوع که بیشتر ارتباطات به صورت غیرکلامی صورت می‌گیرند، واقف هستیم (برای مثال استفاده از زبان بدن و یا حرکات صورت برای ارتباط). تحقیقات نشان می‌دهند ۵۵درصد ارتباطات از زبان بدن، ۲۸درصد زیر و بم صدا و تنها ۷درصد از طریق کلمات



صورت می‌پذیرند. توجه به ارتباطات غیرکلامی به منظور بهبود این توانایی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. از نشستن با دستان بسته، خمیدگی و بی‌قراری خودداری و به هنگام صحبت با دیگران، تماس چشمی مناسب برقرار کنید. حتی اگر اکنون پی به اهمیت این موضوع نبرید، هنگامی که در این نکات ارتباطی غیرکلامی خبره شدید، مکالمه را لذتبخش‌تر خواهید یافت.

**از صحبت‌کردن خود فیلم بگیرید**

یکی از روش‌های بهبود مهارت‌های ارتباطاتی، دیدن و شنیدن طریقه برقراری ارتباط توسط خودتان است. به منظور انجام این کار می‌توانید صحبت‌کردن خود را ضبط کنید. برای مثال از یک قرار ملاقات کاری که در آن برقراری ارتباط مؤثر حائز اهمیت است، فیلمبرداری کنید. در واقع تحقیقات نشان می‌دهند بیشتر افراد از وظایفی که به آنها در طول ملاقات محول شده است مطمئن نیستند، بنابراین این موقعیت فرصتی عالی برای بهبود و استفاده از مهارت‌های جدید ارتباطی شماست.

هنگامی که به صحبت‌های خود گوش و یا فیلم مکالمه‌تان را تماشا می‌کنید، به راحتی نقاط ضعف‌تان در زمان برقراری ارتباط را شناسایی خواهید کرد. ارائه دستورالعمل‌های‌تان را بررسی کنید؛ آیا به راحتی قابل‌درک بوده‌اند؟ به نحوه پاسخگویی به سؤالات دقت کنید؛ آیا به سؤال توجه کرده‌اید و جواب‌تان واضح و بامفهوم بوده است؟ درست مانند ورزشکاران حرفه‌ای، تماشای عملکرد خود، امکان دیدن و شنیدن اشتباهات را برای شما فراهم می‌کند.

**بیشتر گوش و کمتر صحبت کنید**

اگر همواره در حال صحبت‌کردن هستید و هیچ‌گاه گوش فصرا نمی‌دهید، هرگز در زمینه ارتباطات ماهر نخواهید شد. توانایی گوش‌دادن یکی از بهترین روش‌های تشویق ارتباطات آزاد با کارمندان است. هنگامی که کارمندان

شما بدانند حرف‌های‌شان شنیده می‌شود، در زمان بروز مشکلات از رجوع به شما واهمه‌ای نخواهند داشت.

به جای فکر کردن به پاسخگویی در زمان صحبت با دیگران، به حرف‌های آنها با دقت گوش کنید. برای نشان‌دادن توجه خود، از پرسیدن سؤالات تکمیلی استفاده کنید. هنگامی که گوش فرا دادن را تمرین می‌کنید، دیگر مهارت‌های برقراری ارتباط به صورت طبیعی در شما ایجاد خواهند شد.

**در تمرین‌های ارتباطی گروهی شرکت کنید**

یکی از روش‌های مؤثر و لذت‌بخش بهبود مهارت‌های ارتباطی میان خود و کارمندان، شرکت در تمرین‌های گروهی ارتباطی است. برقراری ارتباط تنها به بیان مطالب صحیح خلاصه نمی‌شود و نمی‌توان در پیشبرد این روند از پیشنویس استفاده کرد. ارتباط حقیقی نیازمند قدرت صحبت بدون آمادگی قبلی است. شرکت در تمرین‌های گروهی ارتباطی نه‌تنها باعث بهبود توانایی در برقراری ارتباط می‌شود، بلکه به پیشرفت کار تیمی مؤثر نیز کمک می‌کند.

شما می‌توانید تمرین‌های زیادی را مانند تمارین اینترنتی تکرار و دنبال کنید، اما بازی‌های سنتنی نیز مانند جدول‌ها و یا بازی‌هایی مانند Settlers of Catan که مهارت‌های ارتباطی و مذاکره را بهبود می‌بخشند نیز موجود هستند. پس از انتخاب نوع دلخواه تمرین، به صورت مستمر آن را تکرار کنید تا تفاوت‌های ایجادشده نمایان شوند.

با قدرت بالای برقراری ارتباط، شما در فضای کار و همچنین در تمامی جنبه‌های زندگی رهبر بهتری خواهید بود. در ملاقات‌های شرکت، سخنرانی، شبکه‌سازی در یک کنفرانس و یا حفظ ارتباط خود با مشتریان و افراد، زمانی از روز خود را صرف تمرین مهارت‌های خود کنید و با این کار تمامی مکالمات خود را بهبود بخشید.

**منبع: forbes**