

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



بررسی میزان افزایش حقوق کارمندان در ۱۵ سال گذشته

## حقوق کارمندان سال آینده چقدر افزایش می‌یابد؟

افزایش حقوق کارمندان دولت در سال ۱۳۹۸ تا چه میزان قدرت خرید از دست رفته حقوق‌بگیران را جبران خواهد کرد؟ این سوالی است که امروز تمامی...

۳

پیام ورود علی طیب‌نیا به شورای پول و اعتبار چیست؟

## گذش به چپ در سیاست‌های اقتصادی؟

با پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و تأیید رئیس‌جمهور بود که علی طیب‌نیا به‌جای مسعود نیلی که اخیراً استعفا کرده، به عضویت شورای پول و اعتبار درآمد، اما عضویت علی طیب‌نیا به عنوان یک اقتصاددان نزدیک به جریان نهادگرایی در شورای پول و اعتبار علاوه بر اینکه می‌تواند حامل پیام گردش به چپ در سیاست‌های اقتصادی دولت تدبیر و امید باشد، به لحاظ عملیاتی هم می‌تواند باعث ایجاد تغییراتی در سیاست‌های پولی و ارزی دولت شود. به گزارش ایسنا، شاید بتوان علی طیب‌نیا را ناموزن‌ترین مهره در کابینه راست‌گرای اقتصادی دولت یازدهم ارزیابی کرد. از همین جهت عدم ادامه حضور او در کابینه دوازدهم باعث شد راست‌گرایان...

۴

ایران در تجربه انتشار صکوک ارزی چقدر موفق بوده است؟

## بایسته‌های انتشار صکوک ارزی در ایران

۲

### مدیریت و کسب‌وکار



کاهش ۲۳ میلیارد دلاری ارزش بازار اتوئید یاد بی فروکش کردن تب استخراج ارز دیجیتال

- روال کاهش تنش و افزایش سازمانی آدامز
- ۶ راهکار برای کنار آمدن با مدیران سمی
- قیمت مورد نظر خود را مطرح کنید
- ۵ کسب‌وکار با رشد سریع از رازهای موفقیت‌شان می‌گویند
- فرآیند مشاوره برن‌دینگ و مشاور برن‌د
- ۵ توصیه برای ترغیب به خواندن ایمیل‌های سرد

۸ تا ۱۶



تکلیف دو معاون هنوز مشخص نیست

## آرایش جدید در وزارت صمت

۲

### یادداشت

تحریریم دارو شکست‌ناپذیر است؟

ناصر ریاحی

عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

پس از چهارم نوامبر بعضی از مسئولان در مصاحبه با رسانه‌ها از این سخن گفتند که عدم تحریم دارو توسط آمریکا دروغ است چرا که در عمل با تحریم حمل‌ونقل و اعمال محدودیت‌های بانکی خرید دارو از طرف خارجی برای طرف ایرانی دشوار و غیرممکن شده است. این حرف درست است اما واردکنندگان دارو پیش‌تر از این از امکان واردات دارو حتی در دوره تحریم می‌گفتند و البته هنوز هم حرف ما همان است. واردکنندگان می‌توانند راه را پیدا کنند هر چند امید است که هیچ تحریمی بر اقتصاد ایران اعمال نشود. اگر مشکلات داخلی واردکنندگان از بین برود و قیمت‌ها متناسب با هزینه‌های محتمل رشد پیدا کند، واردکنندگان می‌توانند راه واردات دارو را پیدا کنند. در همه جای دنیا وقتی بحث دارو به میان می‌آید، همه منتظف‌تر می‌شوند. هالک بانک ترکیه که مجرای اصلی انتقال پول دارو از سال‌های گذشته بوده است، کمکان اعلام کرده که کار...

۲

رکود تورمی مسکن در آستانه یک سالگی

## آیا با کاهش نرخ ارز، قیمت مسکن هم کاهش می‌یابد؟

برنامه‌ها موثر بیفتد می‌توان انتظار داشت بازار مسکن در ریل مناسبی قرار گیرد و عرضه و تقاضا به تعادل برسد. خسروی با انتقاد از کسانی که در رسانه‌ها قیمت مسکن را پیش‌بینی می‌کنند، گفت: متأسفانه بعضی افراد تمایل زیادی به مصاحبه دارند اما هر نوع اظهار نظر در خصوص قیمت مسکن می‌تواند تبعاتی را در هر دو بخش عرضه و تقاضا ایجاد کند. مثلاً عنوان می‌کنند که قیمت مسکن در پایان سال جاری ۳۰ درصد افت می‌کند. نمی‌دانم بر چه اساسی چنین استدلالی را مطرح کرده‌اند اما آنچه مسلم است، کاهش قیمت مسکن به ثبات میان‌مدت و بلندمدت در بازارهای رقیب بستگی دارد. بحمدالله در هفته‌های اخیر شاهد ثبات در قیمت دلار و سکه بوده‌ایم که امیدواریم این وضعیت ادامه پیدا کند و شاهد آرامش در اقتصاد کلان باشیم که قطعاً بخش مسکن نیز در این فضا به آرامش می‌رسد اما فعلاً برای پیش‌بینی آینده بازار مسکن زود است.

### کاهش قیمت اوراق تسهیلات مسکن

قیمت تسه (اوراق تسهیلات مسکن) این روزها از ۵۸ هزار تا ۶۰ هزار تومان شناور است که نسبت به ماه‌های قبل کاهش نشان می‌دهد. اما آنگونه که از قیمت آپارتمان در فایلهای مشاوران املاک مشخص است، طی ماه‌های گذشته قیمت‌ها بسیار افزایش یافته و حتی می‌توان گفت بیش از دو برابر شده است. این موضوع خانه‌دار شدن را برای افراد متوسط یا متوسط رو به پایین سخت و حتی غیرممکن کرده است. به طوری که تهرانی‌ها با ۱۲۰ میلیون تومان وام مسکن به علاوه وام جماعه هم به راحتی نمی‌توانند صاحب خانه شوند.

### مهاجرت متقاضیان از کلانشهرها

به دنبال رشد قیمت و اجاره‌های مسکن که از اواخر سال گذشته کلید خورده، روند مهاجرت از کلانشهرها آغاز شده است. مشاهدات میدانی در تهران حاکی از آن است که متقاضیان به سمت شهرهای اطراف از جمله پردیس، پرند، هشتگرد، کرج، محمدشهر و ... می‌روند. شهرام رحیم‌بخش - عضو هیات مدیره اتحادیه مشاوران املاک همدان، نیز می‌گوید: افزایش شدید قیمت‌ها در سال جاری باعث شده سهم متقاضیان در آپارتمان‌های با سن و قدمت بالا و حواشی شهر و شهرک‌هایی که ارزان‌قیمت‌ترند، افزایش یابد. به گفته وی حجم معاملات مسکن در همدان در مهر و آبان ۲۵.۹ درصد کاهش یافته است و از معاملات مسکن کاسته شده اما همچنان سیر صعودی قیمتی با شیب کم وجود دارد.

## آیا موفقیت اوپک در کنترل بازار نفت تکرار می‌شود؟

اوپک و متحدانش مصمم هستند با کاهش تولید نفت در سال ۲۰۱۹، از تکرار ریزش قیمت چهار سال پیش جلوگیری کنند اما قضیه به این آسانی نیست. به گزارش ایسنا، بخش دشوار این کار، مذاکره درباره میزان کاهش تولید و نحوه تخصیص سهمیه‌های تولید و سطح تولید مینا برای این کاهش تولید است. همراه کردن ۲۵ کشور حاضر در گروه اوپک و غیراوپک با توجه به برنامه‌های رقابتی، ملاحظات داخلی و رقابت‌های ژئوپلیتیکی که دارند، کار چندان ساده‌ای نخواهد بود. این گروه روزهای ششم و هفتم دسامبر در وین دیدار خواهد کرد و به گفته نمایندگان، مذاکرات درباره این موارد مهم آغاز شده و صحبت‌ها پیرامون ضرورت کاهش تولید بین تک تا ۱.۴ میلیون بشکه در روز است. اوپک نسبت به اواخر سال ۲۰۱۶ که درباره محدودیت عرضه توافق کرده بود فرق کرده است. برخی از اعضای این گروه تولیدشان را افزایش و برخی دیگر کاهش داده‌اند. جمهوری کنگو به اوپک پیوسته در حالی که اندونزی این گروه را ترک کرده است، بنابراین سهمیه‌های تولید جدیدی باید تعیین شوند تا منعکس‌کننده واقعیت‌های جاری باشند. همچنین معافیت از کاهش تولید برای لیبی و نیجریه ممکن است حذف شود. اظهارات خالد الفالح، وزیر انرژی عربستان سعودی حاکی از این است که ممکن است این بار از این دو کشور خواسته شود در محدودیت عرضه مشارکت کنند. لیبی و نیجریه که با بی‌ثباتی داخلی مواجه هستند، در توافق پیشین برای کاهش تولید ۱.۸ میلیون بشکه در روز که از ژانویه سال ۲۰۱۷ آغاز شد، از مشارکت معاف شده بودند و ایران نیز اجازه یافته بود اندکی تولید خود را افزایش دهد.

طبق آمار اوپک، تولید لیبی ۵۸۰ هزار بشکه در روز نسبت به سطح تولید اکتبر سال ۲۰۱۶ که مبنای توافق اولیه اوپک و غیراوپک بود، افزایش پیدا کرده است. با این حال تولید ایران در چند ماه گذشته که مشتریان نفتی تهران پیش از آغاز تحریم‌های آمریکا، خریدشان را کاهش دادند، ۳۹۰ هزار بشکه در روز کاهش یافت. فالج روز پنجشنبه با مصطفی سانالا، رئیس شرکت ملی نفت لیبی دیدار کرد. دو طرف درباره ادامه همکاری اوپک با تولیدکنندگان غیراوپک برای حفظ ثبات بازار گفت و گو کرده و از بازگشت تولید لیبی به سطح مطلوب استقبال کردند اما به این موضوع اشاره نشد که آیا سانالا از پیوستن به کاهش تولید استقبال کرده است یا خیر.

تعیین یک مینا برای کاهش تولید وزیران اوپک گفته‌اند شاید لازم باشد به جای سطح تولید اکتبر سال ۲۰۱۶ از یک سطح تولید جدیدتر به عنوان مبنای توافق جدید استفاده شود. با توجه به اینکه زمانی که این گروه دیدار می‌کنند، ارزیابی‌های منابع ثانویه از سطح تولید نوامبر آماده نخواهد بود، به نظر می‌رسد اکتبر ماهی خواهد بود که به عنوان سطح تولید مینا شناخته خواهد شد. همانند دو سال پیش، برخی از کشورها مدعی خواهند

شد شش منبع ثانویه مستقلی که اوپک از آنها برای مونیتور تولید استفاده می‌کند، تولید واقعی آنها را در اکتبر به درستی برآورد نکرده‌اند و سطح تولیدی که باید بر مبنای آن تولیدشان را کاهش دهند، پایین‌تر تعیین شده است. طبق جدیدترین گزارش بازار نفت ماهانه اوپک، منابع ثانویه تولید اکتبر را ۳۲.۹۰ میلیون بشکه در روز تخمین زده‌اند. این رقم با احتساب تعلیق عضویت اندونزی در دسامبر سال ۲۰۱۶، فعال‌سازی مجدد عضویت گینه استوایی در ماه مه سال ۲۰۱۷ و پیوستن جمهوری کنگو در ژوئن امسال، پایین‌تر از تولید ۳۳.۶۴ میلیون بشکه در روز در اکتبر سال ۲۰۱۶ است. طبق آمار اوپک، تولید عربستان سعودی در اکتبر امسال ۱۰.۶۴ میلیون بشکه در روز بود که ۱۱۰ هزار بشکه در روز بالاتر از دو سال پیش بود.

علاوه بر لیبی و نیجریه، امارات متحده عربی نیز تولیدش را نسبت به اکتبر سال ۲۰۱۶ به میزان ۱۵۰ هزار بشکه در روز و عراق ۹۰ هزار بشکه در روز افزایش داده است. در این بین، تولید ونزولا در مقایسه با اکتبر سال ۲۰۱۶، به میزان ۹۰۰ هزار بشکه در روز، آنگولا ۱۶۰ هزار بشکه در روز و کویت ۸۰ هزار بشکه در روز کاهش یافته است.

### نقش روسیه

با شناسایی احتمال وجود حداکثر ۱.۴ میلیون بشکه در روز مازاد عرضه در اوایل سال ۲۰۱۹، اوپک به همراهی ۱۰ تولیدکننده خراج از این گروه به رهبری روسیه برای کاهش تولید و متعادل کردن بازار نیاز دارند. بنا بر آمار رسمی، تولید نفت روسیه در اکتبر به رکورد بیش از ۱۱.۴ میلیون بشکه در روز صعود کرد و بسیاری از شرکت‌های روسی مشتاق هستند تولیدشان را افزایش دهند که این پرسش را درباره تمایل آنها برای کاهش تولید برانگیخته است. براساس گزارش پلاتس، ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور روسیه اظهار کرده روشن است که ما به همکاری با عربستان سعودی نیاز داریم اما درباره کاهش تولید هیچ تعهدی نداد و خاطر نشان کرد که از قیمت فعلی نفت راضی است.

روسیه برای توازن بودجه خود به قیمت بالایی برای نفت نیاز ندارد. پوتین گفته است قیمت نفت حدود ۷۰ دلار در هر بشکه برای روسیه مناسب است. در حالی که برخی از تحلیلگران معتقدند عربستان سعودی مایل است قیمت نفت را در حدود ۸۰ دلار در هر بشکه حفظ کند. منابع آگاه هفته گذشته به روتنر اظهار کردند روسیه می‌خواهد از هرگونه کاهش تولید نفت که برخی از شرکت‌های اوپک خواهان آن هستند، فاصله بگیرد. یکی از این منابع اظهار کرد: مسکو ممکن است از کاهش تولید کمتر که از سوی سایر تولیدکنندگان انجام می‌گیرد حمایت کند. تصور می‌کنم یک میلیون بشکه در روز کاهش واقع‌گرایانه‌تر از ۱.۴ میلیون بشکه در روز است اما اینکه چه کسی این کاهش را انجام می‌دهد پرسش دیگری است.

رشد ۸۳.۵ درصدی قیمت مسکن شهر تهران براساس اعلام بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن شهر تهران در مهرماه ۱۳۹۷ متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی شهر تهران ۸ میلیون و ۶۱۰ هزار تومان بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۶.۴ و ۸۳.۵ درصد افزایش نشان می‌دهد. همچنین تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در مهرماه سال ۱۳۹۷ به ۹.۴ هزار واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۹.۵ و ۳۲.۳ درصد کاهش نشان می‌دهد. شرایط موجود حاکی از آن است که بازار مسکن به سمت رکود تورمی پیش می‌رود و با توجه به رشد ۲۵.۰ درصدی دلار و ۲۳.۷ درصدی سکه، خود را با آن تطبیق می‌دهد. البته کارشناسان معتقدند مسکن ظرفیت رشد بیش از این را و هرچه قیمت آن بالاتر برود، رکودش عمیق‌تر می‌شود. با این وجود آمار گویای آن است که به دلیل انتظارات تورمی، قیمت اسمی مسکن در مسیر صعود قرار دارد.

تعیین قیمت مناسب در بازار مسکن کمیاب شده و برآوردها از بازار مسکن پایتخت نشان می‌دهد که واحدهای ریزمتر از نوساز از بیشترین رشد قیمت برخوردارند و رشد آنها با توان متقاضیان واقعی همخوانی ندارد. با این حال، کاهش قیمت ارز در روزهای اخیر این انتظار را ایجاد کرده که قیمت خانه نیز کاهش پیدا کند؛ انتظاری که کارشناسان، تحقق آن را منوط به ثبات نسبی در اقتصاد کلان می‌دانند و معتقدند پایین آمدن قیمت مسکن به ثبات میان‌مدت بازارهای رقیب و برنامه‌های آینده وزارت راه و شهرسازی بستگی دارد.

فایل‌های قیمت مناسب در بازار مسکن کمیاب شده و برآوردها از بازار مسکن پایتخت نشان می‌دهد که واحدهای ریزمتر از نوساز از بیشترین رشد قیمت برخوردارند و رشد آنها با توان متقاضیان واقعی همخوانی ندارد. با این حال، کاهش قیمت ارز در روزهای اخیر این انتظار را ایجاد کرده که قیمت خانه نیز کاهش پیدا کند؛ انتظاری که کارشناسان، تحقق آن را منوط به ثبات نسبی در اقتصاد کلان می‌دانند و معتقدند پایین آمدن قیمت مسکن به ثبات میان‌مدت بازارهای رقیب و برنامه‌های آینده وزارت راه و شهرسازی بستگی دارد.

### فروشنندگان محتاط شدند

به گزارش ایسنا، در حالی که بازار مسکن در مسیر رکود معاملاتی قرار گرفته، فروشنندگان راه احتیاط را در پیش گرفته‌اند. بررسی‌های میدانی که به تأیید واسطه‌های ملکی رسیده، حاکی از آن است که عرضه‌کنندگان واحدهای کلیدنخورده به طور دائم قیمت‌ها را به‌روز می‌کنند و این در حالی است که مشتری وجود ندارد. همین موضوع باعث شده فاصله قابل توجهی بین قیمت واحدهای قدیمی و نوساز ایجاد شود و از سوی دیگر معاملات به طرز محسوسی کاهش یابد. آن‌طور که رئیس اتحادیه املاک گفته از یکم تا بیست و دوم آبان‌ماه سال جاری در شهر تهران ۵۵۸۲ قرارداد خرید و فروش مسکن به امضا رسیده که نسبت به ماه مشابه سال قبل کاهش ۶۰ درصدی را نشان می‌دهد. قراردادهای اجاره نیز ۷۷۱۹ مورد بوده که نسبت به آبان‌ماه سال گذشته ۳۳ درصد کاهش یافته است.

### پیش‌بینی قیمت مسکن به نفع مردم نیست

قیمت ارز در روزهای اخیر روند کاهشی به خود گرفته و به زیر ۱۲ هزار تومان رسیده است. همین موضوع در کنار برخی تحلیل‌ها به انتظار افت قیمت در بازار مسکن دامن زده است. رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران می‌گوید: به اعتقاد من هر نوع اظهار نظر در خصوص کاهش یا افزایش قیمت مسکن به نفع مردم نیست. اگر قیمت مسکن کاهش یابد ما آن را به فال نیک می‌گیریم، اما کسانی که چنین مطالبی را مطرح می‌کنند باید این موضوع را هم در نظر بگیرند که بازار مسکن تابع عرضه و تقاضا است، در عین حال از بازارهای ارز، طلا، بورس، حامل‌های انرژی و برنامه‌های وزارت راه و شهرسازی در حوزه تولید و عرضه مسکن تأثیر می‌پذیرد. مصطفی قلی‌خسروی افزود: فعلاً منتظر هستیم تا برنامه‌های وزیر جدید راه و شهرسازی ارائه شود. اگر این

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

اختلاف نظر درباره زمان خروج بانزشته‌ها

## بانزشته‌ها رفتند؟

امروز یک روز پس از پایان مهلت قانونی تعیین شده برای خروج بانزشته‌های شاغل از سازمان‌ها و دستگاه‌های مشمول قانون منع به کارگیری بانزشته‌ها است و انتظار می‌رود که دیگر بانزشته غیرمشمولی در سازمان‌ها حضور نداشته باشد. با این حال در این بین درباره زمان خروج بانزشته‌ها اختلاف نظر وجود دارد؛ از سوی سازمان اداری و استخدامی و ظاهراً مجلس ۲۶ آبان‌ماه را پایان این مهلت می‌دانند و از سوی دیگر سازمان بازرسی کل کشور معتقد است ۱۵ آذرماه زمان پایانی خروج بانزشتگان خواهد بود. به گزارش ایسنا، قانون منع به کارگیری بانزشتگان در تابستان سال جاری اصلاح شد و بر این اساس در اوایل شهریورماه به تصویب مجلس رسیده و ۲۱ همین ماه مورد تأیید شورای نگهبان قرار گرفت و در نهایت لایحه‌ای - رئیس مجلس - در ۲۴ شهریورماه سال جاری قانون منع به کارگیری بانزشتگان را که در یک ماده اصلاح شده بود، برای اجرا به رئیس جمهور ابلاغ کرد. با ابلاغ قانون منع به کارگیری بانزشته‌ها قرار بر این شد تا در فاصله حداکثر دو ماه از لازم‌الاجرا شدن این قانون تمامی بانزشته‌های شاغلی که مشمول استثنائات این قانون نمی‌شدند، سازمان‌ها و دستگاه‌های مربوطه را ترک کرده و با آن تسویه‌حساب کنند. در این رابطه دو زمان متفاوت برای مهلت پایانی حضور بانزشته‌ها در دستگاه‌ها مطرح بوده است، اما آنچه که انصاری - معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان اداری و استخدامی - مدتی پیش اعلام کرد از این حکایت داشت که قانون منع به کارگیری بانزشتگان از ۲۶ آبان ماه اجرایی می‌شود. وی البته اشاره کرده بود که این در متن قانون به صراحت آمده است، ۶۰ روز پس از ابلاغ قانون منع به کارگیری بانزشتگان این قانون اجرا می‌شود و از این رو مهلت ۲۶ آبان خواهد بود و در این حالت قاعده اجرایی قوانین مصوب مجلس از تاریخ چاپ در روزنامه رسمی در مورد این قانون به همین دلیل اجرایی نخواهد شد. گرچه روز ۲۶ آبان ماه زمان پایانی حضور بانزشته‌ها اعلام و مورد استناد قرار گرفت که اخیراً سراج - رئیس سازمان بازرسی کل کشور - تأکید کرده که تاریخ پایانی ۱۵ آذرماه است. چرا که قانون در ۳۱ شهریورماه در روزنامه رسمی درج شده و طبق مقررات ۱۵ روز بعد یعنی ۱۵ مهر قابلیت اجرایی دارد که به ۱۵ آذرماه ختم می‌شود. در حالی تاریخ‌های متفاوتی برای خروج بانزشته‌ها مطرح است که به نظر می‌رسد عمده دستگاه‌ها در سازمان‌ها ۲۶ آبان ماه را ملاک قرار داده‌اند و در روزهای اخیر شاهد بودیم که بانزشتگان خارج شده و افراد جایگزین آنها انتخاب شدند. خروج بانزشته‌های شاغل براساس مصوبه مجلس در رابطه با قانون منع به کارگیری بانزشته‌ها و اصلاح این قانون از اواخر شهریورماه امسال در دستور کار قرار گرفته است. طبق اصلاحیه قانون منع به کارگیری بانزشتگان، روسای سه قوا، معاونان رئیس جمهور، نایب‌رئیسان مجلس، اعضای شورای نگهبان، وزیران و نمایندگان مجلس از قانون منع به کارگیری بانزشته‌ها مستثنی شده‌اند. در عین حال که به کارگیری بانزشتگان نیروهای مسلح با تأدیر فرماندهی معظم کل قوا صفا در دستگاه‌های متبوع خود مجاز است. همچنین جانبازان بالای ۵۰ درصد، آزادگان بالای سه سال اسارت و فرزندان شهدا از این قانون مستثنی خواهند بود.

تکلیف دو معاون هنوز مشخص نیست

## آرایش جدید در وزارت صمت

با سررسید موعد اجرای قانون ممنوعیت به کارگیری بانزشتگان که ۲۶ آبان‌ماه سال جاری تعیین شده است، هفت معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت باید تغییر می‌کردند که تاکنون این اتفاق در مورد پنج معاون رخ داده است و دو معاونت دیگر کماکان تعیین تکلیف نشده‌اند. به گزارش ایسنا، با اصلاح قانون ممنوعیت به کارگیری بانزشته‌ها به غیر از گروه‌های خاصی که از این قانون مستثنی شده‌اند، سایر بانزشته‌های فعال در سازمان‌ها باید طی فرآیندی تسویه‌حساب کنند و از آن سازمان خارج شوند؛ در غیر این صورت ادامه فعالیت آنها مغایر قانون به شمار می‌رود. در همین رابطه باید هفت معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت به دلیل شمولیت این قانون، از سمت خود کناره می‌رفتند که تاکنون از هفت معاونت مربوطه پنج معاون تغییر کرده‌اند و در خصوص دو معاونت کماکان تصمیمی اتخاذ نشده است. اسامی هفت معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت که با ابلاغ قانون ممنوعیت به کارگیری بانزشتگان باید سمت خود را در این وزارتخانه به افراد دیگری می‌سپردند، به شرح زیر است:

- ۱- منصور معظمی؛ معاون وزیر و رئیس هیات عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران
- ۲- حسن یونس سینکی؛ معاون امور اقتصادی و بازرگانی
- ۳- مجتبی خسرو تاج؛ معاون صادراتی وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران
- ۴- سیدضیاءالدین شجاعی برهان؛ معاون هماهنگی، حقوقی و امور مجلس
- ۵- مهدی کریباسیان؛ معاون وزیر و رئیس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)
- ۶- صادق نجفی؛ معاون وزیر، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران
- ۷- سید محمود نوایی؛ معاون وزیر و رئیس هیات مدیره و مدیرعامل سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان

همچنین جایگزین‌های ۵ معاون بانزشته‌ وزارت صنعت به این شرح است:

- ۱- شهریار طاهرپور؛ سرپرست سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدریو)
  - ۲- عباس قبادی؛ معاون امور اقتصادی و بازرگانی
  - ۳- محمدرضا مودودی؛ سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران
  - ۴- جمشید ملاحمان؛ سرپرست سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)
  - ۵- محسن صالحی‌نیا؛ سرپرست سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران.
- در این بین اما سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و معاون هماهنگی، حقوقی و امور مجلس وزارت صنعت، معدن و تجارت دو معاونتی هستند که تاکنون تعیین تکلیف نشده‌اند هرچند که در مورد معاون هماهنگی، حقوقی و امور مجلس وزارت صنعت، معدن و تجارت شنیده می‌شود که حسینی به زودی جایگزین شجاعی برهان خواهد شد. براساس تازه‌ترین اعلام جمشید انصاری، رئیس سازمان امور اداری و استخدامی، تاریخ اجرای قانون منع به کارگیری بانزشتگان، ۲۶ آبان است. این در حالی است که تمامی مراجع قانونی در حال نظارت بر اجرای این قانون بوده و بعد از تمام شدن مهلت تعیین‌شده، به طور حتم برخوردهای لازم با متخلفان صورت می‌گیرد.



نیاهت موجب انتقال سیگنال‌های نادرست به بازار شده و بر تلاطم‌های ارزی در اقتصاد کشور افزود. طبق این گزارش، تجربه انتشار اوراق مشارکت ارزی توسط بانک‌ها حاکی از نارضایتی بانک‌های عامل و همچنین مردم در اجرای این طرح بوده است. به طوری که در طرح انتشار اوراق مشارکت ارزی، شرکت‌های نفت و گاز پارس، بانک‌های عامل با مشکلات عدیده‌ای از قبیل تأمین نقدینگی و پرداخت اصل، سود و جرایم تأخیر این اوراق مواجه شدند. در آن زمان برخی بانک‌ها در سررسید به دلیل فقدان منابع ارزی لازم، به جای بازپرداخت ارزی وجه اوراق، برای خریداران آن اوراق اقدام به افتتاح حساب کرده و اعلام کردند معادل ریالی وجوه ارزی سرمایه‌گذاران به نرخ رسمی به حساب آنها وازیر خواهد شد؛ اقدامی که با توجه به تفاوت زیاد نرخ ارز آزاد و رسمی در آن زمان اعتراضات زیادی را برانگیخته و ضربه‌ای به اعتبار طرح و اعتماد سرمایه‌گذاران به نظام بانکی کشور تلقی می‌شود. برخی منتقدان انتشار اوراق ارزی در داخل کشور، هدف از انتشار چنین اوراقی را جمع‌آوری ارزهای خانگی عنوان کردند. گرچه وجود تورم و نااطمینانی نسبت به آن در آینده مانع استفاده از منابع ارزی خانگی شده است، اما چنانچه این اوراق، در داخل کشور با هدف جمع‌آوری ارزهای خانگی به یک واحد پول خارجی منتشر شود، سرمایه‌گذاران ایرانی برای خرید این اوراق باید اقدام به تهیه و خرید آن ارز کنند، بنابراین فروش این اوراق در ارقام بالا و افزایش شدید تقاضا برای ارز و قیمت آن می‌تواند موجب اختلال در بازار شده و مدیریت آن را با مشکلات زیادی مواجه کند. موضوع دیگر اینکه در صورت افزایش نوسان‌های نرخ ارز، معلوم نیست که ارزهای خانگی جمع‌آوری شود و حتی می‌تواند تأثیر معکوس نهاده و سبب تشدید بیشتر نوسان‌های نرخ ارز شود.

این گزارش در نهایت می‌نویسد: با توجه به احتمالات موجود به ظرفیت‌های بازار داخلی نمی‌توان تکیه زیادی کرد و از این رو استفاده از بازارهای بین‌المللی در انتشار صکوک ارزی گزینه مناسب‌تری به نظر می‌رسد. با وجود این، طی سالیان اخیر کشور ایران، حضور چندانی در بازار صکوک بین‌المللی نداشته و این در حالی است که این بازار در سطح دنیا از رشد زیادی برخوردار بوده و همان‌طور که گفته شد، برخی کشورهای اسلامی همچون امارات و مالزی در این بازار حضور فعالی داشته‌اند.

ایران در تجربه انتشار صکوک ارزی چقدر موفق بوده است؟

## بایسته‌های انتشار صکوک ارزی در ایران

این اوراق از طرف موسسه رتبه‌بندی فیچ، رتبه اعتباری B+ در دریافت کرده بود. دومین اوراق ارزی کشور هم در آذرماه سال ۸۱ (دسامبر ۲۰۰۲ میلادی) توسط دولت به مبلغ ۳۷۵ میلیون یورو و با سررسید شش ساله و نرخ کوبن ۷.۷۵ درصد انتشار یافت. این اوراق هم رتبه اعتباری B+ را از طرف موسسه رتبه‌بندی فیچ به خود تخصیص داد.

آن زمان به دلیل تحریم‌های خزانه‌داری آمریکا، موسسات اس‌اندپی و مودیز حاضر به رتبه‌بندی اوراق ارزی ایران نشدند.

آخرین مورد انتظار اوراق ارزی مربوط به سال ۸۹ است. در این سال با استناد به بند (۳) ماده واحده قانون بودجه سال ۸۹ کل کشور، صکوک مشارکت ارزی با هدف تأمین مالی شرکت نفت و گاز پارس در راستای تکمیل فازهای ۱۵ تا ۱۸ میدان گازی مشترک پارس جنوبی با مجوز بانک مرکزی، ویژه سرمایه‌گذاران خارجی و ایرانیان مقیم خارج از کشور منتشر شد. این اوراق با عاملیت بانک ملت، طی چهار مرحله و در مجموع به مبلغ یک میلیارد یورو (به همراه ۴۰ هزار میلیارد ریال اوراق مشارکت ریالی) انتشار یافت. سود علی‌الحساب اوراق، ۸ درصد سالانه بود و کوبن‌های او به صورت شش ماهه پرداخت می‌شد. بانک ملت به عنوان ثالث، با خرید اوراق را در سررسید نهایی با نرخ ۸ درصد و قبل از آن را در سال اول با نرخ ۵.۵۵ درصد، در سال دوم با نرخ ۶ درصد و در سال سوم با نرخ ۷ درصد با محاسبه کل مدت نگهداری تا زمان باخرید به صورت علی‌الحساب تضمین کرد.

## مشکل کجا بود؟

گزارش پژوهشکده پولی و بانکی درباره مشکلات این اوراق می‌نویسد: یکی از مشکلات این اوراق بحث‌های مربوط به نرخ‌گذاری آن بود. با توجه به رتبه‌بندی اعتباری نه‌چندان مطلوب ایران، پیش‌بینی دقیقی از نرخ‌گذاری اوراق وجود نداشته است. به علاوه به دلیل نبود صندوق‌های ارزی داخلی، عدم تسهیل ورود سرمایه‌گذاران خارجی و فعال نبودن بازار مشتقه ارزی یافتن طرف تقاضا برای این اوراق بسیار دشوار بود. با وجود تلاش‌های صورت‌گرفته برای فروش اوراق مشارکت ارزی، با توجه به لزوم پرداخت مبالغ ارزی اصل و سود اوراق در سررسید آنها و عدم پیش‌بینی بودجه ارزی مربوطه از یک سو و نوسان‌های ارزی سال‌های بعد، تفاوت نرخ ارز رسمی و آزاد و کمبود منابع ارزی به دلیل تحریم‌های نظام بانکی ایران از سوی دیگر، شبکه بانکی با مشکلات عدیده‌ای در بازپرداخت این اوراق مواجه شد. این امر در

فرصت امروز؛ با وجود توسعه بازار صکوک داخلی در کشور، اما ایران جایگاه مناسبی در بین کشورهای اسلامی از نظر انتشار صکوک ارزی ندارد. در دی‌ماه سال ۸۰ بود که اولین اوراق ارزی ایران پس از انقلاب اسلامی توسط دولت به صورت اوراق یوروبی منتشر شد و سپس با تصویب قانون بازار اوراق بهادار ایران در سال ۸۴، بازار صکوک کشور از نظر حجم و تنوع ابزارهای مالی، به توسعه قابل توجهی دست پیدا کرد. در همین زمینه، پژوهشکده پولی و بانکی در گزارشی به بررسی «بایسته‌های انتشار صکوک ارزی در ایران و نقش آن در ثبات مالی» پرداخته و تلاش کرده تا کارکرد این اوراق را در کمک به تقویت ثبات مالی بسنجد. براساس یافته‌های این پژوهش، چارچوب قانونی، حمایت دولت، سازوکارهای ارتقای اعتباری و وجود زیرساخت‌های مناسب از جمله مهم‌ترین الزامات توسعه بازار صکوک ارزی به شمار می‌آیند. همچنین صکوک ارزی از طریق کمک به مدیریت عرضه و تقاضای ارز می‌تواند به ایجاد ثبات در بازار ارز و در نتیجه تقویت ثبات مالی کشور کمک کند.

