

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

## ابهام در پیش فروش های خودرو



پیش فروش مشارکت در تولید کارخانه خودروسازی ایران خودرو در روزهای گذشته حاشیه های بسیاری را ایجاد کرده است. مهم ترین ابهامی که در این پیش فروش به چشم می خورد، معلوم نبودن کالاها و کلی بودن عناوین است؛ به نحوی که این شرکت در صدر بخشنامه...

بررسی وضعیت تورم در ایران و مقایسه آن با ونزوئلا توسط کارشناسان اقتصادی

# ابرتورم در کمین؟

افزایش قیمت ها و ادامه روندی که از تورم برمی آید، این روزها را پیش روی محافل اقتصادی قرار داده که آیا اقتصاد ایران به سرنوشت ونزوئلا دچار می شود؟ آخرین گزارش بانک مرکزی نشان می دهد که نرخ تورم در مردادماه امسال به ۱۱.۵ درصد رسیده است. این نرخ نسبت به تورم تیرماه که ۱۰.۲ درصد بوده، ۱.۳ درصد افزایش دارد. این در شرایطی است که چند ماهی بود که اقتصاد ایران تورم تک رقمی را تجربه می کرد، اما به دنبال افزایش نرخ ارز و رسیدن نرخ دلار به بیش از ۱۳ هزار تومان، تمام معادلات اقتصادی برهم خورد و حالا قیمت همه کالاها و به خصوص کالاهایی که وابستگی دلاری داشتند و وارداتی بودند، افزایش یافته است. به گزارش خبرآنلاین، در این شرایط، برخی از تحلیلگران اقتصادی چشم انداز روشنی از نرخ تورم نمی بینند و حتی گاهی کارشناسانی هستند که از خط ونزوئلایی شدن ایران صحبت می کنند، اما در مقابل، برخی دیگر از...

۴

رئیس سازمان امور مالیاتی:

## کار تخوان های بانکی از سال آینده مشمول مالیات می شوند

۳

### مدیریت و کسب و کار



اظهارات بنیان گذار اتریوم  
واکنش های منفی زیادی  
به همراه داشت

- داستان کار آفرین هایی که از کار افتاده اند!
- رهبران موفق چطور از دیگران می آموزند
- رهبران بزرگ ایده های شان را در سازمان عملی می کنند
- چطور برای محصولات و خدمات خود تقاضا ایجاد کنیم؟
- هر آنچه در مورد ممنوعیت سایه در اینستاگرام می دانیم
- داستان سربازی، هنری اساسی در فرآیند برندسازی

۸ تا ۱۶



بورس با ورود به کانال ۱۵۸ هزار واحد  
رکوردی جدید ثبت کرد

## رکورد ۵۰ ساله بورس شکست

### نگاه

#### سنجش امنیت سرمایه گذاری در ایران

فرصت امروز: اولین ارزیابی فصلی فعالان اقتصادی کل کشور از شاخص امنیت سرمایه گذاری در ایران از سوی مرکز پژوهش های مجلس منتشر شد. در این گزارش، وضعیت مؤلفه های امنیت سرمایه گذاری به تفکیک استان ها و حوزه های کسب و کار در زمستان سال ۱۳۹۶ ارائه شده است.

طبق این گزارش و براساس تعریف این تحقیق، امنیت سرمایه گذاری در شرایطی به طور کامل برقرار می شود که متغیرهای اقتصاد کلان (نرخ تورم، نرخ ارز و...) باثبات یا قابل پیش بینی باشد، قوانین و مقررات و رویه ها و تصمیمات اجرایی باثبات، برای همه شفاف و مفهومی و به طور سهل و مؤثری اجرا شوند و در صورت ضرورت تغییر، تغییرات شان در زمان معقولی پیش از اجرا، به اطلاع ذی نفعان برسد، سلامت اداری برقرار باشد و اطلاعات مؤثر بر فعالیت های اقتصادی به طور شفاف و برابر در دسترس همه شهروندان باشد، جان و مال همه شهروندان از تعرض مصون باشد، حقوق مالکیت برای همه دقیق تعریف و...

۳

محمدجواد ظریف در گفت و گو با «اشپیکل»:

## برجام، توافق عاشقانه نیست

وزیر امور خارجه ایران در تازه ترین گفت و گویش با نشریه آلمانی «اشپیکل» درباره برجام و موضوع تحریم نفتی ایران صحبت کرد؛ محمدجواد ظریف در این گفت و گو از عدم قطع صادرات نفت ایران صحبت کرد و گفت که اگر آمریکا می خواهد مانع از فروش نفت ایران شود به چیزی بیشتر از تهدید نیاز دارد و در این صورت شرایط کاملا متفاوتی خواهیم داشت. ظریف همچنین از اتحادیه اروپا و دیگر طرف های برجام خواست تا اثرات تحریم های آمریکا را جبران کنند و در پایان، برجام را نه یک توافق عاشقانه، بلکه توافقی منطقی خواند.

او با بیان اینکه اروپا باید تصمیم بگیرد در برابر آمریکا تسلیم شود یا نه، از کشورهای اروپایی خواست تا خروج واشنگتن از توافق هسته ای را جبران کنند.

به گزارش فارس، ظریف درباره نقش اروپایی ها در پی اقدام آمریکا در خروج از توافق هسته ای با ایران هم گفت: «اروپایی ها در برابر یک پرسش بنیادی قرار دارند که به قوانین روابط بین الملل مربوط می شود. آمریکا می خواهد خواست های سیاسی و اقتصادی خود را به بقیه جهان تحمیل کند. درباره توافق هسته ای با ایران، قطعنامه ای در شورای امنیت سازمان ملل وجود دارد. ایران به آن پایبند است و آمریکا علیه آن اقدام کرد. اکنون آمریکا از همه می خواهد که قانون بین المللی را نقض کند. اروپا باید تصمیم بگیرد.»

اشپیکل در ادامه درباره تحریم های بیشتر آمریکا علیه ایران در ماه نوامبر و امکان به سفر رساندن صادرات نفت این کشور و نیز تهدید رئیس جمهور ایران مبنی بر بستن تنگه هرمز از ظرفیت پرسید و اینکه این موضع گیری نوعی اعلان جنگ به آمریکا خواهد بود؟ ظریف گفت که روحانی از شرایطی صحبت کرد که آمریکایی ها بتوانند صادرات نفت ایران را قطع کنند. او افزود: ما معتقدیم که چنین چیزی رخ نخواهد داد و ایران همچنان به صادرات نفت ادامه می دهد و اگر آمریکا می خواهد مانع از فروش نفت ایران شود به چیزی بیشتر از تهدید نیاز دارد که در این صورت شرایط کاملا متفاوتی خواهیم داشت.

وزیر خارجه ایران ادامه داد: «ایران از هیچ تنششی حمایت نمی کند ما با حسن نیت درباره توافقی صحبت کردیم که به نفع تمامی کشورهای جهان از جمله آمریکاست. ۱۲ گزارش آژانس بین المللی انرژی اتمی که دو مورد از آنها پس از خروج آمریکا از توافق هسته ای اعلام شده نشان می دهند که ایران به تعهدات خود پایبند بوده است. ما می خواهیم (که به این روند) ادامه دهیم به این منظور آمریکا هم باید رفتاری عادی داشته باشد و به مسئولیت های جهانی خود احترام بگذارد.

وی افزود: اروپایی ها و دیگر طرف هایی که توافق را امضا کرده اند باید اثرات تحریم های آمریکا را جبران کنند. آنها در ماه مه یک بسته به ما پیشنهاد دادند که تعهدی مهم بود که اکنون باید اجرایی شود. مهم این است که اروپا چنین کاری را برای ایران انجام نمی دهد بلکه برای حاکمیت خود و منافع درازمدت اقتصادی اش انجام می دهد.

ظریف گفت که اولویت برای ایران این است که فروش نفت در سطح معقولی ادامه داشته باشد و درآمد آن به ایران بازگردد ضمن اینکه سرمایه گذاری و همکاری در سطوح مختلف مانند اقتصاد، فناوری و تجارت وجود داشته باشد اما معیار در این زمینه نفت و بانک است.

وی در پاسخ به پرسش اشپیکل درباره اینکه کشورهای اروپایی نمی توانند در شرایطی که آمریکا این شرکت ها را تهدید می کند، آنها را به تجارت با ایران وادار کند هم گفت: پرسش این است که آیا اروپا می خواهد که



## تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد محدودیت ندارد

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل



- تسهیلات بدون محدودیت
- تنوع در نرخ تسهیلات
- نحوه بازپرداخت براساس نیاز مشتری

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۲۲۸۹۰۰  
www.bpi.ir

رئیس دستگاه دیپلماسی ایران درباره سیاست خارجی ایران در منطقه غرب آسیا هم گفت که این موضوع هیچ ارتباطی با توافق هسته ای ندارد و درباره نفوذ منطقه ای ایران هم گفت: آیا این گناه ماست؟ آیا گناه ماست که تصمیم درست گرفتیم که از القاعده در سوریه حمایت نکنیم و از آغاز با داعش بجنگیم؟ وی همچنین گفت که ایران هم از سیاست های غرب در منطقه نگرانی هایی دارد. شرکای اروپایی ها داعش و جبهه النصره را تجهیز می کنند.

تحولات بمن یکی دیگر از مواردی بود که در گفت و گو اشپیکل با ظریف به آن پرداخته شد. وی گفت: اروپا درباره مرگ صدها هزار نفر در یمن سکوت اختیار کرده است. ضمن اینکه چه کسی به تمام منطقه ما سلاح می فرستد.

وزیر خارجه ایران درباره جنگ سوریه و واکنش ها در ایران درباره این موضوع هم گفت: جنگ هرگز مورد استقبال مردم واقع نمی شود، اما تورسیم و افراط گرایی هیچ مرزی نمی شناسند. داعش در نزدیکی مرزهای ایران بود. از ما کمک خواسته شد و ما هم به عنوان قدرت منطقه ای مسئول کمک کردیم اما ما در جنگ نبودیم بلکه به سوریه ها و کردستان عراق با مستشار نظامی کمک کردیم.



دریچه

شاخص توسعه انسانی ۲۰۱۸ منتشر شد

### ایران در کجای جهان ایستاده است؟

دفتر برنامه توسعه سازمان ملل متحد در جدیدترین گزارش خود اعلام کرد که ایران از نظر شاخص توسعه انسانی در سال ۲۰۱۸ از بین ۱۸۹ کشور در رده شصتم قرار دارد. در این رتبه‌بندی از تجزیه و تحلیل روند فعلی توسعه انسانی در کشورهای مورد مطالعه و دورنمای بلندمدت استفاده شده است.

به گزارش ایسنا، در این رده‌بندی کشورها براساس شاخص‌هایی چون توسعه انسانی (صفر کمترین و یک بیشترین توسعه)، متوسط امید به زندگی بر حسب سال، سال‌های مورد انتظار تحصیل بر حسب سال، حداقل زمان تحصیل بر حسب سال و متوسط درآمد سرانه ناخالص ملی رده‌بندی شده‌اند.

براساس این گزارش، نروژ با شاخص توسعه ۰.۹۵۳ به عنوان توسعه‌یافته‌ترین کشور جهان معرفی شده است و پس از این کشور، سوئیس با شاخص ۰.۹۴۴، استرالیا با شاخص ۰.۹۳۹، ایرلند با شاخص ۰.۹۳۸ و آلمان با شاخص ۰.۹۳۶ در رده‌های دوم تا پنجم قرار دارند.

ضعیف‌ترین شاخص توسعه‌یافتگی نیز مربوط به کشورهای نیجر، آفریقای مرکزی، سودان جنوبی، چاد و برون‌دی است که همگی در آفریقا قرار دارند. در بین کشورهای منطقه، رژیم صهیونیستی در رده بیست و دوم در صدر قرار دارد و پس از آن امارات در رده ۳۴ و عربستان سعودی در رده ۳۹ قرار دارند. کانادا و آمریکا نیز به ترتیب در رده‌های دوازدهم و سیزدهم جای گرفته‌اند.

ایران در این رده‌بندی پس از کشورهای کویت، مالزی، باربادوس و قزاقستان به طور مشترک با پالائو در رده شصتم و بالاتر از کشورهای سیشل، کاستاریکا و ترکیه قرار دارد. شاخص توسعه‌یافتگی ایران ۰.۷۹۸ واحد و متوسط امید به زندگی در آن ۷۳.۴ سال عنوان شده است.

در این رده‌بندی همچنین کشورهای صربستان در رده شصت و هفتم، گرجستان در رده هفتادم، مکزیک در رده هفتاد و چهارم، برزیل در رده هفتاد و نهم، آذربایجان در رده هشتادم و اردن در رده نود و پنجم جای گرفته‌اند.

کمترین طول عمر مربوط به کشور سیرالئون با ۵۲.۲ سال است و پس از این کشور، آفریقای مرکزی، چاد، نیجریه و ساحل عاج قرار دارند. بیشترین طول عمر نیز متعلق به هنگ کنگ با ۸۴.۱ سال، ژاپن با ۸۳.۹ سال و سوئیس با ۸۳.۵سال است.

متوسط درآمد سرانه ایرانیان در مقایسه با کشورها

### ایران چندمین رتبه درآمد سرانه را دارد؟

به گفته سازمان ملل متحد، متوسط درآمد سرانه ایرانیان در سال ۲۰۱۸ از سبازی از کشورهای اروپایی نیز بالاتر است. به گزارش ایسنا و براساس گزارش دفتر برنامه توسعه سازمان ملل متحد، ایران با متوسط درآمد سرانه ۱۹ هزار و ۱۳۰ دلار در رده شصت و سوم جهان ایستاده است. این درآمد سرانه از کشورهایی چون آرژانتین، بلغارستان، مکزیک، آذربایجان، تایلند، چین، برزیل، صربستان، آفریقای جنوبی، اندونزی و اکوادور بالاتر است.

بیشترین درآمد سرانه در منطقه و در جهان در اختیار قطر با ۱۱۶ هزار و ۸۱۸ دلار است و پس از این کشور، لیختن اشتاین با ۹۷ هزار و ۳۳۶ دلار، سنگاپور با ۸۲ هزار و ۵۰۳ دلار، برونی با ۷۶ هزار و ۴۲۷ دلار و کویت با ۷۰ هزار و ۵۲۴ دلار در رده‌های دوم تا پنجم قرار دارند.