## صکوک چیست؟

با توجه به محدودیت منابع تأمین مالی داخلی، یکی از راه‌های پیش روی دولت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی، ورود به بازارهای اوراق بهادار بین‌المللی و تأمین مالی از طریق ابزارهای مالی گوناگون در این بازار است. اوراق بهادار اسلامی که با عنوان صکوک شناخته می‌شوند، به عنوان جایگزین اوراق قرضه (در چارچوب اسلامی) در مدت بیش از یک دهه به یکی از بخش‌های مهم صنعت مالی اسلامی تبدیل شده و در سالیان گذشته روند انتشار آن در سطح بین‌المللی با رشد قابل توجهی همراه بوده است. از این رو، یکی از ظرفیت‌های پیش روی نظام مالی کشور انتشار صکوک ارزی به ویژه در سطح بین‌المللی است. اولین اوراق ارزی ایران پس از انقلاب، در دی ماه ۸۰ (ژانویه ۲۰۰۲ میلادی) توسط دولت به صورت اوراق یوروبی منتشر شد. این اوراق در مرحله اول به مبلغ ۵۰۰ میلیون یورو و به دلیل استتبال خوبی که از آن صورت گرفت، در مرحله دوم یعنی تیرماه ۸۱ (ژوئیه ۲۰۰۲ میلادی) به مبلغ ۱۲۵ میلیون یورو و در مجموع به مبلغ ۶۲۵ میلیون یورو منتشر شد. این اوراق دارای سررسید پنج ساله و نرخ کوبن ثابت ۸.۷۵ درصدی بود. در عرضه این اوراق، بانک بی ان بی پارنیا فرانسه و کامرز بانک آلمان به عنوان مدیران اجرایی مشارکت داشتند. همچنین

ناصر ریاحی / عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

پس از چهارم نوامبر بعضی از مسئولان در مصاحبه با رسانه‌ها از این سخن گفتند که عدم تحریم دارو توسط آمریکا دروغ است چراکه در عمل با تحریم حمل‌ونقل و اعمال محدودیت‌های بانکی خرید دارو از طرف خارجی برای طرف ایرانی دشوار و غیرممکن شده است. این حرف درست است اما واردکنندگان دارو پیش‌تر از این از امکان واردات دارو حتی در دوره تحریم می‌گفتند و البته هنوز هم حرف ما همان است. واردکنندگان می‌توانند راه را پیدا کنند هر چند امید است که هیچ تحریمی بر اقتصاد ایران اعمال نشود. اگر مشکلات داخلی واردکنندگان از بین برود و قیمت‌ها متناسب با هزینه‌های محتمل رشد پیدا کند، واردکنندگان می‌توانند راه واردات دارو را پیدا کنند. در همه جای دنیا وقتی بحث دارو به میان می‌آید، همه معطفت‌تر می‌شوند. هالک بانک ترکیه که مجرای اصلی انتقال پول دارو از سال‌های گذشته بوده است، کماکان اعلام کرده که کار را ادامه می‌دهد. براساس

قراردادی که بین ایران و ترکیه برای فروش نفت وجود دارد، موجودی یوروبی فراهم شده که به گفته وزیر بهداشت برای واردات دارو و تجهیزات پزشکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. مشکل دیگر این است که بانک‌هایی که شرکت‌های فروشنده با آن کار می‌کنند از هالک بانک پولی را که می‌دانند برای ایران است، دریافت کنند. ما تاکنون با چند بانک کار کردیم و فعلاً اعلام مشکل نکرده‌اند چراکه تحریم را سراسری نمی‌دانند. غیر از این از تشکیل کمیته‌ای در اروپا صحبت شده که قرار است چگونگی اشرف و کنترل آمریکا بر مسائل مالی غیر از مسائل مربوط به دارو را مورد بررسی و مذاکره قرار دهد و نتیجه تلاش‌های این کمیته همکاری داوطلبانه بعضی بانک‌ها برای فروش دارو به ایران است. گلابه اصلی ما این است مسئولان اهتمام لازم برای غلبه بر مشکلات تحریمی در فرآیند خرید دارو را ندارند. پیش‌تر قرار بود با پولی که در بانک ایران و اروپا ذخیره‌شده داروهای حمل بعد از عید سفارش داده شود چراکه داروهای موردنیاز تا عید وارد شده است. اما در نهایت با عدم همکاری دولت در این باره به نتیجه نرسیدیم. به نظر می‌رسد که مسئولان

## تحریم دارو شکست‌ناپذیر است؟

کارگران مشغول کار نیستند

## بن بست معیشت کارگران در ایران

در حالی که در ماه‌های گذشته بارها شاهد اعتراضات کارگران در شهرهای مختلف بوده‌ایم و در روزهای گذشته نیز این اعتراضات در برخی از شهرها همچون شوش و اهواز به دلیل پرداخت نشدن حقوق چندین و چند ماه کارگران کارخانه نیشکر هفت‌تپه و فولاد اهواز به اوج خود رسیده است، به نظر می‌رسد نهادهای مسئول دولتی برنامه اساسی و ریشه‌ای برای برون‌رفت از این شرایط ندارند و هرچند ماه یک‌بار در برابر این اعتراضات به مسکن‌های موقتی و کوتاه‌مدت و کمک‌های مقطعی اکتفا می‌کنند؛ اقداماتی که در دو سال گذشته چندین بار در ارتباط با اعتراضات کارگران کارخانه هپکو اراک هم شاهد آن بوده‌ایم.

به اعتقاد کارشناسان، بخشی از آنچه در سال‌های گذشته با عنوان خصوصی‌سازی در کشور صورت گرفته و واگذار شده است، در بسیاری از مواقع به افرادی اصلح و با اهلیت و تخصص کافی نبوده و همین موضوع باعث شده تعداد زیادی از این مجموعه‌های صنعتی با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو شوند که از آن جمله می‌توان به پرداخت نکردن حقوق کارگران، تعدیل نیرو و حتی تعطیلی مجموعه‌ها اشاره کرد. اتفاقاتی که در برخی از شهرهای کشور در ماه‌های گذشته تبعات سیاسی، اجتماعی و اقتصادی بسیاری زیادی را به دنبال داشته است و نمونه‌هایی از آن را در روزهای گذشته در منطقه هفت‌تپه در شهرستان شوش در استان خوزستان می‌بینیم. کارخانه نیشکر که روزی به‌عنوان سمبل توسعه این منطقه شکل گرفت و روی تپه‌های باستانی این منطقه جا خوش کرد، حالا به یکی از معضلات اساسی و ریشه‌ای در استان خوزستان و حتی کشور بدل شده است که به نظر می‌رسد باید دولت و مسئولان محلی راهکاری برای حل آن پیدا کنند.

به گزارش پایگاه خبری اتاق تهران، یکی از خبرنگارانی که برای تهیه گزارش چند ماه پیش به این منطقه سفر کرده بود در گزارشی نوشته بود در تمام فروشگاه‌های منطقه دفترچه‌های خرید نسیم به سیاه‌های از عدم پرداخت‌ها تبدیل شده است و کارگران برای زندگی روزانه خود به عالم و آدم بدهی دارند در حالی که هر روز سرکار می‌روند ولی چندین ماه است حقوق و دستمزدی دریافت نکرده‌اند. به اعتقاد کارشناسان با وجود اینکه بسیاری از کارخانه‌ها و صنایعی که هم‌اکنون دچار مشکل شده‌اند خصوصی یا خصولتی هستند، این دولت است که برای حفظ آرامش کشور باید با به میدان بگذارد و از طریق وزارتخانه‌های صنعت، معدن و تجارت و تعاون، کار و رفاه اجتماعی فکری اساسی برای حل مشکلات کارخانه‌ها و مجموعه‌های صنعتی همچون نیشکر هفت‌تپه، فولاد اهواز، هپکو و... کند.

علاوه بر اعتراضات کارگری در برخی از مجموعه‌های صنعتی به عدم پرداخت چندماهه حقوق و دستمزد؛ دیگر چالش مهمی که هم‌اکنون کارگران با آن روبه‌رو هستند، مشکلات معیشتی به دلیل افزایش هزینه‌های زندگی و جهش تورم در کشور است. فعالان و تشکل‌های کارگری از نیمه تیرماه بعد از افزایش یک‌باره قیمت دلار و ارزهای دیگر در کشور و در پی آن افزایش تورم در کشور خواستار تشکیل شورای عالی کار و بررسی راه‌های افزایش حقوق و دستمزد کارگران شدند؛ موضوعی که در عمل تاکنون به نتیجه نرسیده است و به بن بست خورده است. در این بین حتی جلسه‌ای که هفته گذشته با حضور وزیر جدید تعاون، کار و رفاه اجتماعی و نمایندگان کارگران و کارفرمایان برگزار شد هم به نتیجه نرسید و بررسی این موضوع به دو هفته دیگر موکول شد. به اعتقاد نمایندگان کارگران، موضوع افزایش و ترمیم حقوق کارگران در حال تبدیل شدن به یک چالش جدی در کشور است آن‌هم در شرایطی که به ماه‌های پایانی سال و تصمیم‌گیری درباره حقوق و دستمزد سال آینده (۱۳۹۸) نزدیک می‌شویم. علی‌خدا، عضو کارگری شورای عالی کار معتقد است: تعلل در ترمیم دستمزد باعث می‌شود بحث‌های مربوط به جبران هزینه معیشت کارگران عملاً با تعیین مزد ۹۸ در پایان سال تلاقی کند و نتیجه آن چیزی جز بن بست مزدی نباشد چراکه در این صورت باید هم افزایش مزد ۹۸ و هم جبران هزینه‌های معیشت در سال ۹۷ مدنظر قرار بگیرد و این یعنی افزایش شدید دستمزد برای سال ۹۸ که یقیناً شوک‌آور خواهد بود.

در جلسه غیرعلنی مجلس مقرر شد

## کمیته مقابله با تحریم‌ها در دولت تشکیل می‌شود

سخنگوی هیات رئیسه مجلس شورای اسلامی گفت در جلسه غیرعلنی مجلس مقرر شده است کمیته مقابله با تحریم‌ها و رسیدگی به معیشت مردم در دولت تشکیل شود. به گزارش ایرنا، سخنگوی هیات رئیسه مجلس شورای اسلامی گفت: براساس مصوبه هیات رئیسه مجلس، جلسه غیرعلنی روز یکشنبه مجلس با حضور فرهاد دژپسند، وزیر امور اقتصادی و دارایی، محمدباقر نوینخت، رئیس سازمان برنامه‌بودجه و عبدالناصر همتی رئیس کل بانک مرکزی تشکیل شد. بهروز نعمتی، در جمع خبرنگاران افزود: در این جلسه رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس گزارش مفصلی درباره موضوعات مختلف معیشتی، بخش صنعت، معدن و تجارت، موضوعات گمرکی به نمایندگان ارائه کرد و دولت‌مردان نیز نظرات خود را درباره این گزارش ارائه کردند. او با بیان اینکه یک نسخه از این گزارش به دولت‌مردان حاضر در این جلسه تقدیم شد، گفت: نوبت و دژپسند نیز در این جلسه گزارشی درباره اقدامات دولت برای رسیدگی به وضعیت معیشتی مردم و رفاه کارگران ارائه کردند.

سخنگوی هیات رئیسه مجلس تصریح کرد: در این جلسه قرار شد کمیسیون‌های تخصصی مجلس بررسی این گزارش و رسیدگی به آن را در دستور کار خود قرار دهند، همچنین مقرر شد کمیته‌ای در دولت برای مقابله با تحریم‌ها و رسیدگی به معیشت مردم تشکیل شود. نعمتی افزود: با توجه به اینکه آمریکایی‌ها در اعمال تحریم‌ها به دنبال ایجاد فضا‌سازی روانی در کشور هستند، تشکیل این کمیته می‌تواند نقش تأثیرگذاری برای مقابله با این موضوع باشد. نماینده مردم تهران در مجلس ادامه داد: قوای سه‌گانه تمام تلاش خود را می‌کنند تا راهکارهای مناسبی برای حل مشکلات مردم داشته باشند.

هشدار به متقاضیان دریافت سبد کالا: فریب پیامک‌ها را نخورید

## دومین مرحله طرح بسته حمایتی آغاز شد



شود تا این سازمان بسته‌های حمایتی را به دریافت‌کنندگان درآمد زیر ۳ میلیون از قشر کارگر و با مستمری‌بگیران این سازمان تخصیص دهد.»

وی ادامه داد: بسته حمایتی دیگری نیز برای افرادی مانند کارگران ساختمانی، رانندگان، زنبورداران، صیادان و... که در این دو گروه نبودند پیش‌بینی شده است که با همان شرط درآمد زیر ۳ میلیون تومان در اختیار آنها قرار می‌گیرد. در عین حال، یک بسته حمایتی دیگر نیز برای باقی‌بم‌شدگان و افرادی که در این گروه‌ها نبودند، پیش‌بینی شده که با همان شرط درآمد زیر ۳ میلیون تومان در اختیار آنها قرار می‌گیرد.»

براساس این گزارش، مطابق اعلام جزییات بسته حمایتی دولت، باید گفت تاکنون دو مرحله (مشمولان کمیته امداد، بهزیستی و مددجویان) و سیاست‌جبرانی کارکنان دولت (واریز مبلغ ۲۰۰ هزار تومان به حقوق) انجام شده است. اکنون باید منتظر مراحل بعدی و جزییات نحوه اجرای آن از سوی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بود.

## فریب پیامک‌ها را نخورید

در همین زمینه، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به متقاضیان دریافت سبد کالا هشدار داد که فریب پیامک‌های ارسالی را نخورند: «متقاضیان دریافت سبد کالا شماره و رمز دوم کارت خود را در اختیار سوجدجویانی که پیامک‌های فاقد اعتبار برای مردم ارسال می‌کنند، قرار ندهند.»

گزارش‌ها حاکی است که با اجرای بسته حمایتی دولت، پیامک‌هایی به مردم ارسال شده است. بر این اساس، مرکز اطلاع‌رسانی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی روز یکشنبه اعلام کرد که هرگونه اطلاع‌رسانی درباره این طرح تنها توسط این مرکز انجام خواهد شد و شهروندان به پیامک‌های فاقد اعتبار پاسخ ندهند و شماره کارت و رمز دوم خود را در پاسخ به هیچ پیامکی اعلام نکنند.

می‌توانند اقدام به خرید این کالاها نمایند. فهرست فروشگاه‌های طرف قرارداد طرح عبارتند از: فروشگاه راه، فروشگاه اتکا، فروشگاه سپه، فروشگاه افق کوروش، فروشگاه سپه، فروشگاه هفت، فروشگاه امکان، فروشگاه اسکاد، فروشگاه فرهنگیان، فروشگاه جانبو، تعاونی مصرف محلی، تعاونی روستایی کشور.

در مرحله اول اجرای این طرح از طریق فروشگاه‌های زنجیره‌ای در سراسر کشور اقدام شده است تا ضمن دسترسی مناسب شهروندان به این شبکه فروشگاه‌ها، کیفیت کالای ارائه‌شده به مشمولین نیز تضمین شده باشد.

البته به‌جز مددجویان و مشمولان کمیته امداد امام خمینی و سازمان بهزیستی همان‌طور که محمد شریعتمداری در هفته گذشته گفته بود، این بسته حمایتی شامل شاغلین و بازنشستگان نیز شده و مبلغ ۲۰۰ هزار تومان به کسانی که حقوق کمتر از ۳ میلیون تومان داشتند واریز گردید.

شریعتمداری هفته گذشته درباره جزییات این بسته حمایتی گفته بود: «برای کمک به وضعیت بهبود معیشت و دستمزد خانوارها در سه مرحله و متناسب با وضعیت خانوار بسته‌های حمایتی بین ۱۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان در دولت تعیین شده که به گروه‌های هدف پرداخت خواهد شد. بسته‌های حمایتی ویژه ابتدا به عزیزان تحت پوشش کمیته امداد، سازمان بهزیستی و یا افرادی که در نوبت پیوستن به این سازمان‌ها هستند تعلق خواهد گرفت.»

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه یک سبد کالایی متنوع با اختیار خرید کالاها مختلف در اختیار این افراد قرار خواهیم داد، گفت: «برای کارکنان دولت نیز یک سیاست‌جبرانی اتخاذ شده که به‌طور متوسط مبلغ ۲۰۰ هزار تومان به کسانی که حقوق‌شان زیر ۳ میلیون تومان است اعم از شاغلین و بازنشستگان تعلق می‌گیرد. همچنین قرار است مبلغی نیز به سازمان تأمین اجتماعی پرداخت

فرصت امروز: طرح بسته حمایتی دولت به اقبال آسیب‌پذیر همزمان با افزایش قیمت دلار در ابتدای امسال مطرح شد و در نهایت قرار شد تا پایان آبان‌ماه اجرایی شود. در مرحله نخست اجرای این طرح، بسته حمایتی به اقبال آسیب‌پذیر و تحت پوشش نهادهای حمایتی و کارگرانی که حقوق کمتر از ۳ میلیون تومان دریافت می‌کنند، تعلق می‌گیرد، از جمله مشمولان کمیته امداد و بهزیستی و مددجویان. در فاز دوم نیز کارمندان دولت با دریافت کمک جبرانی ۲۰۰ هزار تومانی، مشمول اجرای این طرح می‌شوند. این طرح از هفته گذشته و از روز دوشنبه ۲۱ آبان‌ماه به صورت مرحله‌ای آغاز شده و هم‌اکنون نیز کمک جبرانی کارکنان دولت با واریز ۲۰۰ هزار تومان به‌حساب آنها در حال انجام است.

## بسته حمایتی دولت چیست؟

دوم آبان ماه امسال بود که دولت، طرح بسته حمایتی خانوارهای کم‌درآمد را تصویب کرد. این تصمیم زمانی از سوی دولت گرفته شد که نرخ ارز در ماه‌های پایانی سال ۹۶ شروع به افزایش کرده بود و به‌تبع آن، قیمت کالاها و خدمات مصرفی خانوار با رشد قیمتی محسوسی روبه‌رو شد. از همین رو، دولت به فکر تهیه بسته حمایتی از خانوارهای کم‌درآمد و افراد تحت پوشش افتاد.

اولین مرحله اجرای این طرح از روز ۲۱ آبان امسال عملیاتی شد و شامل مددجویان و مشمولین کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی کشور است؛ در این طرح به ازای هر خانوار و برحسب بعد خانوار از ۱۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان، کارت یارانه سرپرست خانوار شارژ خواهد شد. این خانوارها می‌توانند با مراجعه به فروشگاه‌های طرف قرارداد طرح، نسبت به خرید اقلام متنوع مواد غذایی موردنیاز خود اقدام کنند.

کالا‌های هدف این طرح شامل مواد غذایی نظیر گوشت، مرغ، برنج، حبوبات، روغن و سایر مواد خوراکی موردنیاز خانوارهاست که سرپرستان خانوار با مراجعه به فروشگاه‌های طرف قرارداد طرح،

بررسی میزان افزایش حقوق کارمندان در ۱۵ سال گذشته

## حقوق کارمندان سال آینده چقدر افزایش می‌یابد؟

تورمی رخ داده در اقتصاد هستند که به شدت حقوق‌بگیران را تحت فشار قرار می‌دهند. آنها که با دریافت دستمزد ثابت روزگار می‌گذرانند، در دوره‌های رشد تورم، با کاهش شدید قدرت خرید و از دست رفتن کیفیت زندگی روبه‌رو می‌شوند.

## افزایش دستمزد؛ شاید وقتی دیگر

در حالی که افزایش شدید نرخ تورم در ماه‌های گذشته بحث ترمیم حقوق و دستمزد در سال جاری را در محافل اقتصادی و سیاسی داغ

افزایش حقوق کارمندان دولت در سال ۱۳۹۸ تا چه میزان قدرت خرید از دست رفته حقوق‌بگیران را جبران خواهد کرد؟ این سوالی است که امروز تمامی حقوق‌بگیران و کسانی که با درآمد ثابت روزگار می‌گذرانند از مقامات مسئول می‌پرسند. به گزارش خبرنگاران، نوبت وعده داده است میزان افزایش حقوق کارکنان دولت بیش از سال ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ خواهد بود. بررسی میزان افزایش حقوق کارمندان در دو سال گذشته اما امیدواری چندانی را ایجاد نمی‌کند چرا که با

استناد به تکرر قمی بودن تورم در سال‌های گذشته دولت در سه سال اخیر کمتر از ۱۰ درصد میزان حقوق و دستمزد را افزایش داده است.

**وقتی تورم از راه می‌رسد**  
تورم هیچ‌گاه با اقتصاد ایران خداحافظی نکرده است. دهه‌های طولانی است که تورم میهمان خانه اقتصاد بوده و در همه این سال‌ها، عادات و رفتارهای اقتصادی مردم نیز بر پایه تورم شکل گرفته است. انتظار برای گران شدن کالاها، برای آنها که در ایران زندگی می‌کنند، انتظار عجیب و دور از ذهنی نیست، در مقابل تصور زندگی بدون تورم، شاید کمی دشوار به نظر برسد.

وابستگی اقتصاد ایران به نفت از عوامل مهم شکل‌گیری و دیرپایی تورم در ایران است، عدم پایداری به انضباط پولی و مالی نیز دیگر علت مهم رشد تورم در دوره‌های گوناگون تلقی می‌شود اما آنچه در این میان مهم است، نه تورم که توفان‌های

سال	نرخ تورم	میزان افزایش حقوق	میزان افزایش در قیاس با نرخ تورم سالیانه
۱۳۸۴	۱۰.۱	۷.۸	-۲.۳
۱۳۸۵	۱۱.۹	۱۴.۵	۲.۶
۱۳۸۶	۱۸.۴	۴.۸	-۱۳.۶
۱۳۸۷	۲۵.۴	۷.۳	-۱۸.۱
۱۳۸۸	۱۰.۸	۱۸.۳	۷.۵
۱۳۸۹	۱۲.۴	۶	-۶.۴
۱۳۹۰	۲۱.۵	۱۰	-۱۱.۵
۱۳۹۱	۳۰.۵	۱۵	-۱۵.۵
۱۳۹۲	۳۴.۷	۲۵	-۹.۷
۱۳۹۳	۱۵.۶	۲۰	۴.۴
۱۳۹۴	۱۱.۹	۱۴	۲.۱
۱۳۹۵	۹	۱۲	۳
۱۳۹۶	۸	۱۰	۲
۱۳۹۷	۷ ماهه ۲۰ درصد	۵ تا ۱۰	-
۱۳۹۸	؟	؟	؟

هر سال را نشان می‌دهد.

دریچه



فروش ارز با کارت ملی، کارت بانکی و سیم کارت  
شیوه فروش ارز در صرافی‌ها تغییر کرد

صرافی‌های مجاز باید ارز فروخته‌شده به متقاضیان را در سامانه سنا ثبت کنند و برای این کار خریدار باید کارت ملی، کارت بانکی و سیم‌کارت به نام خود داشته باشد. به گزارش مهر، خریداران ارز طی روزهای گذشته با چند گزینه جدید از سوی صرافها برای فروش ارز مواجه می‌شوند که از جمله آن، دارا بودن کارت ملی، کارت بانکی و سیم‌کارت به نام فرد متقاضی است. طی روزهای گذشته، تغییراتی در شیوه فروش ارز در صرافی‌ها به وجود آمده است و افراد متقاضی خرید ارز، با شرایط جدیدی مواجه می‌شوند که حتماً باید آن را رعایت کنند تا بتوانند در سرفصل‌های سایر، از صرافی‌های مجاز، ارز خریداری کنند. گزارش‌های میدانی حکایت از آن دارد که هر فرد متقاضی در بدو ورود به صرافی‌های عامل بانک مرکزی برای خرید ارز، با این موارد از سوی صرافان مواجه می‌شود که فرد خریدار باید حتماً کارت ملی، کارت بانکی و سیم‌کارت از یکی از اپراتورهای تلفن همراه به نام خود داشته باشد تا بتواند خرید ارز داشته باشد. یکی از صرافی‌های چهارراه استانبول تهران در مورد این شرایط گفت: فرد خریدار باید مدارک کامل هویتی را به صراف ارائه دهد تا مشخص شود که با کارت ملی دیگران اقدام به خرید ارز نکرده است و یک متقاضی واقعی است. بر این اساس، هر فرد متقاضی باید علاوه بر ارائه کارت ملی، کارت بانکی و مدارک سیم‌کارت به نام خود را نیز در اختیار صرافی قرار دهد. وی افزود: حال که بازارساز وارد عمل شده و در حال نظارت و کنترل بازار ارز است تا نقاضاهای اضافی با کاهش نرخ، وارد بازار نشود، این شرایط جدید وضع شده است تا بلکه خریداران واقعی به سمت بازار حرکت کرده و نیازهای سوداگرایانه وارد بازار نشود. بررسی‌های میدانی از صرافان میدان فردوسی حکایت از آن دارد که میزان مجاز خرید اسکناس ارز از صرافی‌ها در سامانه سنا ۲ هزار یورو است، به این معنا که اجازه ثبت خرید اسکناس بیش از این ۲ هزار یورو یا معادل آن در سرفصل «سایر» برای هر کارت ملی در هر سال داده نمی‌شود؛ این در حالی است که به گفته صرافان، این سقف در سال پیش از این، ۵۰۰۰ یورو بوده است. البته برخی صرافان می‌گویند که این موضوع با سرفصل ارز همراه مسافران متفاوت است؛ ضمن اینکه سقف مجاز برای خرید اسکناس ارز توسط هر مسافر با ارائه مدارک کافی نیز ۵ هزار یورو است.

گزارش بانک مرکزی درباره تغییرات قیمتی گروه‌های کالایی  
تورم در ۷ ماه گذشته به ۲۰.۳ درصد رسید

تورم هفت ماهه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۲۰.۳ درصد رسیده است. بانک مرکزی تازه‌ترین آمار خود را از شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی تا پایان مهرماه امسال منتشر کرد و بر این اساس، شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران (شاخص تورم) در مهرماه ۱۳۹۷ به عدد ۱۴۸.۴ رسیده که نسبت به ماه قبل معادل ۴۶ درصد افزایش داشت. این شاخص نسبت به ماه مشابه سال قبل معادل ۳۶.۹ درصد افزایش یافت. همچنین میزان تورم در ۱۲ ماه منتهی به مهرماه ۱۳۹۷ نسبت به ۱۲ ماه منتهی به مهرماه ۱۳۹۶ معادل ۱۵.۹ درصد است. شاخص کل بهای کالاها و خدمات مصرفی در مهرماه ۱۳۹۷ پس از حذف نوسانات فصلی نسبت به ماه قبل ۴.۷ درصد افزایش داشت. شاخص کل بهای کالاها و خدمات مصرفی در مهرماه ۱۳۹۷ نسبت به ماه قبل در تمام استان‌های کشور با افزایش همراه بود. بیشترین میزان افزایش متعلق به استان سیستان و بلوچستان معادل ۸ درصد و کمترین آن مربوط به استان تهران معادل ۲.۳ درصد بود.

**خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها**  
در مهرماه ۱۳۹۷، شاخص بهای گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها نسبت به ماه قبل معادل ۵.۹ درصد افزایش داشت. این افزایش بیشتر ناشی از بالا رفتن شاخص بهای تعدادی از اقلام و گروه‌ها مانند سبزی‌های تازه (به جز بادمجان) معادل ۱۸.۷ درصد، گوشت دام ۶ درصد، خشکبار ۹.۷ درصد، رب گوجه فرنگی ۸.۵ درصد، انواع برنج ۵.۲ درصد، فراورده‌های شیر ۶.۹ درصد، آشامیدنی‌ها ۴.۹ درصد، روغن‌ها و چربی‌ها ۰.۹ درصد، قند، شکر، مربا، عسل، شکلات و محصولات قنادی ۵.۸ درصد، انواع شیر ۹.۶ درصد، ماهی و حیوانات دریایی ۷.۹ درصد، بیسکویت، کیک و شیرینی خشک ۸.۸ درصد، نمک و ادویه، سس‌ها و چاشنی‌ها و ترکیبات خوراکی ۳.۲ درصد، انواع خرما ۱۳.۵ درصد، حبسوب ۴ درصد، کبوی ۹.۲ درصد، میوز ۱.۴ درصد، فراورده‌های گوشت ۷.۵ درصد، ماکارونی ۳.۹ درصد و سایر فراورده‌های غلات ۲.۲ درصد بوده است.

**دخانیات**  
در ماه مورد بررسی، شاخص بهای گروه دخانیات نسبت به ماه قبل معادل ۱۷.۵ درصد افزایش یافت. این افزایش ناشی از بالا رفتن شاخص بهای انواع سیگار خارجی معادل ۱۵.۲ درصد و انواع سیگار ایرانی ۲۱.۶ درصد بوده است. در مقایسه با ماه مشابه سال قبل شاخص بهای گروه دخانیات معادل ۱۶.۵ درصد افزایش داشته است.

**پوشاک و کفش**  
در مهرماه ۱۳۹۷، شاخص بهای گروه پوشاک و کفش نسبت به ماه قبل معادل ۹.۵ درصد افزایش داشت. این افزایش ناشی از بالا رفتن شاخص بهای گروه‌های پوشاک آماده معادل ۱۱.۱ درصد، انواع کفش ۶.۲ درصد، پارچه برای تهیه پوشاک ۸.۳ درصد، اجرت دوخت و شست‌وشوی لباس ۲.۶ درصد و سایر کالاهای پوشاکی ۶.۳ درصد بوده است. در ماه مورد گزارش نسبت به ماه مشابه سال قبل شاخص بهای گروه پوشاک و کفش معادل ۹.۳ درصد افزایش داشته است. شاخص بهای گروه مذکور پس از حذف نوسانات فصلی نسبت به ماه قبل ۸.۹ درصد افزایش داشت.

**بهداشت و درمان**  
در مهرماه ۱۳۹۷، شاخص بهای گروه بهداشت و درمان نسبت به ماه قبل با افزایش معادل ۲.۲ درصد مواجه شد. افزایش فوق در اثر بالا رفتن شاخص بهای بهای گروه‌های خدمات پزشکی، دندانپزشکی و پیراپزشکی معادل ۲.۲ درصد، دارو، لوازم و مواد طبی و درمانی ۳.۳ درصد و هزینه‌های بیمارستانی ۰.۲ درصد بوده است. در مقایسه با ماه مشابه سال قبل شاخص بهای گروه بهداشت و درمان معادل ۹.۱ درصد افزایش داشته است.

**ارتباطات**  
در مهرماه ۱۳۹۷، شاخص بهای گروه ارتباطات نسبت به ماه قبل معادل ۴.۶ درصد افزایش داشت. افزایش فوق بیشتر در اثر بالا رفتن شاخص بهای گروه دستگاه تلفن معادل ۱۰.۸ درصد بوده است. در مقایسه با ماه مشابه سال قبل شاخص بهای گروه ارتباطات معادل ۴.۹ درصد افزایش داشته است.

**تحصیل**  
در مهرماه ۱۳۹۷، شاخص بهای گروه تحصیل نسبت به ماه قبل معادل ۹.۸ درصد افزایش داشت. افزایش فوق بیشتر ناشی از بالا رفتن گروه شهریه مدارس و کلاس‌های تقویتی معادل ۱۸.۶ درصد بوده است. در مقایسه با ماه مشابه سال قبل شاخص بهای گروه تحصیل معادل ۹.۱ درصد افزایش داشته است.



شدن واردات در گمرک و همچنین موانع اداری در صادرات کالاها باعث شد که عملاً افزایش صادرات محقق نشود و در نتیجه اقتصاددانان معتقد به بازار آزاد از دولت جدا شوند. سیاست‌های کوبنی دستاوردی نخواهد داشت مشکانی همچنین با اشاره به ورود علی طیب‌نیا به شورای پول و اعتبار بانک مرکزی اظهار کرد: واقعیت این است که ورود یک فرد به دستگاه اقتصادی کشور نمی‌تواند آنچنان شرایط را تغییر دهد؛ ضمن اینکه در دوران وزارت طیب‌نیا در دولت یازدهم میزان نقدینگی به خاطر عملکرد بانک‌ها دو برابر شد. او با بیان اینکه مساله مهم در این شرایط تغییر ریل‌گذاری اقتصاد کشور است، ادامه داد: سیاست‌های نزدیک به جریان نهادگرایی شاید بتوانند در کوتاه‌مدت در بهبود شرایط موثر باشند، اما در بلندمدت اگر قرار باشد در دوران قیمت‌گذاری‌های دهه ۶۰ یا اقتصاد کوبنی برگردیم، نه تنها دستاوردی نخواهد داشت بلکه مشکلاتی را هم به وجود خواهد آورد. سرکوب قیمت‌گذاری‌ها در دهه ۶۰ باعث به وجود آمدن شوک‌های قیمتی در دهه ۷۰ شد، چیزی که در این شرایط مهم است، این است که در جهت‌گیری‌های اقتصادی اصطلاحاً از این طرف یا آن طرف بام نیفتیم و همه جوانب را در نظر بگیریم.