در بین سایر کشورهای که رتبه بالاتری از ایران داشته‌اند، درآمد سرانه نروژی‌ها ۶۸ هزار و ۱۲ دلار، اماراتی‌ها ۶۷ هزار و ۸۰۵ دلار، آمریکایی‌ها ۵۴ هزار و ۹۴۱ دلار، عربستانی‌ها ۴۹ هزار و ۶۸۰ دلار، آلمانی‌ها ۴۶ هزار و ۱۳۶ دلار، فرانسوی‌ها ۳۹ هزار و ۲۵۴ دلار، انگلیسی‌ها ۳۹ هزار و ۱۱۶ دلار، ترک‌ها ۲۴ هزار و ۸۰۴ دلار و روس‌ها ۲۴ هزار و ۲۳۳ دلار بوده است.

رهبری بازارهای مالی در دست کیست؟

### سیاستمداران یا بانک‌های مرکزی

به عقیده تحلیلگران، هدایت بازارهای مالی دیگر در دست بانک‌های مرکزی نیست و سیاستمداران این مهم را برعهده گرفته‌اند.

به گزارش ایسنا به نقل از سی ان بی سی، امسال اتفاقات ژئوپلیتیکی زیادی نظیر جنگ تجاری بین چین و آمریکا و مذاکره بین دونالد ترامپ- رئیس جمهور آمریکا و کیم جونگ اون- رهبر کرشمالی، بر بازارها تاثیر گذاشته است.

کریستوفر وود، استراتژیست بازار در جریان یک همایش اقتصادی در هنگ کنگ گفت: نکته مثبت درخصوص بازارهای مالی این است که آنها تمام تلاش خود را می‌کنند تا قابل پیش‌بینی باشند. وی افزود: امسال بازار و اقتصاد آمریکا تاثیر عجیب بر بورس‌های جهانی داشت. به وضوح شاهد بودیم که بورس‌های جهانی از تصمیمات سیاسی نظیر جنگ تجاری و لایحه کاهش مالیاتی تاثیر زیادی گرفتند.

آکیکو فوجیتا، یکی دیگر از تحلیلگران ارشد بازار نیز گفت: در ۱۲ تا ۱۸ ماه اخیر بازی عوض شده است و سیاستمداران عامل کلیدی تعیین مسیر بازارهای مالی شده‌اند؛ این یک فرصت و در عین حال یک تهدید است که سیاستمداران از بانک‌های مرکزی کمتر قابل پیش‌بینی هستند.

لایحه کاهش مالیاتی آمریکا که با جنجال‌های زیادی همراه بوده است با مخالفت گسترده دموکرات‌ها روبه‌رو بوده است و این احتمال وجود دارد که در صورت پیروزی آن‌ها در انتخابات میان‌دوره‌ای، این لایحه مورد بازنگری قرار گیرد.

پیشتر دفتر بودجه کنگره آمریکا اعلام کرده بود در کوتاه‌مدت چشم‌انداز اقتصادی آمریکا بهتر خواهد بود و این مساله منجر به تقویت پیام اقتصادی جمهوریخواهان و کمک به حفظ اکثریت کنگره توسط آنان در انتخابات میان‌دوره‌ای نوامبر خواهد شد. اما با افزایش کسری، تورم و نرخ بهره، دفتر بودجه انتظار دارد رشد تولید ناخالص داخلی در سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۶ آهسته شود.

www.forsatnet.ir

بررسی وضعیت تورم در ایران و مقایسه آن با ونزوئلا توسط کارشناسان اقتصادی

# ابرتورم در کمین؟



اقتصاد ایران و ونزوئلا را مطرح می‌کنند تا احتمالا بتوانند پاسخ به این سوال نگران‌کننده «آیا اقتصاد ایران ونزوئلایی می‌شود» را به شکلی واقع‌نگر ارائه کنند. مرتضی ایمانی‌راد، تحلیلگر اقتصاد بین‌الملل، احتمال ونزوئلایی شدن اقتصاد ایران را نزدیک به صفر می‌داند؛ البته مگر اینکه اتفاقات عجیبی بیفتد. به اعتقاد وی، «احتمال تورم‌های افسارگسیخته و مهارنشدنی بسیار کم است و حتی اگر تحریک‌های سیاسی از بین بروند، احتمال کاهش دلار به زیر ۱۰ هزار تومان زیاد خواهد بود.»

محمد واعظ، استادیار گروه اقتصاد دانشگاه اصفهان نیز از جمله افرادی است که اعتقاد دارد «وجود ویژگی‌های مشابه در چند مورد، دلیلی بر یکسان‌انگاشتن کلیت اقتصاد نیست.»

به گفته وی، «هرچند افزایش شدید نرخ ارز در هفته گذشته و گرانی برخی کالاها در ایران، شباهت‌هایی را در اقتصاد ونزوئلا ایجاد کرده است، اما این شواهد نمی‌تواند موجب ونزوئلایی شدن اقتصاد ایران شود، زیرا ساختارهای این دو اقتصاد هرچند از جهاتی مشابه اما از جهات بیشتری متفاوت هستند.»

واعظ با ذکر مثالی توضیح می‌دهد: «اقتصاد ایران اکنون برخوردار از درآمد صادراتی چند ۱۰میلیارد دلاری است که اقتصاد ونزوئلا فاقد این درآمدها است.»

#### ایران چرا به سرنوشت ونزوئلا دچار نمی‌شود؟

در این میان، سیامک قاسمی، کارشناس و تحلیلگر اقتصادی در تحلیلی عنوان می‌کند «با آن‌که خطر یک موج تورمی ۵۰درصدی یا حتی بیشتر در نیمه دوم امسال جدی است، اما ایران به دلایلی احتمالا به سرنوشت ونزوئلا دچار نمی‌شود.»

وی با ذکر این دلایل، عنوان می‌کند: «رشد پایه پولی و نقدینگی در ایران با آن‌که در سال‌های گذشته بالاتر از ظرفیت‌های پولی اقتصاد ایران بوده، اما هرگز در اندازه کشوری مثل ونزوئلا نبوده است. رشد نقدینگی ماهانه به طور متوسط ۲درصدی ایران قابل قیاس با رشد نقدینگی ماهانه به‌طور متوسط ۶۰درصدی ونزوئلا نیست.»

قاسمی می‌افزاید: «اگر رشد نقدینگی در همه سال‌های گذشته هم در تورم تبلور پیدا کند و به نوعی فنر تورمی نقدینگی کامل آزاد شود، ما هرگز به تورم‌هایی شبیه تورم ونزوئلا نخواهیم رسید. علاوه بر اینکه می‌دانید بخش مهمی از نقدینگی در شبکه بانکی کشور قفل شده و قابلیت تورم‌زایی در کوتاه‌مدت ندارد.»

این کارشناس اقتصادی در ادامه تحلیلی خود تصریح می‌کند: «وابستگی اقتصاد ایران به دوپینگ نفت خیلی کمتر از ونزوئلا است و در شرایط فعلی درآمدهای مالیاتی سهم بیشتری از درآمدهای نفت را در درآمدهای دولت شامل می‌شود و البته حجم صادرات غیرنفتی ایران هم به نسبت ونزوئلا بسیار قابل توجه است.»

وی یادآور می‌شود: «نسبت متغیرهای پولی تورم‌زا همچون پایه پولی، کسری بودجه دولت و حتی بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی نسبت به GDP در ایران بسیار بالاتر از ونزوئلا است و GDP بالا در ایران مثل یک ضربه‌گیر تورمی عمل می‌کند.»

قاسمی با اشاره به اینکه سرعت پایین گردش پول در اقتصاد ایران و شرایط رکودی و ایستایی بخش قابل توجهی از نقدینگی، احتمال ایجاد ابرتورم‌هایی شبیه ونزوئلا را کم می‌کند، متذکر می‌شود: «سهم ۶۰درصدی بخش خدمات از GDP ایران و همینطور سهم بالای بخش خدمات از سبد تورمی ایران، امکان تاثیرپذیری زیاد نرخ تورم از افزایش قیمت ارز در مقایسه کشوری مثل ونزوئلا را کاهش می‌دهد.»

وی تاکید می‌کند: «از نظر سیاسی با آن‌که ایران طی دهه‌های اخیر درگیر نرخ‌های تورم نسبتا بالا بوده است، اما طی ۱۰۰ سال اخیر هر موج تورمی شدید یک تغییر یا اصلاح سیاسی سریع در ایران در پی داشته است و اصولا از نظر سیاسی امکان تحمل تورم‌های بالا در ایران وجود ندارد.»

این تحلیلگر اقتصادی متذکر می‌شود: «همه این‌ها بیانگر آن است که با آنکه امکان افزایش تورم طی ماه‌های آینده زیاد است و احتمالا ما وارد یک دوره رکود تورمی خواهیم شد، اما ترس ونزوئلایی شدن خارج

از ظرفیت‌ها و واقعیت‌های اقتصاد ایران است.»
**راه چاره وجود دارد**

هادی صالحی‌اصفهانی، استاد ایرانی دانشگاه ایلینویز در پاسخ به این پرسش که پیش‌بینی شما از شرایط تورمی کشور چه خواهد بود و چرا ایران ونزوئلا نخواهد شد؟ می‌گوید: «علت ونزوئلایی نشدن این است که می‌خواهم امیدوار باشم که کسی کاری انجام دهد که این شرایط ادامه پیدا نکند.»

به گفته وی، «فکر می‌کنم راه‌هایی وجود دارد که افسرادی که می‌توانند در تصمیم‌گیری‌های اصلی شرکت کنند، چاره‌ای بیندیشند. البته ممکن است مانند تثبیت نرخ ارز تصمیمی بگیرند که شرایط را بدتر کند.»

صالحی‌اصفهانی عنوان می‌کند: «در مورد ونزوئلا باید به این نکته توجه کرد که در این کشور مخالفان دولت در داخل کشور به هیچ عنوان با دولت نتوانستند کنار بیایند و این دعوای سیاسی به جایی کشید که دیگر نه راهی برای دولت باقی گذاشت و نه برای مخالفان. دولت نیز مجبور شد برای اینکه سرپا بماند، پول چاپ کند و به طرفدارانش بدهد و با ایجاد تورم مخالفان خود را حذف کند. این وضعیت ادامه پیدا کرده و در حال حاضر هر کاری انجام دهند، اعتماد عمومی برنمی‌گردد و مردم صف کشیده‌اند که به کشورهایی مانند پرو و کلمبیا فرار کنند.»

وی تصریح می‌کند: «در ایران به نظر می‌رسد در صورتی که دولت تصمیم‌گیری‌های درستی انجام دهد، به‌دلیل تحریم‌ها و کاهش درآمدهای نفتی، دلار تا حدی به‌طور طبیعی افزایش پیدا کند و به تبع آن درآمد واقعی مردم افت می‌کند. از سوی دیگر تقاضای واردات کاهش پیدا کرده و می‌توان بسا ایجاد ظرفیت‌های جدید در اقتصاد شرایط تثبیت شود.»

صالحی‌اصفهانی متذکر می‌شود: «اگر بخواهیم تورم را کنترل کنیم، حتما درآمد مردم افت خواهد کرد؛ ولی می‌توانیم از این شرایط گذر کنیم. البته اگر دولت خوب عمل نکند، این شرایط می‌تواند به یک بحران عمیق‌تر تبدیل شود. من امیدوارم ما ملتی باشیم که مشکلاتمان را بهتر از ونزوئلا حل کنیم.»

تمامی مشکلات متوجه دولت نیست

اما در مقابل، حسین راغفر، اقتصاددان معتقد است که «تمامی وقایع کشور به خصوص بعد از سال ۹۷ را باید با دقت بررسی کرد تا بتوان به نتیجه‌گیری درستی در مورد ونزوئلایی شدن ایران رسید، اما با نگاهی کلی به حوادث چند وقت اخیر به نظر ایران هم در حال تکرار تجربه تلخ ونزوئلا است.»

محمد خوشچهره، کارشناس اقتصادی نیز می‌گوید: «کاهش ارزش پول ملی در کشورهای مختلف جهان تجربه خوبی پیش روی ما قرار داده است. نمونه بارز این کشورها ونزوئلا است که این اتفاق در ابتدا به‌صورت ساده آغاز شد، اما در نهایت به یک بحران و فاجعه اجتماعی و سیاسی در این کشور منجر شد.»

به گفته وی، «متأسفانه اسارت این رویداد در ایران نیز خورده است و اگر دولت و فراتر از آن نظام سیاسی و شورای عالی امنیت به درستی و به‌صورت علمی و دقیق به این مساله ورود نکنند و راه‌حل عالمانه و حکیمانه برای این اتفاق پیدا نشود، همه ما در معرض آسیب قرار خواهیم گرفت. به همین دلیل نیز نباید اجازه داد فاجعه ونزوئلا در ایران تکرار شود.»

خوش‌چهره تاکید می‌کند: «به‌نظر من کاهش ارزش پول ملی زنگ خطر را در بخش‌های مختلف به صدا درآورده است. نکته قابل توجه اینکه پیامدهای این مساله تنها به دولت خلاصه نخواهد شد و به احتمال زیاد به بخش‌های دیگر مدیریت جامعه نیز سرایت خواهد کرد.»

مهدی پازوکی، کارشناس اقتصادی می‌گوید: «اگر با مشکلات اقتصادی ایران برخورد علمی و کارشناسی نکنیم و به شکلی پوپولیستی رفتار کنیم و پوپولیست‌ها بتوانند قدرت حاکم شوند، بی‌شک راه ونزوئلایی شدن اقتصاد ایران بیش از هر زمانی هموار خواهد شد.»

رئیس سازمان امور مالیاتی:

## کار تخوان‌های بانکی از سال آینده مشمول مالیات می‌شوند

رئیس امور مالیاتی کشور از دریافت مالیات از کار تخوان‌ها در سال آینده خبر داد. کامل تقوی‌نژاد، رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور، درباره وضعیت مالیاتی دستگاه‌های کار تخوان بانکی گفت: در حال حاضر در قانون الزامی برای وجود دستگاه POS در اصناف، فروشندگان و مطب پزشکان وجود ندارد، اما با توجه به حساسیت ایجاد شده در زمینه ضرورت وجود دستگاه کار تخوان از مردم درخواست شد تا در صورتی که مواردی از جمله عدم ارائه دستگاه POS و دریافت مبلغ به صورت نقدی آن هم مبالغ زیاد به خصوص در مراکز درمانی وجود دارند را اطلاع دهند تا این دسته از شکایت‌ها پیگیری شود؛ دستگاه کار تخوان به شرکت شاپرک و PSPها ارتباط دارد و سازمان امور مالیاتی متولی آن نیست، اما برخی افراد با دریافت وجوه نقدی و عدم ارائه کار تخوان درآمدهای مالیاتی خود را به درستی اظهار نمی‌کنند و همین مسئله باعث شده تا فرار مالیاتی و کم‌اظهاری وجود داشته باشد که هم‌افزایی برای جلوگیری از این موضوع انجام شده است. رئیس سازمان امور مالیاتی کشور با بیان اینکه بانک مرکزی همکاری بسیار خوبی با وزارت اقتصاد و سازمان امور مالیاتی برای تعیین و تکلیف مالیات کار تخوان‌های بانکی داشته است، گفت: با توجه به نیاز به ساماندهی وضعیت مالیاتی دستگاه‌های کار تخوان بانکی فعال در داخل و خارج از کشور و ایجاد چارچوبی برای آن‌ها به منظور جلوگیری از فرار مالیاتی و کاهش تراکنش‌های مشکوک بانکی تعامل و همکاری میان بانک مرکزی، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، دستگاه‌های انتظامی و سازمان امور مالیاتی کشور انجام شده و قرار است سیستم مشخص و نرم‌افزاری برای کار تخوان‌های بانکی ایجاد و ارائه شود. معاون وزیر اقتصاد با اشاره به اصناف دارای اولویت برای دریافت مالیات از طریق کار تخوان‌های بانکی فعال در این دسته از اصناف اظهار داشت: براساس بررسی‌های انجام شده و ضرورت پوشش برخی از اصناف به عنوان اصناف دارای اولویت در طرح، ۷ صنف خاص از جمله رستوران‌ها در اولویت طرح دریافت مالیات از کار تخوان‌های بانکی قرار گرفته‌اند و این طرح از سال ۱۳۹۸ عملیاتی خواهد شد و هم‌اکنون زیرساخت‌های این طرح با همکاری برخی دیگر نهادهای در حال آماده‌سازی برای اجرای موفق از سال آینده است.