پیش از این و در زمان جهش قیمت ارزهای خارجی یک اقتصاددان در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به این که افزایش نرخ ارز باعث رونق گرفتن صادرات می‌شود، تحقق این فرضیه را منوط به این مساله دانسته بود که اساساً چیزی برای صادرات داشته باشیم. مرتضی عمادزاده با بیان اینکه فرض افزایش صادرات در هنگام کاهش ارزش پول ملی می‌تواند فرضیه درستی باشد، اظهار کرد که این فرضیه در حالتی می‌تواند درست باشد که اساساً صادراتی وجود داشته و ما از این بابت در بازارهای جهانی سهمی داشته باشیم؛ در چنین شرایطی و با کاهش ارزش پول داخلی در برابر ارزهای خارجی، صادرات می‌تواند آرزو را باشد.

اهمیت حضور طیب‌نیا در شورای پول و اعتبار چیست؟ به هر حال اخیراً رئیس جمهوری هم با بیان اینکه برخی‌ها فکر می‌کردند با افزایش نرخ ارز صادرات هم افزایش پیدا می‌کند، بر اشتباه بودن این گونه فرضیات تاکید کرده است. شاید بتوان این گفته حسن روحانی را نوعی ناامیدی از اقتصاددانان دست‌راستی تفسیر و در عوض به عضویت درآمدن علی طیب‌نیا به عنوان یک چهره نهادگرایی میانه‌رو در شورای پول و اعتبار را هم نوعی گردش به چپ ملایم توسط دولت

با پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و تأیید رئیس‌جمهور بود که علی طیب‌نیا به‌جای مسعود نیلی که اخیراً استعفا کرده، به عضویت شورای پول و اعتبار درآمد، اما عضویت علی طیب‌نیا به عنوان یک اقتصاددان نزدیک به جریان نهادگرایی در شورای پول و اعتبار علاوه بر اینکه می‌تواند حامل پیام گردش به چپ در سیاست‌های اقتصادی دولت تدبیر و امید باشد، به لحاظ عملیاتی هم می‌تواند باعث ایجاد تغییراتی در سیاست‌های پولی و ارزی دولت شود. به گزارش ایسنا، شاید بتوان علی طیب‌نیا را ناموزن‌ترین مهره در کابینه راست‌گرای اقتصادی دولت یازدهم ارزیابی کرد. از همین جهت عدم ادامه حضور او در کابینه دوازدهم باعث شد راست‌گرایان اقتصادی در دولت دوم حسن روحانی سیاست‌های اقتصادی مورد نظر خود را پیش ببرند. یکی از سیاست‌های مشهود کابینه راست‌گرای اقتصادی دولت تدبیر و امید، تجاری‌سازی گسترده در حوزه‌های آموزشی بود که بسیار هم مورد انتقاد قرار گرفت. با این حال پیامدهای اتخاذ این نوع سیاست‌های دست‌راستی زمانی ملموس‌تر شد و توجه افکار عمومی را به خود جلب کرد که در حوزه سیاست‌های پولی و ارزی خود را نشان داد.

ارز گران شد اما صادرات زیاد نشد؛ مساله این است! تاکید بر ضرورت آزادسازی نرخ ارز و حتی افزایش آن برای افزایش صادرات و رونق تولید فرضیه‌ای بود که تنها بعد از گذشت چند ماه از افزایش قیمت ارز، نادرست بودن آن محرز شد. ارزهای خارجی گران شدند اما صادرات افزایشی پیدا نکرد؛ علت هم این است که اساساً افزایش صادرات ناشی از افزایش نرخ ارز در وهله اول نیازمند داشتن چیزی برای صادرات است که با توجه به زیرساخت‌های صنعتی ضعیف کشور این مساله امری زمان‌بر است.

در همین باره عبدالله مشکاتی، کارشناس مسائل اقتصادی، با بیان اینکه مسعود نیلی و عباس آخوندی معتقد بودند مسائلی اقتصادی با آزادسازی‌های اقتصاد حل می‌شود، گفت که مشکل کار اما این بود که این آزادسازی‌ها بدون در نظر گرفتن وضعیت جامعه و پیامدهای اقتصادی و اجتماعی و به صورت شوک‌وار انجام شد که باعث به وجود آمدن مشکلاتی در بنگاه‌های اقتصادی هم شد. از سوی دیگر وجود سیاست‌های ناهماهنگ اقتصادی در صادرات و واردات باعث شد تا عملاً افزایش قیمت ارز نتواند باعث افزایش صادرات شود. وی با بیان اینکه قیمت‌گذاری‌ها باعث شد که فشار بر تولیدکنندگان در جریان آزادسازی ارز بیشتر شود، ادامه داد: از سوی دیگر معطل

خودپردازهای بانکی در برابر هکرها چقدر آسیب‌پذیرند؟

تعمیر اطلاعات درج‌شده بر روی کارت بانکی، هویت و میزان حساب آنها را به سرقت می‌برند. در این گزارش آنها مدعی شده‌اند که بیش از ۸۰ درصد از دستگاه‌های خودپرداز بانکی در جهان با ناقص امنیتی و آسیب‌پذیری‌های جدی روبه‌رو هستند. براساس گزارشی که در اسپوتنیک آمده است، آنها در ادامه گزارش خود همچنین خاطرنشان کرده‌اند که پروتکل و اقدامات امنیتی به منظور حفظ حریم خصوصی کاربران و مشتریان بانکی کافی نیست و از نفوذ هکرها و مجرمان سایبری جلوگیری نمی‌کند بنابراین باید متخصصان امنیتی به فکر چاره‌ای برای حل مشکلات مربوطه باشند. چندی پیش بود که اخبار متعددی در مورد همین مساله در فضای مجازی و رسانه‌های جهان منتشر شد که نشان می‌داد مجرمان با بهره‌گیری از روش‌های متعدد و نوینی همچون نصب و تعبیه دوربین‌های با سایز و اندازه کوچک، دستگاه‌های خودپرداز بانکی، هک سیستم امنیتی آن‌ها و تعبیه یک اسکندر در

قسمت قرار گذاشتن کارت بانکی و تهیه یک نسخه کپی از کارت‌های بانکی قربانیان قادر خواهند بود به اطلاعات مربوط به کارت‌های اعتباری مشتریان بانکی دسترسی پیدا کنند و مبالغ هنگفتی را از حساب بانکی آنها به سرقت ببرند. به طور کلی می‌توان نتیجه‌گیری کرد با اینکه امنیت دستگاه‌های خودپرداز بانکی چندان بالا نیست و ریسک بالایی از لحاظ احتمال هک و نفوذ مجرمان سایبری دارد، با این حال با توجه به نوع خدمات شبانه‌روزی و قابلیت در دسترس بودن آن غیرقابل حذف از شبکه بانکی و سطح شهر است و تنها کاری که می‌توان درباره افزایش امنیت سایبری این دستگاه‌ها و درنهایت امنیت مالی مشتریان انجام داد، آن است که متخصصان زنده و فعال در حوزه امنیت سایبری و فناوری خیلی زود به زود نرم‌افزارهای این دستگاه‌ها را به‌روزرسانی کنند و با بررسی‌های زودهنگام، مشکلات سخت‌افزاری احتمالی آن را نیز برطرف کنند.

گزارش‌های منتشرشده از یک موسسه تحقیقاتی حاکی از آن است که بیشتر دستگاه‌های خودپرداز بانکی (ATMs) در برابر حملات سایبری و نفوذ هکرها آسیب‌پذیرند. به گزارش ایسنا، بارها اخبار زیادی مبنی بر حملات سایبری گسترده به دستگاه‌های خودپرداز نصب‌شده در بانک‌های مختلف در جهان منتشر شده است که همگی نشان از میزان آسیب‌پذیری بالای دستگاه‌های مذکور دارد و به بانک‌های مربوطه نیز این هشدار را می‌دهد که باید با نصب و طراحی به‌روزرسانی‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری جدید، امنیت سایبری آنها را افزایش داده و جلوی دسترسی و نفوذ هکرها و مجرمان سایبری را بگیرند. حالا به تازگی محققان و پژوهشگران فعال در موسسه پازینتو تکنولوژی که در حوزه امنیت سایبری فعالیت می‌کنند، اعلام کرده‌اند که هکرها با آسیب‌پذیری و ضعف‌های امنیتی موجود در دستگاه‌های خودپرداز بانکی قادر خواهند بود اطلاعات مشتریان بانکی و کاربران

## دریچه

در نشست موسسات حسابرسی معتمد سازمان بورس مطرح شد

## تغییر حسابرسی و بازرسی قانونی با تأیید سازمان بورس

به منظور بحث و تبادل نظر در خصوص اتخاذ تمهیدات لازم جهت ایفای مناسب مسئولیت‌های مقرر در قوانین و مقررات، پاسخگویی به نیازها و حساسیت‌های بازار سرمایه و آگاهی‌بخشی بیشتر به موسسات حسابرسی، روز ۲۴ آبان‌ماه، چهارمین نشست تخصصی با حضور مدیران عامل موسسات حسابرسی معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار برگزار شد.

به گزارش سخنان، در این جلسه که با حضور معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اعضای کمیته پذیرش و نظارت بر موسسات حسابرسی معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار برگزار شد، موسسات حسابرسی به بیان نظرات خود در حوزه‌های پذیرش، نظارت، طبقه‌بندی موسسات، حق‌الزحمه‌های حسابرسی پرداختند.

در این جلسه حسن امیری، عضو هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار عنوان کرد: همواره استقلال حسابرسان مستقل به عنوان مهمترین و اصلی‌ترین بازوی نظارتی سازمان مدنظر بوده است، لذا در راستای حمایت از استقلال حسابرسان معتمد سازمان به موجب دستورالعمل حاکمیت شرکتی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران، مقرر شد از این پس، تغییر حسابرسی مستقل و بازرسی قانونی شرکت‌های بورسی و فرابورسی با تأیید سازمان بورس صورت گیرد.

وی ادامه داد: در صورتی که شرکت یا سهامداران، قصد ارائه پیشنهاد تغییر حسابرسی مستقل و بازرسی قانونی را، قبل از پایان حداکثر دوره تصدی سمت حسابرسی مستقل و بازرسی قانونی طبق «دستورالعمل موسسات حسابرسی معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار»، دارند، باید مراتب را با ذکر دلیل به همراه نظر کمیته حسابرسی، حداقل ۱۰ روز قبل از مجمع به اطلاع سازمان برسانند.

به گفته معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار، این سازمان پس از بررسی دلایل تغییر، تا ۵ روز قبل از مجمع، نظر خود را در خصوص تأیید یا عدم تأیید اعلام می‌کند و در صورت عدم تأیید، باید از تغییر حسابرسی مستقل و بازرسی قانونی خودداری شود.

همچنین مسئولیت حسابرسان در خصوص خسارات وارده به سرمایه‌گذاران، به ویژه عرضه‌های اولیه از نکاتی بود که در جلسه مطرح شد. مطابق با قانون بازار، اشخاصی که اطلاعات خلاف واقع یا مستندات جعلی را به سازمان یا شرکت بورس ارائه یا تصدیق کنند به عنوان متخلف شناخته می‌شود. این موضوع در عرضه‌های اولیه به طور خاص مد نظر قرار گرفته است به طوری که حسابرسان به همراه ناشر، شرکت تامین سرمایه و ارزش‌یابان مسئول جبران خسارت وارده به سرمایه‌گذارانی هستند که در اثر قصور، تقصیر، تخلف یا به دلیل ارائه اطلاعات ناقص و خلاف واقع در عرضه‌های اولیه که ناشی از فعل یا ترک فعل آنها باشد، متضرر شده‌اند.

در این جلسه، همچنین موضوع پذیرش موسسات حسابرسی و شرکای آنها و نظارت با توجه به انجام فرآیندهای موازی در جامعه حسابداران رسمی مورد ایراد برخی از اعضا قرار گرفت.

در این خصوص باید توجه داشت که براساس مطالعات تطبیقی صورت گرفته، در برخی کشورهای جهان، اصول بازده‌گانه مجمع بین‌المللی ناظر بر حسابرسی مستقل و همچنین اصول IOSCO، استقلال لازم برخوردارند، اداره می‌شود و مسئولیت نظارت بر حسابرسان سایر شرکت‌ها به شکل‌های حرفه‌ای واگذار شده است. همچنین در کشورهای مورد بررسی، نهادی که وظیفه حفظ بازار منصفانه و شفاف و کارا را داراست و بر بازار سهام و شرکت‌های سهامی عام نظارت دارد، عهده‌دار وظیفه نظارت بر موسسات حسابرسی مرتبط با آن شرکت‌ها نیز است. لذا نظارت‌های خودکنترلی و صنفی یا پژوهش‌های انجام‌شده و ساختارهای متناسب جهانی اصلا هماهنگی ندارد.

شاخص بورس بیش از ۵ هزار واحد سقوط کرد

## بورس تهران در سراسیمی قیمت‌ها



در گروه خودرو و ساخت قطعات نیز روند بسیاری از سهم‌ها کاهش بود به عنوان نمونه در نماد سایپا که در تابلوی فرعی بازار اول بورس مورد دواستد قرار می‌گیرد، دیروز شاهد حدود ۵۰ درصد کاهش در قیمت آخرین معامله و همچنین حجم‌های میلیونی فروش بودیم. این صف فروش با حجم تقریبی ۳۰ میلیون سهم مواجه شد. ۹۷ درصد فروش‌ها مربوط به سهامداران حقیقی و مابقی مربوط به سهامداران حقوقی بود.

کاهش قیمت سهام در گروه نفت و فرآورده‌های نفتی نیز ملموس بود به طوری که سهم‌هایی همچون پالایش نفت تهران، سرمایه‌گذاری صنعت نفت، پالایش نفت بندرعباس، نفت سپاهان و پالایش نفت تبریز جزو سهم‌هایی بودند که بیش از ۴۰ درصد نسبت به روز گذشته کاهش قیمت را تجربه کردند.

قندی‌ها نیز به جز دو سهم همگی کاهش‌ی شدند. در این گروه ۵۴ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۰ میلیارد تومان مورد دواستد واقع شد.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۲۴۷ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲۰۱ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار رقم ۱۵۸ هزار و ۴۶۷ نوبت را رد کرد. آیفیکس نیز با ۳۱۵۸ واحد افت مواجه شد و تا رقم ۱۸۸۰ واحدی پایین رفت. ارزش معاملات فرابورس ایران عدد ۴۵۱ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات به رقم ۸۲۴ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

بازار دوم هر یک به ترتیب ۴۶۵۰ و ۸۱۸۳ واحد رشد کردند. فولاد مبارکه اصفهان، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید و صنایع پتروشیمی خلیج فارس هر یک به ترتیب ۲۲۹،۴۲۸ و ۲۲۳ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص بازار سهام داشتند و همچنین پس از این سه نماد معدنی و صنعتی گلگهر ۲۱۸ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص بازار سهام داشت.

در طرف مقابل اما آسان‌پرداخت پرشین، شرکت ارتباط سیار ایران و آهنگری تراکتورسازی ایران سه نمادی بودند که سعی کردند به تقویت شاخص‌های بازار کمک کنند. هر یک از این نمادها به ترتیب ۳۲،۳۳ و هشت واحد تاثیر افزایشی روی نمادگرهای بازار داشتند.

روز یکشنبه بسیاری از نمادهای پالایشی و پتروشیمی در کنار بخشی از نمادهای فلزی به جو منفی بازار بیش از پیش دامن زدن و باعث شدند شاخص کل با روند تندتری به سمت پایین هدایت شوند.

در گروه استخراج کانه‌های فلزی اکثر نمادها با کاهش قیمت مواجه شدند و تنها قیمت سهام یک شرکت در این گروه با رشد مواجه شد و آن نماد سنگ آهن گوه‌زمین است که روز شنبه برای اولین بار در بازار دوم فرابورس ایران عرضه شد. در نتیجه با توجه به تازه‌وارد بودن این سهم رشد ۵۰ درصدی آن کاملاً طبیعی است.

در گروه فلزات اساسی بسیاری از سهم‌ها بیش از ۳۰ درصد کاهش قیمت را تجربه کردند. ذوب‌آهن اصفهان، فولاد مبارکه، ملی صنایع مس ایران، کالسیمین، آلومینیوم ایران تنها تعدادی از سهم‌ها در این گروه بوده‌اند که با افت فزاینده قیمت روبه‌رو شدند.

روند نزولی شاخص بورس در دومین روز هفته هم ادامه یافت و فعالان بازار سهام دیروز هم به مانند روز شنبه شاهد سیر نزولی قیمت‌ها بودند. چنانچه گروه‌های خودرویی، پالایشی، پتروشیمی و حتی فلزی‌ها و کانه‌های فلزی همگی دست به دست دادند تا نمادگر اصلی بازار در سراسیمی قرار گیرد و در نهایت، با افت ۵ هزار و ۲۶۱ پله‌ای به جایگاه ۱۷۳ هزار و ۵۵۷ واحدی عقب‌نشینی کند.

از جمله دلایلی که کارشناسان در رابطه با علت اصلی افت شاخص بورس در معاملات روز یکشنبه مطرح می‌کنند، قیمت‌های پایین نفت، کاهش نرخ ارز و تحلیل فنی شاخص (تکنیکال) است. بازار بورس ایران، ارتباط مستقیمی با نرخ ارز و بهای نفت دارد به طوری که رشد نرخ ارز و بالا رفتن قیمت نفت در بازارهای جهانی شرکت‌های مرتبط با آنها که سهم بسیار بزرگی را از بازار سرمایه کشورمان دارند تحت تاثیر قرار داده و شاخص بورس را افزایش می‌دهد و برعکس. از همین رو، روند کاهش بهای ارز و همچنین افت شدید قیمت نفت در روزهای اخیر باعث ایجاد تردید در تداوم سودآوری شرکت‌های ارزشمندی بازار سرمایه همانند شرکت‌های پالایشی، پتروشیمی، معدنی و فلزی شده است.

به گزارش ایسنا، روز یکشنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۵۲۶۱ واحد افت کرد و به رقم ۱۷۳ هزار و ۵۵۸ واحد رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۵۵۳ واحد افت تا رقم ۲۸ هزار و ۷۵۲ واحدی پایین آمد. شاخص آزاد شناور نیز با ۵۸۹۲ واحد افت عدد ۱۸۴ هزار و ۹۹۴ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول و

## هموطن گرامی!

اگرولتاژ برق شدیداً کم شد، یا نوسان دارد فوراً لوازم برقی را از پریز خارج و به اداره برق ناحیه خود اطلاع دهید.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان



شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان

۵۲۲

## آگهی ابلاغ اوراق مالیاتی

در اجرای ماده ۲۰۸ قانون مالیات‌های مستقیم مصوب اسفندماه سال ۱۳۶۶ بدینوسیله بر مبنای مشخصات زیر به مودیان ذیربط ابلاغ می‌گردد تا ظرف ۳۰ روز از تاریخ درج این آگهی به اداره امور مالیاتی مربوطه مراجعه و نسبت به حل و فصل پرونده و تسویه حساب مالیاتی اقدام نمایند. در غیر اینصورت طبق موازین قانونی اقدام خواهد شد.

ردیف	شماره پرونده	نام شرکت	شماره برگ تشخیص	تاریخ برگ تشخیص	عملکرد سال	منبع مالیاتی	درآمد مشمول مالیات (ریال)	اصل بدهی مالیاتی (ریال)	واحد مالیاتی	نشانی اداره امور مالیاتی
۱	۶۶۵	تن آذین دالاهو	۵۱۶۹۸۷۶۶	۱۳۹۷/۰۶/۰۷	۹۲	عملکرد	۲,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۵۲	تهران - میدان شهیدا - خ شکوفه - نبش خ سیر جان
۲	۶۶۵	تن آذین دالاهو	۵۱۶۹۸۳۳۵	۱۳۹۷/۰۶/۰۷	۹۲	حقوق	۱,۲۶۷,۵۰۰,۰۰۰	(جریمه) ۲۵,۳۵۰,۰۰۰	۲۶۵۲	
۳	۶۶۵	تن آذین دالاهو	۵۱۶۸۹۷۱۷	۱۳۹۷/۰۶/۰۷	۹۲	ماده ۱۶۹ مکرر	۴,۳۷۴,۷۲۴,۹۹۸	۶۵,۶۲۰,۸۷۵	۲۶۵۲	
۴	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۳۱۰۸۸	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۴	عملکرد	۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۵۲	
۵	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۳۰۴۵۹	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۴	حقوق	۳۱۲,۰۰۰,۰۰۰	(جریمه) ۶,۲۴۰,۰۰۰	۲۶۵۲	
۶	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۳۰۶۸۴	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۴	ماده ۱۶۹ مکرر	۱,۴۰۶,۶۷۵,۲۰۰	۱۴,۰۶۶,۷۵۲	۲۶۵۲	
۷	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۲۵۲۳۹	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۳	عملکرد	۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۵۲	
۸	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۲۴۳۶۰	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۳	حقوق	۲۹۲,۵۰۰,۰۰۰	(جریمه) ۵,۸۵۰,۰۰۰	۲۶۵۲	
۹	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۲۴۶۲۷	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۳	ماده ۱۶۹ مکرر	۲,۸۷۸,۵۴۰,۰۰۰	۴۳,۱۷۸,۱۰۰	۲۶۵۲	
۱۰	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۱۳۷۵۸	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۲	عملکرد	۱۴,۴۱۸,۰۰۰,۰۰۰	۳,۶۰۴,۵۰۰,۰۰۰	۲۶۵۲	
۱۱	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۲۹۲۳۷۵۲	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	۹۲	حقوق	۲۵۳,۵۰۰,۰۰۰	(جریمه) ۵,۰۷۰,۰۰۰	۲۶۵۲	
۱۲	۳۱۵	بازرگانی کاسپین تجارت پردیس	۵۱۷۳۸۶۴۷	۱۳۹۷/۰۶/۱۰	۹۲	ماده ۱۶۹ مکرر	۱۶۷,۷۹۷,۲۲۳,۶۶۸	۲,۴۹۱,۶۵۰,۰۵۵	۲۶۵۲	

اداره روابط عمومی امور مالیاتی شهر و استان تهران

م.الف ۳۹۸۱

## اخبار

## صادرات ایران ۳۰ میلیارد دلاری شد

مدیر کل دفتر صادرات گمرک گفت امسال تاکنون میزان صادرات کشور از مرز ۳۰ میلیارد دلار گذشته است. به گزارش تسنیم، علی‌اکبر شامانی افزود: این مقدار در مقایسه با مدت مشابه پارسال ۱۲،۵ درصد افزایش یافته است. وی گفت: وزن صادرات در این مدت ۷۳ میلیون تن بود که در مقایسه مدت مشابه سال قبل ۴،۸۳ درصد کاهش یافته است. مدیرکل دفتر صادرات گمرک افزود: از مجموع صادرات صورت‌گرفته از ابتدای امسال تاکنون ۶ میلیارد و ۶۰۷ میلیون دلار سهم کشور عراق است که ۲۱ درصد از مجموع ارزش صادرات کشورمان را شامل می‌شود. شامانی گفت: در این مدت ۱۳ میلیون تن کالا به عراق صادر شده است که ۱۸ درصد سهم وزنی کل صادرات کشور است. وی افزود: گاز طبیعی، میله‌های آهنی و فولادی، روغن‌های مصرفی و قیری، لوازم خانگی و پاکیزگی و محصولات کشاورزی عمده‌ترین صادرات ایران به عراق در سال ۹۷ است. مدیرکل دفتر صادرات گمرک گفت: ثابت نبودن برخی قوانین و تصمیم‌گیری‌های محلی در مرزهای عراق در برخی موارد باعث بروز مشکلاتی در گمرکات می‌شود.

## مردم شماره کارت و رمز دوم خود را به ۵۰۰۴۹۹ ندهند

مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تأکید بر اینکه برخی سامانه‌های پیامکی اعلام‌شده از جمله ۵۰۰۴۹۹ هیچ ارتباطی به این طرح حمایتی دولت از اقسار کم‌درآمد ندارد، اعلام کرد، اطلاعات را از طریق این مرکز دنبال کنند. به گزارش تسنیم، به دنبال آغاز طرح حمایت از اقسار کم‌درآمد جامعه که مطابق تصویب‌نامه هیأت محترم وزیران به شماره ۱۰۲۵۶۸/ت ۵۵۸۵۵ مورخ ۰۵/۰۸/۹۷؛ در حال اجراست اخیراً شاهد ارسال برخی پیامک‌ها به مردم هستیم. بر این اساس ضمن تأکید بر اینکه هرگونه اطلاع‌رسانی درخصوص این طرح منحصراً توسط مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی انجام خواهد شد از همه شهروندان درخواست داریم به پیامک‌های فاقد اعتبار پاسخ ندهند و شماره کارت و رمز دوم خود را در پاسخ به هیچ پیامکی درخصوص این طرح اعلام نکنند. مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تأکید بر اینکه برخی سامانه‌های پیامکی اعلام‌شده از جمله ۵۰۰۴۹۹ هیچ ارتباطی به این طرح حمایتی دولت از اقسار کم‌درآمد ندارد درخواست دارد هرگونه اطلاع‌رسانی را فقط از طریق این مرکز یا پیامک VEZART-REFAH دنبال کنند.

## بازار مرغ و تخم مرغ کمی آرام گرفت

رئیس اتحادیه مرغ و تخم مرغ مرکز استان از ثابت بودن قیمت مرغ و تخم مرغ در بازار خبر داد. کامران هاشمی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه هر شانه تخم مرغ در بازار کنونی به قیمت ۱۸ هزار و ۵۰۰ تومان به فروش می‌رسد، اظهار کرد: قیمت مرغ نیز در بازار ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان برای مصرف‌کننده است. وی افزود: بازار مرغ و تخم مرغ کمی ثبات یافته و گرانی نرخ تخم مرغ به دلیل تقاضای زیاد این محصول در فصل پاییز و زمستان است.

رئیس اتحادیه مرغ و تخم مرغ استان با اشاره به اینکه مرغ‌داران در حال حاضر با مشکل تهیه علوفه مواجه شده‌اند، یادآور شد: علوفه از شهرهای دیگر کشور به مازندران وارد می‌شود و هزینه آن نیز به صورت نقدی باید پرداخت گردد که این امر مرغ‌داران را با چالش روبرو کرده و گرانی تخم مرغ را رقم زده است. به گزارش ایسنا، طی ماه‌های گذشته نوسانات نرخ ارز سبب شده که بسیاری از تولیدکنندگان نسبت به افزایش هزینه‌های تولیدشان گله‌مند شوند. در همین راستا مرغ‌داران معتقدند با توجه به این که بخش اعظمی از قیمت تمام‌شده گوشت مرغ را خوراک آن - که وارداتی و وابسته به ارز است - تشکیل می‌دهد، ستاد تنظیم بازار باید نسبت به افزایش قیمت مرغ زنده و گوشت مرغ اقدام کند. در همین راستا آنها به عنوان تولیدکننده و وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی این بخش آنالیز قیمت‌های خود را به ستاد تنظیم بازار ارائه داده‌اند.

در حالی که قیمت گوشت مرغ در بازار افزایش یافته و به حدود ۱۱۰۰۰ تومان رسیده است، رضایی، معاون وزیر جهاد کشاورزی معتقد است که گرچه برخی از فروشندگان، گرانفروشی می‌کنند اما قیمت گوشت مرغ در بازار گران نیست و مرغ‌داران از قیمت مصوب ۸۲۰۰ تومانی ناراضی هستند و در حال رایزنی با ستاد تنظیم بازار برای تغییر نرخ مصوب هستند.

طی هفته‌های گذشته قیمت گوشت مرغ روند افزایشی در بازار پیدا کرد و طی روزهای گذشته به کیلویی بیش از ۱۱۰۰۰ تومان هم رسید و البته مرغ‌داران عامل آن را بالا بودن قیمت نهاده‌های تولید و خوراک مرغ عنوان می‌کردند، در عین حال معاون وزیر جهاد کشاورزی - در امور دام معتقد است که هیچ مشکلی در زمینه تامین، قیمت و بازار خوراک مرغ وجود ندارد و ماه‌هاست که قیمت کتچاله سویا و ذرت به ثبات رسیده است.

رضایی گفته، گوشت مرغ گران نیست اما برخی گرانفروشی می‌کنند که باید با آنها برخورد شود چرا که به نظر من برخی هیجانات موجود در بازار باعث افزایش قیمت این محصول شده است.

معاون وزیر جهاد کشاورزی با تأکید بر اینکه اگر از طرف اتحادیه‌ای قیمت گوشت مرغ غیرقانونی افزایش پیدا کند، تخلف است و با آن برخورد می‌شود، ادامه داد، گرچه ستاد تنظیم بازار نرخ مصوب کیلویی ۸۲۰۰ تومان را برای مرغ تصویب کرده است اما مرغ‌داران به شدت نسبت به این قیمت اعتراض دارند و از آنجا که بازار را نمی‌توان دستوری کنترل کرد، غافلگیری تولیدکنندگان، قیمت گوشت مرغ در حال بررسی مجدد است.



او همچنین در مورد میزان تولید لوازم خانگی در نیمه نخست سال جاری، اظهار کرد: در شش ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل، میزان تولید به شدت کاهش یافته است هرچند که پس از منطقی شدن قیمت‌ها شرایط مطلوب‌تر شده است. علاوه بر این باید بدانیم که ۷۰ تا ۷۵ درصد نیاز مصرف‌کنندگان در بازار توسط تولیدکنندگان ایرانی تامین می‌شود.

انصراری در مورد برگزاری هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی نیز گفت: این نمایشگاه با حضور ۲۵۹ شرکت داخلی و ۵۳ شرکت خارجی از ابتدای آذرماه سال جاری به مدت چهار روز برگزار می‌شود و در بخش‌های مختلفی نظیر محصولات گرمایشی و سرمایشی به عنوان لوازم انرژی‌بر، ماشین‌های شوینده، لوازم یخ‌ساز، قطعات، انواع سرویس و لوازم آشپزخانه و سایر لوازم خانگی شاهد عرضه محصولات خواهیم بود. در چنین شرایطی با توجه به اعمال تحریم‌ها و قیمت ارز، برگزاری چنین نمایشگاهی محلی برای معرفی کالا و توانمندی صنعت لوازم خانگی، مقایسه کالای ایرانی و خارجی، تحقیق بازار و تعمیق ارتباط مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان است. وی خاطرنشان کرد: افزایش تولید، توسعه بازار، افزایش صادرات و خروج از رکود، از مهم‌ترین اهداف صنعت لوازم خانگی ایران است و باید تأکید کرد که صنعت لوازم خانگی یکی از متنوع‌ترین صنایع کشور بوده و محصولات آن جزو لاینفک زندگی مردم به‌شمار می‌روند. علاوه بر این صنعت لوازم خانگی از صنایع مهم بالادستی پتروشیمی، آلومینیوم، مس و فولاد استفاده می‌کند و از بخش‌های توسعه‌دهنده به منظور رشد اقتصاد یک کشور به‌شمار می‌آید.

شدید ایجاد شد که افزایش شدید قیمت‌ها را در بازار به دنبال داشت و علاوه بر این شاهد پدیده احتکار توسط برخی سودجویان بودیم اما در حال حاضر با منطقی شدن قیمت‌ها، رکود شدید تولید در لوازم خانگی نسبت به قبل بهتر شده است اما صنعت لوازم خانگی همچنان در رکود است.

انصراری در مورد قیمت‌های در نظر گرفته شده توسط تولیدکنندگان لوازم خانگی، اظهار کرد: تولیدکنندگان لوازم خانگی سود متعادلی را برای محصولات خود در نظر می‌گیرند که به مراتب کمتر از آن چیزی است که باید اعمال شود، اما آن‌ها ناگزیر هستند با توجه به لزوم حفظ سرمایه و گردش نقدینگی، محصولات خود را با حداقل سود بفروشند. دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی ایران در ادامه با اشاره به ممنوعیت واردات لوازم خانگی از ابتدای سال جاری به جز در بخش مواد اولیه و قطعات، اظهار کرد: ممنوعیت واردات لوازم خانگی اتفاق خوبی بود. انصراری در پاسخ به سوال ایسنا مبنی بر قیمت بالای لوازم خانگی خارجی و داخلی در بازار و کاهش قدرت خرید مردم، بیان کرد: تولیدکنندگان داخلی با حداقل سود کالای خود را عرضه می‌کنند اما در مورد لوازم خانگی خارجی نه خودشان تعیین قیمت کرده‌اند و نه قیمت این لوازم خانگی مشخص شده و اختلاف بین کالای داخلی و خارجی بسیار زیاد و قابل تامل است.

وی همچنین در مورد وضعیت قیمت ارز در سامانه نیما، تأکید کرد: باید در سامانه نیما شاهد سرعت بخشیدن به تخصیص ارز باشیم و حدود ۶۰۰ دلار است که حدود ۸۰۰ دلار به ضرر درآمد کشور شده و از خود را به کشور باز نگردانده است.

## توقف صادرات بیش از ۵۰ هزار تن روی دیو شده!

هیچ مشکلی در تامین بازار داخل نیز وجود نداشته، گفت: انجمن طی سال‌های گذشته قیمت روی را پایین نگه داشته تا واردات آن صرفه اقتصادی نداشته باشد، بنابراین بازار پیش از تصمیم دولت تنظیم بود و نیازی به توقف صادرات نیست.

حسینقلی در ادامه از احتمال تولید بیش از ۲۰۰ هزار تن سرب و روی در سال جاری خبر داد و گفت: تولید سالانه روی در سال گذشته ۱۸۰ هزار تن بود که حدود ۲۵ هزار تن از آن در داخل مصرف شده است. رئیس هیات‌مدیره انجمن صادرکنندگان سرب و روی همچنین پیشنهاد کرد که صادرات این محصول آزاد شود و هر واحد تولیدی مجاز باشد که حداکثر ۸۰ درصد از مقدار تولیدی که در پروانه بهره‌برداری آن ذکر شده، صادر کند.

وی خاطرنشان کرد که انجمن سرب و روی ایران و اتحادیه صادرکنندگان سرب و روی متعهد می‌شود که همچون سال‌های گذشته هیچ‌گونه کمبودی در بازار داخل رخ ندهد و قیمت این محصول نیز بیش از قیمت جهانی بالا نرود.

## تولید انار در سال جاری به ۹۱۵ هزار تن می‌رسد

صنایع فرآوری از مشکلات در حوزه تولید این محصول هستند. مدیرکل دفتر میوه‌های گرمسیری و نیمه گرمسیری معاونت امور باغبانی، اصلاح باغات موجود، برنامه‌ریزی برای شناسایی، حفاظت و تکثیر ارقام برتر داخلی و ورود ارقام تجاری و بازار پسند مانند رقم و اندرفول را از اقدامات مهم در راستای بهبود کیفیت و کاهش ضایعات دانست و اذعان داشت: این رقم برتر تجاری با هماهنگی بخش تحقیقات باغبانی وارد شده و توسط بخش خصوصی تکثیر شده است.

وی افزود: این رقم برتر تجاری اکنون در مناطق مختلف کشور مراحل سازگاری را طی می‌کند.

لطیفیان با بیان اینکه نیازهای تحقیقاتی در مورد تنش‌های محیطی با بخش‌های تحقیقاتی سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی مطرح و بررسی‌های اولیه انجام شده است، تصریح کرد: ما به دنبال تدوین دستورالعمل‌های کاهش عوارض نابسامانی‌های فیزیولوژی مانند عرضه دانه سفیدی و قهوه‌ای شدن آریل هستیم تا در اسرع وقت در اختیار باغداران قرار دهیم، ضمن آنکه یکی از راهکارها نیز تولید زیر سایبان است.

دو ماه طول می‌کشد. به گفته حسینقلی، در نهایت واحدهای تولیدی بزرگ محصولات خود را در بورس عرضه کردند اما در پی جلسات متعدد انجمن سرب و روی با وزارت صنعت، معدن و تجارت، واحدهای عرضه‌کننده سرب و روی در بورس کالا مجاز شدند که چهار برابر مقداری که در بورس عرضه دارند، صادر کنند.

رئیس هیات‌مدیره انجمن صادرکنندگان سرب و روی ضمن اظهار بی‌اطلاعی از صدور یا عدم صدور اجازه صادرات چهار برابر مقدار روی عرضه‌شده در بورس کالا، تصریح کرد: در حال حاضر حدود ۲۰۰۰ تن روی در بورس عرضه‌شده و چهار برابر آن معادل ۸۰۰۰ تن است، که در مقابل میزان تولیدشده بسیار کم است. حسینقلی کاهش قیمت جهانی شمش روی را نیز از دیگر مضررات توقف صادرات در ماه‌های اخیر برشمرد و اظهار کرد: پیش از توقف صادرات سرب و روی، قیمت این محصول در بازار بین‌المللی ۳۴۰۰ دلار بود، اما در حال حاضر قیمت آن حدود ۶۰۰ دلار است که حدود ۸۰۰ دلار به ضرر درآمد کشور شده است. وی با بیان این‌که در ۱۲ سال گذشته واردات روی انجام نشده و

دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی ایران اختلاف قیمت لوازم خانگی خارجی را با محصولات تولید داخل، بسیار بالا و قابل تامل دانست و خاطرنشان کرد قیمت لوازم خانگی خارجی مشخص نیست. به گزارش ایسنا، حبیب‌الله انصراری در نشست خبری با اشاره به جدیدترین وضعیت تولید لوازم خانگی و مباحث مربوط به فروش این محصولات، اظهار کرد: با شرایطی که در بازار ارز پیش آمد رشد قیمت‌ها غیرمنتظره بود و شرایط تولید و بازار لوازم خانگی را با چالش ایجاد کرد و باعث شد تا تولیدکنندگان در تامین مواد اولیه به مشکل بخورند.

وی ادامه داد: نگاه در حوزه لوازم خانگی باید صادرات‌محور باشد، اما باید بدانیم که ریشه صادرات، تولید است و ابتدا باید زمینه تولید و بستری لازم فراهم شود تا پس از آن به صادرات دست یابیم. در مجموع افزایش قیمت ارز برای صادرات مطلوب است اما این مساله زمانی رخ می‌دهد که تولیدکننده از لحاظ تامین مواد اولیه نگرانی نداشته باشد. دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی ایران در ادامه با اشاره به اینکه ابتدای سال جاری افزایش ۹۶ درصدی برای قیمت لوازم خانگی در نظر گرفته شد، خاطرنشان کرد: این رقم با واقعیت بازار فاصله بسیار زیادی داشت و پس از آن برنامه‌ای توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت مدنظر قرار گرفت تا در نهایت قیمت‌ها در اواخر شهریورماه سال جاری به تعادل رسیده و طبق بند «ج» کارگروه تنظیم بازار، قیمت‌ها منطقی شد.

وی ادامه داد: در آن زمانی که هنوز قیمت‌ها افزایش پیدا نکرده بود، با کاهش شدید تولید مواجه بودیم و در حوزه تولید لوازم خانگی رکود

رئیس هیات‌مدیره انجمن صادرکنندگان سرب و روی از توقف صادرات سرب و روی در چهار ماه گذشته خبر داد و علت آن را تصمیم دولت مبنی بر تامین بازار داخل اعلام کرد، در حالی که به گفته وی، مصرف داخل این محصول در حدود ۲۰ درصد از کل تولید سرب و روی کشور است.

حسن حسینقلی - رئیس هیات‌مدیره انجمن صادرکنندگان سرب و روی - در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان این‌که بیش از ۵۰ هزار تن روی در کارخانه‌ها دپو شده است، اظهار کرد: توقف صادرات باعث شده کارخانه‌ها برای پرداخت حقوق کارگران و تامین مواد اولیه خود دچار مشکل شوند تا جایی که برخی واحدها در آستانه تعطیلی قرار گرفته‌اند.

وی افزود: مردادماه امسال دولت تصمیم گرفت سرب و روی نیز در بورس کالا عرضه شود که این تصمیم مخالفت تولیدکنندگان را در پی داشت چراکه تنها ۱۶ واحد از مجموع ۸۳ تولیدکننده فلز روی در کشور، عضو بورس کالا بودند و فرآیند عضویت در بورس کالا نیز حدود

یک مقام مسئول سطح باغات انار کشور را ۸۹ هزار و ۶۰۰ هکتار اعلام کرد و افزود امسال پیش‌بینی می‌شود که تولید انار به ۹۱۵ هزار تن برسد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، مسعود لطیفیان مدیرکل دفتر میوه‌های گرمسیری و نیمه‌گرمسیری معاونت امور باغبانی اظهار کرد: سطح باغات انار کشور ۸۹ هزار و ۶۰۰ هزار هکتار است.

وی میانگین عملکرد تولید انار در ایران را ۱۵ تن در هکتار بیان کرد و گفت: برخی باغداران پیشرو تا ۱۰۰ تن در هکتار انار تولید کرده‌اند. لطیفیان ادامه داد: باغاتی که مدیریت مناسبی داشتند و از سایبان استفاده کردند در سال گذشته تا ۶۰ تن در هکتار تولید انار داشته‌اند. این مقام مسئول تولید انار زیر سایبان را یکی از راهکارها برای بهبود کمی و کیفی این محصول دانست و افزود: روش‌های نوین به باغی موجب بهبود کمی و کیفی میوه انار، افزایش بهره‌وری آب و کاهش خسارات آفات و بیماری‌ها در این محصول می‌شود. به گفته وی هم‌اکنون تولید انار زیر سایبان در استان‌هایی همچون

## جلوگیری امارات از فرستادن خودرو و قطعه به ایران

برخی منابع خبری در گمرک جمهوری اسلامی ایران می‌گویند گویا امارات متحده عربی قصد دارد از فرستادن خودرو و لوازم یدکی آن به بندرهای ایران جلوگیری کند و به این ترتیب هیچ کشتی‌ای حق پهلو گرفتن یا تخلیه بار برای ارسال به ایران را در امارات نخواهد داشت.

این اقدام امارات در پی تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران از سوی آمریکا است و به این ترتیب باید خودروسازان و واردکنندگان قطعه به فکر راهی دیگر برای فراهم کردن بستر تولید و خدمات پس از فروش خودروها در ایران باشند. پیش از این امارات متحده عربی و بندر «جبل علی» یکی از مناطق استراتژیک واردات خودرو و قطعه برای بازرگانان ایرانی بود و هر سال بخش قابل توجهی از نیاز بازار خودروهای وارداتی ایران از این کشور تأمین می‌شد. با این که در شرایط کنونی، واردات خودرو ممنوع شده است، اما تعداد قابل توجهی از اسفارش‌های واردکنندگان در امارات خاک می‌خورند و قطعه‌های بسیاری از خودروهای وارداتی و حتی مونتاژی داخل هم از این کشور تأمین می‌شود.

از سوی دیگر جبل علی بزرگ‌ترین و مجهزترین بندر خاورمیانه است و به عنوان یکی از استراتژیک‌ترین بندرهای اقتصادی جهان به حساب می‌آید، بنابراین بسیاری از خودروسازان جهان به دلیل امکانات این منطقه تجاری و همچنین شرکت‌های کشتیرانی، جبل علی را به عنوان مقصد و مبدأ خود در خاورمیانه معرفی می‌کنند. در سال‌های گذشته حتی در بحث واردات مستقیم لوازم یدکی، قطعه‌های CKD و SKD و خودرو با اینکه بیشتر شرکت‌های ایرانی با شریک‌های خارجی به صورت رسمی فعالیت می‌کردند، اما در بیشتر مواقع موارد گفته‌شده از چین، ژاپن و کره جنوبی ابتدا به جبل علی ارسال می‌شدند و سپس شرکت‌های کشتیرانی دیگر این محموله‌های خودرویی را به بندرهایی همچون شهید باهنر و شهید رجایی بندرعباس و بندر بوشهر انتقال می‌دادند.

یکی دیگر از درآمدهای ایران در بحث حمل و نقل دریایی و زمینی، امکان ارسال خودروهای صفر کیلومتر ترانزیتی از ایران به کشورهای شمالی و همسایه است. بارها شده بسیاری با انتشار تصاویر تریلی‌های حامل خودروهای آمریکایی و گران‌قیمت در فضای مجازی، این شایعه را درست می‌کنند که این خودروهای خاص برای آقازاده‌ها است و حتی در زمان ممنوعیت واردات، آن‌ها می‌توانند از محصولات ممنوعه برای عموم استفاده کنند، اما واقعیت داستان این است که از کشورهای حاشیه خلیج فارس به خصوص امارات متحده عربی، خودروهای مختلف توسط بازرگانان همسایه‌های ایران خریداری می‌شود و سپس به بندر ایران ارسال می‌شود. اکنون تریلی‌های ایرانی وظیفه دارند این خودروها را از راه زمینی به بندرهای دریای خزر یا گمرک‌های زمینی دیگر ارسال کنند.

حال سوال اینجاست که آیا ممنوعیت جدید امارات متحده عربی درباره ارسال خودرو و قطعه به ایران، شامل کالاهای ترانزیتی هم می‌شود یا خیر؟ بدهی است که در صورت عدم ممنوعیت برای خودروها و قطعه‌های ترانزیت، بازرگانان ایرانی می‌توانند مانند سال‌های گذشته و دوره تحریم، راه‌های فرار از این اقدام ظالمانه را پیدا کنند. همچنین احتمال می‌رود با رایزنی‌های مختلف، پالوت خودروها و قطعه‌های مورد نیاز ایران به کشورهای همسایه عمان، قطر و... تغییر کند.

## امیدواری خودروسازان به لغو افزایش تعرفه‌های واردات خودرو

بسیاری از خودروسازان امیدوارند که دور جدید افزایش تعرفه‌های وارداتی از سوی دونالد ترامپ لغو شود.

با توجه به افزایش تنش و جنگ تجاری میان ایالات متحده آمریکا با چین و اروپا، چندماه پیش بود که دونالد ترامپ - رئیس جمهور آمریکا - اعلام کرد که می‌خواهد بمنظور حمایت از تولیدات داخلی، جلوگیری از واردات بی‌رویه محصولات که در خارج از این کشور تولید می‌شوند به خاک آمریکا، قصد دارد تعرفه واردات خودرو و قطعات وابسته به آن را به ۲۵ درصد برساند. بعد از شعله‌ور شدن آتش جنگ تجاری میان ایالات متحده آمریکا با چین و اروپا، حالا بسیاری از شرکت‌های خودروسازی در جهان نگران افزایش تعرفه‌های گمرکی و واردات خودرو به ۲۵ درصد هستند چراکه اعمال این قانون می‌تواند آنها را با ضرر و زیان‌های قابل توجهی مواجه کند و هزینه‌های تمام‌شده را هم برای تولیدکنندگان و هم برای مصرف‌کنندگان بالا ببرد.

چند روز پیش بود که دونالد ترامپ، رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا در جلسه‌ای با مشاوران اقتصادی و وزیر بازرگانی ایالات متحده آمریکا به این نتیجه رسید که فعلا تا پایان سال جاری میلادی تعرفه‌های واردات خودرو را افزایش ندهد و تصمیم‌گیری در این مورد را به اوایل سال آینده میلادی موکول کند.

براساس گزارش CNBC، حالا خودروسازان بسیاری اعم از شرکت‌های فورد، بی‌ام‌و، دایملر و جنرال‌موتورز از اعمال قانون افزایش تعرفه‌های واردات خودروهای تولیدشده در خارج از خاک ایالات متحده آمریکا ابراز نگرانی کرده و اعلام کرده‌اند که امیدوارند دور جدید قانون افزایش تعرفه‌های گمرکی از سوی ترامپ اجرا نشود چراکه بزرگترین قربانی آن صنایع خودروسازی در جهان خواهند بود.

پیشتر نیز بسیاری از تحلیلگران و کارشناسان فعال در حوزه بازار خودرو نیز پیش‌بینی کرده بودند که قانون تعرفه ۲۵ درصدی بر واردات خودرو به معنای حقیقی صنایع خودروسازی آمریکایی و غیر آمریکایی را فلج خواهد کرد چراکه پیشتر کارشناسان انجمن ملی فروشندگان خودروی آمریکا (NADA) پیش‌بینی کرده بودند این تعرفه‌های جدید حدود ۲ هزار و ۲۷۰ دلار به هزینه تولید خودروهایی که در آمریکا مونتاژ می‌شوند و ۶ هزار و ۸۷۴ دلار هم به خودروهای تولیدی خارج از آمریکا، اضافه خواهند کرد. به طور کلی، قانون افزایش تعرفه‌های واردات خودرو می‌تواند هزینه‌های هنگفتی را بر مصرف‌کنندگان نهایی و مشتریان خودرو در بازارهای جهانی تحمیل کند که این در نهایت به روند نزولی صنعت خودروسازی منجر خواهد شد.



نجفی‌منش پیشنهاد کرد برای کاهش مشکل واحدهای قطعه‌ساز، آن دسته از موادی که در بورس عرضه می‌شود با ال. سی‌های سه ماهه دریافت شود.

وی به خدشه‌دار شدن اعتبار شرکت‌های قطعه‌ساز ایرانی نزد خارجی‌ها به دلیل مشکلات ارزی اشاره کرد و افزود: در ماه‌های گذشته پیش از افزایش نرخ ارز، مواد اولیه خارجی را با نرخ ۳۲۰۰ تومانی ارز تهیه کرده بودیم اما اکنون که زمان بازپرداخت بدهی‌هاست باید با نرخ نیمایی ارز تهیه کرد و بازگردانیم.

وی «عطف به مسابق» شدن این موضوع و بازپرداخت بدهی‌های خارجی با همان نرخ ارز خریداری‌شده را خواستار شد تا از زیان بیش از پیش خودروسازان جلوگیری شود.

به‌روزرسانی عادلانه قیمت خودرو نجفی‌منش تأکید کرد به‌روزرسانی قیمت قطعات، بازپرداخت یک ماهه مطالبات قطعه‌سازان، تسهیل در تأمین مواد اولیه و تسویه مطالبات خارجی‌ها با همان نرخ‌های ارز زمان خرید، از مطالبات اصلی قطعه‌سازان است.

## قیمت خودرو در کارخانه‌ها در هفته جاری افزایش می‌یابد

از سودجویی دلالت جلوگیری شد، گفت بررسی موضوع‌های مختلف به صرف زمان زیادی نیاز دارد. در گذشته بیش از متقاضیان خودرو براساس نیاز خود برای دریافت خودرو ثبت‌نام می‌کردند و دلالت قادر به سودجویی نبودند.

صالحی‌نیا در پایان خاطرنشان کرد: تأمین مالی خارجی به دلیل تحریم‌های مالی آمریکا به یکی از دغدغه‌های اصلی قطعه‌سازان تبدیل شده و دسترسی کلون‌بانک چین برای این شرکت‌ها قطع شده است. برای حل این مشکل با بانک مرکزی جلسه‌هایی را برگزار کردیم تا مشکل نقل و انتقال وجوه برطرف شود. با توجه به اینکه بخش‌هایی از نقل و انتقالات بانکی شرکت‌های ایرانی از طریق بانک‌های چینی صورت می‌گیرد، بانک مرکزی نیز در این زمینه اعلام همکاری کرده و براساس وعده‌های انجام‌شده، انتظار داریم به زودی مسیرهای مالی جدیدی ایجاد شود.

نجفی‌منش ادامه داد: از پاسال تاکنون شاهد بودیم نرخ ارز از حدود ۲۲۰۰ تومان به ۳۸۰۰ تومان، سپس ۴۲۰۰ تومان افزایش یافت و در نهایت «نیمایی» (حدود ۹ هزار تومان) شد. همچنین قیمت مواد اولیه داخلی چند برابر شده است.

وی بیان داشت: در حالی که دریافت ارز نیمایی نیز زمانبر شده است، برخی عرضه‌کنندگان در عمل این مواد اولیه را در بازار عرضه نمی‌کنند، بنابراین دلالت وارد عمل شده و قیمت‌ها را افزایش داده‌اند. پیشنهادی درباره تهیه مواد اولیه از بورس

رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور ادامه داد: تهیه مواد از بورس کالا نیز با سختی همراه است و قطعه‌سازان نمی‌توانند چند برابر گذشته، قیمت مواد اولیه را بپردازند.

وی ادامه داد: قطعه‌سازان برای تهیه مواد اولیه در گذشته به صورت اعتیاری و چند ماهه خرید می‌کردند اما این روزها به دلیل مشکلات یادشده باید به طور نقدی خرید داشته باشند؛ همچنین پس از فروش محصولات به خودروسازان باید چهار تا هشت ماه در صف دریافت پول خود بمانند و همه اینها مشکلاتشان را چندین برابر کرده است.

رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور گفت به سبب زیان انباشته خودروسازان در ماه‌های گذشته، پرداختی به قطعه‌سازان با تاخیرهای مکرر همراه شده است که این موضوع توقف تدریجی فعالیت این واحدهای صنعتی را در پی دارد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، «محمدرضا نجفی‌منش» افزود: مشکلات قطعه‌سازان در برهه کنونی به یک تراژدی غم‌انگیز تبدیل شده است و ادامه این روند مرگ تدریجی این صنعت ریشه‌دار را به همراه خواهد داشت. به گفته این مقام صنفی، خودروسازان از یک ماه گذشته تاکنون پولی به قطعه‌سازان تحویل ندادند و برخی واحدها در حالی که تولید داشته و قطعه تحویل داده‌اند، اما در عمل نتوانستند حق و حقوق کارگران خود را بپردازند. نجفی‌منش تأکید کرد «ادامه این روند به تعطیلی واحدهای قطعه‌ساز می‌انجامد».

وی علت پرداخت نشدن پول از سوی خودروسازان را زیان انباشته آنها اعلام کرد و گفت: ۲ خودروساز بزرگ کشور در شش ماه نخست امسال بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان زیان داشتند که «علت اصلی آن فروش خودرو در قیمت‌هایی پایین‌تر از قیمت تمام‌شده است.»

بهای تمام‌شده خودروسازان، تعهدات قبلی به مشتریان، تعهدات ثابت و غیر ثابت قیمتی و شرایط تولید برخی از محصولات که تحریم‌ها بر روی آن‌ها تأثیر گذار است، توجه شود. همچنین نوع خودرو و درصد داخلی‌سازی محصولات خودروسازان نیز در قیمت‌گذاری جدید مورد توجه قرار می‌گیرد.

### افزایش قیمت خودرو با نظارت انجام می‌شود

محسن صالحی‌نیا در ادامه اظهار کرد بدون شک سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان بر قیمت‌گذاری جدید نظارت می‌کند و شورای رقابت نیز در روند قیمت‌گذاری، نظرات خود را ارائه می‌کند. البته قیمت‌گذاری خودرو باید به گونه‌ای انجام شود تا خودروسازان با زیان مواجه نشوند و بتوانند به فعالیت خود ادامه دهند و از همه مهم‌تر حقوق مصرف‌کنندگان به خوبی در نظر گرفته شود. صالحی‌نیا در پاسخ به این سوال که چرا دولت قیمت‌گذاری جدید را در این زمان انجام می‌دهد و چرا در گذشته به انجام این کار اقدام نکرده و

قیمت خودرو در هفته جاری افزایش می‌یابد. معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت در قیمت‌گذاری جدید به بهای تمام‌شده خودروسازان و حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان توجه خواهد شد. محسن صالحی‌نیا، معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد خودروسازان داخلی با نحوه قیمت‌گذاری فعلی با زیان مواجه شدند و بهای تمام‌شده محصولات آن‌ها با قیمتی که برای محصولات تعیین می‌شود همخوانی ندارد و موجب آسیب به خودروسازان می‌شود. به همین علت شرکت‌های خودروسازی داخلی آماری از جزئیات قیمت تمام‌شده را به همراه پیشنهادهای جدید به ما ارائه کردند. از این رو مسئولیت قیمت‌گذاری خودرو به یک شورای مشورتی جدید محول شده و براساس تأکید وزیر صنعت، در روز یکشنبه ۲۶ آبان و دوشنبه ۲۷ آبان ۱۳۹۷ جلسه‌ای برای اعلام قیمت‌های جدید خودرو برگزار می‌شود. از طرفی وزیر صنعت تأکید دارد که در قیمت‌گذاری‌های جدید به مسائلی نظیر

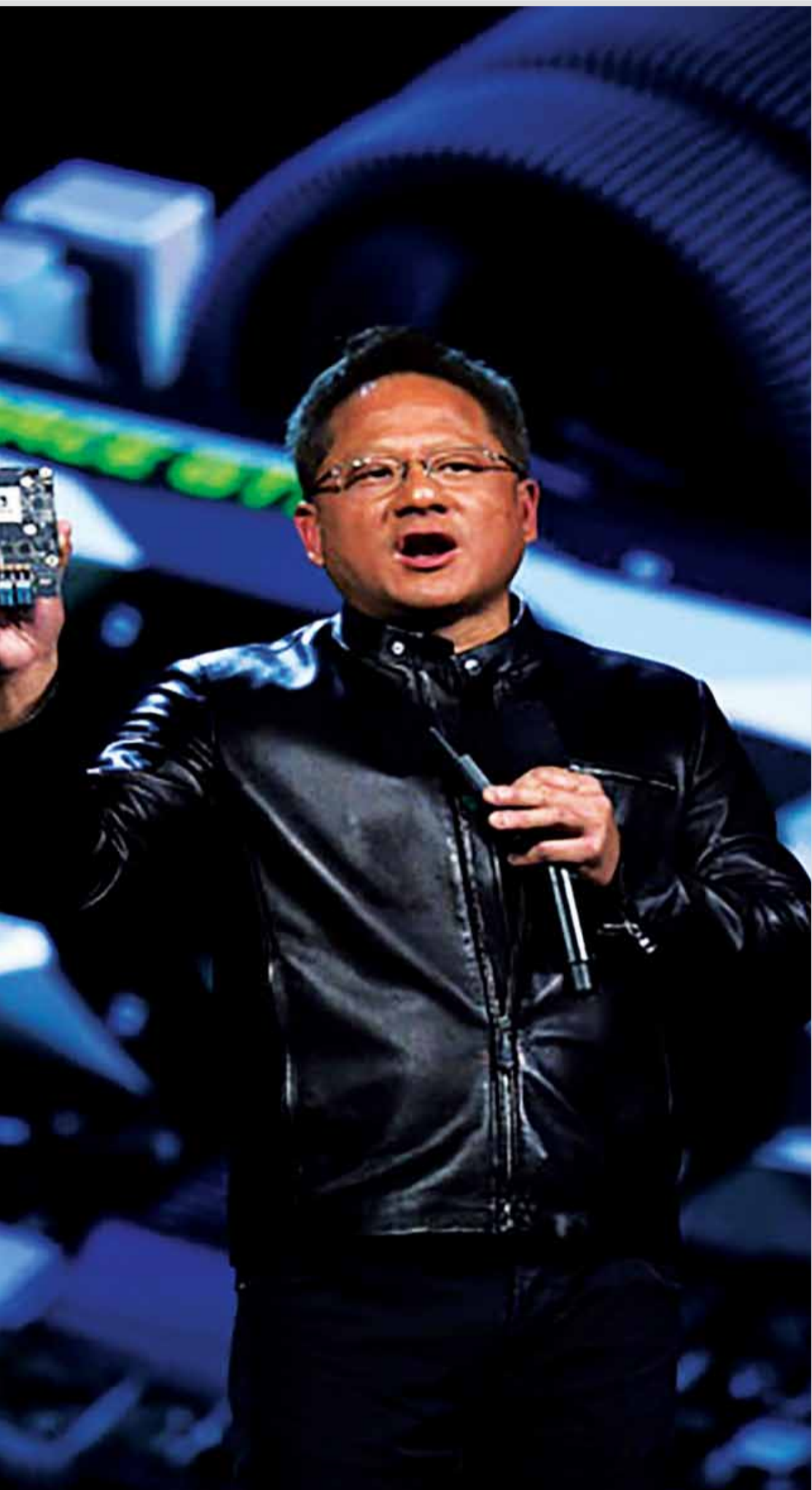
## معمای واردات خودرو

واردات خودرو، اعلام شد که صرفاً نمایندگان رسمی می‌توانند خودرو وارد کنند و هیچ فردی خارج از این ضابطه توانایی ثبت سفارش خودرو نخواهد داشت. چند ماه بعد یعنی در روزهای ابتدایی تابستان ۹۶، سازمان توسعه تجارت وزارت صنعت رسماً اعلام کرد هیچ فرد یا مجموعه‌ای حتی نمایندگان رسمی، امکان ثبت سفارش برای واردات خودرو نخواهند داشت. این قانون برای حدود شش ماه اجرا شد که در ۲۶ دی‌ماه ۹۶، سازمان گمرک اعلام کرد: «پیرو بخشنامه ۹۶/۹۶/۱۷۵/۹۶ مورخ ۸ آذرماه ۱۳۹۶ امکان ترخیص خودروهای سواری از محل ثبت سفارش‌های صادره و تمدید شده از ۲۸ تیرماه ۹۶ لغایت ۹ دی‌ماه ۹۶ کم‌کم وجود نداشته و در صورت اظهار، ضمن خودداری از ترخیص، مراتب را به این مرکز اعلام کنند.»

همین اتفاق باعث شد اولین جرقه‌ها در اذهان عمومی ایجاد شود که چرا در زمانی که ثبت سفارش خودرو ممنوع است، سازمان گمرک باید چنین اطلاعیه‌ای صادر کند و نهایتاً چند روز بعد حراست وزارت

همزمان با ممنوعیت ثبت سفارش خودرو، باند فساد در وزارت صمت توانسته بود سفارش بیش از ۶ هزار خودروی خارجی را ثبت و سپس وارد کند؛ اقدامی غیرقانونی که رقم چند هزار عددی آن نشان از گستردگی‌اش داشت. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، یک سالی بود که از ممنوعیت ثبت سفارش خودرو می‌گذشت که ناگهان خبری مانند بمب در کشور منفجر شد و نه‌تنها بازار خودرو که فضای اقتصادی، سیاسی و اجتماعی کشور را برای مدت‌ها تحت تأثیر قرار داد و خود را به عنوان اتفاقی مهم در کنار وقایعی، چون جهش قیمتی دلار و سکه در افکار عمومی مطرح کرد. خبر کوتاه بود، همزمان با ممنوعیت ثبت سفارش خودرو، باند فساد در وزارت صمت توانسته بود سفارش بیش از ۶ هزار خودروی خارجی را ثبت و سپس وارد کند؛ اقدامی غیرقانونی که رقم چند هزار عددی آن نشان از گستردگی‌اش داشت.

اما ماجرا از کجا شروع شده بود؟ در میان تعدد قوانین و آیین‌نامه‌های مربوط به واردات و صادرات، در زمستان سال ۹۵ به منظور ساماندهی



## فراخوان ثبت نام متقاضیان عضویت در مرکز رشد فناوری نخبگان

متقاضیان عضویت در مرکز رشد فناوری نخبگان پارک فناوری پردیس معاونت علمی از ابتدای آذرماه سال جاری پذیرای کلیه فرهیختگان حوزه فناوری و نوآوری کشور است. مرکز رشد با داشتن شبکه گسترده همکاران (خصوصی و دولتی) و با ارائه امکانات و خدمات پشتیبانی، هدایت و نظارت بر روند پیشرفت واحدهای فناوری عضو و همچنین ارائه خدمات تخصصی و تخصیص فضای استقرار، روند تجاری سازی طرح‌ها را تسریع می‌کند. وجود تیم کاری کارآفرین، متخصص و باتجربه، طرح یا قابلیت تجاری سازی و برنامه کاری منسجم از الزامات عضویت در مرکز رشد است. متقاضیان عضویت در مرکز رشد فناوری نخبگان پارک فناوری پردیس معاونت علمی از ابتدای آذرماه سال جاری پذیرای کلیه فرهیختگان حوزه فناوری و نوآوری کشور است.



## دریچه

### علت شکست تلاش‌های نوآوری را در اعضای تیم جست‌وجو کنید

با موقعیت‌های مشابه روبرو بودند، آموزش دهد. رهبران هرچومرج، یک برجسب عالی برای توصیف یکی از ویژگی‌های ضروری تیم تحولگرا است.

رهبران هرچومرج، افرادی هستند که می‌توانند در شرایط عدم اطمینان، پروژه را پس از خلاقیت رهبری و هدایت کنند. آن‌ها از قابلیت منفی برخوردارند، اما علاوه بر آن، دارای مهارت‌های ضروری دیگری نیز هستند، مانند توانایی خلق ساختار در اوج بی‌نظمی و اقدام کردن. افرادی که رهبران هرچومرج هستند، می‌توانند یک تیم را به جلو هدایت کنند، حتی در شرایطی که محیط و فضای اطراف، بسیار آشفته است.

شاید این ویژگی بسیار جذاب برسد، ولی رهبر بی‌نظمی بودن، اصلاً کار ساده‌ای نیست. آن‌ها همکاری‌هایی هستند که دائماً روی پروژه‌های مبهم کار می‌کنند و اغلب اوقات در این فرآیند شکست می‌خورند. افرادی که رهبر بی‌نظمی نیستند، وقتی که محیط اطراف و شرایط پروژه از ثبات خارج می‌شود، سریعاً به ورطه تفرقه و سقوط می‌افتند.

رهبران هرچومرج، به دنبال خلق تغییرات پر مفهوم هستند و این کار را ارزشمندتر از ترفیع سازمانی و بالا رفتن از نردبان شغلی می‌دانند. پیدا کردن این افراد و جذب آن‌ها به تیم، چالش برانگیز و مستلزم مشاهده و آزمایش است، اما برخی حوزه‌ها، جای مناسب‌تری برای جست‌وجوی کاندیداهای باصلاحیت به شمار می‌روند.

برای مثال، به افرادی توجه کنید که عملکرد آن‌ها به صورت پیچیده‌ای ارزیابی شده، ولی باوجود این موضوع از طرف سازمان مورد تقدیر قرار گرفته‌اند. چرا نتایج ارزیابی عملکرد این افراد مثبت نیست؟ زیرا آن‌ها اطرافیان خود را در شرایط ناراحتی و ناسودگویی قرار می‌دهند و وضعیت فعلی را به چالش می‌کشند، اما درعین حال افراد موفق هستند، زیرا خوب کار می‌کنند.