وی تاکید کرد: با انجام فرآیندهای مربوط به دریافت مالیات از دستگاه‌های کار تخوان بانکی تا پایان سال جاری از اصناف مذکور ۴ تا ۵ برابر مالیات بحق دریافت خواهد شد و از فرار مالیاتی در این حوزه جلوگیری می‌شود که می‌تواند درآمدهای مالیاتی کشور را به صورت عادلانه افزایش دهد چرا که بسیاری از اصناف درآمدهای کار تخوان خود را اظهار نمی‌کردند و از طرفی دیگر صرفاً به صورت نقدی فروش داشتند؛ البته بسیاری از فعالان این اصناف در زمینه مالیات همکاری‌های مناسبی داشتند که نشان از توجه و تعامل مناسب آن‌ها برای کمک به اقتصاد کشور دارد.

البرز، تهران و چهارمحال و بختیاری بدترین و اردبیل، مرکزی و یزد بهترین وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری را داشته‌اند

## سنجش امنیت سرمایه‌گذاری در ایران



استان‌های شان ارائه کرده‌اند. پس از تلفیق داده‌های آماری و یافته‌های پیمایشی در این تحقیق، استان‌های خراسان جنوبی، بوشهر، زنجان، هرمزگان و اردبیل نامناسب‌ترین و استان‌های تهران، البرز، چهارمحال و بختیاری و کهگیلویه و بویراحمد مناسب‌ترین وضعیت را در شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در زمستان ۱۳۹۶ کسب کرده‌اند. این نتایج حاکی از فاصله میان ذهنیت فعالان اقتصادی (پیمایش) با داده‌های آماری اقتصاد ایران است. انتظار می‌رود بخشی از این فاصله با افزایش حجم پیمایش به ۱۰ هزار مورد کاهش یابد.

براساس نتایج این پیمایش، در زمستان ۱۳۹۶، ادراک امنیت سرمایه‌گذاری از بین ۹ بخش اقتصادی فعالان اقتصادی در بخش صنعت و ساختمان و نیز بخش معدن (به‌جز نفت و گاز) بدترین ارزیابی و فعالان اقتصادی در بخش نفت خام و گاز طبیعی و نیز بخش تأمین آب و برق و گاز، بهترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری ارائه کرده‌اند.

## نتیجه‌گیری

در میان نماگرهای هفت‌گانه شاخص امنیت اقتصادی در زمستان ۱۳۹۶، نماگرهای «ثبات اقتصاد کلان» و «تعریف و تضمین حقوق مالکیت» بدتر از بقیه و نماگرهای «مصونیت جان و مال شهروندان از تعرض» و «عملکرد دولت» بهتر از بقیه ارزیابی شده‌اند. نماگر عملکرد دولت واجد مؤلفه «اختلال در کسب و کار بر اثر تحریم‌های خارجی» است که در زمستان ۱۳۹۶ بهترین ارزیابی را در میان سایر مؤلفه‌ها داشته است و بار اصلی خوب بودن ارزیابی عملکرد دولت در این دوره را به عهده داشته است.

یک اتفاق یا رخداد در هر استان می‌تواند رتبه آن استان را در شاخص امنیت سرمایه‌گذاری تغییر دهد. به عنوان مثال، لازم است برای همه ساکنان هر استان روشن شود بی‌احتیاطی در رانندگی و تصادف منجر به فوت یا جرح یا نزع منجر به ضرب و جرح یا بدعهدی یا حتی تغییر مسئولان استانی، باعث کاهش رتبه استان می‌شود. اعلام و جلب توجه عمومی به این شاخص می‌تواند به رقابت‌های مثبت میان استان‌ها منجر شود و به همکاری مردم و فعالان اقتصادی و مسئولان استانی برای بهتر شدن رتبه و پیشی گرفتن از استان‌های رقیب بینجامد. برای تحقق به وضعیت ایده‌آل، پیشنهاد می‌شود مسئولان و رسانه‌های ملی و استانی، رتبه‌بندی استان‌ها از نظر شاخص‌های این گزارش را برای مردم تشریح کرده و اهتمام عمومی برای بهتر شدن در فصل آینده را برانگیزند.

در رتبه‌بندی استان‌ها براساس داده‌های آماری، شاهد نوعی پراکندگی استان‌های برخوردار و نابرخوردار در پایین و بالای فهرست هستیم. به عنوان مثال، تهران در کنار دو استان نابرخوردار در پایین و بالای فهرست قرار دارد، به عبارتی تهران در کنار دو استان نابرخوردار کهگیلویه و بویراحمد و چهارمحال و بختیاری قرار گرفته که این می‌تواند به دلیل پراکندگی و تنوع مؤلفه‌های آماری شاخص امنیت سرمایه‌گذاری باشد.

**فرصت امروز:** اولین ارزیابی فصلی فعالان اقتصادی کل کشور از شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در ایران از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس منتشر شد. در این گزارش، وضعیت مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری به تفکیک استان‌ها و حوزه‌های کسب و کار در زمستان سال ۱۳۹۶ ارائه شده است.

طبق این گزارش و براساس تعریف این تحقیق، امنیت سرمایه‌گذاری در شرایطی به طور کامل برقرار می‌شود که متغیرهای اقتصاد کلان (نرخ تورم، نرخ ارز و...) باثبات یا قابل پیش‌بینی باشد، قوانین و مقررات و رویه‌ها و تصمیمات اجرایی باثبات، برای همه شفاف و مفهوم و به طور سهول و مؤثری اجرا شوند و در صورت ضرورت تغییر، تغییراتشان در زمان معقولی پیش از اجرا، به اطلاع ذی‌نفعان برسد، سلامت اداری برقرار باشد و اطلاعات مؤثر بر فعالیت‌های اقتصادی به طور شفاف و برابر در دسترس همه شهروندان باشد، جان و مال همه شهروندان از تعرض مصون باشد، حقوق مالکیت برای همه دقیق تعریف و تضمین شده باشد، نهادهای قضایی و انتظامی چنان مجهز و سالم و کارآمد باشند که هرگونه استفاده خودسرانه و بدون اجازه از دارایی فیزیکی یا معنوی دیگران، برای کسی مقرون به صرفه نباشد و شهروندان مالباخته بتوانند با مراجعه به نهادهای قضایی و انتظامی، در کمترین زمان، مال از دست رفته خود را به همراه خسارت مربوط، دریافت کنند و در آخر اینکه فرهنگ وفای به عهد و صداقت در مراکز اقتصادی رایج باشد.

## امنیت سرمایه‌گذاری در استان‌ها

شاخص کل امنیت سرمایه‌گذاری در ایران برای زمستان ۱۳۹۶ عدد ۵.۹۸ از ۱۰ (بدترین حالت) ارزیابی شده است. این عدد به تنهایی معناداری بالایی ندارد و تنها در مقایسه با عدد فصل‌های آینده است که روند بهبود یا وخامت را نشان خواهد داد.

براساس ارزیابی زمستان ۱۳۹۶ فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش، سه مؤلفه: عمل مسئولان ملی و وعده‌های داده‌شده، عمل مسئولان استانی و محلی به وعده‌های اقتصادی داده‌شده و اعمال نفوذ و تبانی در معاملات ادارات حکومتی را به عنوان نامناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری عنوان کرده‌اند.

در طرف مقابل، فعالان اقتصادی شرکت‌کننده سه مؤلفه ایجاد اختلال در کسب و کار به دلیل تحریم‌های خارجی، رقت مالی (پول نقد، کالا، تجهیزات و ماشین‌آلات)، توزیع کالای قاچاق به ضرر بخشی از فعالان اقتصادی در بازار را به عنوان مناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری (نسبت به سایر مؤلفه‌ها) در ایران طی زمستان ۱۳۹۶ ارزیابی کرده‌اند.

براساس یافته‌های داده‌های پیمایشی این تحقیق در زمستان ۱۳۹۶، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش از استان‌های البرز، تهران و چهارمحال و بختیاری بدترین ارزیابی و از استان‌های اردبیل، مرکزی و یزد بهترین ارزیابی را از ادراک امنیت سرمایه‌گذاری در

نوخت پاسخ داد

## افزایش دوباره حقوق‌ها چه زمانی انجام می‌شود؟

گرچه افزایش مجدد حقوق کارکنان تا قبل از پایان سال جاری در دستور کار دولت قرار گرفته، اما از اظهارات رئیس سازمان برنامه و بودجه این گونه برمی‌آید که فعلاً در حال بررسی بوده و باید مسائل مربوط به آن از جمله آثار سونتی که می‌تواند در شرایط خاص فعلی اقتصاد به همراه داشته باشد، مورد توجه قرار گیرد. از این رو زمان اجرایی شدن این بسته هنوز مشخص نیست.

به گزارش ایسنا، در جریان تغییراتی که از مدتی پیش در حوزه اقتصادی اتفاق افتاد و نوسان بازار ارز که از عوامل موثر بر افزایش قیمت‌ها و تورم در بازار شد، اخیراً دولت بسته‌های حمایتی را در دستور کار قرار داد که یکی از آن‌ها افزایش مجدد حقوق کارکنان در سال جاری است. آن هم در شرایطی که به تازگی افزایش تا حداکثر ۲۰ درصدی حقوق در سال ۱۳۹۷ اجرایی شده بود.

این در حالی است که پیگیری آخرین وضعیت افزایش حقوق از رئیس سازمان برنامه و بودجه در حاشیه مراسم انعقاد تفاهم‌نامه‌ای برای ایجاد اشتغال، با توضیحاتی هرچند غیرمستقیم در این باره از سوی او همراه شد. نوخت در مورد اینکه چه زمانی بسته افزایش حقوق به مرحله اجرا در خواهد آمد؟ توضیح داد: بسته‌های مد نظر

**خونه و محل کار جدید**  
**تلفن و اینترنت**  
**همون یک همیشهگی!**

TD-LTE  
ADSL2+

۱۵۴۴  
asiatech.ir

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۶-۱۰۰ سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



دغدغه دوباره با طرح جدید مالیاتی

## ۲۵ سکه پیش فروش مالیات دارد؟

مدت زیادی از بحث دریافت مالیات از خریداران سکه نگذشته که بار دیگر رئیس سازمان امور مالیاتی طرح جدید این سازمان برای گرفتن مالیات از سکه را مطرح کرده است. در این بین دوباره صاحبان سکه‌های پیش‌فروش که در جریان تحویل آن قرار دارند، نگرانند که شاید این طرح شامل آن‌ها نیز شود. گرچه پاسخ کاملاً مشخصی برای این دغدغه وجود ندارد، اما بعید است که قرار باشد از سکه‌های پیش‌فروش مالیاتی دریافت شود. به گزارش ایسنا، به تازگی رئیس سازمان مالیاتی اعلام کرده که «خریداران تا ۲۵ سکه از مالیات معاف خواهند شد، اما بیش از آن با توجه به جدول رده‌بندی که در نظر گرفته شده باید مالیات بپردازند» به گونه‌ای که کسانی که حدود ۱۰۰۰ سکه دارند تا ۳۵ درصد مالیات پرداخت خواهند کرد. بعد از اعلام این خبر با توجه به اینکه به طور شفاف اعلام نشده بود که کدام سکه‌ها مشمول پرداخت مالیات می‌شوند و از چه زمانی خواهد بود، بار دیگر افرادی که سکه‌های پیش‌فروش را در فاصله پایان سال قبل تا فروردین‌ماه امسال خریداری کرده و برخی تعداد سکه‌های ثبت نامی آن‌ها به حدود هزار سکه هم می‌رسد، نگران این شدند که شاید این طرح آن‌ها را هم دربرگیرد. گرچه پیگیری موضوع در مراجع مربوطه با پاسخ شفافی مواجه نشد و به عبارتی آن‌ها هم ظاهراً نمی‌دانستند دقیقاً شامل کدام سکه‌ها خواهد شد؛ اما این موضوع مشخص بود که بعید است سکه‌های پیش‌فروش شامل مالیات شود. این در حالی است که حدود ۷ میلیون و ۶۰۰ هزار قطعه سکه در هفت سررسید از طریق بانک مرکزی پیش‌فروش شده و از اردیبهشت ماه سال جاری نیز تحویل آن آغاز شده است. از این رو با توجه به اینکه سکه‌های تحویل یک ماهه و سه ماهه ارائه شده و شش ماهه نیز در جریان است و هیچ مالیاتی از این بابت دریافت نشده مابقی افراد نیز شامل پرداخت نخواهند شد. از سوی دیگر بانک مرکزی در ابتدای پیش‌فروش سکه به صراحت اعلام کرد که هیچ مالیاتی از این افراد دریافت نمی‌کند و بارها تأکید کرده که به تعهدات خود در مورد سکه‌های پیش‌فروش پایبند خواهد بود. این در حالی است که در مورد مالیات سکه در تیرماه امسال نیز بحث دریافت مطرح شد که در همان زمان هم مالیات‌گیری از سکه‌های پیش‌فروش مورد توافق قرار نگرفت و رد شد؛ چرا که این اعتقاد وجود داشت که اگر سکه‌ها طبق تعهد بانک مرکزی پرداخت نشود، این موجب بی‌اعتمادی شده و البته دلیلی هم برای این موضوع وجود ندارد، زیرا بانک مرکزی تضمین کرده بود که سکه‌ها را به طور فیزیکی و طبق قرارداد اولیه تحویل داده و مالیاتی از آن دریافت نکند. تاکنون نیز روند تحویل سکه‌ها بر همین اساس پیش رفته و صاحبان سکه‌های پیش‌فروش می‌توانند مطمئن باشند که تغییری در این روال ایجاد نخواهد شد.

وزارت اقتصاد اعلام کرد

## کشف ۳۱ فقره پرونده کلاهبرداری از شرکت‌های بیمه‌ای

مرکز حراست وزارت امور اقتصادی و دارایی در گزارشی از کشف وقوع ۳۱ فقره پرونده خسارت جعلی به منظور دریافت خسارت غیر حق و کلاهبرداری از شرکت‌های بیمه‌ای طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶ خبر داد. به گزارش شبکه اخبار اقتصادی و دارایی (شادا)، در این گزارش آمده است: در یکی از شعب شرکت‌های بیمه، با بررسی نمونه‌ای تعدادی از پرونده خسارت جعلی (دیه) بیمه‌نامه شخص ثالث با احتمال وجود تقلب در آنها، از طریق مقایسه گزارشات پزشکی قانونی و چگونگی بروز حوادث پرونده‌ها مشخص شد در برخی موارد، آدرس‌های درج‌شده و مستندات، مشابه است. این گزارش می‌افزاید: همچنین در مواجهه با یکی از زیان‌دیدگان پرونده، مشاهده شد که وی فاقد اطلاعات کافی از صدمه درج شده در پرونده بوده و اظهارات متناقض بیان می‌کند، متعاقباً تعداد ۳۱ فقره پرونده‌های خسارت جعلی که جاعلین و کلاهبرداران از سال ۱۳۹۲ تا سال ۱۳۹۶ به صورت پانویس در برخی از نقاط کشور در ارتباط با این پرونده‌ها فعال بوده‌اند، کشف شد. گزارش مرکز حراست وزارت امور اقتصادی و دارایی در ادامه، یکی از شیوه‌های تقلب به منظور دریافت خسارت ناقص از شرکت‌های بیمه را، اجیر کردن برخی افراد و مضروب کردن آن‌ها، چند ساعت قبل از صحنه‌سازی تصادف (ایراد ضربه در نواحی سر و صورت و مضروب نمودن آنها، شکستگی استخوان دست و پا و ...) و سپس جعل برخی اوراق مورد نیاز برای تشکیل پرونده خسارتی یا دستکاری در مفاد اوراق واقعی از قبیل گزارش‌های پلیس، اورژانس، پزشکی قانونی و مراجع قضایی عنوان کرده است.

امسال برابر با ۱۷ سال پیش

## قیمت دلاری مسکن تکان نخورد

بررسی بازار مسکن طی ۱۷ سال اخیر حاکی از آن است که قیمت هر مترمربع واحد مسکونی در سال ۹۷ بر پایه دلار با قیمت‌های سال ۸۱ برابر شده است. به گزارش خبرگزاری‌ها، در سال ۱۳۸۱ قیمت تقریبی یک مترمربع واحد مسکونی در مناطق بیست‌و‌دوگانه تهران حدود ۶۰۰ دلار بود. در سال ۸۲ قیمت به نزدیک ۸۰۰ دلار افزایش پیدا کرد، اما در سال ۸۳ به زیر ۷۰۰ دلار کاهش یافت. در سال ۸۴ باز هم قیمت هر مترمربع واحد مسکونی روند صعودی در پیش گرفت و به سطح قیمت‌های سال ۸۲ رسید، این روند در سال ۸۵ ادامه یافت و قیمت یک مترمربع واحد مسکونی در این سال به ۹۰۰ دلار رسید. در سال ۸۶ قیمت به حدود ۱۶۵۰ دلار برای هر مترمربع مسکن افزایش یافت و در سال بعدی یعنی ۸۷ به حدود ۱۷۵۰ دلار رسید تا بیشترین قیمت واحد مسکونی طی ۱۷ سال اخیر ثبت شود.

در سال ۸۸ قیمت تقریبی هر مترمربع واحد مسکونی به ۱۶۰۰ دلار کاهش یافت، این در حالی بود که سال ۸۹ با وقفه‌ای یکساله روند رشد قیمت آغاز و هر مترمربع به حدود ۱۶۵۰ دلار رسید. همچنین سال ۹۰ و ۹۱ هر مترمربع واحد مسکونی به ترتیب به ۱۱۰۰ و حدود ۱۵۰۰ دلار رسید. در سال ۹۲ و روی کار آمدن دولت دهم قیمت مسکن به زیر ۱۴۰۰ دلار کاهش یافت و این روند در سال‌های ۹۳ و ۹۴ در اوج رکود بازار مسکن ادامه یافت. در این سال‌های قیمت هر مترمربع واحد مسکونی به ترتیب ۱۲۲۰ و حدود ۱۱۵۰ دلار بود. در سال ۹۵ و ۹۶ نیز قیمت مسکن (هر مترمربع) به حدود ۱۱۰۰ دلار کاهش یافت، در نهایت در سال جاری قیمت هر مترمربع واحد مسکونی به ۶۰۰ دلار رسیده که با قیمت سال ۸۱ برابر شده است. گفتنی است در سال ۱۳۸۱ قیمت دلار ۷۹۵ تومان بود که امسال با نوسانات شدید ۵ رقمی شده است.

## مثلث ارزی ایران، روسیه و ترکیه از نگاه بخش خصوصی



آیا پروسه حذف دلار از مبادلات تجاری به سرانجام می‌رسد؟

## جای خالی چین در توافق ارزی

عبدالله مهاجر دارایی، دیگر عضو هیات رئیسه اتاق ایران و روسیه معتقد است در شرایط فعلی، چاره‌ای جز انجام این توافق نبود. او می‌گوید: هر چند فعالان بخش خصوصی از آینده روابط اقتصادی با هم‌تایان خود در روسیه و ترکیه مطمئن نیستند، اما باور دارند که این توافق ارزی و تشکیل مثلث سه‌گانه ارزی از هیچ بهتر است. به اعتقاد او، هر چند نمی‌توان با اطمینان گفت این توافق ارزی تأثیر تحریم‌های آمریکا علیه ۳ کشور را به کلی خنثی خواهد کرد، اما انتظار می‌رود در شرایطی که این کشورها با بحران اقتصادی مواجه هستند، فشارهای اقتصادی کم‌رنگ‌تر شود. مهاجر دارایی پیشنهادی هم دارد. او با اشاره به حجم مبادلات اقتصادی میان ایران و چین می‌گوید: دو کشور ۴۰ سال پیش حجم تجاری ۱۱۸ میلیون دلاری داشتند که این رقم در سال ۲۰۱۷ به بیش از ۳۷ میلیارد دلار رسیده است، بنابراین با توجه به ارزش مبادلات دو طرف، در صورتی که چین هم به توافق ارزی اخیر میان ایران، روسیه و ترکیه بپیوندد، می‌توانیم شاهد تغییر تعادل قدرت در منطقه و بی‌اثر شدن تحریم‌ها باشیم.

## سوئیفت مستقل برای اجرای توافق ارزی

جلال ابراهیمی، دبیرکل اتاق ایران و ترکیه و مدیر مرکز مطالعات ایران و ترکیه هم معتقد است مثلث ارزی ایران، روسیه و ترکیه باید با اضافه شدن چین به مربعی تبدیل شود تا مبادلات به‌صورت متقابل بین این چهار کشور در منطقه انجام شود. او می‌گوید که

سومین نشست سران ایران، روسیه و ترکیه ۱۶ شهریورماه در تهران برگزار شد و شاید مهم‌ترین دستاورد اقتصادی نشست تهران، توافق برای حذف دلار از مبادلات تجاری ایران، ترکیه و روسیه بود؛ این توافق ارزی می‌تواند راهگشای مبادلات تجاری باشد اما به شرطی که سازوکار اجرایی آن به طور شفاف از سوی دولت‌های هر ۳ کشور تعیین شود. براساس مذاکرات، قرار شده تا فروش نفت، خرید کالاهای اساسی و مبادلات بانکی میان ۳ کشور با استفاده از پول‌های ملی انجام شود. در این روش، نیازی به ارز ثالث مانند دلار آمریکا و یورو برای تسویه مبادلات ارزی وجود ندارد؛ ضمن اینکه خرید، نقل و انتقالات و تبادلات مالی به نظام بانکی هدایت شده و ریسک عملیات تجاری ۲ کشور به حداقل خواهد رسید. پیش از این در دهه نخست قرن بیستم، کشورهای آسیای جنوب شرقی در قالب پیمان منطقه‌ای موسوم به «آ.سه.ان» براساس طرح «چینگ‌مای» که آغازگر پیمان‌های دوجانبه ارزی در جهان به شمار می‌رود، باهدف کاهش اثرات پول‌های پر قدرت جهانی در اقتصاد، مبادلات تجاری خود را به این روش آغاز کردند. اجرای چنین توافقی بر فعالیت تجاری بخش خصوصی هر ۳ کشور اثرگذار خواهد بود، اما نگاه بخش خصوصی به این توافق ارزی چیست؟ پایگاه خبری اتاق ایران در گفت‌وگو با فعالان اقتصادی مرتبط با روسیه و ترکیه، به بررسی این توافق ارزی پرداخته است.

## توافق جدید، محرک اقتصادی

هادی تیزهوش تابان، رئیس اتاق ایران و روسیه معتقد است: توافق ارزی محرک صادراتی خوبی برای فعالان اقتصادی هر سه کشور است. او با اشاره به توافقنامه اوراسیا میان کشورهای روسیه، بلاروس، قزاقستان و قرقیزستان معتقد است توافق ارزی ایران، ترکیه و روسیه راه ورود ایران به بازارهای اوراسیا را که با تعرفه پایین تجارت برای فعالان اقتصادی کشور همراه است، هموار می‌کند.

اسدالله عسگرآولادی، رئیس اتاق ایران و چین نیز معتقد است: اقتصاد ایران، ترکیه و روسیه ارتباط تنگاتنگی با دلار و استفاده از آن در مبادلات تجاری دارد، اما به این معنی نیست که دلار از مبادلات اقتصادی حذف‌شدنی نیست. او در عین حال معتقد است باید سازوکار اجرایی این توافق به‌درستی اتخاذ شود. زمانی که دولت‌ها در منطقه تصمیم می‌گیرند دلار را از مبادلات تجاری خود حذف کنند، باید به این سؤال پاسخ دهند که از این به بعد قرار است مبادلات چگونه صورت بگیرد. او می‌گوید: این «چگونه» انجام شدن خیلی مهم است. ما همین الان هم با افغانستان با روسیه مبادله تهاتری داریم. طبیعتاً در این بده و بستان‌ها وقتی مابه‌التفاوتی برای پرداخت نباشد، مشکلی پیش نخواهد آمد، اما وقتی به فرض در این شیوه مبادله طرفین مکلف به پرداخت مابه‌التفاوت هستند، این مابه‌التفاوت قرار است برچه مبنایی و براساس کدام واحد پولی محاسبه شود؟

## مشورت یا بخش خصوصی

فاطمه مقیمی، عضو هیات رئیسه اتاق ایران و روسیه و رئیس اتاق ایران و گرجستان با تأکید بر این توافق می‌گوید: شکی نیست که توافق‌های جمعی همیشه به نفع اقتصاد کشورها خواهد بود و توافق ارزی میان ایران، ترکیه و روسیه در منطقه، برای هر ۳ کشور منافع اقتصادی به همراه دارد.

مقیمی تأکید می‌کند: در شرایطی که ۳ کشور ایران، ترکیه و روسیه به دلیل اعمال تحریم‌ها از سوی آمریکا شرایط اقتصادی سختی را در پیش‌رو دارند، این توافق ارزی ۳ جانبه می‌تواند نقش حائز اهمیتی در مواجهه با تحریم‌های آمریکا و دوزدن این تحریم‌ها ایفا کند. به این شرط که آنچه میان سران کشورها توافق می‌شود، اجرایی شود. ما قبلاً هم مشابه این توافقات را داشتیم. حدود یک سال پیش با تشکیل کمیسیون اقتصادی میان ایران و ترکیه باهدف رفع موانع تجاری، همین پیشنهاد داده شد تا به‌جای استفاده از دلار یا یورو، ریال و لیر در مبادلات اقتصادی دو کشور جایگزین شود. کما اینکه در رابطه با روسیه هم این پیشنهاد داده شد تا پول ملی جایگزین دلار یا یورو در مبادلات طرفین اقتصادی کشورها باشد، اما متأسفانه هیچ‌کدام از این بحث‌ها اجرایی نشد.

توافق صورت‌گرفته، تفاهنامه جدیدی نیست و از سال ۲۰۱۴ دولت‌ها تلاش می‌کنند تا دلار را از مبادلات اقتصادی خود حذف کنند، اما زیرساخت‌های اجرایی برای توسعه این روابط در شرایط فعلی باید به‌درستی اندیشیده شود.

ابراهیمی توضیح می‌دهد: در حال حاضر اتحادیه اروپا نگران اقتصاد ترکیه است که هرگونه نوسانی در این کشور از بابت تفاضل قیمت بین لیر یا یورو یا دلار اتفاق بیفتند، منجر به آشفتگی اقتصادی در اروپا شود. دلیل هم روشن است. در حال حاضر بیشترین خرید ترکیه از اروپا با یورو انجام می‌شود اما پرداخت این کشور به بانک جهانی به صورت دلار است. از طرفی پرداختی‌های خرید نفت و گاز هم توسط این کشور به دلار است.

او افزود: تفاضل قیمتی میان ریال و دلار از یک طرف و لیر و دلار از طرف دیگر به یک اندازه نیست که اگر بود می‌توانستیم مطمئن باشیم مشکلی در مبادلات اقتصادی به وجود نخواهد آمد. ابراهیمی پیشنهاد می‌دهد تا دولت‌ها با ایجاد یک مرکز مشترک، تفاضل قیمتی که بین پول‌های ملی وجود دارد رصد کنند. منظور او از ایجاد این مرکز نه تأسیس بانک مشترک، بلکه ایجاد سوئیفتی مستقل است که مبادلات تجاری بین کشورها را پیگیری و با اعلام پایه قیمتی برای مبادلات اقتصادی، فعالان بتوانند ساز و کار فعالیت خود را براساس آن پیش ببرند و به عنوان مبنای قیمت نهایی را روزانه اعلام کند.