تفکر واگرا، اقدام همگرا و روابط نافذ

درنهایت، زمانی که در حال ساخت یک تیم تحول آفرین هستید، باید سه ویژگی روان‌شناختی را جست‌وجو کنید. این سه ویژگی، یعنی تفکر واگرا، اقدامات همگرا و روابط نافذ، همگی در موفقیت نوآوری و تحول، نقش حیاتی دارند. گرچه بیشتر کارمندان یک یا دو ویژگی را دارا هستند، پیدا کردن افرادی که از هر سه خصوصیت برخوردار باشند، چالش برانگیزتر اما واقعاً مطلوب است.

از ویژگی اول شروع می‌کنیم. تفکر واگرا، قابلیت اتصال یکپارچه اطلاعات، ایده‌ها و مفاهیم جدیدی است که به صورت طبیعی، دور از هم هستند. افرادی که از این مهارت برخوردارند، می‌توانند مفاهیم غیرمشابه و ناهمگون را به شیوه‌های معنی‌دار، با یکدیگر مطابقت دهند. به این ترتیب، آن‌ها فرصت‌هایی را کشف می‌کنند که از چشم دیگران پنهان می‌مانند.

اقدامات همگرا، به معنای توانایی کار بر روی ایده‌های جدید به منظور ایجاد چیزی ملموس است. افراد زیادی هستند که ایده‌هایی بزرگ در سر دارند، اما ایده‌های بزرگ زمانی ارزش دارند که افرادی با اقدام همگرا، مفاهیم را اجرایی کرده و ایده را به محصول تبدیل می‌کنند. در پایان، قدرت انتقال ایده‌ها به شیوه‌های متقاعدکننده و تأثیرگذار، بسیار ضروری است. این ویژگی باعث می‌شود رهبران و تصمیم‌گیرندگان، به یک ایده یا یک فرصت ایمان بیاورند، از آن حمایت کنند و اقدامات لازم برای اجرای آن را در اولویت قرار دهند.

می‌دانیم که بهترین فرصت‌های متحول‌کننده کسب‌وکار، در مکان‌های غیرقابل انتظار یافت می‌شوند. همین امر در مورد یافتن شایسته‌ترین اعضای تیم تحولگرا نیز صادق است. هر پروژه سازمانی، نشانگر لحظه‌ای از تحولات بالقوه است و هر پروژه موفق، به سازمان کمک می‌کند که خودش را تصحیح کند. در این صورت سازمان به‌جای تبدیل شدن به یک ماشین خسته‌کننده با پروسه‌های روتین، به عنصر حیاتی خود دست پیدا می‌کند و به مجموعه‌ای انعطاف‌پذیر و آماده بهره‌گرفتن از فرصت‌های جدید تبدیل می‌شود.

منبع: HBR/zoomit

اعضای یک تیم تحولگرا علاوه بر مهارت‌های تخصصی، به ذهنیت و روحیاتی نیاز دارند که آن‌ها را در دوران بی‌ثباتی، متمرکز نگه دارد.

یک تیم فوق‌مستاز را در نظر بگیرید که قصد دارد با ابتکارات خود، آینده سازمان را تغییر دهد. ظاهراً همه پروسه‌ها عالی و امیدوارکننده پیش می‌روند، اما نتایج در موعد مقرر آماده نمی‌شود. اعضای سازمان، زمان زیادی را به سختی کار می‌کنند، ولی به نظر می‌رسد تیمی که از کارکنان سطح بالا تشکیل شده، نمی‌تواند از عهده تکمیل پروژه برآید فضای عدم اطمینان شروع به رشد می‌کند و خوش‌بینی اولیه از بین می‌رود. مشخص می‌شود که گروه نمی‌تواند در دل توفان شک و تردیدها، از این فرصت سازمانی با موفقیت بهره‌برداری کند.

چرا چنین تیم باقابلیتی شکست می‌خورد؟ در قلب بسیاری از سازمان‌ها، مشکل عمیق‌تری وجود دارد که مانع از تحولات مثبت می‌شود: ساختار سازمانی محصول عملکرد. این ساختار در محیط و فضای که به‌خوبی شناخته شده، خوب عمل می‌کند. به‌عنوان مثال بازدهی محصول یا خدمات را به حد اکثر می‌رساند. اما پروژه‌های تغییرپذیر و پویا، مستلزم انعطاف‌پذیری سازمانی هستند. این چالش، به تیم‌هایی نیاز دارد که می‌توانند مهارت‌ها و منابع سازمان را بسته به شرایط، دوباره و از نو تخصیص بدهند.

تیم‌هایی که با موفقیت از دوران تحولات عبور می‌کنند، از افرادی تشکیل می‌شوند که علاوه بر عملکرد خوب، دارای تفکر و ذهنیت منحصربه‌فردی هستند. ذهنیتی که به آن‌ها اجازه می‌دهد در مواجهه با شرایط عدم اطمینان، تمرکز و چابکی و خوش‌بینی خود را برای مدت‌زمان طولانی حفظ کنند. واقعیت این است که همه کارکنان متخصص و سطح بالا، از چنین خصوصیتی برخوردار نیستند.

لئان فران، استاد استراتژی دانشگاه اینسپید در کتاب - Leading Tran formation توضیح می‌دهد که برای ساخت تیم‌های تحولگرا، باید به دنبال قابلیت‌های خاصی در اعضای بالقوه باشیم. به‌طور خاص، سه ویژگی منحصربه‌فرد، نقش کلیدی را در موفقیت تیم تحول آفرین بازی می‌کنند:

توانایی منفی: راحت بودن با شرایط عدم اطمینان اصطلاح قابلیت منفی، نخستین‌بار توسط جان کیتز و در توصیف نویسنده‌گانی مانند شکسپیر به کار برده شد، یعنی نویسنده‌گانی که در شرایط تردید و عدم اطمینان کار می‌کردند. کیتز با این اصطلاح، افرادی را توصیف می‌کرد که به دنبال «پاسخ فوری» نیستند. افرادی که درعین حال می‌خواهند پیش از روشن شدن نتایج، از چگونگی پروسه‌ها و تکامل جریان‌ات آگاه شوند.

در دنیای مدرن، قابلیت منفی را می‌توان راحت بودن یا حتی لذت بردن از شرایط عدم اطمینان تعریف کرد. به‌بیان دیگر، وقتی شما پیش از رسیدن به نتایج قطعی، مضطرب نمی‌شوید و بی‌ثباتی، شما را از رقابت خارج نمی‌کند. درحالی‌که بسیاری از مردم نمی‌توانند فشار ناشی از عدم قطعیت را تاب بیاورند، افرادی که از قابلیت منفی برخوردارند، به جست‌وجوی زمینه‌های جدید می‌پردازند و فرصت‌های موجود را کشف می‌کنند.

افرادی که از قابلیت منفی برخوردارند، همیشه کنجکاو و متمرکز باقی می‌مانند، حتی زمانی که پروژه، فاصله زیادی تا هدف نهایی دارد. حتی گاهی اوقات، آن‌ها از این شرایط لذت می‌برند، برعکس سایر کارمندان که ناامید و دل‌سرد و خسته می‌شوند. به‌علاوه، آن‌ها می‌توانند از قضاوت کردن در مورد نتایج نهایی دست بردارند و به نتایج احتمالی دیگر فکر کنند، برعکس سایرین که مشتاق یک نسخه ثابت از موفقیت زودهنگام هستند.

رهبران هرچومرج، رهبری و اجرا در قلمرو ناآشنا سال ۱۹۹۱، اولف البک فعال اجتماعی و سیاستمدار دانمارکی، یک وام شخصی ۱۰۰ هزار دلاری گرفت تا یک کالج کسب‌وکار غیرمعمول را بنام Kaospilot تأسیس کند. چشم‌انداز این دانشکده، الهام‌گرفته از پروژه قبلی البک بود، جایی که او مجموعه‌ای از مهارت‌های جدید را در دانشجویانی دید که مسائل متغیر و بی‌ثبات را هدایت می‌کردند. البک تصمیم گرفت این مهارت‌ها را به رهبرانی که

## کاهش قیمت بیت کوین کوتاه‌مدت و موقتی است

اول متشکل از کرگ استیون رایت (Craig Steven Wright)، پایگاه خبری کوین‌جیک (CoinGeek) و کلون ایر مالک گروه ایر (Ayre) و برند سرگرمی بوداگ (Bodog) و سوی دیگر شبکه

ای‌بی‌سی (ABC)، کارخانه بیت‌ماین بیت‌کوین بی‌سابقه بوده است، ناگهان (ViaBTC) و ژیهان وو (Jihan Wu) بنیانگذار بیت‌ماین (BCH). کلی همچنین گفته است:

بعد از دوره کوتاهی آرامش بازار و کم‌شدن نوسان که می‌توان گفت در تاریخ بیت‌کوین بی‌سابقه بوده است، ناگهان امروز همه‌چیز دگرگون شد! واقعا چه اتفاقی افتاد؟ بیت‌کوین کش که خودش سال گذشته از بیت‌کوین مشتق شد، حالا دارد هاردفورک می‌شود. در این مقطع زمانی اگر بنا است هاردفورکی اتفاق بیفتد، همه اتفاق نظر دارند، اما در این زمینه ویژه همه مخالفند. پس ما با یک جنگ تمام‌عیار در بازار ارزهای دیجیتال مواجهیم که فعالان بازار را نگران کرده است.



مصاحبه جدید برایان کلی، مدیرعامل یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مدیریت سرمایه دنیا راجع به رخداد اخیر بازار رمزارزها، سرمایه‌گذاران این حوزه را امیدوار کرده است.

به گزارش زومیت، برای اولین بار در سه ماه گذشته، بیت‌کوین اولین حرکت بزرگ خود را آغاز کرد. متأسفانه سرمایه‌گذاران بازار رمزارز شاهد افت بیش از ۱۱ درصدی قیمت بودند که یکی از بزرگ‌ترین رخدادهای بازار اسال را رقم زد.

نوسان قیمت بیت‌کوین ادامه‌دار است برایشان کلی، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری بی‌کی‌سی‌ام (BKCM)، در برنامه تلویزیونی فست مانی شبکه سی‌ان‌بی‌سی (CNBC) گفت که سقوط بیت‌کوین و سایر رمزارزهای بازار، در اصل مرتبط با جنگ برپاشنده به‌خاطر هاردفورک (Hard Fork) بیت‌کوین کش (BCH) است. جایی که دو جبهه در حال رقابت بر سر تشکیل شبکه‌های جدید و پایدار از بیت‌کوین کش هستند. جبهه

## ارائه ۶۰۰ فرصت شغلی در نخستین جشنواره کار «صدف»

کارفرمایان به روش‌های متداول قدیمی به تأمین نیروی انسانی خود می‌پردازند. یکی از روش‌هایی که امروزه در بسیاری از کشورهای دنیا معمول است برگزاری نمایشگاه‌های کار در دانشگاه‌ها به منظور ملاقات و ارتباط مستقیم کارفرمایان و کارجویان است، تا از این فرصت برای شناخت و ارزیابی یکدیگر بهره ببرند.

وجود مشکلات اشاره‌شده در این زمینه و همچنین خلأ وجود بستری لازم در دانشگاه‌های ایران سبب شد پارک فناوری پردیس، نخستین جشنواره کار ایران را با همکاری دانشگاه علم و صنعت و ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و با اجرای مجموعه دانشگاه کار برگزار کند. یکی از اهداف این جشنواره، سوق دادن شرکت‌ها به تعریف فرصت‌های کارآموزی منجر به استخدام

در کنار فرصت‌های شغلی است تا فرصتی برای دانشجویان و فارغ‌التحصیلانی که سابقه کار چندانی ندارند، برای ورود به صنایع فراهم شود.

با همکاری ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی، نخستین جشنواره کار «صدف» با حضور شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های صنعتی، استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها، با هدف شناسایی و ارائه فرصت‌های شغلی و کارآموزی، برگزار می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با همکاری پارک فناوری پردیس و دانشگاه علم و صنعت، ۲۸ تا ۳۰ آبان‌ماه سال جاری، جشنواره کار «صدف» را با هدف ارائه ۶۰۰ جایگاه و فرصت شغلی برگزار می‌کند.

همواره یکی از دغدغه‌های اصلی جوانان، یافتن شغل مناسب و مرتبط با رشته تحصیلی است، از طرف دیگر، یکی از بزرگ‌ترین و اصلی‌ترین مشکلات صنایع و بنگاه‌های اقتصادی کشور، تأمین نیروی انسانی با مهارت کافی است، چرا که مسیر ارتباط مناسبی بین افراد جویای کار و کارفرمایان وجود ندارد و بیشتر





## برپایی نمایشگاه اشتغال و توسعه کار آفرینی در کرمانشاه

رئیس دانشگاه جامع علمی کاربردی استان کرمانشاه از برپایی نمایشگاه اشتغال و توسعه کار آفرینی خبر داد. به گزارش مهر، مزدک راد ملکشاهی در نشست خبری با خبرنگاران اظهار داشت: نمایشگاه اشتغال و توسعه کار آفرینی با هدف معرفی مجموعه فعالیت‌های دانشگاه علمی کاربردی استان در یک سال گذشته، برپا می‌شود. وی افزود: این نمایشگاه از ۲۹ آبان‌ماه تا یکم آذر در محل نمایشگاه صنایع دستی پارک شاهد برگزار می‌شود و علاقه‌مندان می‌توانند از ساعت ۱۴ و ۳۰ دقیقه تا ۲۰ از آن بازدید کنند.

رئیس دانشگاه جامع علمی کاربردی استان کرمانشاه با بیان اینکه این نمایشگاه چهارمین نمایشگاهی است که برگزار می‌شود، بیان کرد: ۷۰ دانشجو در این نمایشگاه حضور دارند.



### یادداشت



## چگونه بازاریابی آنلاین و سنتی را ادغام کنیم

بازاریابی اینترنتی و رادیو اگرچه این یکی از قدیمی‌ترین شکل‌های رسانه‌ای است که هنوز استفاده می‌شود، هنوز هم ابزاری مفید و سودآور برای بازاریاب‌ها است. براساس مطالعه اخیر از نیلسن، ۵۹ درصد شنوندگان موسیقی آمریکا به رادیو سنتی یا آنلاین گوش می‌دهند. حتی در عصر دیجیتال! به عنوان مثال: رادیو بهترین راه برای رسیدن به مصرف‌کنندگان به هنگام رفت و آمد است. بازاریابی، رادیو را راه خوبی برای رسیدن به مصرف‌کنندگان محلی برای تبلیغ محصول خاص می‌داند. این مساله با داده‌های اخیر تحقیقات صورت‌گرفته تایید شده است.

در یک مطالعه متفاوت، نیلسن گزارش داد که تبلیغات رادیویی ۸۵ درصد از فروش خرده‌فروشی ایالات متحده را به خود اختصاص داده است. به خاطر داشته باشید که: رقم بسیار بالایی در تبلیغات تلویزیونی، اینترنت و تبلیغات چاپی در مقایسه با تبلیغات رادیویی صرف می‌شود.

بنابراین ۸ درصد نشان‌دهنده بازگشت خوبی برای سرمایه‌گذاری است. به عبارت دیگر، هر دلار آگهی رادیویی هزینه فروش متوسط ۶ دلار را تولید می‌کند.

حتی در بین نسل جدید رادیو اینترنتی به اندازه رادیو سنتی استفاده نمی‌شود. براساس یک گزارش، ۷۰ درصد از آمریکایی‌ها ۱۸ تا ۲۴ سال هر هفته به رادیو گوش می‌دهند.

علاوه بر این، حدود ۷۱ درصد از آن‌ها درآمد سالیانه در حدود ۷۵۰۰۰ دلار دارند. به احتمال زیاد شکاف بین رادیو اینترنتی و رادیو سنتی با زمان کاهش خواهد یافت و این نشان می‌دهد که چرا بازاریاب‌ها باید فعالیت‌های خود را ادغام کنند.

تبلیغاتی که بر روی رادیو پخش می‌شود به بازاریاب‌ها بخش خوبی از مخاطبان محلی را ارائه می‌دهد. از طرف دیگر

تعداد رو به افزایشی از مردم موسیقی صبحگاهی و اخبار را از یک اپلیکیشن گوش می‌دهند.

استفاده از تبلیغات بنری در برنامه‌های عمومی یا برنامه‌های صوتی و تصویری خاص ممکن است کمک کند که بازاریاب‌ها به درصد بیشتری از مخاطبان هدف خود دست پیدا کنند.

بازاریابی اینترنتی و رسانه‌های چاپی روزنامه‌ها و مجلات به دلیل افزایش فناوری اینترنت متحمل ضرر بسیاری شده‌اند.

احتمالاً نوه‌های ما یک روزنامه فیزیکی را به عنوان یک طومار پاپيروس در نظر خواهند گرفت.

حقیقت این است که هنوز هم مواردی برای رسانه‌های چاپی باقی می‌ماند که منابع دیجیتالی نمی‌توانند به طور کامل جایگزین آن شوند.

به گفته هریس، ۶۹ درصد از بزرگسالان ایالات متحده به روزنامه‌های محلی خود اعتماد دارند. این اعتماد به محیط می‌تواند به عمل تبدیل شود.

طبق نظر نیلسن، در هنگام یادگیری از یک روزنامه و یا یک آگهی مجله، ۵۴ درصد از مصرف‌کنندگان به احتمال زیاد محصول جدید را می‌خرند.

در کسب و کارها هنوز هم در تبلیغات محلی مفید بودن رسانه‌های چاپی را به رسمیت می‌شناسند. حدود ۴۳ درصد از کسب و کارهای داخلی روزنامه‌ها را برای تبلیغات محلی مناسب می‌دانند.

ادغام بازاریابی اینترنتی با رسانه‌های چاپی نسبتاً ساده است. منبع: [ibazaryabi.com](http://ibazaryabi.com)

برای صاحبان کسب و کار و بازاریاب‌ها مهم است که: از دام تفکر جدایی بازاریابی سنتی و آنلاین دوری کنند.

اغلب، توصیه به صاحبان کسب و کار به صورت سیاه و سفید است. به عنوان مثال:

- برخی مطالعات نشان می‌دهند که بازاریابی ایمیلی بهتر از بازاریابی ارسال نامه است.
- یک مشاور تجاری در مورد این که چرا صاحبان کسب و کار تنها باید از بازاریابی اینترنتی استفاده کنند، می‌نویسد.

با این حال، واقعیت بسیار ساده است. حقیقت این است که: اغلب کسب و کارها ترکیبی از استراتژی‌های بازاریابی و تاکتیک‌ها برای به حداکثر رساندن پتانسیل تبلیغات و بازاریابی خود نیاز دارند. این مقاله نشان خواهد داد:

- که چرا و چگونه صاحبان کسب و کارها باید فعالیت‌های بازاریابی آنلاین و سنتی خود را ادغام کنند؟
- چگونه می‌توان فعالیت‌های بازاریابی سنتی را با بازاریابی آنلاین ترکیب کرد؟
- آیا راهی وجود دارد که هر دو را در برنامه استراتژی بازاریابی خود گنجانند؟

برای یاد گرفتن اینکه چگونه کانال‌های بازاریابی آنلاین و سنتی می‌تواند با هم کار کند، شما نیاز دارید که بدانید:

- شرکت‌ها بودجه بازاریابی آنلاین و سنتی خود را در کجا صرف می‌کنند، تا تاکتیک‌های بازاریابی بهترین بازده سرمایه‌گذاری را ارائه دهد.
- چطور می‌توانید به هدایت مسیر بازاریابی سنتی از طریق بازاریابی آنلاین کمک کنید.

بازاریابی و تلویزیون اینترنتی با اینکه تبلیغات تلویزیونی راهی بی‌نظیر برای رسیدن به مصرف‌کنندگان برای دهه‌ها بود، با رشد ویدئوی اینترنتی بازاریاب‌ها نیاز به تغییر در تاکتیک دارند.

صاحب کسب و کار که تنها از تبلیغات تلویزیونی برای رسیدن به مخاطبان هدف خود استفاده می‌کند، ممکن است تعجب کند که بسیاری از اعضای مخاطبان هدف آنها بسیار کمتر از آنچه فکر می‌کنند، تلویزیون تماشا می‌کنند.

براساس برخی برآوردها، ۸۴ درصد از کاربران اینترنت ویدئوهای اینترنتی را به صورت آنلاین تماشا می‌کنند.

بیش از نیمی از نسل جدید برنامه‌های تلویزیونی را در کامپیوتر، تبلت و یا گوشی‌های هوشمند تماشا می‌کنند.

comScore اخیراً گزارش داد که تقریباً نیمی از خانواده‌های سه نفره یا بیشتر در نتفلیکس مشترک می‌شوند.

این گزارش همچنین نشان داد که ۱۷ درصد از نسل جدید هیچ مجموعه تلویزیونی را در تلویزیون سنتی تماشا نمی‌کنند.

آمریکایی‌های ۱۸ تا ۲۴ ساله به احتمال زیاد ۷۷ درصد بیشتر از میانگین برای زندگی هرگز هزینه‌ای برای خرید تلویزیون پرداخت نکرده‌اند.

این آمار نشان می‌دهد که بازاریاب‌ها نمی‌توانند به تبلیغات تلویزیونی وابسته باشند.

و باید پذیرفت که: برای رسیدن به مخاطبان مدرن، باید از تاکتیک‌های بازاریابی اینترنتی استفاده کنید.

به عنوان مثال:

- استفاده از بنر و یا تبلیغات ویدئویی در YouTube راهی موثر برای رسیدن به افرادی است که به اندازه دیگران برنامه‌های تلویزیون را تماشا نمی‌کنند.

- تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی می‌تواند به صاحبان کسب و کار کمک کند تا پیغام بازاریابی خود را به مخاطبان هدف خود بدهند.



## کاهش ۲۳ میلیارد دلاری ارزش بازار انویدیا در پی فروکش کردن تب استخراج ارز دیجیتال

پیش‌بینی کاهش فروش پردازنده‌های گرافیکی انویدیا در نتیجه فروکش کردن تب ماینینگ باعث شد تا ارزش سهام انویدیا کاهش ۱۸ درصدی را تجربه کرده و در نتیجه ارزش بازار این شرکت، ۲۳ میلیارد دلار کاهش یابد.

به گزارش زومیت، انویدیا از کاهش فروش پردازنده‌های گرافیکی خود طی سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۸ میلادی خبر داد. براساس اطلاعات ارائه‌شده، انویدیا دلیل کاهش فروش خود را فروکش کردن تب استخراج یا ماینینگ ارزهای دیجیتال خوانده است. انویدیا همچنین گزارش مالی مربوط به سه ماهه سوم سال جاری را نیز منتشر کرده که براساس آن فروش این شرکت پایین‌تر از پیش‌بینی‌های اولیه بوده است؛ همین موضوع باعث شده تا ارزش هر سهم انویدیا به کمتر از ۱۶۴ دلار رسیده و کاهش ۱۸ درصدی را تجربه کند.

انویدیا طی چند دهه اخیر وظیفه تامین پردازنده‌های گرافیکی را برعهده داشت؛ حال آنکه در چند سال اخیر کاربران، پردازنده‌های گرافیکی این شرکت را برای ماینینگ مورد استفاده قرار داده‌اند.

جن سون هوانگ، مدیرعامل انویدیا به این نکته اشاره کرده که با بالا گرفتن تب ارزهای دیجیتال، تقاضا برای پردازنده‌های گرافیکی نیز افزایش یافته و همین موضوع باعث شده تا قیمت پردازنده‌های گرافیکی شاهد رشد بالایی باشد. افزایش قیمت پردازنده‌های گرافیکی باعث شده تا شماری از کاربران از خیر خرید بگذرند. هوانگ اعلام کرده که پس از فروکش کردن تب ماینینگ و کاهش قیمت پردازنده‌های گرافیکی، همین افراد دوباره به سمت خرید پردازنده‌های گرافیکی خواهند آمد. البته هوانگ به این نکته اشاره کرده که فرآیند بازگشت به روال عادی بازار کمی بیش از آنچه که انویدیا پیش‌بینی می‌کرد، به طول انجامیده است. همچنین هوانگ معتقد است که رکود مورد نظر فقط تا اواخر فصل جاری ادامه خواهد داشت.

براساس آمارهای ارائه‌شده توسط Nvidia، درآمد این شرکت در حوزه کامپیوترهای شخصی طی سه ماهه سوم سال جاری بیش از ۴۰ درصد کاهش پیدا کرده است که دلیل آن را باید در کاهش تقاضا برای پردازنده‌های گرافیکی خواند که در حوزه استخراج رمزارزها مورد استفاده قرار می‌گیرند. انویدیا برای سه ماهه جاری نیز پیش‌بینی درآمدی ۲.۷ میلیارد دلاری کرده که در مقایسه با پیش‌بینی کارشناسان امر ۲ درصد پایین‌تر است.

شماری از تحلیلگران یکی از دلایل کاهش درآمدزایی کوالکام را در پردازنده‌های مبتنی بر معماری قدیمی این شرکت یا همان پاسکال می‌دانند. انویدیا اوت سال جاری نسل جدید پردازنده‌های گرافیکی خود را راهی بازار کرد که با تقاضای پایینی روبه‌رو شده‌اند. همچنین باید به مناقشات تجاری بین چین و آمریکا نیز اشاره کرد که می‌تواند از آن به‌عنوان عاملی دیگر برای کاهش درآمد انویدیا اشاره کرد.

## سافت‌بانک ژاپن سهام کسب و کار موبایل خود را به صورت عمومی عرضه می‌کند

سواری اشتراکی نظیر اوبر و یکی از مطرح‌ترین شرکت‌های تجارت الکترونیک یعنی علی‌بابا. این شرکت قصد دارد بودجه هدف ۲.۴ تریلیون ین را از طریق فروش ۱۶ میلیارد سهم با قیمت آزمایشی ۱۵۰۰ یه ازای هر سهم به دست آورد.

اطلاعات فوق روز دوشنبه هفته گذشته در فرم وزارت مالیه ژاپن ثبت شده است. در صورتی که تقاضا برای سهام سافت‌بانک بیش از میزان پیش‌بینی‌شده باشد، این مبلغ ۲۴۰.۶ میلیارد ین افزایش می‌یابد و به سرمایه‌ای که سال ۲۰۱۴ شرکت علی‌بابا طی بزرگ‌ترین IPO تاریخ در افزایش داد (۲۵ میلیارد دلار) نزدیک‌تر می‌شود.

قیمت نهایی IPO، روز ۱۰ دسامبر تعیین می‌شود و بورس اوراق بهادار توکیو، این شرکت را با ارزش بازاری اولیه ۷.۱۸ تریلیون ین، در لیست فروش سهام قرار خواهد داد. ارزش بازاری سافت‌بانک، یک تریلیون ین بالاتر از شرکت رقیب یعنی KDDI است که حدود ۱۰ میلیون مشترک دارد.

سافت‌بانک تصمیم دارد با درآمد حاصل از عرضه عمومی سهام کسب و کارهای تلکام، به سمت سرمایه‌گذاری‌های بزرگ‌تر فناوری گام بردارد.

به گزارش زومیت، گروه سافت‌بانک، برگزاری یک IPO (عرضه اولیه سهام) ۲.۴ تریلیون ینی معادل با ۲۱۰.۴ میلیارد دلار را برای کسب و کارهای تلکام داخلی خود، تصویب کرد. سافت‌بانک با این اقدام، به یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران دنیای تکنولوژی تبدیل می‌شود.

این IPO، یکی از بزرگ‌ترین برنامه‌های عرضه سهام در سراسر جهان محسوب می‌شود. به این ترتیب سافت‌بانک علاوه بر پرداخت بدهی‌های خود، می‌تواند روی نوآوری‌های جدیدی سرمایه‌گذاری کند که ماسایوشی سان، مدیرعامل شرکت، آن‌ها را روندهای نوظهور دنیای فناوری می‌داند.

سافت‌بانک تا به حال روی گزینه‌های کاملاً متفاوتی سرمایه‌گذاری کرده است. به‌عنوان مثال استارت‌آپ‌های کوچک بازی، شرکت‌های



## تخصیص اعتبار به پارک‌های فناوری با اجرای نظام «بودجه‌ریزی براساس عملکرد»

و دغدغه‌های منطقه‌ای دانست و افزود: در این راستا مراکز توسعه فناوری آب، توسعه فناوری کاشی و سرامیک، توسعه فناوری هوایی و هوانوردی و مرکز توسعه فناوری هنرهای دیجیتال (انیمیشن) ایجاد شده است.

رئیس پارک علم و فناوری یزد تعداد شرکت‌های فناور مستقر در این پارک را ۲۶۵ شرکت اعلام و اضافه کرد: این شرکت‌ها در پردیس‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات، زیست‌فناوری و سیستم‌های پیشرفته صنعتی، علوم انسانی و هنر و نهادهای فناوری همکار مشغول به فعالیت هستند.

پورسراجیان با بیان اینکه طبیعت شرکت‌های فناور، تولید براساس دانش بومی و ایجاد و توسعه فناوری‌هایی است که براساس دانش جوانان همین مرز و بوم

شکل گرفته، خاطرنشان کرد: امروز در مجموع بالغ بر ۷۰۰ محصول فناوری در حوزه‌های مختلف در حال تولید و عرضه به بازارهای ملی و بین‌المللی است.

رئیس پارک علم و فناوری یزد از مهم‌ترین فعالیت‌های این پارک در سطح ملی را تمرکز بر روی مسائل و دغدغه‌های منطقه‌ای از جمله آب، کاشی و سرامیک و فناوری‌های نرم و در سطح بین‌المللی، ایجاد دفاتر تبادل فناوری ایران- گرجستان

و ایران- عمان عنوان کرد و ذیل موضوع تخصیص اعتبارات، خاطرنشان کرد: پیشنهاد ما در این خصوص اجرای نظام بودجه‌ریزی براساس عملکرد است که تاکنون نیز اقداماتی در این راستا به انجام رسیده و امیدواریم به شکل کامل عملیاتی شود.

داریوش پورسراجیان با اشاره به اینکه پارک علم و فناوری یزد، به‌عنوان دومین پارک در کشور و بعد از شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان آغاز به کار کرده است، گفت: این پارک از ابتدای فعالیت خود

تاکنون بیش از ۷۰۰ شرکت فناور را ایجاد و حمایت کرده و رشد داده است. وی یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های پارک یزد را تمرکز بر روی مسائل



## کارگاه برندینگ

### فرآیند مشاوره برندینگ و مشاور برند

در مطلب حاضر قصد داریم فرآیند مشاوره برندینگ را توضیح دهیم.

فرآیند مشاوره برندینگ و بازاریابی شامل:

بررسی و آنالیز وضعیت و شرایط برای شناخت موقعیت‌های مطلوب و بهینه.

تنظیم و تهیه سیاست‌ها و تدابیر در جهت نیل به مقاصد.

فراگرفتن تدابیر و راهکارهای اجرایی.

طرح‌ها و دستور کارهای تهیه و تنظیم‌شده عملی و انجام می‌شوند و بازده و پیامدها نظارت می‌شود.

که به اختصار هر کدام از موارد را توضیح می‌دهیم؛

تجزیه و تحلیل وضعیت و شرایط در مشاوره برندینگ:

یک آنالیز کامل و فراگیر از وضعیتی است که سازمان و شرکت مورد نظر در آن فعالیت دارد تا این آنالیز مبنایی در جهت شناخت احتیاجات رفع‌نشده بازار و مخاطبان و خریداران شود. افزون بر شناخت احتیاجات مصرف‌کنندگان و خریداران سازمان و شرکت مورد نظر باید فهم درستی از توانایی و قابلیت‌های خویش و موقعیت فضایی و جو حاضر هم داشته باشد. بدین سان تجزیه و تحلیل شرایط و وضعیت را باید آنالیز مقارن و هماهنگ قضا و جو درونی و بیرونی به حساب آورد.

در صورتی که تجزیه و تحلیل شرایط و وضعیت نمایان سازد که فاصله با مفهومی میان آن چیزی که مخاطبان و مصرف‌کنندگان تمایل دارند و آن چیزی که به مصرف‌کنندگان و خریداران ارائه می‌گردد موجود است سازمان‌ها و کمپانی‌ها قادرند کالا و خدماتی را تولید سازند که رضایتمندی مصرف‌کنندگان و خریداران را زیادت‌تر محقق کند. تفسیر و شرح تجزیه و تحلیل شرایط و وضعیت دربردارنده امکانات و شناس و قضایا و موضوعات حاضر در بازار است. بعد از اجرای تجزیه و تحلیل شرایط و وضعیت سازمان و کمپانی قادر است یک تجانس و همسویی میان امکانات و شناس حاضر در بازار و احتیاجات بی‌جواب خریداران و مصرف‌کنندگان با قدرت و توانایی کنونی و فی‌نفسه به وجود آورد و در محیط رقابتی نتیجه و راندمان خوب‌تر و مطلوب‌تری از خود نمایان سازد. چارچوب‌های تجزیه و تحلیل وضعیت و شرایط در مشاوره برندینگ:

تجزیه و تحلیل ۵C: در این آنالیز پنج مولفه سازمان و کمپانی، مصرف‌کنندگان و خریداران، رقیبان، دستیاران و هم‌حرفه‌ها و وضعیت بزرگ جو و فضای موجود بازار مورد ارزیابی می‌گردد که عنصر سازمان و کمپانی عامل درونی و دیگر عناصر بیرونی محسوب می‌شوند.