# آگهی مناقصه ۹۷/۲۴

مناقصه گزار : شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

شماره مناقصه	شرح آگهی	مبلغ برآورد (به ریال)	رشته مورد نظر	مبلغ شرکت در فرایند ارجاع کار
۲۴	عملیات فنس کشی تصفیه خانه فاضلاب شهر مهاجران	۳,۲۸۶,۶۹۶,۷۵۴	ابنیه سال ۱۳۹۷	۱۶۴,۳۳۴,۸۳۷

محل تامین اعتبار: جاری  
نوع برگزاری: یک مرحله ای  
مهلت دریافت اسنادات: تاریخ ۹۷/۰۶/۲۴ الی ۹۷/۰۶/۳۱  
مهلت تحویل پیشنهادات: از تاریخ ۹۷/۰۷/۰۱ الی ۹۷/۰۷/۱۱  
تاریخ بازگشایی پاکت: ۹۷/۰۷/۱۴

محل تحویل اسناد: اداره امور قراردادها - شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی به نشانی:  
اراک - کوی رضوی - میدان شهید نجفی (مادر) - تلفن تماس: ۰۸۶-۳۲۷۸۳۱۰۰ داخلی ۲۱۳  
نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانت نامه بانکی-فیش واریزی به حساب ۳۲۶۵۳۸۱۹/۱۷ حساب جام بانک ملت، چک تضمینی در وجه شرکت

تاریخ اعتبار پیشنهاد: سه ماه (پیشنهادات فاقد امضاء مشروط ومخدوش وپیشنهاداتی که بعداز انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد)  
این مناقصه در سایت های اینترنتی زیر درج شده است:  
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir>  
پایگاه اطلاع رسانی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی [www.abfamarkazi.ir](http://www.abfamarkazi.ir)

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

بورس با ورود به کانال ۱۵۸ هزار واحد، رکوردی جدید ثبت کرد

## رکورد ۵۰ ساله بورس شکست



صدی افزود: اقبال عمومی از دو هفته گذشته نسبت به همه گروه‌ها بالا رفته است؛ صنایع مختلف به تناسب انتشار اخباری مبنی بر آزادسازی قیمت‌ها و همچنین بحث ارزش جایگزینی روند رو به رشدی را طی کردند که از جمله آنها می‌توان به گروه خودرو، ساختمان، دامداری و قند اشاره کرد.

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، چند گروه و صنعت بورسی در هفته‌های گذشته که توجه زیادی به آنها در سال‌های قبل نمی‌شد و دچار افت شده بودند، نیز روند رو به رشدی را در پیش گرفتند. او پیرامون عوامل تاثیرگذار بر رشد بازار سرمایه گفت: عوامل سه‌گانه ورود نقدینگی جدید به بورس، خارج شدن صنایع از روند اصلاح و نزول چندین ساله و همچنین تحولات بورس کالا و تصمیم بر آزاد شدن سقف معاملات از مهم‌ترین عواملی بودند که سبب رشد بازار سرمایه شدند.

صدی وضعیت شاخص کل بورس را یادآور شد و گفت: باید توجه داشت که از نظر تحلیل فنی شاخص اکنون شاخص وارد مرحله «خریدهای هیجانی سهام» شده و به مرحله اشباع خرید نزدیک شده و معنی آن اینکه امکان دارد به زودی از رشد هیجانی بازار کاسته شده و شاخص روند اصلاح را در پیش گیرد.

این فعال بازار سرمایه پیشنهاد کرد که سهامداران از خریدهای هیجانی خودداری کرده و به گلچین کردن سهام اقدام کنند. این کارشناس بازار سرمایه درباره جذب نقدینگی از سایر بازارها به بازار سرمایه نیز گفت: سایر بازارها مانند ارز، طلا، مسکن و خودرو به اشباع رسیده‌اند، بنابراین نمی‌توان سود بیشتری را برای آنها تصور کرد. صدی افزود: بورس هنوز این ظرفیت را دارد که به مرور زمان جذابیت خود را حفظ کرده و سودآور باشد.

**ادامه رکوردشکنی فرابورس**  
شاخص فرابورس (آیفیکس) در معاملات دیروز ۲۴پله رشد کرد و در جایگاه یک هزار و ۸۰۵ واحدی قرار گرفت. همچنین در بازار فرابورس، بیش از یک میلیارد و ۵۲۴ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش بیش از ۹ هزار و ۵۵۵ میلیارد ریال دادوستد شد. بر پایه این معاملات، نمادهای مارون (پتروشیمی مارون)، زاگرس (پتروشیمی زاگرس) و میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) بالاترین تاثیر مثبت را بر شاخص فرابورس داشتند.

**عوامل تاثیرگذار در رشد شاخص**  
بهبود صدی، کارشناس بازار سرمایه در گفت‌وگو با ایرنا، درباره رشد بازار سرمایه، گفت: بازار سرمایه در دو ماه گذشته به دلایلی مانند رشد نرخ ارز و همچنین ارزش جایگزینی، روند رو به رشدی را تجربه کرد و البته دولت نیز تمایل داشت که نقدینگی را به سوی بورس هدایت کند. صدی افزایش استقبال مردمی نسبت به بورس را یادآور شد و گفت: اکنون شاهد باز شدن کدهای بورسی جدید هستیم که رشد زیادی را نشان می‌دهد، دلیل آن می‌تواند جذابیت عرضه‌های اولیه و همچنین رشد هیجانی بازار سرمایه باشد.

وی اضافه کرد: هفته‌های گذشته به دلیل اخبار مثبتی که درباره فروش ارز شرکت‌ها در بازار ثانویه و همچنین آزاد شدن سقف معاملات کالاها در بورس منتشر شد، نوعی خوش‌بینی نسبت به برخی صنایع ایجاد و سبب شد که این صنایع و گروه‌ها مورد توجه اهالی بازار سرمایه قرار گیرند. این کارشناس بازار سرمایه اظهار داشت: فلزات اساسی، شیمیایی و فرآورده‌های نفتی از مهم‌ترین گروه‌هایی محسوب می‌شوند که در هفته‌های گذشته با استقبال روبه‌رو شده بودند.

نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۸۹۳ واحد رشد کرد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۶۳۴ واحد رشد داشت.

شاخص قیمت (هم وزن) نیز ۴۴۸ واحد بالا رفت؛ این شاخص بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است. شاخص آزاد شناسا نیز ۲ هزار و ۱۶۳ واحد افزایش یافت که این شاخص بخشی از سهام قابل معامله شرکت‌ها در بورس را نشان می‌دهد. شاخص بازار اول (مربوط به شرکت‌های بهتر از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور) یک هزار و ۳۶۱ واحد رشد کرد و شاخص بازار دوم بورس نیز ۱۰ هزار و ۳۷۴ واحد افزایش یافت.

بر این اساس، نمادهای فارس (هلدینگ خلیج فارس)، پارس (پتروشیمی پارس)، جم (پتروشیمی جم) و همراه (همراه اول) بیشترین تاثیر مثبت و فعلی (ملی صنایع مس) بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص بر جای گذاشتند.

**صدرنشینی گروه شیمیایی و پتروشیمی**  
گروه شیمیایی در معاملات دیروز بورس صدرنشین شد؛ در این گروه ۳۲۹ میلیون سهم به ارزش ۲ هزار و ۷۰۸ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه فلزات اساسی به ارزش یک هزار و ۶۹۵ میلیارد ریال و بانک‌ها به ارزش یک هزار و ۴۸۲ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. همچنین در رده چهارم معاملات، گروه فرآورده‌های نفتی با دادوستدی به ارزش یک هزار و ۲۱ میلیارد ریال قرار گرفت و گروه چند رشته‌ای صنعتی نیز با معاملاتی به ارزش ۶۰۶ میلیارد ریال، رده پنجم را از آن خود کرد.

دلار مهم‌ترین بازیگر این روزهای بازار سرمایه است و دیروز در نخستین روز هفته و از لحظه باز شدن معاملات بورس اوراق بهادار تهران، شاخص کل روند صعودی را در پیش گرفت و با رشد بیش از ۴ هزار واحدی، تراز ۱۵۹ هزار واحدی را برای اولین بار در تاریخ ۵۰ ساله بورس پشت سر گذاشت، اما در نهایت، مقداری افت داشت و تا تراز ۱۵۸ هزار و ۱۱۹ واحد پایین آمد. در واقع، بورس تهران روز شنبه در سایه استقبال اهالی بازار سرمایه از شرکت‌های پتروشیمی، رکوردی جدید به ثبت رساند و با رشد ۳ هزار و ۵۸ پله‌ای نسبت به چهارشنبه هفته گذشته در جایگاه ۱۵۸ هزار و ۱۱۹ واحدی ایستاد.

اگرچه علت ریشه‌ای تمامی این رندها در بازار سرمایه، افزایش قیمت دلار در ماه‌های گذشته بوده است، اما اعلام خبر آزادسازی سقف معاملات پتروشیمی در بورس کالا توسط محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت در روز جمعه، باعث ایجاد صف‌های خرید برای شرکت‌های پتروشیمی و شیمیایی در معاملات روز شنبه شد. به گزارش ایرنا، البته پیش از این نیز با تصمیم وزارت صنعت، معدن و تجارت، آزادسازی سقف معاملات فولاد در بورس کالا برداشته شده بود و تصمیم‌گیری برای برداشته شدن سقف معاملات پتروشیمی و فولاد، موجب شده بود تا این محصولات با نوسان ۱۰ درصدی معامله شوند. گرچه دامنه محدود نوسان قیمت باعث شده بود تا بیشترین سود عاید دلان شده و شرکت‌های بالادستی تولیدکننده سود چندانی نداشته باشند، اما با آزاد شدن سقف معاملات به تدریج دلان ناچار به کناره‌گیری از روند معاملات خواهند شد. عبور ارزش معاملات روزانه از مرز ۱۷ هزار میلیارد ریال براساس این معاملات، ۴ میلیارد و ۹۲۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۷ هزار و ۴۳۹ میلیارد ریال در ۲۴۷ هزار و ۲۷۵ نوبت داد و ستد شد. بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه

## آگهی مزایده عمومی



**سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر بندرعباس شهرداری بندرعباس** در نظر دارد مغازه‌های تجاری خود را واقع در پایانه مسافری خلیج فارس به افراد حقیقی و حقوقی واجد شرایط بصورت اجاره یا گنار نماید لذا از متقاضیان برای خرید اسناد از تاریخ درج آگهی تا پایان وقت اداری به سمت ده روز به واحد حقوقی سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری واقع در بندرعباس-میدان دفاع مقدس-طبقه اولی این ایستگاه (ع) مراجعه و نسبت به خرید اسناد و شرایط مزایده اقدام نمایند.  
(فروش اسناد از تاریخ ۹۷/۶/۲۵ لغایت ۹۷/۷/۸)

بهای فروش اسناد ۵۰۰۰۰۰۰ ریال می‌باشد که متقاضی می‌بایست به حساب شماره ۹۸۵-۵۱۱۴۸۲۰۷۲۰ نزد بانک قرض الحسنه شعبه سیدمظفر واریز نماید.

- هزینه نشر آگهی، کارشناسی، نقل و انتقال، عوارض و هرگونه مالیات اعم از مالیات بر ارزش افزوده بر عهده برنده مزایده می‌باشد.  
- سازمان سیرده شرکت در مزایده برابر جدول ذیل می‌باشد که بایستی بصورت واریز نقدی یا حساب شماره ۹۸۵-۵۱۱۴۸۲۰۷۲۰ نزد بانک قرض الحسنه مهر ایران شعبه سیدمظفر بنام سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری بندرعباس واریز یا بصورت ضمانت نامه بانکی دارای حداقل سه ماه اعتبار در وجه سازمان تودیع نماید.

- چنانچه برندگان اول، دوم و سوم به ترتیب اولویت حاضر به انعقاد قرارداد در مهلت مقرر نگردند سیرده آنان به نفع صندوق سازمان ضبط خواهد گردید.  
- پیشنهاد دهندگان بایستی حداکثر تا پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخه ۹۷/۷/۱۰ پیشنهاد خود را در پاکتی سیرسته و بصورت معین و مشخص در قبال اخذ رسید تحویل دبیر خانه نمایند.

- پیشنهاد رسیده در ساعت ۱۳ روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۷/۱۱ در کمیسیون عالی معاملات که در محل ساختمان مرکزی سازمان می‌گردد بازگشایی و فرات می‌شود. حضور شرکت کنندگان در جلسه بازگشایی باطل با نظر کمیسیون مجاز است. بدیهی است عدم حضور مانع از تصمیم‌گیری و تشکیل کمیسیون نخواهد بود.  
- اسناد و مدارک مزایده در خصوص اشخاص حقوقی با ارائه معرفی نامه معتبر یا مهر و امضاء مجاز و در خصوص اشخاص حقیقی به شخص متقاضی تحویل خواهد شد.

- شرکت در مزایده و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف و تعهدات ایلامی و اعلامی از سوی سازمان می‌باشد.  
- این آگهی برای آئین نامه معاملات شهرداری می‌باشد و صرفاً یک نوبت منتشر می‌گردد.  
- برنده مزایده می‌بایست قبل از انعقاد قرارداد معادل مبلغ ۲ ماه اجاره را به عنوان حسن انجام کار در وجه سازمان بصورت ضمانت نامه معتبر بانکی تودیع نماید.

- سازمان در رد یا قبول یک یا تمام پیشنهادات مختار می‌باشد.  
- ارائه کد اقتصادی برای اشخاص حقوقی الزامی می‌باشد.  
- رعایت قانون منع مداخله کارکنان دولت در معاملات دولتی در مزایده فوق الزامیست.  
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به مزایده در اسناد مندرج و متقاضیان باید یک نسخه از آن را دریافت و با قید قبولی امضاء و به پیشنها خود ضمیمه و تسلیم نمایند.

ردیف	عنوان	موقعیت	قیمت پایه (ریال)	میزان سیرده (ریال)
۱	مغازه تجاری پلاک M ۲۲ به متراژ ۱۳ مترمربع	ضلع شمالی پایانه مسافری خلیج فارس	۵۵۰۰۰۰۰	۳/۳۰۰/۰۰۰
۲	مغازه تجاری پلاک M ۲۲ به متراژ ۱۳ مترمربع	ضلع شمالی پایانه مسافری خلیج فارس	۴۶۰۰۰۰۰	۲/۷۶۰/۰۰۰
۳	مغازه تجاری پلاک M ۹ به متراژ ۱۳ مترمربع	ضلع شمالی پایانه مسافری خلیج فارس	۴۶۰۰۰۰۰	۲/۷۶۰/۰۰۰
۴	انبارامانات به متراژ ۱۳ متر مربع	ضلع غربی محوطه مسافر پایانه مسافری خلیج فارس	۱۳۰۰۰۰۰۰	۷۸۰۰۰۰۰
۵	اجاره فضا به منظور راه اندازی فست فود به متراژ ۷ متر مربع	درب سالن فروش بلیط پایانه مسافری خلیج فارس	۳۰۰۰۰۰۰	۱۸۰۰۰۰۰
۶	انبار امانات به متراژ ۶ متر مربع	ضلع غربی محوطه پایانه مسافری خلیج فارس	۹۰۰۰۰۰۰	۵۴۰۰۰۰۰

روابط عمومی و امورین الملل شهرداری بندرعباس

## فراخوان ارزیابی کیفی



**اداره کل ارتباطات و علائم الکتریکی راه آهن جمهوری اسلامی ایران** در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی با موضوع «خرید و نصب و راه اندازی دو دستگاه راهبند علائمی در تقاطع های همسطح امیریه و رسالت» را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به شماره ۲۰۰۹۷۱۴۹۴۰۰۰۰۱۳ با شرایط زیر برگزار نماید.

دارا بودن مجوز تولید از وزارت صنعت، معدن و تجارت الزامی می‌باشد. در ضمن قیمت‌ها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه گردد و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۱,۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال و مدت اعتبار ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار ۳ ماه بوده و به مدت ۳ ماه دیگر قابل تمدید می‌باشد.

کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار فراخوان در سامانه روز شنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۶/۲۴ می‌باشد. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه گران ارسال خواهد شد.

مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی: ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۰۲  
مهلت ارسال پاسخ استعلام ارزیابی کیفی: ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۱۶  
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: آدرس تهران- میدان آرژانتین- خیابان آفریقا- ساختمان مرکزی راه آهن ج.ا. - طبقه پانزدهم- اداره کل ارتباطات و علائم الکتریکی- امور قراردادهای

م الف ۱۹۴۰ اداره کل ارتباطات و علائم الکتریکی راه آهن جمهوری اسلامی ایران

سازمان آگهی‌ها  
۸۸۹۳۶۶۵۱

## آمریکا قادر به توقف کامل صادرات نفت ایران نیست

یک مقام ارشد ایرانی گفت، واشنگتن برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران با مشکل مواجه خواهد شد، زیرا فاصله عرضه و تقاضا در بازار کم است و تولیدکنندگان رقیب نمی‌توانند جای خالی نفت ایران را پر کنند.

به گزارش تسنیم، یک مقام ارشد ایرانی گفت، واشنگتن برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران با مشکل مواجه خواهد شد، زیرا فاصله عرضه و تقاضا در بازار کم است و تولیدکنندگان رقیب نمی‌توانند جای خالی نفت ایران را پر کنند.

واشنگتن به دنبال توقف کامل صادرات نفت ایران است و قصد دارد از ماه نوامبر تحریم‌هایی را علیه بخش انرژی ایران به اجرا بگذارد. آمریکا همچنین عربستان و دیگر اعضای اوپک و روسیه را تشویق می‌کند تا برای پر کردن جای خالی نفت ایران تولید خود را افزایش دهند.

همزمانی کاهش صادرات نفت ایران با کاهش تولید نفت ونزویلا و افت تولید در برخی کشورهای دیگر موجب شده تا قیمت نفت در هفته گذشته به بالای ۸۰ دلار برسد.

حسین کاظم‌پور اردبیلی، نماینده ایران در اوپک در اظهاراتی گفت، وجود «کمبود عرضه» در بازار نفت بدان معناست که آمریکا قادر به رسیدن به هدف خود یعنی به صفر رساندن صادرات نفت ایران نیست، وی افزود: «هیچ جا ظرفیت تولید ذخیره وجود ندارد.»

پیش از این یکی از مشاوران قدیمی وزارت انرژی عربستان نیز گفته بود، تحریم‌های فعلی آمریکا علیه ایران بعید است موجب توقف کامل صادرات نفت این کشور شود. هرچند از ماه جولای به این طرف، براساس توافق اوپک و روسیه میزان تولید این سازمان افزایش داشته، اما افزایش تولید عربستان کمتر از رقمی بود که در ابتدا اعلام شده بود. کاظم‌پور نسبت به توانایی سایر تولیدکنندگان برای افزایش بیشتر تولید ابراز تردید کرد.

## درج قیمت جدید در سوپرمارکت‌ها ممنوع است

رئیس اتحادیه سوپرمارکت‌داران گفت درج قیمت جدید روی محصولات در سوپرمارکت‌ها تخلف محسوب می‌شود.

به گزارش تسنیم، درخشانی رئیس اتحادیه سوپرمارکت‌داران با اشاره به اینکه برخی دلالتان و بنگاه‌داران سودجو کالاها را به قیمت درج‌شده یا حتی بالاتر از آن در بازار سیاه به مغازه‌داران می‌فروشند، گفت: برخی مغازه‌داران هم، برای جبران، برچسب جدید قیمت روی اجناس می‌چسبانند که این موضوع تخلف و ضایع کردن حقوق مصرف‌کنندگان است.

درخشانی با بیان اینکه در ماه‌های اخیر، کاهش عرضه، کمبود مواد اولیه، احتکار و در نتیجه آن، افزایش قیمت برخی محصولات، بازار مصرف را دچار مشکل کرده است، افزود: براساس قانون، درج قیمت جدید روی محصولات تخلف محسوب می‌شود و در دادگاه قابل پیگیری است. هموطنان می‌توانند تخلفات را برای رسیدگی به سامانه ۱۲۴ اطلاع دهند.

## مردم نگران کمبود کالاها نباشند

رئیس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی تهران گفت خریدهای بیش از حد نیاز با این توجه است که در آینده کالا پیدا نمی‌شود اساسا نادرست است و می‌تواند برای مصرف‌کننده و تولیدکننده به صورت توامان مشکل ایجاد کند.

به گزارش تسنیم، بهرامی ارض‌قدس با بیان اینکه بخشی از مشکل کمبود کالا مربوط به سوءاستفاده برخی شبکه‌های توزیع است، گفت: بخشی از شبکه توزیع به بهانه نگرانی برای آینده یا احتمال اینکه در آینده نزدیک ممکن است مواد اولیه به دست‌شان نرسد از عرضه محصولات خود خودداری کرده بودند.

وی با بیان این نکته اضافه کرد: این شبکه‌های توزیع با این تصور که ممکن است در تولید کالا در آینده دچار مشکل شوند



عرضه مستمر موجودی خود را یا متوقف کرده و یا با کندی انجام می‌دادند و بنابراین تامین کالا توسط مصرف‌کننده در برخی موارد با مشکل مواجه شده بود. رئیس کمیسیون تجارت اتاق تهران از وجود نظارت در این زمینه خبر داد و تشریح کرد: توزیع کالاها اساسی با نظارت و دقت دولت خصوصا سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مورد بررسی قرار گرفته و مطمئنا مشکلاتی که در این زمینه ایجاد شده بود کاملا برطرف خواهد شد تا تولیدات به‌موقع در شبکه توزیع و بعد از آن در اختیار مشتریان قرار گیرد.

بهرامی در ادامه با اشاره به رفتار اشتباه برخی مصرف‌کنندگان در روزهای اخیر برای ذخیره کالا در منزل، این عمل را برهم‌زننده نظام عرضه و تقاضا دانست و افزود: در بخش دیگر هم رفتارهای مصرف‌کنندگان به‌رغم انتظاری که با تکیه بر فرهنگ غنی و سابقه آنها وجود دارد، درست نبوده و عموما تحت تاثیر اخبار اشتباه مبنی بر امکان نبودن کالا یا کمبود آن دست به واکنش‌های هیجانی زدند. عضو اتاق بازرگانی تهران در ادامه با بیان اینکه اتفاق بحرانی در کشور نیفتاده که مردم نگران کمبود کالاها باشند، توضیح داد: این خریدهای بیش از حد نیاز با این توجیه که در آینده کالا پیدا نمی‌شود اساسا نادرست است و می‌تواند برای مصرف‌کننده و تولیدکننده به صورت توامان مشکل ایجاد کند.



شریعتمداری بر لزوم به‌روز شدن قوانین مطابق شرایط جدید تاکید کرد و گفت: زمانی که دولت دلار ۴۲۰۰ تومانی را اعلام کرد همه استقبال کردند. دولت اعلام کرد هر کس برای واردات کالاهای غیرممنوعه ارز دولتی می‌خواهد، می‌تواند دریافت کند و این راهکار به‌طور موقت جواب داد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به تهدید دشمن مبنی بر اینکه از ۱۳ آبان مانع صادرات نفت ایران خواهد شد، خاطر نشان کرد: دولت با تمهید مقدمات لازم تصمیم گرفت ارز دولتی به کالاهای اساسی و ویژه همچون دارو و تجهیزات پزشکی تخصیص پیدا کند.

### پرونده مابه‌التفاوت ارزی از رانت خواری جلوگیری می‌کند

وی با اشاره به الزام شرکت‌های واردکننده به پرداخت مابه‌التفاوت ارز ۴۲۰۰ تومانی تا سقف ۷۰۰۰ تومان، گفت: اگر این مابه‌التفاوت پرداخت نشود، رانت‌خواری ایجاد می‌شود زیرا با ارز ۴۲۰۰ تومانی کالا وارد شده و به قیمت بالاتر فروخته می‌شود.

شریعتمداری ادامه داد: مطابق بخشنامه جدید دولت، مواد اولیه تولید و قطعات پدکی از پرداخت مابه‌التفاوت ارزی معاف هستند.

پیشنهاد حذف موقت مالیات بر ارزش افزوده از تولید

شریعتمداری بر لزوم به‌روز شدن قوانین مطابق شرایط جدید تاکید کرد و گفت: زمانی که دولت دلار ۴۲۰۰ تومانی را اعلام کرد همه استقبال کردند. دولت اعلام کرد هر کس برای واردات کالاهای غیرممنوعه ارز دولتی می‌خواهد، می‌تواند دریافت کند و این راهکار به‌طور موقت جواب داد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به تهدید دشمن مبنی بر اینکه از ۱۳ آبان مانع صادرات نفت ایران خواهد شد، خاطر نشان کرد: دولت با تمهید مقدمات لازم تصمیم گرفت ارز دولتی به کالاهای اساسی و ویژه همچون دارو و تجهیزات پزشکی تخصیص پیدا کند.

پرونده مابه‌التفاوت ارزی از رانت خواری جلوگیری می‌کند

وی با اشاره به الزام شرکت‌های واردکننده به پرداخت مابه‌التفاوت ارز ۴۲۰۰ تومانی تا سقف ۷۰۰۰ تومان، گفت: اگر این مابه‌التفاوت پرداخت نشود، رانت‌خواری ایجاد می‌شود زیرا با ارز ۴۲۰۰ تومانی کالا وارد شده و به قیمت بالاتر فروخته می‌شود.

شریعتمداری ادامه داد: مطابق بخشنامه جدید دولت، مواد اولیه تولید و قطعات پدکی از پرداخت مابه‌التفاوت ارزی معاف هستند.

پیشنهاد حذف موقت مالیات بر ارزش افزوده از تولید

## واردات فوری پوشک برای تنظیم بازار

پیش‌بینی لازم برای ایجاد شرایط ثبت سفارش با هر دو ارز به شرط سپردن تعهدات مربوطه، در بازه زمانی حداقلی صورت گیرد.

### واردکنندگان مواد اولیه رصد می‌شوند

در این نشست همچنین اعضای ستاد تنظیم بازار با تاکید بر واردات ۱۰۰ هزار تن خمیر کاغذ در نیمه اول سال جاری، تاکید کردند که این رقم واردات، نه تنها کاهش نسبی به مدت مشابه سال قبل را نشان نمی‌دهد بلکه افزایش محسوس را تجربه کرده است؛ از این رو مقرر شد فهرست دریافت‌کنندگان ارز برای واردات این کالا و فهرست ترخیص از گمرکات، توسط سازمان حمایت احصا شود.

این اقدام به منظور رصد و پایش فروش ساده اولیه به نرخ مصوب و رسیدن این کالا به دست مصرف‌کنندگان واقعی صورت می‌گیرد.

برای رفع مشکل افزایش تقاضای ناشی از فضای روانی حاکم نیز مصوب شد بخشی از نیاز داخلی به ماده اولیه «تیشو» که از خمیر کاغذ به دست می‌آید و پوشک آماده از قید فوریت از محل واردات برندهای معتبر در دسترس تامین شود.

ستاد تنظیم بازار در آخرین نشست خود به منظور تنظیم بازار محصولات سلولزی و بهداشتی تصویب کرد که ارز تخصیصی برای واردات مواد اولیه کاغذ و روزنامه با قیمت ۴۲۰۰ تومان و مواد اولیه مورد نیاز در صنایع سلولزی و بهداشتی با ارز بازار ثانویه تامین شود. همچنین پوشک آماده با قید فوریت از محل واردات برندهای معتبر در دسترس تامین خواهد شد.

به گزارش ایسنا، این ستاد با برگزاری نشست هم‌اندیشی با انجمن‌ها و تشکل‌ها و واحدهای فعال در این حوزه و رصد وضعیت این صنعت مصوب کرد که تسهیلات لازم برای واردات ساده اولیه مورد نیاز این کارخانجات در نظر گرفته شود.

از آنجاکه ماده اولیه مصرفی در تولید محصولات سلولزی و بهداشتی و کاغذ تحریر و روزنامه یکی است، مشکلاتی در این حوزه ایجاد شد. ارز تخصیصی برای واردات مواد اولیه کاغذ و روزنامه با قیمت ۴۲۰۰ تومان و مواد اولیه مورد نیاز در صنایع سلولزی و بهداشتی با ارز بازار ثانویه تامین می‌شود. از این رو مقرر شد در سامانه جامع تجارت

## خرید تضمینی گندم با وجود کاهش بارندگی‌ها یک میلیون تن افزایش یافت

مشکلی با ذخیره‌سازی روغن در خانه‌های مردم نداریم زیرا این امر هزینه‌های دولت را کاهش می‌دهد

سیف همچنین درباره احتکار خانگی روغن گفت: ما هیچ نگرانی نداریم که کسی روغن را در خانه‌اش احتکار کند زیرا به سرعت آن را در بازار جایگزین می‌کنیم. وی افزود: چهارشنبه هفته گذشته به صورت میدانی برای بررسی وضعیت کالای اساسی به بازار مولوی تهران و چند فروشگاه زنجیره‌ای تهران رفتم که کمبودی مشاهده نشد و تنها کمی مقدار وجود روغن سرخ‌کردنی در مقایسه با سایر کالاهای اساسی کمتر بود و که دلیل آن طولانی شدن ترخیص مواد اولیه این محصول است. معاون وزیر جهاد کشاورزی افزود:

مشکلی ندارد که روغن در خانه‌ها بیش از اندازه نگهداری شود زیرا این امر هزینه دولت را نیز برای نگهداری روغن در مخازن کاهش می‌دهد.