تجزیه و تحلیل PEST: این تحلیل از مطالعه و تحقیق عناصر اجتماعی، سیاسی، اقتصادی، صنعتی ایجاد می‌شود و اغلب یک شیوه در جهت مطالعه و تحقیق عناصر کلان فضا و جو موجود است و می‌شود از آن در جهت مطالعه و آنالیز عنصر پنجم در تحلیل ۵C بهره گرفت.

تجزیه و تحلیل SWOT: تحقیق و مطالعه نقاط مثبت و منفی، امکانات و شناس‌ها، خطرات فضا و جو موجود همه آن چیزی است که در این تحلیل انجام می‌شود. در حقیقت این تحلیل یکی از موثرترین و ماهرانه‌ترین شیوه‌های آنالیز است که قادر است مولفه‌ها و عناصر بیرونی و درونی شرکت را مورد سنجش و مطالعه و موشکافی کند.

تدابیر و راهکارهای بازار و مشاوره برندینگ:

هر وقت که مطلوب‌ترین و خوب‌ترین امکانات و شناس حاضر در بازار و احتیاجات فراهم نشده مصرف‌کنندگان و خریداران مشخص شده، باید یک دستور کار و طرح راهبردی برای دنبال کردن امکانات و شناس در بازار فراهم شود. غالباً در این فاز محتاج یک بررسی و تحقیق بازاریابی می‌باشیم که داده‌ها و معلومات مورد احتیاج را به منظور تشخیص قسمت‌های گوناگون بازار و گزینش بازار مقصود و مورد هدف فراهم سازد.

تصمیمات آمیزه بازاریابی در فرآیند مشاوره برندینگ:

پس از فازهایی که گفته شد، تصمیمات راه‌کنشی هوشمندانه‌ای در جهت مولفه‌های مهارشدنی و قابل نظارت آمیزه بازاریابی اتخاذ می‌گردد. برنامه‌های ضروری در این زمینه دربرگیرنده:

- گسترش فرآورده و خدمات
- تصمیمات تعیین بها و قیمت
- کنترت‌های پخش و تقسیم
- انتشار و تبلیغ جنبش و گروه‌های تبلیغاتی

اعمال دستور کارها و طرح‌ها و پایش و نظارت آن در مشاوره برندینگ:

در این فاز دستور کار و طرح بازاریابی فراهم و تهیه شده است و کالا و خدمات مهیا است، باید کالا و خدمات را به بازار ارائه کرد و به طور دقیق آن را بازرسی و نظارت کرد چرا که بازار به طور کامل فعال و دارای نوسان است و می‌بایست تصمیمات محیط آمیزه بازاریابی همگام و مقارن پویندگی و حرکت و تحولات بازار خویش را متجانس و همسو سازد.

همواره توجه به این نکته ضروری است که پروسه بازاریابی یا اعمال و انجام فرآیند، تکمیل و خاتمه نمی‌یابد و پیوسته احتیاج به تحول و تصحیح دارد و می‌بایست با احتیاجات و تحولات بازار موجود همسو و سازگاری لازم را داشته باشد.

منبع: qmpmarketing

# ۵ کسب‌وکار با رشد سریع از رازهای موفقیت‌شان می‌گویند



قرار می‌دهیم، استفاده از تجربیات دیگران اهمیت خاصی دارد: «در این راستا استیو کوپر به عنوان دوست و البته کارشناسی خبره ما را از تجربیات دیگر کارآفرین‌های بزرگ مطلع ساخت.»

### شاریتا هامفری: سخنران و مربی بزرگ

هیچ چیز به اندازه مشاهده لامپی تازه روشن شده در سر مراجعه‌کنندگان برای شاریتا هامفری خوشایندتر نیست. وقتی آنها به توانایی‌های خود، برتری‌های‌شان نسبت به دیگران و امکان کسب موفقیت در زندگی آگاه می‌شوند، روز کاری شاریتا موفقیت‌آمیز خواهد بود. به عنوان یک فارغ‌التحصیل رشته مشاوره، شاریتا زندگی حرفه‌ای خود را وقف ارائه توصیه‌های راهبردی به گروه‌های مختلف کارآفرینان کرده است. بی‌شک مشاوره‌های زیادی در سراسر دنیای در حال فعالیت هستند. با این حال چرا شاریتا اینقدر شهرت دارد؟ بهترین راه برای تبیین این نکته توجه به پاسخ خود شاریتاست: «من برخلاف بسیاری از مشاورین اهداف اصلی خود را بلندمدت طراحی کرده‌ام. به این ترتیب نگاه من به مراجعه‌کنندگان فقط مشتری‌های موقتی نیست. در عوض من به آنها به چشم کارآفرین‌هایی نگاه می‌کنم که در صورت تاثیرگذاری من بر روی آینده حرفه‌ای‌شان به عنوان سفیرم فعالیت خواهند کرد.» اظهارنظر شاریتا را شاید با یک توضیح مختصر بهتر متوجه شویم. براساس آنچه وی می‌گوید، موفقیت مراجعه‌کنندگان وی در زندگی حرفه‌ای یا شخصی‌شان به طور خودکار باعث جلب نظر شمار بیشتری از افراد به مشاوره‌های وی خواهد شد.

شاریتا در زمینه موفقیت خود از راج ماشرو والا نیز نام می‌برد: «راج مشاور من در زمینه توسعه کسب‌وکارم است. وی با اطلاع وسیعی که از دنیای مشاوره دارد، از همان ابتدا به کمک من آمد. بدون وی توسعه کسب‌وکار من غیرممکن بود.»

### تامیسون تی

یکی از توصیه‌های قدیمی در عرصه کسب‌وکار به شرح زیر است: «مشکل را پیدا و آن را حل کن.» کارآفرینان داستان ما به نام‌های رندی چوی و بیلی تامیسون این توصیه قدیمی را به طور کامل وارد مرحله جدیدی کرده‌اند. برند آنها تحت عنوان تامیسون تی سالانه ۱۰ میلیون دلار فروش دارد. با این حساب مشکلی که آنها پیدا کرده‌اند، چیست؟ عرق بیش از اندازه بدن. راهکارشان کدام است؟ تکنولوژی مدرنی برای خشک نگه داشتن بدن ما در برابر عرق بیش از حد.

تامیسون تی زیربیراهنی‌های ویژه‌ای برای مردان و زنان تولید کرده که از عرق بیش از اندازه بدن جلوگیری می‌کند. نکته جالب اینکه هر دو مؤسس این برند از شرایط پزشکی خاصی تحت عنوان هیپرهیدروسیس (عرق بیش از اندازه بدن) رنج می‌برند. به همین خاطر ایده اصلی برندشان در حقیقت راهکار درمانی برای افرادی مثل خودشان است.

برخلاف بسیاری از کسب‌وکارهای این مقاله، موفقیت رندی و بیلی یک شبه به دست نیامد. در عوض آنها در طول ۱۰ سال پژوهش موفق به راه‌اندازی کسب‌وکارشان شدند. با این حال پس از معرفی محصول‌شان به سرعت پله‌های ترقی را در عرصه کسب‌وکار طی کردند. همکاری با کارشناس‌های خبره حوزه کسب‌وکار، به طور ویژه جان پیتررو و لری تاکر، توصیه‌های مهمی را برای رندی و بیلی به ارمان آورد. توصیه اصلی مورد توجه آنها تمرکز بر روی فروش اینترنتی محصولات در عصر دیجیتال بود. بر این اساس استراتژی برند تامیسون تی از همان روزهای نخست بر روی فروش مستقیم و تعامل بدون واسطه با مشتریان بود. به همین دلیل اکنون محصولات تامیسون تی به صورت کاملا ساده و سریع در سایت‌شان به فروش می‌رسد. در اینجا نیز خاص بودگی محصول به کمک این برند آمده است.

### مربی و کارشناس خود را پیدا کنید

در هر کسب‌وکاری استفاده از توصیه‌های یک کارشناس خبره ضروری است. در حقیقت به عنوان یک کارآفرین تازه‌کار اطلاع از تجربیات دیگران بسیار مهم است. این امر فقط در صورت همکاری با یک کارشناس و مربی خبره ممکن خواهد شد. بنابراین توصیه من به شما اقدام براری همکاری با یک مربی و کارشناس آگاه به امور کسب‌وکارتان پیش از شروع به فعالیت برنذتان است.

منبع: allbusiness

چگونه در کمترین زمان ممکن برنذمان را توسعه دهیم؟

برای جابه‌جایی امن کودکان است. به این ترتیب چه در خانه و چه در حین جابه‌جایی کودک ما همیشه جایی امن خواهد داشت.

ایده برند Pip & Grow در جشن فارغ‌التحصیلی سه دوست صمیمی در سال ۲۰۱۵ پایه‌ریزی شد. امبر کروکر، کیت کامپتن بار و لورن هاگی طراح‌های اصلی این ایده محسوب می‌شوند. کروکر کارشناس امنیت و سلامت نوزادان است. وقتی صحبت از ایده‌ای برای محافظت بیشتر از نوزادها شد، وی با ارائه آمارهای دقیق در مورد میزان مرگ نوزادها به دلیل نبود ابزارهای مراقبتی انگیزه اعضای تیم را بالا برد. در حقیقت ایده اصلی برند Pip & Grow از نمونه‌های مشابه در آمریکا اقتباس شده است.

از وقتی این سه دوست با یکدیگر تصمیم به تولید جعبه‌های مخصوص نوزادها گرفتند، به دنبال تمام کارهای حقوقی و ثبت حق تولید انحصاری آن در اروپا رفتند. به این ترتیب در اکتبر ۲۰۱۶ برند آنها نخستین سری از محصولاتش را روانه بازارهای اروپایی کرد. کروکر در بیان شیوه فعالیت برندشان اینگونه اظهار نظر کرده است: «ما خیلی طبیعی و بومی کارمان را شروع کردیم. برای شروع ما پاسخگوی به پرسش‌های کارشناس‌ها را مفید می‌دانستیم. منظور من اهالی رسانه است. آنها با پرسش‌های گوناگون در مورد ماهیت محصول‌مان توجه بسیاری از مشتریان را به ما جلب کردند. همچنین تازگی ایده ما در اروپا، مقایسه با آمریکا، مزیت‌های زیادی به همراه داشت. ما در سال دوم فعالیت‌مان بسیار هیجان‌زده هستیم. در ابتدای کار همه ما پیش‌بینی شکست کسب‌وکارمان پس از تنها سه سال را داشتیم. با این حال پس از فقط دو سال برنذمان به سوددهی عظیمی رسیده است.»

به گفته کامپتون بار، جان استورتا به عنوان فردی تحصیلکرده و کارشناس امور توسعه برند Pip & Grow نقش مهمی در موفقیت آنها داشته است: «جان از همان روزهای نخست ما را در مسیر درست هدایت کرد. در حقیقت بدون او ما حتی به سراغ پیگیری حقوقی انحصار تولید ایده‌مان در اروپا نیز نمی‌رفتیم.» کامپتون بار ارزش اصلی برند Pip & Grow را اینگونه توصیف می‌کند: «جان همیشه ما را به شناخت مشتری سوق می‌داد. بر این اساس فرآیند ارتباط برند ما با مشتری پس از فروش محصول تمام نمی‌شود، بلکه آغازی بر تعامل‌های بعدی خواهد بود.»

### Blue Ridge Bucha: کومبوچا برای همه

برند Blue Ridge Bucha فعالیت خود را در سال ۲۰۱۰ و با فروش نوشیدنی‌های کومبوچا در گوشه خیابان‌ها شروع کرد. از آن زمان تا به حال این برند توسعه زیادی داشته است. در حقیقت آنها اکنون دفتر مرکزی و فروشگاه‌های متعددی را راه‌اندازی کرده‌اند. این برند توسط ایان و کیت زاکرمن تأسیس شده است. آنها از همان ابتدای کار خود بر روی کیفیت بالای محصولات‌شان تأکید داشته‌اند. به همین خاطر محصولات آنها در مقیاس اندک تولید می‌شود. در هر صورت تولید نوشیدنی کومبوچا با مواد اولیه کاملاً ارگانیک و آب چشمه‌های کوهستانی کار راحتی نیست.

زاکرمن‌های داستان ما به هنگام شروع کسب‌وکار خود بسیار خوش‌شانس بودند. در حقیقت آنها هیچ رقیبی در عرصه خود نداشتند. البته مردم اروپا نیز اطلاع چندانی از نوشیدنی به نام کومبوچا نداشتند. کیت وضعیت برندش را اینگونه بیان می‌کند: «ما هر سال رشد بسیار بالایی را تجربه می‌کردیم (در سال اول آنها ۱۱۰۰ درصد رشد داشتند). با این حال ما به دنبال موقعیت بهتر و دارای ثبات بودیم.» برند Blue Ridge Bucha با تمرکز بر روی تولید محصولات با کیفیت نرخ رشد سالانه خود را روی ۴۰ تا ۵۰ درصد قرار داده است. به این ترتیب آنها فرصت کافی برای افزایش میزان تولید محصول‌شان در کنار حفظ کیفیت عالی آن را خواهند داشت.

زوج زاکرمن به سرعت فکر بازیافت بطری‌های شیشه‌ای خود را اجرایی کرد. به این ترتیب مشتریان با تحویل بطری‌های محصول در خرید جدیدشان از تخفیف ویژه بهره‌مند می‌شدند. به گفته ایان این ایده بسیار مقرون به صرفه‌تر است: «در حقیقت برای مشتریان و ما هزینه‌های جاری کاهش چشمگیری خواهد یافت.»

به گفته ایان، وقتی برند تازه تأسیسی را در مسیر توسعه سریع

به قلم: گری دتویلر کارشناس امور کسب‌وکار

ترجمه: علی آل‌علی

در دنیای امروز کسب‌وکارهای مختلفی مشغول به فعالیت هستند. از برندهای بزرگ فعال در زمینه توسعه سلامت در سطح جهانی گرفته تا موسسه‌های فعال در زمینه تولید بطری‌های پلاستیکی سازگار با محیط زیست، همگی در بازار پر پیچ و خم کسب‌وکار در حال تکاپو هستند، اما به راستی چگونه اغلب این برندها به حیات خود ادامه می‌دهند؟ رمز موفقیت بسیاری از آنها الگوبرداری از شیوه فعالیت بهینه کسب‌وکارهای کوچک است.

در حالی که داستان بسیاری از برندهای دارای سرعت رشد بالا جذاب و شنیدنی است، نکته مهم امکان تقلید و الهام از آنها توسط شماسنت. در حقیقت هر کارآفرین تازه‌کاری امکان الگوبرداری از موفقیت این کسب‌وکارها را دارد. در این مقاله من به بررسی ۵ مورد از برندهای موفق با سریع‌ترین نرخ رشد در میان کسب‌وکارها پرداختام.

### مزرعه‌های Cowboy Cricket

هنگامی که کیتی رولین به شوهرش جیمز در مورد علاقه خود به پرورش جیرجیرک گفت، ابتدا جیمز این حرف را جدی قلمداد نکرد. با این حال پس از گذشت زمانی اندک جیمز نیز سهمی بزرگ در تحقق ایده همسرش ایفا کرد. به این ترتیب برند Cowboy Cricket اکنون یکی از مراکز اصلی پرورش جیرجیرک در آمریکاست. شاید برای بسیاری از شما پرورش جیرجیرک کسب‌وکار عجیبی باشد. در آمریکای شمالی از جیرجیرک‌ها به دلیل پروتئین بالا برای موارد درمانی و در برخی موارد خوراکی استفاده می‌کنند. البته هدف اصلی کیتی و جیمز از توسعه این کسب‌وکار پیگیری اهداف درمانی بوده است. به این ترتیب پرورش جیرجیرک هزینه‌های بسیار کمی دارد. در حقیقت جیرجیرک‌ها در مقایسه با هرگونه دام گوشتی ۲۰۶۰ واحد آب کمتر و ۱۴ واحد غذای کمتر مصرف می‌کنند. همچنین خوراک این موجودات با هزینه بسیار اندک برای کشاورزها فرستاده می‌شود.

رولین کسب‌وکار خود را در نوامبر ۲۰۱۶ راه‌اندازی کرد. آنها نخستین فروش‌شان را در ماه ژانویه ۲۰۱۷ تجربه کردند. در آن زمان هدف اصلی برندشان دستیابی به ۱۵۰۰ کشاورز مشتری بود. با این حال پس از گذشت نزدیک به دو سال سطح توسعه برند آنها خیره‌کننده بوده است. کیتی در این مورد اظهار نظر جالبی دارد: «وقتی کسب‌وکاری پایه‌گذاری می‌شود، کنترل درخواست‌ها بسیار دشوار است. در مورد کسب‌وکار ما به دلیل تآوری میزان استقبال کشاورزان آمریکای شمالی بسیار زیاد بود. در سال نخست به قدری سفارش دریافت کردیم که مجبور به تعلیق فروش اینترنتی و آنلاین شدیم. در حقیقت رمز موفقیت در دنیای کسب‌وکار مدرن ایجاد شبکه‌های درهم تنیده مشتریان است.»

ریک سندرز یکی از افراد کلیدی در برند Cowboy Cricket است. وی به عنوان مشاور و کارشناس توسعه کسب‌وکار این برند کیتی و جیمز را به توسعه سریع کسب‌وکارشان و فراموشی جنبه‌های منفی فعالیت پرورش جیرجیرک تشویق کرد. به گفته جیمز سهم اصلی اساسی را در توسعه سریع کسب‌وکارشان ریک سندرز ایفا کرده است. به گفته کیتی در این مورد توجه کنید: «ریک یک کارآفرین و کارشناس فوق‌العاده است. ما همیشه به توصیه‌های وی اعتماد داریم. در هر صورت وقتی فردی با تلاش زیاد پیشنهادی را به شما ارائه می‌کند، رد آن بسیار دشوار خواهد بود.»

### Pip & Grow: جعبه‌ای برای کودکان ما

وقتی دختر من نوزادی چند ماهه بود، من مکانی کوچک برای خواب وی با کارت‌های انباری خانه درست کردم. در آن زمان من از بغل کردن دخترم ترس داشتم. در حقیقت همیشه نگران سر خوردن وی از دستم بودم. با طراحی کارت‌تی برای خواب وی کار جابه‌جایی‌اش نیز راحت‌تر شد. اگر من اکنون صاحب فرزندتی تازه می‌شدم، یکی از مشتریان اصلی برند Pip & Grow بودم. این برند دقیقاً ایده من را عملی کرده است. آنها جعبه‌های زیبا و کم‌جسمی را برای جابه‌جایی کودکان به والدین پیشنهاد می‌کنند. مزیت اصلی این جعبه‌ها فراهم‌سازی فرصتی عالی

## ایستگاه بازاریابی



۵ توصیه برای ترغیب مخاطبان به خواندن ایمیل‌های سرد  
**برای موفقیت ایمیل‌های سرد فروش فقط استفاده از واژگان مناسب کافی نیست**

مترجم: مریم امیری‌خواه

هرچند به طور مرتب ایمیل‌ها را چک می‌کنم، به بعضی نامه‌ها جواب می‌دهم، بعضی را بایگانی و بعضی را حذف می‌کنم، باز هم صندوق نامه‌های من مملو از نامه‌های باز نشده است. انگار هر چقدر هم که نامه‌های دریافتی را مرتب می‌کنم، باز هم فایده ندارد. تعجبی هم ندارد، چون براساس گزارش Radicati، هر روز بیش از ۲۰۵ میلیارد ایمیل ارسال می‌شود. خبر بدی که برای صندوق نامه‌های در حال انفجار وجود دارد، این است که انتظار می‌رود، این تعداد بیشتر هم بشود؛ اگرچه این خبر برای کارشناسان فروش چندان هم بد نیست. در واقع صندوق نامه‌های دریافتی به مثابه املاک و مستغلات اصلی بسیاری از کسب و کارها است. ۷۲ درصد از صاحبان کسب و کارهای شرکت‌کننده در یک نظرسنجی اعلام کردند که ترجیح می‌دهند، روابط کاری خود را از طریق ایمیل انجام دهند. این در حالی است که فقط ۲۴ درصد از ایمیل‌های فروش باز می‌شود. سوال اینجا است که نمایندگان فروش چه کاری را اشتباه انجام می‌دهند؟

مشکل می‌تواند به نگارش ایمیل‌ها مربوط شود، اما این مشکل فقط مشتی نمونه خروار است. عامل‌های دیگری در ارسال ایمیل‌های سرد به مشتریان احتمالی وجود دارد. در این مقاله با پنج توصیه طلایی آشنا می‌شوید که استفاده از آنها نه تنها شانس باز شدن نامه‌های تان را افزایش می‌دهد، بلکه باعث می‌شود گیرندگان واقعا نامه‌های دریافتی را بخوانند.

## ۱- ارتباط ایجاد کنید

اگر از یک قالب برای ارسال ایمیل انبوه به صدها نفر از مخاطبین استفاده می‌کنید، احتمالاً ایمیل‌های تان بسیار یخ خواهد بود. نکته کلیدی در ارسال ایمیل‌های سرد این است که کاری کنید از سردی آنها کاسته شود. هدف این است که بلافاصله با مشتری احتمالی ارتباط برقرار کنید و برای ایجاد این ارتباط به تحقیق نیاز دارید. اطلاعات خود درباره گیرندگان ایمیل را قبل از ارسال آن تاجایی که می‌توانید افزایش دهید؛ برای مثال درباره سن، شغل، علائق و ترجیحات گیرندگان اطلاع کسب کنید. در مرحله بعد با توجه به اطلاعاتی که کسب کرده‌اید، ایمیل‌ها را شخصی‌سازی کنید. مشکلات مخاطبین تان را کشف کنید و سعی کنید راه‌حل برای آنها پیدا کنید. هرچه اطلاعات بیشتری درباره این مشتریان احتمالی کسب کنید، بهتر می‌توانید از طریق ارسال ایمیل با آنها ارتباط برقرار کنید.

## ۲- سرخ‌های فروش سرد را گرم کنید

همانطور که در حال تحقیق هستید، باید بدانید که کارهای بیشتری هست که می‌توانید برای گرم کردن این ایمیل‌های سرد انجام دهید. قبل از آن که روی دکمه «ارسال» کلیک کنید، باید خودتان را به مخاطبین تان معرفی کنید و برقراری ارتباط را با آنها شروع کنید. زمانی که درخواستی را از طریق ایمیل دریافت می‌کنم، اگر درخواست‌کننده علاوه بر تحقیق درباره من، قبل از ارسال ایمیل از طریق دیگری با من ارتباط برقرار کرده باشد، ارزش بیشتری برای آن درخواست قائل می‌شوم. برای آشنایی بیشتر با مخاطبین تان می‌توانید آنها را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید، درباره مقالاتی که نوشته‌اند، نظر بدهید و در تالارهای گفت‌وگو با آنها به بحث و تبادل نظر بپردازید. در محدوده رادار آنها قرار بگیرید تا زمانی که ایمیلی برای آنها ارسال کردید، نام‌تان برای‌شان آشنا باشد. مردم ایمیل‌هایی را که فرستنده آن را می‌شناسند، بیشتر از ایمیل‌هایی با فرستنده ناشناس می‌خوانند.

## ۳- اعتبارتان را نشان دهید

اگر به وب‌سایت‌های کارآفرینان معتبر مراجعه کنید، نخستین چیزی که می‌بینید، حیطة فعالیت آنها و افرادی است که با آنها همکاری دارند. این معرفی و بیان سابقه کاری به وب‌سایت اعتبار می‌دهد و خوانندگان را ترغیب می‌کند که اطلاعات بیشتری درباره این کارآفرین کسب کنند و حتی با او تماس بگیرند. شما می‌توانید همین کار را در ایمیل‌های تان انجام دهید. مشتریان احتمالی تان دوست ندارند، از هر کسی ایمیل دریافت کنند، آنها می‌خواهند بدانند که چه کسی برای آنها ایمیل فرستاده است. چنانچه اطلاعات مختصری را در ایمیل‌تان ذکر کنید که اعتبارتان را ثابت کند، گام بلندی را برای باز شدن پاکت نامه و خوانده شدن آن برداشته‌اید. به اشتراک گذاشتن مدارک، مجوزها و حتی مقالاتی که نوشته‌اید، رهبری مدبرانه‌تان را نشان می‌دهد. اگر دوست مشترکی دارید، بهتر است در ایمیل‌تان به او اشاره کنید. هر کاری که می‌توانید، انجام دهید تا نشان بدهید که تسلط کامل بر موضوع ایمیل دارید. به این ترتیب چشمان گیرندگان روی ایمیل‌تان متوقف می‌شود.

## ۴- امضای ایمیل‌تان را بهتر کنید

امضای ایمیل اکثر افراد ایمیل با افتاده و خسته‌کننده است و معمولاً از نام گیرنده، عنوان و گاهی شماره تلفن تشکیل می‌شود، اما امضای ایمیل قابلیت‌های بسیار بیشتری برای جذب مخاطبین دارد. برای جذاب شدن امضای ایمیل می‌توانید، لینک به یک مقاله، مطالعه موردی یا وبیناری را به امضا اضافه کنید که خودتان یا شرکت‌تان در حال برگزاری آن هستید. به این ترتیب فرصت دیگری را برای جلب توجه مشتریان احتمالی به دست می‌آورید. حتی اگر مخاطبین تان برای خرید محصولات یا خدمات‌تان آماده نباشند، می‌توانید اطلاعاتی را با آنها به اشتراک بگذارید که شما را برای آنها شناخته شده‌تر می‌کند.

## ۵- پیگیری کنید

ممکن است تمام توصیه‌های قبلی را رعایت کنید، ایمیل زیبایی بنویسید، اما باز هم پاسخی دریافت نکنید. این اتفاق برای بهترین‌ها هم رخ می‌دهد. از یاد نبرید که اولین ایمیل تنها فرصت‌تان برای ارتباط برقرار کردن با مشتریان احتمالی نیست. اکثر فروشندگان بعد از ارسال ایمیل به خودشان زحمت پیگیری نمی‌دهند؛ حال آن که براساس گزارش HubSpot، ۸۰ درصد فروش‌ها به حداقل شش‌ه پیگیری نیاز دارند. خواننده نشدن ایمیل‌ها لزوماً به معنای بی‌علاقه بودن مخاطبین نیست. شاید آنها روز پرشغله‌ای داشته‌اند و فرصت بررسی ایمیل‌ها را نداشته‌اند یا این که ایمیل‌تان را تصادفاً پاک کرده‌اند. شاید هم موضوع ایمیل‌تان شفاف نبوده است. با ارسال یک ایمیل دیگر مطمئن می‌شوید که ایمیل‌های سردتان از دید هیچ یک از مشتریان احتمالی پنهان نمانده است.

منبع: entrepreneur



مترجم: امید گوهری

جذب مشتریان جدید است. گاه نیز این استراتژی با یک مسئولیت اجتماعی گره می‌خورد تا انگیزه مضاعفی ایجاد کند. برای مثال یک رستوران روش امتیازی «هر چقدر می‌خواهید بپردازید» را اجرا می‌کند و بخشی از درآمدش را به‌عنوان خیریه به غذای فقرا اختصاص می‌دهد.

تمامی استراتژی‌های «هر چقدر می‌خواهید بپردازید» منجر به شرایط درآمدی یکسان نمی‌شوند. سانانا داده‌های به‌دست‌آمده از یک مرکز نگهداری حیوانات خانگی در نیویورک را بررسی کرد. نتایج بیانگر آن بود که به طور میانگین، مخاطبان این مرکز برای هر حیوان ۱۵۰ دلار و برخی نیز تا مبلغ ۲۶۰ دلار می‌پرداختند. از طرف دیگر مستند فریکونومیکس نیز با استراتژی «هر چقدر می‌خواهید بپردازید» به فروش رسید و اکثریت قریب به اتفاق مخاطبان تنها یک پنی پرداخت کردند. سانانانا می‌گوید: «نتایج به‌دست‌آمده من را به فکر فرو برد که چرا شرایط به این میزان متفاوت است.»

با توجه به مقالات حوزه روانشناسی، سانانانا حدس زد که شرایط تابع طرز فکر مشتریان در مورد تأثیر این معاملات بر شیوه رفتار آنهاست. «هنجارهای معاملاتی» براساس روابط پایاپای تعریف می‌شوند. من چیزی به‌دست می‌آورم و تو چیز دیگری. این شیوه تعامل ما در مسائل مربوط به کسب‌وکار و یا خرید خانه و ماشین است. از طرف دیگر، «هنجارهای اجتماعی» نیز براساس روابط میان مردم تعریف می‌شوند و الزاماً نباید کاملاً متعادل باشند. این شیوه تعاملی است که ما در هنگام بیرون‌رفتن با دوستان‌مان در پیش می‌گیریم. سانانانا می‌افزاید «اگر تو یک دلار به من بدهی، من الزاماً نیازی نمی‌بینم که آن یک دلار را سریعاً به تو باز گردانم.»

## آیا مشتریان قائم به جامعه هستند یا قائم به شخص؟

در ادامه، سانانانا از یک مفهوم در بازی‌های استراتژیک و وابستگی اجتماعی شیوه تصمیم‌گیری که مردم را بسته به «گرایش آنها به ارزش‌های جامعه» دسته‌بندی می‌کند، استفاده کرد. زمانی که انسان‌ها در شرایطی قرار می‌گیرند که باید منابع را میان خود و دیگران قسمت کنند، در حالت کلی به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ «قائم به جامعه» که به معنای تخصیص برابر منابع به تمام افراد و «قائم به شخص» که به معنای تخصیص حداکثر منابع به خود شخص است. سوال اساسی این است که آیا در شرایط «هر چقدر می‌خواهید بپردازید»، افراد «قائم به جامعه» پول بیشتری می‌پردازند؟

سانانانا پاسخی این سوالات را در یک مقاله با همکاری ویکی جی. مورویتز (Vicki G. Morwitz)، استاد رهبری کسب‌وکار هاروی گلوب و استاد بازاریابی مدرسه کسب‌وکار دانشگاه استرن نیویورک، به چاپ رساند. «به این دلیل که ما همکار هستیم؛ چگونه ارزش‌های اجتماعی و هنجارهای موجود در روابط، بر مبلغ پرداختی مشتری در استراتژی فروش هر چه می‌خواهید بپردازید، اثر می‌گذارد.» در اولین مطالعه آنها، سانانانا و مورویتز از شرکت‌کنندگان پرسیدند که برای خرید یک کلوچه از کافه‌ای محلی چه مبلغی می‌پردازند. شرکت‌کنندگان مبالغی در بازه صفر تا ۲ دلار با میانگین ۸۹ سنت را مطرح کردند.

در همان زمان، شرکت‌کنندگان پرسشنامه مربوط به «گرایش آنها به ارزش‌های جامعه» را نیز پر کردند. طبق پیش‌بینی، میانگین مبلغ پرداخت‌شده توسط شرکت‌کنندگان «قائم به جامعه» و «قائم به شخص» به ترتیب ۱.۲۲ و ۶۲ سنت برای هر کلوچه بود. سانانانا می‌گوید: «همانطور که پیش‌بینی می‌کردیم افراد قائم به جامعه مبلغ بیشتری از افراد قائم به شخص پرداخت کردند.»

در گام بعدی، سانانانا و مورویتز بررسی کردند که آیا می‌توان با تغییر نوع معامله نتایج را تغییر داد یا خیر. در تحقیقی جدید آنها سناریوی تازه‌ای را مطرح کردند که در آن یک کافه محلی پیشنهاد هر چقدر می‌خواهید برای یک فنجان قهوه بپردازید را ارائه داد. محققین شرایط را به دو شکل تقسیم کردند: در شرایط اول، قهوه با کیفیت و سرویس‌دهی عالی و در ازای ارزش بالا ارائه شد تا «هنجار معاملاتی» را مطرح کند و در شرایط دوم، سرویس‌دهندگان کافه با خوش‌آمدگویی گرم و نشان‌دادن علاقه به زندگی مشتریان خود و پیشنهاد قهوه‌های جدید، «هنجار اجتماعی» را مطرح کردند.

وقتی از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا مبلغ پرداختی خود را عنوان کنند، افراد قائم به جامعه مبلغ پرداختی خود را در شرایط دوم به اندازه ۱۳ درصد و از ۲.۴۵ به ۲.۷۹ دلار افزایش دادند. اما افراد قائم به شخص ۳ برابر بیشتر از دسته قبلی، مبلغ پرداختی را افزایش دادند و از ۱.۹۸ به ۲.۶۳ دلار رساندند که با مبلغ پرداختی افراد قائم به جامعه تقریباً یکسان بود.

سانانانا گفت «در یک شرایط مبتنی بر هنجار اجتماعی، انگیزه افراد تغییر کرد.» به بیان دیگر، تنها با تغییر شرایط کلی پیرامون افراد، شخصیت غالباً خودخواه افراد قائم به شخص، تحت‌تأثیر قرار گرفت و آنها به صورت موقتی با سخاوت بیشتری رفتار کردند.

## بررسی میدانی

نتایج به‌دست‌آمده از نظریات با آنچه در دنیای واقعی مورد مطالعه قرار می‌گیرد متفاوت است. برای آخرین قدم از پژوهش، سانانانا و مورویتز در یک بررسی میدانی، شیوه فروش تشویقی یک پکیج آدامس را در کافه دانشجویی دانشگاه نیویورک به اجرا گذاشتند. مشابه بررسی قبل دو سناریوی متفاوت طراحی شد. در سناریوی اول، آنها تصویری از دست‌دادن دو نفر را در بالای کافه نصب کردند که روی آن نوشته شده بود «پیشنهاد ویژه: نوبت شماست که قیمت امروز را مشخص کنید!» در سناریوی دوم یک تصویر متفاوت طراحی شده بود که در طول روز می‌چرخید و چندین دست را در یک دایره نشان می‌داد. روی این تصویر نوشته شده بود «چون ما با یکدیگر همکاریم، امروز نوبت شماست که قیمت را مشخص کنید.»