نباید هزینه‌های بسته‌بندی به حدی افزایش یابد که با قیمت محصول تناسبی نداشته باشد

سیف در بخش دیگری از صحبت‌های خود با بیان اینکه تولید یک زنجیره است و اگر بخشی از آن به مشکل بخورد بخش‌های دیگر نیز با مشکل مواجه خواهند شد، گفت: اگر نتوانیم سود اقتصادی یک بخش را با نظام متناسب اقتصادی فراهم کنیم و بخشی رانت بگیرد بخش‌های دیگر نیز زیر آن رانت دچار مشکل خواهند شد.

وی گفت: با وجود اینکه قیمت کالاهای تولیدشده در بخش اساسی افزایش زیادی ندارند، اما هزینه‌های دیگری مانند بسته‌بندی، افزایش چند برابری را تجربه می‌کنند که ممکن است بخش ما را نیز دچار مشکل کند هرچند هنوز دچار مشکل نشده است، اما باید توجه داشت که شرایط نباید به سمتی حرکت کند که هزینه‌های بسته‌بندی با قیمت آن محصول تناسب نداشته باشد.

وی درباره قیمت پیشنهادی گندم نیز گفت: وزارت جهاد کشاورزی نظر خود را درباره قیمت خرید تضمینی گندم و سایر محصولات کشاورزی به شورای اقتصاد اعلام کرده است و امیدواریم که نرخه که از این شورا درمی‌آید به نفع تولیدکنندگان و منافع کشور باشد.

مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی گفت: با توجه به شرایط جدید کشور و تورم وجود نرخ خرید تضمینی گندم لحاظ خواهد شد اما باید توجه داشت که در این میان متغیرهای دیگری نیز تاثیرگذار خواهند بود.

سیف در پاسخ به سوالی درباره صادرات آرد گفت: صادرات این محصول از محل ورود موقت گندم انجام می‌شود، اما از تولید گندم داخلی صادرات صورت نخواهد گرفت که دلیل این امر در راستای وی افزود: دشمن در حال ایجاد محدودیت‌هایی برای ورود کالا به کشورمان است به همین منظور برای اینکه مشکلی ایجاد نشود برنامه‌ای برای صادرات کالاهای اساسی از جمله گندم نداریم.

معاون وزیر جهاد کشاورزی همچنین در واکنش به اظهار نگرانی انجمن شکر درباره کمبود احتمالی این محصول در ماه‌های آتی گفت: نگرانی بابت شکر اکنون وجود ندارد و انطور که انجمن شکر مطرح کرده نیز موجودی کارخانجات بالای نیم میلیون تن است.

وی افزود: به امید خدا در سال جاری نیز ارقام خوبی از چغندر شکر در کارخانجات ما تولید می‌شود و مشکلی نخواهد بود، واردات شکر آسان است و تولید شکر از منابع داخلی در دستور کار قرار

دارد.

مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران گفت با وجود کاهش ۲۶درصدی بارندگی‌ها میزان خرید تضمینی گندم در مقایسه با سال گذشته یک میلیون تن افزایش یافته و به رقم ۹ میلیون و ۵۰۰هزار تن تا به امروز رسیده است.

به گزارش تسنیم، یزدان سیف، مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران دیروز در نشست خبری اظهار کرد: در سال زراعی جاری با وجود کاهش ۲۶درصدی بارندگی‌ها میزان خرید تضمینی گندم در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته افزایش یافته و به رقم ۹ میلیون و ۵۰۰هزار تن رسیده است.

وی افزود: با در نظر گرفتن گندم خود مصرفی کشاورزان و گندم‌هایی که به شرکت بازرگانی دولتی تحویل نمی‌دهند میزان گندم تولیدی در سال زراعی جاری به حدود ۱۱ میلیون تن می‌رسد. مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران ادامه داد: بیش از ۸۲ هزار میلیارد تومان پول گندم تامین شده که تا پایان هفته به کشاورزان پرداخت می‌شود.

وی تصریح کرد: ۱۵ هزار میلیارد تومان منابع نیز با همکاری دولت از طریق انتشار اوراق در حال تامین است که منجر می‌شود ۱۰۰درصد پول کشاورزانی که گندم خود را تا تیر ماه به دولت داده‌اند، پرداخت شود.

معاون وزیر جهاد کشاورزی با بیان اینکه به تعهد خودمان مبنی بر پرداخت مطالبات گندمکاران حداکثر تا مدت دو ماه پایبندیم، گفت: با این وجود در صورت تاخیر از گندمکاران عذرخواهی می‌کنیم و امیدواریم که در روزهای آتی نیز بتوانیم تعهدات خودمان را به موقع انجام دهیم.

خودروسازان حدود ۱۴۰ شرکت تابعه دارند

### دولت ممنوعیت واردات خودرو را بردارد

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، توضیحاتی پیرامون هزینه سربار خودروسازی‌ها ارائه کرد.

سعید باستانی در گفت وگو با خبرگزاری خانه ملت، با اشاره به هزینه‌های سربار خودروسازان، گفت: هزینه‌های سربار خودروسازان در چند حوزه بوده که یکی از این هزینه‌ها پرسنل مزاد آنها است. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه سایپا اعلام کرده که ۱۱ هزار نفر نیروی مزاد دارد، افزود: ایران خودرو اعلام نکرده که چه میزان نیروی مزاد دارد، اما قطعاً تعداد نیروهای آن بیش از سایپا است.

**هر شرکتی حداقل ۵ نفر اعضای هیات مدیره دارد**

وی با بیان اینکه شرکت‌های تابعه خودروسازی از جمله دیگر موارد هزینه‌های سرربار خودروسازان است، ادامه داد: هر خودروسازی چند شرکت تابعه دارد و گاهی تا حدود ۱۴۰ شرکت می‌رسند، البته مجلس هنوز به این موضوع که دقیقاً چند شرکت تابعه خودروسازی وجود دارد، ورود نکرده است.

نماینده مردم تربت حیدریه در مجلس شورای اسلامی، با اشاره به اینکه هر کدام از این شرکت‌های تابعه هیات مدیره و دفاتر متعدد در استان‌های مختلف دارند، اظهار داشت: هر شرکتی حداقل ۵ نفر اعضای هیات مدیره دارد که این موضوع هزینه سرباری برای خودروسازی کشور ایجاد می‌کند و اگر بررسی شود که آیا این شرکت‌ها سوده هستند یا زیانده و چگونه فعالیت می‌کنند به پارامترهای هزینه‌های سربار خودرویی اضافه می‌شود.

**سال گذشته خودروسازان حدود ۶ هزار میلیارد تومان سود بانکی پرداخت کردند**

وی با بیان اینکه بخش دیگری از هزینه‌های سرربار خودرو هزینه‌های پولی و مالی آنها است، افزود: خودروسازان برای تأمین منابع مالی مجبور هستند به بانک‌ها مراجعه کنند و بانک نیز اگر بخواهد سود ۱۸درصدی دریافت کند با تضامین و دیگر موارد زمانی که به دست خودروساز می‌رسد حدود ۴۴درصد نرخ سود تسهیلات دارد.

باستانی با اشاره به اینکه خودروسازی‌ها باید سود بانک‌ها را سالیانه پرداخت کنند، ادامه داد: سال گذشته خودروسازان حدود ۶ هزار میلیارد تومان سود بانکی پرداخت کردند که سرجمع آن هزینه‌های سربار خودروسازی می‌شود.

**چه زمانی باید هزینه‌های سربار کاهش یابد؟**

وی با بیان اینکه زمانی که نرخ مواد اولیه و حقوق و دستمزد افزایش یافته قیمت خودرو نیز باید افزایش یابد، تأکید کرد: چه زمانی باید هزینه‌های سرربار کاهش یابد؟ چسرا برای کاهش هزینه‌های سربار مانع وجود دارد؟ تا زمانی که نتوان نرخ هزینه‌های سربار را کاهش داد به حدی که بخش خصوصی واقعی فعالیت کند، از آن سو افزایش نرخ خودرو رخ می‌دهد.

این نماینده مردم در مجلس دهم، با اشاره به اینکه انحصار تولید در خودروسازی کشور وجود دارد، افزود: واردات خودرو به کشور ممنوع است و زمانی که ممنوع نبود تعرفه‌های واردات به کشور بالا بود و عملاً ورود خودرو به کشور سخت بود.

**دولت ممنوعیت واردات خودرو را بردارد**

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس ششورای اسلامی، با بیان اینکه پیشنهاد مشخص مجلس این است که دولت واردات خودرو را مدیریت و ممنوعیت آن برداشته شود، تصریح کرد: از سوی دیگر انتظر می‌رود که خودروسازان از زیر چتر دولت سرربار کاهش آنده و به معنای واقعی خصوصی سازی شوند و دولت سهام خود را در خودروسازی‌ها واگذار کند تا بتوان بحث خودروسازی‌ها را در کشور مدیریت کرد.

### هیوندای در پی تولید یک کامیون هیدروژنی

کمیانی خودروسازی هیوندای به لطف داشتن تکنولوژی و دانش سیستم‌های محرک سلول سوختی یا هیدروژنی، به دنبال راه‌اندازی یک کامیون هیدروژنی تا سال آینده میلادی است. به گزارش پرشین خودرو، با مطرح شدن بحران‌های زیست محیطی از جمله اتمام ذخایر نفتی و گازی در آینده و یا حتی آلودگی هوا که ناشی از سوخت‌های فسیلی در ماشین‌الای و کارخانجات صنعتی است، چند سالی می‌شود که شرکت‌های بزرگ خودروسازی به فکر تولید ماشین‌های پاک با انرژی‌های تجدیدپذیر افتاده‌اند که موفق‌ترین آن ماشین‌های الکتریکی از آب درآمده‌اند، ولی خب زمان زیادی برای شارژ مجدد باتری‌های این نوع سیستم محرک نیاز است که خود یک عیب بزرگ تلقی می‌شود، از این رو خودروسازان به دنبال ماشین‌های می‌گردند که سریعاً مخزن سوخت آن پر شده و در عین حال پاک و مقرون به صرفه هم باشد که در این میان سیستم‌های محرک سلول سوختی (هیدروژنی) به عنوان گزینه‌ای مناسب مطرح شده‌اند.

در میان شرکت‌هایی که پروژه ساخت موتورهای هیدروژنی را در دستور کار خود قرار داده‌اند، نام کمپانی خودروسازی «هیوندای» هم دیده می‌شود که با تولید هیوندای IX35 هیدروژنی و با نسل جدید شاسی‌بلندهای هیدروژنی خود تحت عنوان «Nexo»، توانست یک جهش بزرگ در زمینه هیدروژنی‌ها داشته باشد، حال به لطف تجربه این خودروساز کره‌ای در ساخت اتومبیل‌های هیدروژنی، تولید کامیون‌های هیدروژنی هم در دستور کار این شرکت قرار گرفته است و طبق ادعای منابع خبری، شرکت خودروسازی هیوندای قصد راه‌اندازی این کامیون هیدروژنی سنگین وزن را در سال ۲۰۱۹ میلادی دارد.

این کامیون به طور رسمی در نمایشگاه وسایل نقلیه تجاری و سنگین وزن IAA هانوفر آلمان رونمایی خواهد شد و جزئیات فنی آن در نمایشگاه مذکور منتشر می‌شود، به همین منظور باید تا برگزاری نمایشگاه بین‌المللی IAA هانوفر صبر کنیم و ببینیم که آیا شرکت خودروسازی هیوندای برای توسعه پیشرفته هیدروژنی کامیون خود از خودروی شاسی‌بلند Nexo الگوبرداری کرده است یا اینکه یک سیستم محرک کاملاً اختصاصی طراحی می‌کند، زیرا کمپانی خودروسازی توپوتا برای طراحی و راه‌اندازی کامیون هیدروژنی خود و یا نیوبوس هیدروژنی «Sora» از پیش‌رانه سدان «میرای» الگوبرداری کرده است.

# ابهام در پیش‌فروش‌های خودرو



خودرو بحث پیش‌فروش خودروهاست. گاهی خریداران به علت عدم آگاهی‌شان از جزئیات حقوق خود در مقابل شرکت‌های خودروساز، از سر بی‌اطلاعی یا به دلیل برخی اجحاف‌ها منضر می‌شوند. در آیین‌نامه قانون حمایت از مصرف‌کنندگان خودرو مواردی به عنوان مقررات امری تصریح شده که نادیده‌گرفتن آن‌ها خلاف قانون و قابل پیگرد است. برای مثال عرضه‌کنندگانی که مجوز وزارت صنعت، معدن و تجارت را ندارند اما اقدام به عرضه خودرو می‌کنند مرتکب تخلف شده‌اند. همچنین فروشندگان خودرو حق ندارند بیش از ۵۰درصد از مبلغ را به عنوان پیش‌فروش براساس آیین‌نامه مذکور از متقاضی دریافت کنند.

در ماده ۳ این قانون اعلام شده عرضه‌کننده موظف است در سامانه اطلاع‌رسانی خود، نسبت به فروش اینترنتی محصولات با قید مشخصات خودرو و شرایط فروش از قبیل نشان تجاری، نوع، تیپ، رنگ، تجهیزات درخواستی، قیمت خودرو، سود مشارکت، زمان تحویل و سایر موارد مرتبط اقدام کند و در تبصره آن اعلام شده عرضه‌کننده موظف است حداقل دو روز کاری قبل از اجرای فرآیند فروش شرایط موصوف را اطلاع‌رسانی عمومی کند. طبق ماده ۴ این قانون عرضه‌کننده موظف است قیمت نهایی محصولات خود به همراه قید نوع، تیپ، رنگ و متعلقات، ضوابط و روش‌های مختلف فروش و فرآیند خرید را به صورت شفاف و روشن تهیه و در پایگاه اطلاع‌رسانی و نمایندگی‌های مجاز فروش خود، در دسترس متقاضیان خرید قرار دهد و وفق تبصره یک این ماده حداکثر مبلغ قابل دریافت در قراردادهای پیش‌فروش معادل ۵۰درصد قیمت فروش نقدی محصول مورد نظر در هنگام عقد قرارداد

پیش‌فروش مشارکت در تولید کارخانه خودروسازی ایران خودرو در روزهای گذشته حاشیه‌های بسیاری را ایجاد کرده است.

مهم‌ترین ابهامی که در این پیش‌فروش به چشم می‌خورد، معلوم نبودن کالاها و کلی بودن عناوین است؛ به نحوی که این شرکت در صدر بخشنامه صادره آورده است: «در زمان ارسال دعوتنامه، خودروهای قابل عرضه به مشتریان مشخص و اعلام خواهند شد.» به این معنا که مشتری در ابتدای امر نمی‌داند کدام یک از محصولات این شرکت را خریداری کرده و همین موضوع محل تردید و ابهام قانونی است زیرا در عقد بیع باید مبیع و کالای موضوع فروش و ثمن معامله معلوم و مشخص باشند.