در این بررسی ۱۱ روزه، آن تغییر جزئی در پیام، تمایل دانشجویان به پرداخت پول را به طرز چشمگیری تغییر داد و مبلغ پرداختی آنها ۲۱ درصد نسبت به حالت اول افزایش یافت و از میانگین ۵۷ سنت به ۶۹ سنت رسید. سانانانا می‌گوید شرکت‌هایی که تمایل به اجرای طرح تشویقی «هر چقدر می‌خواهید بپردازید» دارند، می‌توانند با تغییر شرایط پیرامونی به «هنجار اجتماعی»، مخاطرات را کاهش دهند و نتیجه بهتری کسب کنند.

سانانانا افزود: «فروشندگان بیش از آنچه تصور می‌کنند می‌توانند هنجارهای ذهنی را تغییر دهند. اگر بتوانند شرایط را به روابط اجتماعی نزدیک کنند، مشتریان تمایل بیشتری به پرداخت پول خواهند داشت.»

در حالی که تحقیق‌های قدیمی نشان می‌داد که پرداخت بخشی از منافع به‌دست‌آمده به خیریه، روشی برای دستیابی به درآمد بالاتر است، سانانانا و مورویتز نشان دادند که آن روش پرهزینه چندان واجب نیست.

سانانانا گفت «تغییر شرایط به هنجارهای اجتماعی چندان پرهزینه نیست. طبق تحقیقات ما، روش‌های کم‌هزینه‌ای نیز برای افزایش تمایل مشتریان به پرداخت پول بیشتر وجود دارد.»

منبع: hbs

آیا برای فروشندگان شیوه قیمت‌گذاری «هر چقدر می‌خواهید بپردازید» صرف می‌کند؟ شل سانانانا (Shelle Santana) از منطق شگفت‌انگیز مقدار پول پرداختی مشتریان و زمان پرداخت آن برده برمی‌دارد. یک یافته: فروشندگان می‌توانند به طرز قابل‌توجهی مقدار پرداختی خریداران را تغییر دهند.

سال‌ها پیش، وقتی دانش‌آموزی در نیویورک بودم (و مانند بسیاری از دانش‌آموزان، مشکل مالی داشتم)، معمولاً برای تفریح به موزه هنر متروپولیتن می‌رفتم. موزه سیاستی داشت مبنی بر اینکه هر یک از مراجعین می‌تواند هر آنچه می‌خواهد، حتی یک پنی، پرداخت کند؛ در نتیجه من می‌توانستم بعدازظهر خود را با گردش در گالری‌های موزه بگذرانم.

اما یک موضوع جالب وجود داشت. من پول را به سادگی در یک جایگاه نمی‌انداختم، بلکه مجبور بودم با دیگران در یک صف قرار بگیرم. بسیاری از افراد حاضر در صف مبلغ ۱۵ دلار پیشنهادی را پرداخت می‌کردند. گاهی اوقات، من به پذیرش می‌گفتم که ۵ سنت می‌پردازم، برخی اوقات نیز ۱، ۵ و حتی ۱۵ دلار.

«وقتی مردم را در یک رابطه جمعی قرار دهید، تمایل آنها به پرداخت پول افزایش می‌یابد.»

با توجه به گفته‌های شسل ام. سانانانا، استادیار واحد بازاریابی مدرسه کسب‌وکار هاروارد، من احتمالاً تحت تأثیر معمول‌های جمعی قرار می‌گرفتم.

سانانانا به صورت دقیق شیوه قیمت‌گذاری «هرچه می‌خواهید بپردازید» را مورد مطالعه قرار داده است. پدیده‌ای که از منظر حس اقتصادی از هیچ منطقی سازگاری ندارد. وقتی یک فرصت به گونه‌ای رایگان در اختیار قرار می‌گیرد، به عقیده سانانانا «نظریه اقتصاد کلاسیک عنوان می‌کند که هیچ پولی نباید پرداخت شود. وقتی می‌توان چیزی را به رایگان داشت، چرا برای آن پول بپردازیم؟»

تحقیقات همچنان نشان می‌دهند که وقتی مردم می‌توانند با پرداخت هرچه می‌خواهند چیزی را به دست آورند، اکثریت قریب به اتفاق آنها حتماً پولی را پرداخت می‌کنند و گاه این پول از مبلغ اصلی کالا به مراتب بیشتر است. سانانانا می‌گوید «برای من بسیار جالب بود که بدانم چه کسانی کمتر و چه کسانی بیشتر پول پرداخت می‌کنند و این وضع تحت چه شرایطی صورت می‌پذیرد.»

**فروشندگان می‌توانند بر پولی که خریداران می‌پردازند، اثر بگذارند**  
در چند بررسی انجام‌شده که شامل یک پژوهش میدانی بر روی تعدادی از دانش‌آموزان به عنوان کارفرمایان فروشگاه اسکب بود، سانانانا دریافت که تنها با اثرگذاری بر شرایط محیطی، فروشندگان می‌توانند بر پولی که خریداران تمایل دارند بپردازند، اثر بگذارند.  
مثال‌های متعددی از شیوه فروش «هر قدر می‌خواهید بپردازید» در تمام صنایع وجود دارد. آلبوم موسیقی منتشرشده از گروه ری‌دیو هلد «در رنگین‌کمان» با سیاست «مبلغ دلخواه خود را بپردازید» قابل‌دائلمود بود؛ مرکز تئاتر دالاس شب‌هایی را با سیاست «هرچقدر برای‌تان مقدور است بپردازید» پیش می‌برد تا مشتریان جدیدی جذب کند. تانکسی‌های بوستون با سیستم «کرایه آزاد» و نان پانرا در چهار منطقه با سیستم غیرانتفاعی «برای پانرا مهم است» و با قیمت‌گذاری «هر چقدر می‌خواهید بپردازید» کار می‌کنند.  
معمولاً هدف کسب‌وکارها از این استراتژی، روشی امتیازی برای

## رهبری

## ۶ راهکار برای کنار آمدن با مدیران سمی

به قلم: شروی کمپبیل روان‌شناس، سخنران و نویسنده حوزه مدیریت مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه از جمله معیارهای رضایت شغلی افسراد، نحوه رفتار مدیریت با آن‌ها است، با این حال واقعیت این است که این امر حالتی کاملاً ایده‌آلی داشته و نمی‌توان آن را در تمامی شرکت‌ها یافت. تحت این شرایط راهکار بسیاری از افراد ترک شرکت و حضور در فضایی مناسب‌تر است. اگرچه این تصمیم مناسب به نظر می‌رسد، با این حال با نگاهی عمیق به این واقعیت پی خواهید برد که این احتمال وجود دارد که فرصت شغلی مناسب دیگری را پیدا نکنید. به همین خاطر برخی از افراد محکوم به کار کردن تحت چنین شرایطی هستند. در رابطه با مدیران سمی، می‌توان افرادی را نام برد که رفتار مناسبی با کارمندان خود نداشته و این امر در صورتی که کنترل نشود، آسیب‌های جدی‌ای را برای کارمندان به همراه خواهد داشت. بدون شک شناسن شما برای اعمال تغییرات در مدیر شرکت، بسیار پایین خواهد بود. با این حال شما می‌توانید با استفاده از راهکارهایی، از میزان آسیب دیدن خود بکاهید. جالب است بدانید که بنا بر آمارهای منتشرشده حدود ۶۰ درصد از کارمندان در کشور آمریکا، حداقل یکبار با چنین مدیرانی مواجه شده‌اند. به همین خاطر نباید این امر را محدود و استثنا دانست. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش راهکار برای کنار آمدن و افزایش آستانه تحمل در برابر مدیران سمی، خواهیم پرداخت.

## ۱- تمرکز خود را به جنبه‌های دیگر کار خود معطوف کنید

همان‌طور که در بخش مقدمه نیز بیان شد، بسیار بعید است که شما بتوانید یک مدیر با مجموعه صفات بد و آسیب‌رسان را تغییر دهید. تحت این شرایط در صورتی که پیشنهادهای کاری دیگری را نیز در اختیار دارید، توصیه می‌شود که اولویت اول شما ترک شرکت باشد. درواقع با رعایت تمامی راهکارها و در بهترین شرایط، شما تنها می‌توانید تاثیر آزارهای مدیر مذکور را کاهش دهید. به همین خاطر از همین ابتدا باید به این واقعیتی دست پیدا کنید که قرار نیست با استفاده از راهکارهای این مقاله، به شرایط آرمای دست پیدا کنید. با این حال از جمله اقداماتی که می‌تواند به کنار آمدن شما با این شرایط کمک کند این است که نگاه خود را متوجه جنبه‌های دیگر کار خود کنید. بدون شک هنگامی که به موارد مثبت بیشتری دست پیدا کنید، توجه شما نسبت به موارد منفی کاهش پیدا خواهد کرد. در این رابطه این امر که هدفی را نیز برای خود مشخص کنید، خود باعث می‌شود تا آستانه تحمل شما افزایش چشمگیر را داشته باشد. برای مثال طی تحقیقاتی مشخص شده است که کارمندان معمولاً تحت این شرایط پیشرفت کاری را هدف اصلی قرار می‌دهند که باعث می‌شود تا از جایگاه بهتری در شرکت برخوردار شده و در نهایت نتوانند فرصت‌های شغلی بیشتری و بهتری را دریافت کنند. بدون شک با وجود یک هدف، تحمل سختی‌ها آسان‌تر خواهد بود که باید مورد توجه جدی شما قرار گیرد.

## ۲- شناخت خود را نسبت به رئیس شرکت افزایش دهید

افراد هنگامی که از سطح شناخت بالاتری برخوردار باشند، بهتر با مسائل کنار خواهند آمد. مثال بارز این امر نحوه رفتار شما با یک دوست است که اگر از وضعیت روحی و اخلاقی وی آگاهی کامل داشته باشید، میزان درک بالاتری را خواهید داشت. به همین خاطر توصیه می‌شود تا از همان ابتدای کار خود به دنبال افزایش آگاهی از تمامی منابع موجود نظیر سوال کردن از کارمندان قدیمی، باشید. در نهایت توجه داشته باشید که واکنش تند در برابر یک مدیر بداخلاق، به علت این امر که وی در جایگاه به مراتب بالاتری از شما قرار دارد، چیزی جز از دست دادن فرصت شغلی به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر لازم است تا شما همواره جانب احتیاط را رعایت کنید. در این رابطه مراجعه به یک مشاور و یا روانشناس نیز می‌تواند کمک مطلوبی محسوب شود.

## ۳- شرایطی را فراهم آورید که کمتر مجبور به دیدن رئیس خود باشید

در برابر فردی که بلافاصله پس از دیدن شما در تلاش برای آسیب رساندن خواهد بود، بهتر است تا شرایط دور ماندن در فراهم آورید. برای مثال ممکن است یکی از علت‌های دیدن مکرر رئیس شرکت، مراجعه به راهرو برای صرف نوشیدنی باشد. تحت این شرایط بهتر است تا جایگزینی برای این کار پیدا کرده و با این اقدام آسودگی خیال بهتری را برای خود به ارمغان آورید. در نهایت توجه داشته باشید که اگر بتوانید برای کنترل احساسات و آرام ساختن ذهن خود نیز فعالیت‌هایی را صورت دهید، بدون شک رفتار مدیران آسیب کمتری را متوجه شما خواهد ساخت. در این رابطه گوش دادن به موسیقی و ورزش‌هایی نظیر مدیتیشن و یوگا می‌تواند انتخاب‌های کاملاً مناسبی باشد و به کسب آرامش بیشتر کمک کند.

## ۴- نوع رفتار سایر کارمندان را مورد نقد و بررسی قرار دهید

حتی بدترین مدیران نیز با همه کارمندان رفتار یکسانی را نخواهند داشت. درواقع برخی از افراد با آسیب کمتری از جانب آنها مواجه خواهند بود. به همین خاطر از جمله اقدامات ضروری این است که در تلاش برای الگوبرداری از آنها باشید. با این حال بهتر است تا خود را محدود به سطح آنها نکرده و در تا حد امکان اقدامات مفید را انجام دهید. برای این امر نخستین گام شما تحلیل و بررسی کامل نحوه رفتار تمامی کارمندان و واکنش‌های مدیر شرکت به هر یک از آنها است. در نهایت با این کار شما به مجموعه‌ای از یادها و نیایدها دست پیدا خواهید کرد که بدون شک نحوه رفتار شما با مدیران را بهبود خواهد بخشید. در این رابطه استفاده از تجربیات کارمندانی که شرایطی یکسان را با شما تجربه می‌کنند نیز می‌تواند کاملاً مفید باشد.

## ۵- با سایر کارمندان متحد شوید

هنگامی که مدیریت حمایت‌های لازم را از شما به عمل نیاورد، از جمله سیاست‌های درست این است که کارمندان یا یکدیگر متحد شده و به اصطلاح هوای یکدیگر را داشته باشند. برای مثال این امر که گروهی را در یکی از شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید، خود به ارتباط بهتر شما با سایر کارمندان کمک خواهد کرد. در نهایت این امر که فضایی برای درد و دل کردن فراهم باشد، خود از نظر روانشناسی منجر به کسب آرامش بیشتری خواهد شد.

## ۶- اجازه ندهید که رفتارهای مدیریت پنهان بماند

در بسیاری از شرکت‌ها مدیریت تنها قدرت موجود نبوده و شما می‌توانید با در میان گذاشتن مشکلات خود با افرادی نظیر سهامداران، به نوعی آنها را متوجه اوضاع نامطلوب شرکت کنید. با این حال این امر باید زمانی صورت گیرد که درست به مانند مورد نخست، تمامی و با حداکثر کارمندان، به اتحادی مطلوب دست پیدا کرده باشند. درنهایت این امر که بتوانید سهامداران را به این اطمینان برسانید که با بهبود اوضاع شرایط و راندمان کاری بهبودی جدی را تجربه خواهد کرد بدون شک شناسن موفقیت بسیار بالایی را خواهید داشت. با این حال سهامداران تنها گزینه‌های موجود شما محسوب نشده و بسیاری از نهادهای نیز می‌توانند در این رابطه به شما کمک کنند.

منبع: entrepreneur



۳ است جز اینکه نرخ کار واحدی کمتر از مقداری است که به اعتقاد آزمودنی‌ها دروندادهای ادراک‌شده آنان ایجاب می‌کند.

بنابر نظر آدمز، رفتارهای زیر باید در این چارچوب موقعیت روی بدهد:

۱ - رفتارهای حاکی از تلاش موفقیت‌آمیز (درونداد) باید افزایش یابد تا بازده‌های بالا را توجیه کند.

۲ - رفتارهای حاکی از تلاش موفقیت‌آمیز(درونداد) باید کاهش یابد تا بازده‌های کم را توجیه سازد.

۳ - رفتارهای حاکی از تلاش موفقیت‌آمیز (درونداد) باید برحسب کمیت کاهش یابد، چه افزایش درونداد ناهماهنگی مربوط به کسب بازده‌های خیلی بالا را برای هر واحد کار و ناهماهنگی مربوط به بازده کلی خیلی بالا را افزایش می‌دهد. تلاش موفقیت‌آمیز باید برحسب کیفیت افزایش یابد چه هر واحد ارزش بیشتری خواهد داشت(یعنی، نرخ کار واحدی خیلی بالا است).

۴ - رفتارهای حاکی از تلاش موفقیت‌آمیز (درونداد) باید افزایش یابد چه به دروندادهای شخص این طریقی برای کسب بازده‌های کلی منصفانه و برابر است. تلاش موفقیت‌آمیز باید برحسب کیفیت کاهش یابد چه هر واحد ارزش کمتری دارد.

پیش‌بینی‌های آدمز تا چه اندازه به وقوع پیوسته‌اند؟ آیا مردم واقعا از رفتار موفقیت‌آمیز خود به گونه‌ای می‌کاهدند تا منجر به پاداش‌های مالی کمتر بشود، مانند مورد ۳؟ آیا پیش‌بینی‌های دیگر صحت دارند؟ چندین بازنگری از مطالعات بسیاری که نظریه آدمز محرک انجام آنها بوده به عمل آمده است و هر بازنگری پیش‌بینی‌های آدمز را به گونه‌ای متفاوت ارزیابی کرده است، در عین حال همگی نسبت به چند نتیجه‌گیری مهم توافق دارند:

۱ - هنگامی که به شخص برای رفتار موفقیت‌آمیز به مآخذ نرخ کار واحدی و یا به مآخذ نرخ کار ساعتی پاداش داده شود، پیامدهای متفاوتی دارد.

۲ - به همین ترتیب هنگامی که به شخص برای رفتار موفقیت‌آمیز به مآخذ نرخ کار واحدی و یا مآخذ نرخ کار ساعتی پاداش کمی داده شود باز هم پیامدهای متفاوتی وجود دارد.

۳ - به طور کلی، پیش‌بینی‌های مختلف برای موقعیت‌های جداگانه از تایید قابل ملاحظه‌ای برخوردار شده‌اند. هر چند، در پاره‌ای موارد هم تایید برای پیش‌بینی‌ها ضعیف‌تر بوده است. این پیش‌بینی که آزمودنی‌های دریافت‌کننده دستمزد کم به مآخذ نرخ کار واحدی بیشتر از آزمودنی‌های دریافت‌کننده دستمزد عادلانه تولید می‌کند

بیشترین تایید را یافته است. این پیش‌بینی‌ها که کارگران ساعتی در دستمزد اضافی بیشتر از آنهايي که دستمزد عادلانه دارند تولید می‌کنند، که آزمودنی‌های دریافت‌کننده دستمزد اضافی با مآخذ نرخ کار واحدی تولیدی دارند با کمیت کمتر و کیفیت بیشتر از آنهايي که دستمزدشان منصفانه است، که آزمودنی‌های کار ساعتی با دستمزد کم درونداد کمتری می‌گذارند تا کسانیی که دستمزد عادلانه دارند، تایید

کمتری داشته‌اند. پس از این بازنگری‌ها، وود و لار(۱۹۷۱) با نشان دادن اینکه مردم رفتار موفقیت‌آمیز خود را در موقعیت‌های دستمزد اضافی به مآخذ نرخ کار واحدی(مورد ۳) واقعا کاهش می‌دهند، تایید

بیشتری برای آدمز یافته‌اند. به همین ترتیب، یک آزمایش میدانی فراگیر در شرایط طبیعی استخدام که در آن مردم از این که مورد مطالعه قرار گرفته‌اند آگاه نبودند، برای پیش‌بینی‌های نظریه برابری

در هر دو موقعیت دستمزد اضافی و دستمزد کم تایید و پشتوانه قابل ملاحظه‌ای یافت. پس، به طور کلی، به نظر می‌رسد که سودمندی شیوه هماهنگی در رابطه با انگیزش کار با این آزمایش‌ها از الگوی

آدمز و نیز با پژوهش مربوط به نظریه ناهماهنگی به خوبی روشن شده است. هر چند همان‌طور که قبلا گفته شد این شیوه مشکلاتی هم

دارد. این مشکلات موبد این واقعیتند که هیچ نظریه‌ای واقعا در تمام موقعیت‌ها پاسخ کامل نیست. اینها تنها رهنمودها و مساعدت‌هایی

برای تفکر هستند، خواه ناشی از نفوذهای فرهنگی باشند مانند نظریه انسان اقتصادی و خواه الگوهای تازه‌وارد باشند، مانند الگوی هماهنگی انگیزشی. علاوه بر کاربردپذیری مشکل مربوط به نظریه ناهماهنگی به

اینجا یعنی سنجش میزان نابرابری در یک فرد، پرسش دیگر مربوط به این واقعیت است که متغیرهای درونداد و بازده به عنوان عوامل جداگانه کاملاً تمایزپذیر، قبل از آنهايي که توسط آدمز پیشنهاد شده

است، آن گونه که در نخستین نگاه به نظر می‌رسد به هیچ‌وجه از هم متمایز نیستند. مثلا تورنو(۱۹۷۱) خاطرنشان کرده است که متغیرهایی

از قبیل استفاده از توانش‌ها، اتخاذ تصمیم‌های بسیار، مطالعه موضوعات گوناگون، قبول مسئولیت کامل، فراگیری یک نظام جدید و کار کردن

روی وظایفی پیچیده ممکن است توسط برخی افراد برای یک شغل به عنوان درونداد ادراک شود، در حالی که، دیگران ممکن آنها را به چشم

بازده‌ها یا ارزش‌هایی تلقی کنند که از یک کار خوب عاید می‌شوند.

در واقع، پژوهش مربوط به پرمایه‌سازی شغلی که مبتنی بر چنین ادراک‌هایی است. مشکل دیگر مربوط است به چگونگی گزینش ما

از افراد مورد نظر، چه عواملی تعیین‌کننده این انتخاب‌هاست؟ آیا این عوامل طی زمان تغییر می‌کنند؟ اگر چنین است، چگونه؟ امروز و

هتر(۱۹۶۴) و لار(۱۹۶۵) گام‌هایی اولیه در راستای حل این پرسش‌ها برداشته‌اند، در عین حال با توجه به پیچیدگی این پرسش‌ها هنوز کار

بسیار باید انجام بگیرد. به عنوان مثال، وایک و نست(۱۹۶۸) پیشنهاد کرده‌اند که دست‌کم شش طریق مختلف وجود دارد که فرآیند مقایسه

برحسب آنها می‌تواند منتج به بازدهی نابرابر شود. این طریق شش‌گانه در جدول زیر آمده‌اند و در هر یک مقایسه زیر منبع نابرابری خط

کشیده شده است.

برای هر کدام از این مقایسه‌ها ممکن است ما فرد متفاوتی را برگزینیم. افزون بر آن، مقایسه‌های مختلف ممکن است هم منتج به انواع مختلف

نابرابری گردند و هم منتج به پیامدهای متفاوت برای رفتار. همچنین این موضوع ممکن است منوط به این باشد که رابطه میان شخص و

دیگری شخصی است یا غیرشخصی. کارهای اخیر در چارچوب الگوی آدمز که ظاهراً حاکی از این است که شالوده احساس نابرابری ممکن است صرفاً مقایسه با شخص دیگری نباشد، بر پیچیدگی موضوع افزوده

است. این امر هم ممکن است که نابرابری ناشی از مقایسه یک بازده با یک معیار درونی خود شخص یعنی با آنچه که سطحی مناسب از بازده

برای خود تلقی می‌شود، باشد. به دیگر سخن، احساس نابرابری ممکن است نه‌تنها از مقایسه خود با شخص دیگر حاصل شود بلکه امکان هم

دارد که از مقایسه خود با آنچه در گذشته به‌دست آورده است نتیجه شود. این موارد اضافی مفهوم برابری و آنچه را که تعیین‌کننده آن است

پیچیده‌تر از الگوی اولیه آدمز می‌سازد. همچنین، هنگامی که درباره خودپنداره سخن بگوییم، ما را به پاره‌ای از عوامل که در حس خود از برانگیختن ناهماهنگی مورد نظر قرار دادیم نزدیک‌تر می‌سازد.

مقایسه	درونداد های ادراک شده خود	بازده های ادراک شده خود	در مقایسه با	دروندادهای ادراک شده دیگری	بازده های ادراک شده دیگری
۱	کم	کم	در مقایسه با	زیاد	کم
۲	کم	کم	در مقایسه با	کم	زیاد
۳	کم	کم	در مقایسه با	کم	کم
۴	زیاد	کم	در مقایسه با	کم	کم
۵	زیاد	زیاد	در مقایسه با	زیاد	کم
۶	زیاد	زیاد	در مقایسه با	کم	زیاد





**انتصاب سید محمدرضا هاشمی به عنوان سرپرست استانداری قم**

قم - خبرنگار فرصت امروز - طی حکمی از سوی وزیر کشور سید محمدرضا هاشمی به عنوان سرپرست استانداری قم منصوب شد. به گزارش روابط عمومی استانداری قم رحمانی فصلی وزیر کشور ضمن قدردانی از تلاشهای آقای سید مهدی صادقی، طی حکمی آقای سید محمد رضا هاشمی را به عنوان سرپرست استانداری قم منصوب نمود. شایان ذکر است بر اساس اصلاحیه اخیر مجلس شورای اسلامی، ۱۴ استاندار از جمله سید مهدی صادقی استاندار قم مشمول قانون منع بکارگیری بازنشستگان شدند. سید مهدی صادقی بعد از ظهر امروز طی پیامی ضمن خداحافظی با مردم شریف استان قم، از سمت خود به عنوان استاندار قم کناره گیری کرد.



**برگزاری نمایشگاه عکس و پوستر پدافند غیر عامل در شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی**

اراک - مینورستمی - نمایشگاه عکس و پوستر پدافند غیر عامل در خصوص اهمیت موضوع پدافند غیر عامل در شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی جهت فرهنگ و نهادینه سازی پدافند غیر عامل برگزار می شود. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی مصطفی آرمه مدیر عامل شرکت در جلسه با حضور مدیرکل پدافند استانداری مرکزی با اشاره به آغاز هفته پدافند غیر عامل گفت: این نمایشگاه جهت فرهنگ و نهادینه سازی پدافند غیر عامل برگزار شده است. مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی افزود: با اجرای پدافند غیر عامل در شهرکها و نواحی صنعتی آسیب پذیری صنایع کوچک کاهش می یابد. وی افزود: پدافند غیر عامل شامل تمامی طرحها، برنامه ریزی ها و اقداماتی است که موجب کاهش آسیب پذیریها، افزایش پایداری ملی، تداوم فعالیت دستگاههای خدمات رسان در تامین نیازهای حیاتی و حساس مردم در مقابل تهدیدات خارجی است. وی در ادامه گفت: پدافند غیر عامل برای کاهش آسیب پذیری، تداوم فعالیت های ضروری، ارتقاء پایداری ملی و تسهیل مدیریت بحران در مقابل تهدیدات و اقدامات نظامی، باید در شهرکها و نواحی صنعتی مورد توجه خاص قرار گیرد. وی در ادامه افزود: رعایت اصول پدافند غیر عامل در جانمایی و ساخت و ساز کارخانهها، بهترین راهکار برای مصون سازی اقتصاد استان از خطرات احتمالی و محافظت از سرمایه گذاری صورت گرفته در این بخش است.



**شهردار بندر بوشهر: هر شهروند یک شهردار است**

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندر بوشهر در نشست با خبرنگاران گفت: بندر بوشهر فراز و فرودهای زیادی داشته است و امروز نه تنها از بنادر قدیمی بلکه از برخی بنادر جدید نیز در زمینه های مختلف توسعه ای عقب افتاده است. به گزارش صدای استان «؛ وی با عنوان اینکه اجرای پروژه ها اولویت بندی می شود و پروژه های نیمه تمام نیز از اولویت ما است، افزود: از جمله پروژه های عمرانی با اولویت ما در شهرداری بوشهر پارک لیان، مسیر دوم سرتل به نیروگاه، تالار نمایش، سرای محله است. سید نورالدین امیری اظهار داشت: چرخ و فلک و فانوس دریایی نمونه این پروژه های نیمه کاره است البته پیمانکار چرخ و فلک قول اتمام این پروژه را تا پایان سال داده است شهردار بوشهر در ادامه بیان داشت: کجای این شهر بوشهر است؟ چند تندیس و المان از بوشهر وجود دارد که هویت این شهر را نشان دهد؟ باید نامگذاری کوچه های از بوشهر و دریا برگرفته باشد و تندیس و المان ها ارتباطی با شهر بوشهر داشته باشد. امیری بیان کرد: جناح سیاسی دارم اما در کارهای عمرانی و شهری نظرات سیاسی دخالت داده نمی شود. شهردار بندر بوشهر خاطر نشان کرد: تمام نقد ها و نظرات را می شنوم اما در نهایت کاری که به درستی آن اعتقاد دارم انجام خواهیم داد.

**شهردار گرگان: انتظارتان تداوم پیروزی های بسکتبال شهرداری گرگان است**

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - شهردار گرگان گفت: با توجه به شرایط خوب حاکم بر تیم انتظارتان دارم روند پیروزی ها ادامه داشته باشد. عبدالرضا دادبود در مراسم اهدا پیراهن تیم بسکتبال شهرداری گرگان به بازیکن آمریکایی تیم اظهار کرد: با توجه به تمام حمایتها و شرایط موجود در شهر همانطور که تا امروز موفق شدیم دو پیروزی را برای تیم رقم بزنیم، کادر فنی و بازیکنان با ارائه بازی های خوب و زیبا روند پیروزی را ادامه دهند. وی ادامه داد: شهرداری و شورای شهر هر چه برای حمایت از تیم بود را وارد عرصه کردند و امیدوارم تا پایان فصل نتایج خوبی برای تیم رقم بخورد. شهردار گرگان خاطر نشان کرد: مردم و هواداران سرمایه اجتماعی شهر و شهرداری هستند و هر کاری که انجام می دهیم برای رضایت شهروندان است و در موضوع بسکتبال هم هواداران انتظار دارند تیم بازی خوبی را ارائه دهد. انتظارتان تداوم پیروزی های بسکتبال شهرداری گرگان است. دادبود گفت: جذب بازیکن خارجی خواسته کادر فنی بود و تلاش کردیم بهترین انتخاب را داشته باشیم و تیم در حال حاضر ترکیبی از بازیکنان جوان و باتجربه است که می تواند زمینه ای برای کسب نتایج قابل قبول باشد. وی اضافه کرد: به طور قطع با توجه به اینکه سعی شده در ترکیب تیم از بازیکنان بومی و داخلی استفاده شود، حضور این بازیکن خارجی می تواند به ارتقا سطح فنی بازیکنان کمک کند و توقع داریم با شرایط موجود تلاش بازیکنان و کادر فنی نیز خودچندان شود. دادبود تاکید کرد: ما از ابتدا قول دادیم از تیم حمایت کنیم و تا آخر پای حمایتان از تیم هستیم و امیدوارم دوستان هم قدر این شرایط را بدانند و پرتلاش از گذشته پای کار باشند تا بتوانیم دستاوردهای قابل توجهی را داشته باشیم.



در نیروگاه شهید رجایی به وقوع پیوست؛

**اتصال دوباره ۲۵۰ مگاوات به شبکه سراسری تولید**

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - واحد شماره یک بخاری این شرکت که به منظور انجام تعمیرات بازدید دوره ای از مدار تولید خارج شده بود، پس از ۲۶ روز با اتمام برنامه های تعمیراتی و اتصال به شبکه سراسری، دوباره تولید خود را آغاز کرد. ترموضی لوله لوله ناحیه سورپرهیتر بویلر، رفع نشتی از والوهای توربین، مونتاژ ۶ عدد دلتاهای برج اصلی به منظور INSERT، پای رفع نشتی، اورهال ۲ عدد والوهای اصلی توربین (RSV و TV)، رفع نشتی از والوهای بر فشار درین توربین، همچنین اورهال ۱ A-CBP، اورهال ون کنترل ۱ B-FDF، همچنین بازدید ترانسفورماتورهای اصلی، یونیت، استیشن و کمکی، بازدید و تست رله های حفاظتی ژنراتور و ترانسفورماتورها، بازدید و تست رله های حفاظتی سوییچ گیر های ۶/۶ کیلوولت، بازدید الکتروموتورهای ۶/۶ کیلوولت، بازدید پنل های الکتریکی اتاق رله ها و بازدید الکتروموتورهای ۴۰۰ ولت و انجام پریمیت های موکول به شات دان، بخشی از مهم ترین فعالیت های بود که از سوی کارکنان تعمیرات نیروگاه شهید رجایی به انجام رسید. نکته قابل توجه در برنامه های تعمیراتی واحدهای نیروگاه شهید رجایی، استفاده از ظرفیت های داخلی در ساخت قطعات و تجهیزات مورد نیاز واحدهای نیروگاهی است که در این خصوص پس از تهیه نقشه قطعات توسط کارشناسان اداره ساخت داخل شرکت، این قطعات و تجهیزات با استفاده از توانمندی متخصصان داخلی ساخته و با موفقیت از سوی کارکنان تعمیرات مکانیک، الکتریک و ابزار دقیق در واحدها بکار گرفته می شود.

**مدیرعامل آبفای گیلان در بازدید نماینده مردم شهرستان رشت در مجلس از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان**

رشت - مهناز نوربوی - نیاز آبی طرح آبرسانی استان تا سال ۱۴۲۵ حدود ۷۴۵۰ لیتر در ثانیه محاسبه شد مدیرعامل این شرکت با تشریح پروژه های آبرسانی و اجرای طرح فاضلاب بهداشتی از طرح به روزرسانی نیاز آبی استان تا سال ۱۴۲۵ خبر داد. سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان با اعلام این خبر افزود: وزارت نیرو ۵ طرح بزرگ آبرسانی در گیلان را در برنامه وارد که از شش دور تا غرب گیلان گسترده است و طرح به روزرسانی نیاز آبی استان بررسی و حدود ۷۴۵۰ لیتر در ثانیه محاسبه و اعلام شد. مدیرعامل آبفای گیلان با اشاره به سختی کار حوزه خدمات آبرسانی تصریح کرد: این خدمات در تمام هفته بصورت ۲۴ ساعته ارائه می گردد زیرا بعد از هوا اصلی ترین نیاز بشر به آب می باشد و مجموعه آبفای گیلان با تلاش شبانه روزی وظیفه تامین آب شهروندان را عهده دار است و بر سستی خود می بالدود در ادامه افزود: بازدید مسئولین کشوری و نمایندگان از تأسیسات تامین و توزیع آب شرکت آبفای گیلان ضمن مشاهده سختی و مشکلات این حوزه در انتقال و توزیع آب، موجب دلگرمی مجموعه کارکنان پرتلاش این شرکت می باشد و امیدواریم با همراهی و مساعدت نمایندگان و مسئولین استانی و کشوری مشکلات این حوزه مرتفع شود.

**شهردار قدس: پرداخت عوارض شهری مهمترین درآمد شهرداری**

شهر قدس - خبرنگار فرصت امروز - مسعود مختاری گفت: پرداخت عوارض ساختمانی و بهای خدمات به عنوان یکی از مهمترین سیاست گذاری ها در تأمین منابع درآمدی و مالی شهرداری ها محسوب می شود زیرا شهرداری به عنوان یک نهاد غیر دولتی به منظور ارتقای کیفیت زندگی شهری و تامین بخشی از هزینه های خدماتی و عمرانی، گسترش مزوون و متناسب شهر و تأمین تأسیسات زیربنایی و تجهیزات شهری و... به پرداخت اینگونه عوارض نیاز دارد و در همین راستا هرگونه بی توجهی به مقوله پرداخت عوارض ساختمانی و بهای خدمات و مالیات های محلی آسیب های محسوس را در توسعه پایدار شهری به دنبال خواهد داشت. شهردار قدس بر توجه به تعیین تعرفه معقول به منظور تشویق مردم به پرداخت عوارض ساختمانی و خدمات افزود: در تعیین و محاسبه بهای عوارض صدور پروانه ساختمانی بناهای مسکونی، تجاری، صنعتی و اداری و سایر عوارض محلی براساس نرخ جدید، سعی ما این است در برنامه ریزی ها رعایت حال شهروندان در نظر گرفته شود تا علاوه بر تأمین منابع مالی شهرداری بتوانیم، زمینه توسعه و آبادانی شهر را فراهم نماییم.



**با پیگیری رییس خانه ی صنعت، معدن و تجارت ایران صورت پذیرفت؛**

**ابلاغ بخشنامه دادستان کل کشور در حمایت از مصوبات ستادهای تسهیل و رفع موانع تولید**

کشور و حل و فصل مشکلات واحدهای تولیدی بویژه در موارد مربوط به تکمیل و راه اندازی طرح های نیمه تمام، تامین مالی، تعیین تکلیف بدهی های معوق و همچنین رفع مشکلات مرتبط با محیط زیست، منابع طبیعی و معادن و نیز رفع موانع صادراتی و با توجه به تصویب قانون الحاق ماده واحده به قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور در تاریخ ۳۱ خرداد ۱۳۹۷ توسط مجلس شورای اسلامی که به موجب آن "ستاد تسهیل و رفع موانع تولید" تشکیل و در فرارز آخر ماده ۶۱ آن قانون، مصوبات ستاد مذکور و کارگروه های استانی را نافذ و اجرایی دانسته است. لذا مقرر می دارد دادستان های عمومی و انقلاب در راستای صیانت از حقوق عمومی، نهایت همکاری و مساعدت را با ستاد مذکور معمول و در مواردی که آن ستاد اقدام به طرح شکایت می نماید، نظر به تحمیل شرایط جنگ اقتصادی توسط دشمن و لزوم مقابله با نقشه های تحریمی معاندان با استقلال اقتصادی



اصفهان - خبرنگار فرصت امروز - در بخشنامه دادستان کل کشور تاکید شده است: دادستان های عمومی و انقلاب در راستای صیانت از حقوق عمومی، نهایت همکاری و مساعدت را با ستادهای تسهیل و رفع موانع تولید معمول و در مواردی که آن ستاد اقدام به طرح شکایت می نماید، با رعایت قوانین و مقررات مصوب، ترتیبی اتخاذ گردد که اقدامات تعقیبی و تحقیقی با سرعت لازم انجام پذیرد. بدین منظور رییس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران با دادستان کل کشور در خصوص حمایت قضایی از مصوبات ستادهای تسهیل، محمد جعفر منظری طی بخشنامه ای دادستان های عمومی و انقلاب سراسر کشور را موظف به همکاری کلمل با ستادهای تسهیل نموده است. متن کامل بخشنامه وی به شرح ذیل می باشد. دادستان های محترم عمومی و انقلاب سراسر کشور با ستاد و نصیحت، نظر به تحمیل شرایط جنگ اقتصادی توسط دشمن و لزوم مقابله با نقشه های تحریمی معاندان با استقلال اقتصادی

با حضور مسوولان ستاد اقامه نماز و شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی؛

**وضعیت نمازخانه جایگاه ها و مجتمع های بین راهی آذربایجان شرقی بررسی شد**



تبریز - پاشانی - با برگزاری جلسه مشترک وضعیت نماز خانه جایگاه ها و مجتمع های خدماتی و رفاهی بین راهی استان آذربایجان شرقی مورد بررسی قرار گرفت. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، معاون بازرگانی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در جلسه بررسی وضعیت نماز خانه جایگاه ها و مجتمع های بین راهی، با تشکر از حضور مسئولین ستاد اقامه نماز استان و راهداری و حمل نقل، ضمن اشاره به اهمیت و ارزش والای فریضه نماز در دین مبین اسلام و نقش سازنده آن در کمال و سعادت فردی و اجتماعی گفت: مجموعه شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران نسبت به اشاعه و ترویج فرهنگ اقامه نماز و فراهم نمودن زمینه های رشد آن

در جامعه تحت پوشش خود توجه ویژه ای دارد. علی جمالی آزاد در ادامه افزود: علاوه بر نمازخانه جایگاههای بین راهی، ۵ باب نمازخانه در جنب جایگاههای استان توسط وزارت نفت احداث و با نگهداشت مناسب آماده ارائه خدمات به مسافران و مراجعان است. در ادامه هر یک از حاضرین در جلسه در خصوص نحوه نگهداشت، تجهیز و نظارت مستمر بر وضعیت نمازخانه جایگاه ها و مجتمع های خدماتی و رفاهی بین راهی نکته نظرات خود را بیان کردند. لازم به ذکر است در جمع بندی جلسه مذکور، بر کنترل و نظارت مشترک برنامه ریزان ها، برگزاری جلسه با جایگاهداران استان، تجهیز و نگهداشت مطلوب نمازخانه ها تاکید گردید.

مدیرعامل شرکت تولید برق حرارتی در بازدید از نیروگاه رامین اهواز؛

**تولید پایدار انرژی برق تداوم مهمی بر تداوم حیات و پویایی صنایع کشور دارد**

و اخلاص در تامین این انرژی حیاتی، روند خدمت رسانی به مردم را با مشکل مواجه نمایند. وی در ادامه افزود: اگر درایت مسئولان، همراهی مردم در کنترل مصرف بی رویه و همت و تلاش متعهدانه کارکنان صنعت برق نبود نمی توانستیم شاهد گذر موفقیت آمیز در تأسیسات طاق فرسای سال جاری باشیم. مدیرعامل شرکت تولید برق حرارتی در ادامه به کسری حدود ۸۰۰۰ مگاواتی انرژی برق در پیک مصرف سال ۹۸ اشاره نمود و برنامه ریزی صنعت برق کشور بمنظور کنترل این چالش از طریق راه اندازی واحدهای جدید نیروگاهی، رفع محدودیت های تولیدی نیروگاههای کشور و همچنین تمرکز بر تقویت فرهنگ صرفه جویی توسط مردم و سایر مصرف کنندگان خبر داد. طرزطلب همچنین بهسازی و نوسازی واحدهای نیروگاه رامین بمنظور رفع مشکلات ساختاری و تولید حداکثری از این واحدها را از برنامه های شرکت تولید برق حرارتی با همکاری شرکت سازنده روسی دانست.



پایدار انرژی برق را اقدامی مهم و اثرگذار در تداوم حیات و پویایی صنایع کشور دانست و رفع چالشها و مشکلات فنی و غیر فنی نیروگاههای تولید برق حرارتی بویژه نیروگاه رامین را از اولویت های کاری خود دانست. طرزطلب گفت: انرژی برق نیازی اساسی و اثرگذار در جامعه است و براین اساس بسیاری از دشمنان ما سعی می کنند با آسیب رساندن

اهواز - شبنم قجاوند - مهندس محسن طرزطلب مدیرعامل شرکت تولید برق حرارتی کشور در دیدار و جلسه ای که با مدیران و معاونین نیروگاه رامین داشت تولید پایدار انرژی برق را اقدامی مهم و اثرگذار در تداوم حیات و پویایی صنایع کشور دانست. در ابتدای این جلسه مهندس ناصر محمدی مدیرعامل نیروگاه رامین ضمن تشریح عملکرد این مجموعه طی سال جاری بویژه ایام پیک مصرف برق در تابستان، گزارشی از برنامه ها و چالشهای فنی، مشکلات مالی و سرمایه های انسانی این نیروگاه ارائه داد و خواستار حمایت بیشتر شرکت تولید برق حرارتی با این مجموعه شد. مهندس طرزطلب مدیرعامل شرکت تولید برق حرارتی نیز ضمن تقدیر از تلاش و همت کارکنان نیروگاه رامین در تولید انرژی حیاتی برق بویژه طی ایام پیک مصرف برق در حفظ این روند و تقویت آن بمنظور تولید این انرژی در سال ۹۸ تاکید نمود. وی با اشاره به موقعیت استراتژیک و شرایط اقلیمی استان خوزستان، تولید

**پیام خداحافظی استاندار قم**



قم - خبرنگار فرصت امروز - هر آمدنی را رفتنی است، خوشا به حال آنان که در طاعت خالقند و در خدمت مخلوق. حضرت امیرالمومنین امام علی «علیه السلام» خداوند سبحان را شاکر و سپاسگزارم که موهبت خدمتگزاری به مردم شریف، متدین و انقلابی استان قم در سال های پایانی خدمت نصیب اینجانب گردید. توفیق خدمت در دیار مقدس قم و متبرک به آستان مقدس کریمه اهل بیت سلام الله علیهم، مسجد مقدس جعفران و سرسراش از رفیض وجود مرجعیت معظم و حوزة بر خیر و برکت و بی بدیل علمیه به عنوان چشم و چراغ جهان اسلام و تشیع؛ که بدون شک تک تک لحظاتی آن برای بنده ارزشمند، مایه مباهات و افتخاری بزرگ محسوب می شود. از ابتدای پذیرش مسؤلیت در استان قم و با بهره گیری مناسب از فرصت ها، امکانات و همچنین خرد جمعی در حد وسیع و توان، برنامه ریزی ها و اقدامات مناسبی در جهت رشد و شکوفایی و تأمین زیرساخت های استان در سطوح مختلف انجام گرفت. در طی این مدت همه تلاش اینجانب بر این بود که برنامه های توسعه ای استان در یک فضای تعاملی توأم با وحدت و انسجام و برخورداری از پشتوانه

و قدر شناس قم، خاصه علما و مراجع بزرگوار که به جد همراهی ها و رهنمودهای دایهناش ایشان موجب پشتگرمی و عامل بسیار موثری در اجرا و پیشرفت توسعه استان در ابعاد مختلف اجتماعی، فرهنگی، سیاسی و امنیتی بوده است و نیز روحانیت جلیل القدر و ائمه محترم جمعه و جومات، جناب آقای دکتر روحانی ریاست محترم جمهور، نمایندگان محترم مردم قم در مجلس شورای اسلامی، و به ویژه جناب آقای دکتر لاریجانی ریاست محترم مجلس شورای اسلامی، وزیر محترم کشور و معاونین، مدیران و کارکنان دستگاه های اجرایی، شوراهای اسلامی شهر و روستا همچنین اصحاب دلسوز رسانه و نخبگان سیاسی و اجتماعی، نیروهای سرافراز اطلاعاتی، امنیتی، نظامی، انتظامی، دستگاه قضایی و همه اقشار استان خصوصا همکاران پرتلاش و زحمتکش خود در استانداری، فرمانداری، بخشداری ها، دبیرانی ها و نیز معاونین و مدیران زیر مجموعه تقدیر و تشکر نموده و ضمن عذرخواهی، طلب حلالیت داشته، از درگاه ایزد منان، سلامت و بهروزی همه شما بزرگواران را مسألت نمایم. والسلام علیکم ورحمة الله وبرکاته سید مهدی صادقی ۲۶ آبان ۹۷

رئیس اتاق بازرگانی استان البرز:

**نمایندگان مجلس مشکلات تولیدکنندگان درباره ارزش افزوده را پیگیری کنند**

است. رئیس اتاق بازرگانی استان البرز عنوان کرد: در کمیته ای در اتاق بازرگانی البرز به دنبال حل این مشکلات هستیم تا در این کمیته مشکلاتی که در نتیجه جزیرهای عمل کردن روی داده در حال کنیم. وی با بیان اینکه مجلس درباره ارزش افزوده قرار بوده در اردیبهشت ماه مشکلات را حل کند اما متأسفانه هنوز با توجه به نزدیک شدن به پایان سال در صحن مجلس اعلام نشده، گفت: تولیدکنندگان ما هنوز گرفتار یک سری مشکلات در زمینه ارزش افزوده هستند که می خواهیم نمایندگان مجلس این مشکل بخش خصوصی را در مجلس دنبال کنند. وی ادامه داد: وعده ها و قول های نمایندگان در کمیسیون های مختلف باید به نتیجه برسد و از آنها به آسانی رد نشوند.



کنیم، افزود: متأسفانه پنجره واحد و دولت الکترونیک به معنای واقعی اجرایی نشده و همچنان سرگردانی ارباب رجوع باقی مانده

**شهردار گرگان: نصب المان و تصاویر شهدا در خیابان ۵ آذر به مناسبت روز ملی گرگان**

مسیر خیابان پنجم آذر، دیگر برنامه های در دست اقدام شهرداری گرگان برای این روز بزرگ است. دادبود بیان کرد: برای روز ملی گرگان و زنده نگه داشتن واقعه پنجم آذر در گرگان کمیته ویژه ای تشکیل شده که شهرداری گرگان هم عضو این کمیته است و این کمیته برنامه های مختلفی را برنامهریزی کرده است. وی تاکید کرد: برنامه های شهرداری گرگان اقدامات جدای از برنامه های این ستاد است که به صورت مستقل در دستور کار دارد.

که انگونه که باید و شاید به آن پرداخته نشده و این واقعه از زوایای مختلف قابل توجه است. وی ادامه داد: پنجم آذر روز ملی گرگان است و در این راستا شهرداری گرگان برنامه های ویژه ای را در دستور کار قرار داده که نصب المان های مرتبط با این واقعه در خیابان پنجم آذر یکی از برنامه ها است. شهردار گرگان خاطرنشان کرد: بازسازی این واقعه تاریخی در قالب نقاشی بزرگ دیواری در این خیابان، نصب پنج سقاخانه و نصب تصاویر شهدای پنجم آذر در

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - شهردار گرگان از نصب المان و تصاویر شهدا در خیابان پنجم آذر گرگان به مناسبت روز ملی گرگان خبر داد و گفت: شهرداری گرگان اقدامات ویژه ای را به مناسبت این روز برنامهریزی کرده است. به گزارش مرکز اطلاع رسانی روابط عمومی شهرداری گرگان، عبدالرضا دادبود در خصوص اقدامات برنامهریزی شده برای روز ملی گرگان در تاریخ پنجم آذر، گفت: واقعه پنجم آذر به عنوان یک واقعه تاریخی است

### چگونه ارزش خود را در محیط کار اثبات کنیم

بسیاری از ما بارها سعی می‌کنیم که انرژی بسیار زیادی در محیط کار از خود نشان دهیم و برای هر کاری داوطلب می‌شویم یا اینکه سعی می‌کنیم در همه پروژه‌ها خود را نشان دهیم. با این وجود می‌بینیم که نتیجه، هنوز آن چیزی نیست که انتظارش را می‌کشیم. ممکن است بارها در جلسه‌های مختلف، ایده‌پردازی کنیم یا با همکاران‌مان ارتباط مطلوبی ایجاد کرده و همه کارها را به‌موقع انجام دهیم. با این حال بینیم که آنچنان جدی گرفته نمی‌شویم و در شغل‌مان پیشرفت نمی‌کنیم. در این مواقع مشخصاً اشتباهی در کار مرتکب می‌شویم که نمی‌گذارم پیشرفت کنیم. حال ممکن است برخی از عوامل در کنترل ما نباشد اما با به‌کار بستن چندترفند ساده می‌توانیم، از به‌وجود آمدن مشکلات احتمالی جلوگیری کرده و ارزش خود را در محیط کار اثبات کنیم. این چهار راه عبارتند از:

#### بدهواهان را در آغوش بگیریم

ممکن است شما فرد حرفه‌ای و مؤدبی در محل کار باشید اما بازهم این احتمال وجود دارد که برخی اوقات با شخص به‌خصوصی کنار نیایید و به همین دلیل سعی کنید با آنها ارتباطی ایجاد نکنید. کارشناسان باور دارند حفظ کردن حسی منفی در برابر یک همکار بیشتر از آنکه به طرف مقابل صدمه برزند، به خود شخص آسیب می‌رساند. کینه‌نگه‌داشتن می‌تواند انرژی منفی زیادی از شما بگیرد، در حالی که شما می‌توانستید از آن برای انجام کاری مثبت بهره ببرید. اگر بتوانید ارتباط ایجادشده را آنالیز کنید، قادر خواهید بود که مشکلات را حل کنید و یاد می‌گیرید همه‌چیز را شخصی برداشت نکنید. این مسئله توانایی مدیریتی ارزشمند برای شما محسوب می‌شود و می‌تواند در مذاکرات یا گفت‌وگوهای حساس به کمک‌تان بیاید.

#### عهده‌دار مسئولیت‌های کمتری شویم

گاهی اوقات زمانی که سعی داریم ارزش خود را در محیط کاری اثبات کنیم، ناخودآگاه متوجه می‌شویم بی‌دلیل مسئولیت‌های زیادی را برعهده گرفتیم. این مسئله موجب می‌شود که نتوانیم تمامی این وظایف را به نحو احسن تمام کنیم. در این مواقع بهتر است بررسی کنیم که کدامیک از مسئولیت‌های‌مان ارزش بیشتری دارند و باید سراغ آنها برویم. حتی اگر در ابتدا مجبور شویم زخم زبان‌های زیادی را تحمل کنیم، باز هم بهتر است تنها عهده‌دار وظایفی شویم که می‌دانیم در زمان کافی قادر خواهیم بود آنها را به درستی انجام دهیم.

#### به جای یک کارمند، عضو تیم باشیم و همکاری کنیم

از سوی دیگر ممکن است توجه کمتری به اتفاقات پیرامون خود نشان داده و تبدیل به کارمندی شویم که تنها به دنبال انجام وظایف محدود خود است. در این مواقع باید تفکر تیمی را جایگاه افراد ندارد و ما کنیم. این مسئله بدین معنا است که گاهی اوقات به فکر شرکت باشیم، سعی کنیم فعالیت خود را به عنوان عضوی از گروه به نحو احسن انجام داده و کمیانی را در راستای رسیدن به اهدافش یاری دهیم.

#### مدیریت را در محیط کار فراموش نکنیم

اصولاً وقتی کلمه مدیریت را می‌شنویم، ناخودآگاه یاد فرد ارشدی می‌افتیم که فعالیت‌های کارمندان تازه‌کار از هدایت می‌کند. با این وجود نباید فراموش کرد که مدیریت ربطی به جایگاه افراد ندارد و ما می‌توانیم با توضیحات منطقی یا درخواست‌های به‌موقع، رابطه خود با مدیرمان را هم مدیریت کنیم.

یکی از راه‌های مدیریت ارتباط با مدیر این است که اهداف شغلی و حرفه‌ای خود را تعریف کرده و با مدیرتان در رابطه با نحوه انجام وظایف بارها صحبت کنیم.
**منبع:** fastcompany/digiato

### مدرسه مدیریت

### بازاریابی پایدار Sustainable Marketing، بحث داغ پژوهش‌های

#### بازاریابی نوین

بازاریابی پایدار Sustainable Marketing موضوع این مقاله است زیرا بازاریابی پایدار موضوع داغ تحقیقات بازاریابی است.

به نظر می‌رسد امروزه، ساختار و معادله‌هایی که در بازاریابی وجود دارد تغییر اساسی کرده است. به گونه‌ای که مفهوم بازاریابی یا مفهوم پایداری گره خورده و معنا پیدا می‌کند. بازاریابی پایدار اشاره به توسعه‌ای دارد که باید در سطحی بسیار کلان‌تر از آنچه که در کسب و کار و بازار اتفاق می‌افتد روی دهد. به بیان دیگر در بازاریابی پایدار، نگاهی جامع و بشردوستانه‌تر را دنبال می‌شود. گرایش اصلی بازارهای امروزی به این سمت در حرکت است که بیشتر از انرژی‌های تجدیدپذیر، دستگاه‌ها و ماشین‌هایی که با سوخت‌های طبیعی کار می‌کنند و مواد غذایی که به شکل طبیعی‌تر و ارگانیک تهیه می‌شوند استفاده کنند. در واقع، آنچه در مفاهیمی مانند بازاریابی پرداخته می‌شود، در بازاریابی پایدار به شکلی گسترده‌تر و جامع‌تر مطرح می‌شود. در بازاریابی پایدار به این نتیجه رسیده‌اند که تأمین کردن نیازهای بشر بدون توجه به آنچه که حیات انسان و محیط زیست را تهدید می‌کند معنا و تعریفی ندارد. بنابراین، این نگاه و رویکرد در هر حوزه‌ای، از اقتصاد گرفته تا فعالیت‌های محیط زیستی و اجتماعی تأثیرات عمیقی گذاشته است. از نگاه نظریه‌پردازان بازاریابی، اصطلاح «بازاریابی پایدار» به عنوان روش‌های حفظ و نگهداری ارتباط پایدار و با دوام با مشتریان، محیط زیست و جامعه تعریف شده است. بلز که از جمله نظریه‌پردازان در این زمینه است بازاریابی پایدار را روش‌های خلق و تولید محصولات و خدماتی می‌داند که علاوه بر اینکه می‌توانند نیازهای مشتریان را برآورده کنند، بلکه می‌توانند به شکل معناداری، عملکردهای محیطی و اجتماعی را نیز ارتقا دهند. تحلیل موشکافانه این تعریف‌ها ثابت می‌کند که بازاریابی پایدار قصد دارد مسائل و بسترهای اجتماعی و فرهنگی را که زمینه‌های تغییرات و تحولات در تولید، تجارت، کسب و کار و مذاکرات ایجاد کرده‌اند را تفسیر کند. همچنین تعاریف بالان نشان می‌دهد که لازم است شرکت‌ها این مفهوم را در تمامی راهبردهای خود رعایت کرده و نهادینه کنند. بسیاری از صاحب‌نظران معتقدند تمامی شرکت‌ها باید راهبردهای بازاریابی خود را دوباره از نو تعریف کنند و در آنها تجدید نظر اساسی داشته باشند. شاید در نگاه اول بین اهداف بازاریابی و فروش با بازاریابی پایدار تعارض و تناقضاتی به ذهن برسد، زیرا در بازاریابی و فروش، هدف این است که بتوانند مشتری‌های بیشتر و فروش بالاتری داشته باشند، اما در بازاریابی پایدار تلاش می‌کنند میزان مصرف مشتریان را به کمترین حد برسانند. به همین دلیل ممکن است بسیاری از افراد فکر کنند که هدف‌های فروش آنها از این طریق تأمین نخواهد شد، اما در اصل اینطور نیست. زیرا در بازاریابی پایدار، مشتریان حق انتخاب دارند. به همین دلیل پیش‌بینی می‌شود مشتریان تمایل دارند بیشتر محصولی را انتخاب کنند که ارگانیک‌تر است و به محیط زیست نیز کمتر آسیب می‌زند. علاوه بر این، امروزه شرکت‌های بسیار زیادی هستند که این رویکرد را در استراتژی‌های بازاریابی خود سعی دارند پیاده کنند و این امر کاملاً مشخص است که اگر برای آنها سودی نداشت یا میزان فروش آنها را کاهش می‌داد یا محتمل ضرر می‌شدند دست به این کار نمی‌زدند.

#### نتیجه‌گیری پیرامون بازاریابی پایدار

نتیجه پژوهش‌ها و تحقیقات نشان داده است که بازاریابی پایدار می‌تواند فرصت‌های بسیار مناسبی را برای بازاریابی شرکت‌ها ایجاد کند. به عنوان مثال، شرکت‌ها می‌توانند از این بازاریابی برای خلق و ایجاد ارزش‌های مخصوص برای برند خود استفاده کرده و زمینه‌های شهرت برندشان را فراهم کنند. همچنین این رویکرد و ارزش می‌تواند میزان وفاداری مشتریان را افزایش داده و سهم این شرکت‌ها در بازار را توسعه دهد.

**منبع:** qmpmarketing

# فرصت امروز

### روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

**|** دوشنبه **|** ۲۸ آبان ۱۳۹۷ **|** شماره **|** ۱۲۰۳ **|** 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، پلاک۴۹

**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

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

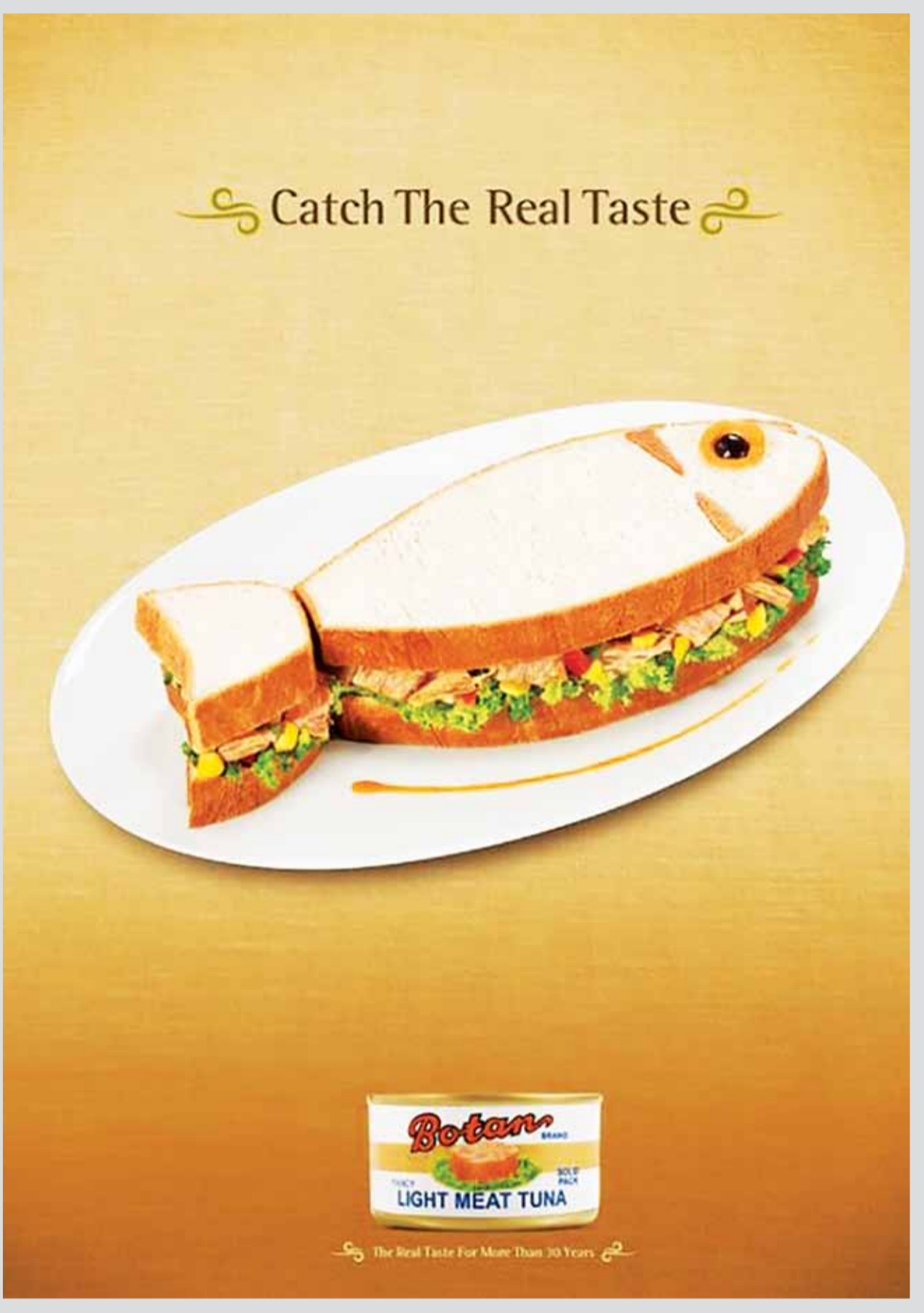
**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

### تبلیغات خلاق



### مسیر موفقیت

## چگونه خود را برای دنیای شغلی آینده آماده کنیم؟

روش برای حفظ ارزشمندی خود در دنیای شغلی آینده، این باشد که بتوانیم به «سوپر انسان» تبدیل شویم و قابلیت‌های انسانی یا احساسی خود را تقویت سازیم.

حال برای تقویت این قابلیت‌ها سه راه کلی وجود دارد که می‌توانیم با کمک آنها از حضور خود در دنیای شغلی آینده اطمینان حاصل کنیم؛

#### ۱- به احساسات‌مان آگاه باشیم

اسکن مغز نشان می‌دهد که ما پاسخ‌های عاطفی خود را بر اساس پروسه پیچیده الگوشناسی و تجربه انتخاب می‌کنیم. شاید این مسئله غیرارادی به نظر بیاید اما این‌گونه نیست و ما می‌توانیم به احساسات‌مان آگاه بوده و آنها را بیشتر از قبل کنترل کرده یا حس‌هایی خاص ایجاد کنیم.

#### ۲- گاهی براساس حس‌مان تصمیم‌گیری کنیم

هوش مصنوعی با استفاده از دیتا و اطلاعات موجود، الگوریتم‌های مختلفی تنظیم می‌کند و براساس آنها تصمیم‌گیری می‌نماید. از سوی دیگر ما انسان‌ها شیوه و نگرش نامحسوس، پیچیده و سطح بالایی داریم. بدین ترتیب می‌توانیم گاهی اوقات به احساس‌مان نیز توجه کنیم. شاید به نتیجه‌ای بسیار بهتر از نتایج هوش مصنوعی دست یابیم.

#### ۳- منفی‌باف نباشیم و خوش‌بینانه برخورد کنیم

بسیاری از ما در محیط کار نمی‌توانیم با دیگران همکاری یا سازش کنیم. این مسئله از منفی‌بافی ما شکل می‌گیرد چراکه باور داریم همه‌چیز به ضرر ما تمام خواهد شد، بنابراین بهتر است منفی‌بافی در این مسائل را کنار بگذاریم و خوش‌بینانه برخورد کنیم. گاهی اوقات بهتر است تمامی صحبت‌ها را گوش کنیم تا اینکه مخاطب‌مان را متقاعد کنیم.

**منبع:** fastcompany/digiato

#### ترس از هوش مصنوعی چگونه به حضور تان در

#### دنیای شغلی آینده ضرر می‌زند

مسلماً اگر قسمت آمیگدالای مغزتان فعال شود، شما را به محافظه‌کاری می‌کشاند و شما دیگر نمی‌توانید به سرعت یا دقت یک کامپیوتر عمل کرده یا فکر کنید. ترس موجب می‌شود که فعالیت هیپوتالاموس مغز به مشکل بخورد و دیگر نتواند حالات و حافظه شما را حفظ کند.

مسلماً هر تاثیر منفی روی ذهن شما، تأثیری منفی روی کارتان می‌گذارد و قابلیت‌های شما را محدود می‌سازد که این مسئله به طور قطعی حرفه شما را دچار مشکل می‌کند.

البته باید در نظر داشته باشید که روبات‌ها قسمت ناچیزی از فعالیت‌ها را پوشش می‌دهند. روباتی که جواب تلفن شما را می‌دهد نمی‌تواند جراحی کند یا برای تان چای بیاورد. حتی پیچیده‌ترین هوش مصنوعی نمی‌تواند سوال ساده «آیا این یک گربه است؟» را پاسخ دهد. این در حالی است که یک کودک به آسانی سوال یادشده را جواب می‌دهد. پس هنوز جای امیدواری وجود دارد و شغل‌های بسیاری قرار است برای انسان‌ها باقی بماند.

#### چگونه می‌توانیم تعامل با ماشین‌ها را بیاموزیم

مغز انسان پیچیده، درهم و پر از جزئیات است. به همین دلیل است که اسکن مغز سه بعدی یا مباحث عصب‌شناسی مختلف هر روز مطالب جدیدی در این باره به ما می‌آموزد.

بسیاری از توانایی‌ها بر پایه شبکه عمیق و یکپارچه‌ای از تفکرات انسانی نظیر همدلی بنا شده‌اند. قابلیت تصمیم‌گیری معتدلانه و ترکیب کردن اطلاعات پیچیده هم جزو همان توانایی‌هاست.

به همین دلیل بعید است که هوش مصنوعی بتواند در این حوزه با انسان‌ها به مبارزه بپردازد. شاید بهترین