به گزارش خرداد، در اینجا ثمن یا همان مبلغ مشخص است اما مبیع معلوم نیست و به بساور برخی از حقوق‌دان‌ها به دلیل آنکه در این معامله اصول اساسی عقد بیع رعایت نشده عقد باطل است، اما برخی دیگر می‌گویند که این معامله مشارکت در تولید است و مشمول قواعد مرسوم بیع نیست که اگر این‌طور نیز باشد، شرکت خودروسازی ایران‌خودرو باید از ابتدا به مشتریاناش توضیح می‌داد که چه شرایط قانونی بر موضوع جاری است.

**اجحاف به مصرف‌کنندگان**

حسن کیا، استاد دانشگاه و وکیل دادگستری در این خصوص گفت: «در حوزه حقوق خریداران و مصرف‌کنندگان کالا و در جهت صیانت از حقوق آن‌ها، قوانین مهمی تدوین شده است که بسیاری از خریداران از این قوانین و حقوق خود مطلع نیستند. یکی از موارد مصرفی حوزه

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی:

## کاری که خودروسازان می‌کنند اختلاس است

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی و اداری اظهار داشت: قاچاقچیان از آلمان و چک، کریستال وارد کشور می‌کنند بعد مارک چینی می‌زنند زیرا این کالا اگر از اروپا وارد شود مشمول ۱۷۶درصد حقوق گمرکی است اما اگر از چین وارد شود، مشمول صفر تا ۱۰درصد حقوق گمرکی خواهد شد.
جخسته اولین عامل شفاف سازی را قرار گرفتن افراد سالم در پست‌های مدیریتی خواند و گفت: وقتی مدیر ناسالم وارد یک مجموعه می‌شود برای انجام فساد از نگهبان تا همه کارمندان را لوده می‌کند تا به اهداف شوم خود برسد.

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی و اداری با تأکید بر اینکه فعالیت های اقتصادی باید در اتاق شیشه‌ای انجام شود گفت: بانک مرکزی ۴۴ میلیارد دلار برای واردات، ال سسی باز کرده و ثبت سفارش انجام شده اما کالایی وارد کشور نشده است. متأسفانه بانک مرکزی و وزارت صنعت تاکنون حاضر به انتشار این لیست نشده‌اند.

وی با تأکید بر اینکه افراد رانت‌خوار مخالف شفافیت هستند، گفت: ایران‌خودرو و سایپا ۱۶۰ هزار خودرو را احتکار کرده‌اند و به تا زگی راضی شده‌اند که ۹۰هزار خودرو را وارد بازار کنند. خودروسازان ورشکسته تلاش دارند ورشکستگی خود را از ایسن طریق حل کنند، این کار نوعی اختلاس است که با دلار دولتی ۴۲۰۰ تومانی قطعات خودرو را خریداری می‌کنند اما با قیمت دلار آزاد خودروها را به فروش می‌رسانند.

بررسی وضعیت تولید خودرو در روزهای پرتالهاب بازار

## آیا وزار تخانه‌های صنعت و اقتصاد عاملان اصلی کاهش تولید صنعت خودرو هستند؟

سال گذشته به ۵۲۵هزار و ۵۸۶دستگاه خودرو کاهش یافته است. این درحالی است که منصور معظمی، رئیس هیات‌عامل ایدرو از افزایش تولید خودرو با اجرائی بسته جدید ارزی بانک مرکزی خبر داده بود. مشخص نیست این بسته ارزی تاکنون اجرا شده یا خیر و به‌طور کلی بسته جدید ارزی چه تغییری در تولید خواهد داشت که کاهش تولید چند ماه اخیر را جبران کند.

معظمی می‌گوید: «اثر مثبت بسته بانک مرکزی در آینده نزدیک در اقتصاد کشور نمایان خواهد شد. با بسته جدید بانک مرکزی عرضه خودرو بیشتر خواهد شد. دغدغه تولیدکنندگان و واردکنندگان از بین خواهد رفت. اختلاف قیمت خودرو بین بازار و کارخانه خیلی زیاد است. با بسته جدید، قیمت بازار سیاه خودرو حتما کاهش پیدا خواهد کرد و مردم خودروی ارزان‌تری می‌خرند. البته قیمت تمام‌شده تولید خودرو اندکی افزایش خواهد یافت ولی بازار سیاه از بین می‌رود.» پیش‌فروش خودرو از سوی خودروسازان در سال‌جاری ادامه داشته و سایپا در روزهای اخیر حدود ۵۰هزار دستگاه خودرو پیش‌فروش کرده و قرار است این خودروها را تا آذرماه به مشتریان تحویل دهد. ایران‌خودرو نیز طی هفته آینده ۴۰هزار دستگاه خودرو پیش‌فروش خواهد کرد. قرار است ایران‌خودرو نیز اواخر پاییز و زمستان سال جاری خودروهایی را که پیش‌فروش خواهد کرد تحویل دهد.

به این موارد باید تعهدات قبلی خودروسازان را نیز اضافه کرد

جخسته گفت: شرکت‌های خودروساز باید به صورت شفاف اعلام کنند که چند هزار خودرو در انبارها دارند.

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی و اداری با تأکید بر اینکه قوه مقننه و قوه قضاییه باید به شفافیت تن بدهند، گفت: متأسفانه مجلس با مخالفت با طرح شفافیت آرای نمایندگان به شفافیت تن نداد. روند طولانی بررسی پرونده‌های فساد اقتصادی در قوه قضاییه هم نمایانگر مقاومت‌ها در برابر شفافیت است.

وی ادامه داد: ۵۰۰۰ خودروی خارجی در یک قسمت و ۳۵۰۰ خودروی خارجی در قسمتی دیگر در سلفچگان شناسایی شده است.

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی و اداری گفت: وزیر صنعت در اولویت استیضاح بود اما به دلایلی استیضاح ایشان به تأخیر افتاد. در ابتدای همراه استیضاح وی در دستور کار قرار خواهد گرفت. رانت‌های مربوط به ثبت سفارش‌ها، واردات خودروهای خارجی و مشکلات بازار خودرو همه ناشی از عملکرد این وزارتخانه است.

وی ادامه داد: باید تکلیف معاون وزیر صنعت مشخص شود زیرا فردی است که در همه این موارد دست دارد؛ در تعجبم که چنین فردی چرا باید آزاد باشد؟ این فرد باید به قوه قضاییه پاسخگو باشد. ثبت سفارش خودرو یک بخش از مشکلات است. در حال حاضر در بازار سلطان شکر، سلطان حبوبات، سلطان دام و طیور، سلطان لاستیک وجود دارد؛ این افراد برای واردات ال سی باز می‌کنند اما به قیمت بازار آزاد محصولات وارداتی خود را به فروش می‌رسانند.

در جدیدترین آمارهای رسمی، تولید انواع خودرو در مردادماه امسال به‌طور میانگین ۳۸درصد کاهش یافته است.

به گزارش پدال نیوز، تولید خودروسازان کشور در سومین ماه پی‌درپی از سال جاری در حالی کاهش پیدا می‌کند که مدیران‌عامل خودروسازان از ادامه تولید خودرو و عدم کاهش طی چند ماه اخیر صحبت کرده بودند. کاهش تولید خودروسازان در حالی اوج می‌گیرد که وزیر صنعت، معدن و تجارت و البته معاونانش از افزایش تیراژ در سال جاری و شکستن رکورد تولید در کشور خبر داده بودند.

در جدیدترین آمارهای رسمی، تولید انواع خودرو در مردادماه امسال به‌طور میانگین ۳۸درصد کاهش یافته است. افت تولید از خردادماه روند کاهشیی پیدا کرده و در این ماه ۱۹درصد کاهش تولید وجود داشته و این رقم در تیرماه به بیش از ۲۳درصد کاهش تولید رسیده است. حالا در مرداد با جهش فراوان به ۳۸درصد رسیده و احتمالاً تا پایان شهریورماه به ۵۰درصد خواهد رسید. در این مدت تولید انواع خودرو از ۱۴۴ هزار و ۳۷۰دستگاه در مردادماه سال گذشته به ۸۹هزار و ۴۵۰دستگاه رسید. همچنین در مردادماه امسال تولید انواع سواری با افت ۳۸.۲درصدی همراه بوده و از ۱۳۵هزار و ۶۸۰دستگاه در مردادماه ۱۳۹۶ به ۸۳هزار و ۷۸۷دستگاه کاهش پیدا کرده است.

در مجموع در ۵ماه نخست امسال تولید انواع خودرو با افت ۹.۵درصدی همراه بوده و از ۵۸۰هزار و ۷۸۳دستگاه در ۵ماه نخست



## ارتقای سطح تکنولوژی ملی به همت یک شرکت دانش بنیان داخلی

یکی از شرکت‌های دانش بنیان که از سال ۷۰ فعالیت خود را آغاز کرده است با هدف ارتقا و توسعه سطح تکنولوژی ملی، زیرساخت‌ها، دانش فنی و کیفیت فرآیندها، خدمات و محصولات تولیدی، وارداتی و صادراتی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، برق و الکترونیک، مکانیک، مهندسی پزشکی، لیزر و صنایع وابسته تاسیس شده است. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، این شرکت با داشتن پروانه بازرسی از سازمان ملی استاندارد ایران و گواهینامه ISO از مرکز ملی تایید صلاحیت ایران و با بهره‌گیری از دانش فنی بالا و استفاده از بازرسیین مجرب، با هدف ارائه خدمات با کیفیت به عنوان همکار ادارات کل استاندارد استان‌ها و گمرکات کشور، اقدام به بازرسی و نمونه‌برداری از کالاهای وارداتی مشمول استاندارد اجباری ایران در سطح گمرکات کشور کرده است.



## دریچه

## ۷ نکته مدیریتی سری فیلم‌های هری پاتر

تیم وی را فردی دشمن تلقی می‌کنند. با این حال رفتار مناسب هری با وی در آخر باعث می‌شود تا دست به یک فداکاری بزرگ زده و در مقابل دشمن اصلی هری پاتر بایستد.

### ۴- به دنبال شایستگی و نه اسم و رسم باشید

در این فیلم در میان دانشجویان دانشگاه جادوگری دو قشر کلی وجود دارند که شامل افراد اصل و نسب‌دار و خانواده‌های معمولی است. برخی از افراد نظیر دراگو مالفوی، همواره تنها برای افراد اصیل ارزش قائل شده و با آن‌ها نشست و برخاست دارند. با این حال در میان این افراد اشخاصی وجود دارند که عملاً باعث تضعیف تیم وی می‌شوند. با این حال هری هیچ توجهی به این امر نشان نداده و به ویژگی‌ها و توانایی افراد توجه دارد. همین امر هم باعث می‌شود تا تیم وی همواره از افراد قوی‌تر شکل گرفته باشد. شما نیز در شرکت خود لازم است تا توجه خود را معطوف به قابلیت افراد نگه داشته و از پرداختن به مسائل غیرضروری خودداری کنید.

### ۵- از اهمیت کمک‌رسانی غافل نشوید

حتی بهترین‌ها نیز در مقطعی نیازمند کمک خواهند بود. این امر در حالی است که برخی از مدیران تصور می‌کنند که این افراد خود به تنهایی قادر به انجام کارها هستند و به همین خاطر آن‌ها را عملاً راه می‌کنند. با این حال لازم است تا همواره به مانند یک دوست در کنار تیم خود باشید و شرایطی را فراهم آورید که آن‌ها به راحتی در رابطه با مشکلات خود سخن بگویند. در تمامی قسمت‌های فیلم نیز هری همواره یک شنونده و راهنمای عالی برای تمامی افرادی است که با آن‌ها ارتباط دارد. بدن شک این اقدام نیز از جمله دلایل محبوبیت وی محسوب می‌شود. در آخر این بخش نیز فراموش نکنید که رفتار دوستانه و کمک‌های شما، بدون جواب نخواهد ماند.

### ۶- فروتنی را به یکی از اصول اخلاقی خود تبدیل کنید

هیچ انسانی تمایل ندارد تا با فردی مغرور ارتباط نزدیک داشته باشد. این امر حتی در رابطه با مدیران نیز صادق است. در واقع این دسته از مدیران همواره میزان رضایت شغلی افراد را کاهش داده و فشار زیادی را برای کارمندان به همراه خواهند داشت. با این حال هری رفتار توأم با فروتنی در ارتباط با همگان داشته و این امر باعث می‌شود تا حتی افرادی که دشمن‌های او نیز تلقی می‌شوند، دید بهتری نسبت به او پیدا کنند. در نهایت مشاهده می‌کنید که این اخلاقی وی باعث می‌شود تا با مشکلات به مراتب کمتری مواجه گردد. در واقع این خصوصیت درست نقطه مقابل شخصیت دراگو مالفوی است. جالب است بدانید که او منفورترین دانشجو محسوب می‌شود که بدون شک این اخلاقی او نیز در این امر بی‌تاثیر نبوده که همین امر همواره باعث بروز مشکلات و دشمن‌ترشی‌ها برای او شده است.

### ۷- هیچ‌گاه ناامید نشوید

بزرگ‌ترین هدف هری پاتر شکست دادن قاتل خانواده وی، لرد ولدموت بوده است. در برخی از صحنه‌ها اتفاقاتی رخ می‌دهد که مخاطب به این باور می‌رسد که این خواسته امری غیرممکن خواهد بود. با این حال وی تا آخرین قسمت همواره در برابر مشکلات متعدد با قدرت عمل کرده و هیچ‌گاه امید خود را از دست نداده است. همین امر در کنار تلاش برای افزایش قدرت و مهارت‌ها، در نهایت باعث می‌شود تا وی بتواند به هدف مورد نظر خود دست پیدا کند. در این راستا همانطور که در موارد گذشته نیز بیان شد، نقش تیم او در کسب این موفقیت غیرقابل انکار است. این امر در واقع نکته‌ای ضروری برای مدیران نیز محسوب می‌شود و آن‌ها باید همواره ضمن حفظ روحیه خود، نگاهی به وضعیت و روحیه تیم نیز داشته و موفقیت خود را در گرو آن‌ها بدانند.

منبع: leadchangegroup

## گروه لابی ارزش‌های دیجیتال باهدف ارتقای این صنعت در واشنگتن تشکیل شد

و همچنین صندوق سرمایه‌گذاری پلی چین کپیتال، بنیان‌گذاران اولیه این گروه به شمار می‌روند. هدف انجمن بلاک‌چین آسوشییشن این است که به دست پرنفوذ این صنعت در مسائل سیاست‌گذاری شهر واشنگتن تبدیل شود

و راهی برای شنیده شدن صدای شرکت‌هایی فراهم کند که می‌خواهند به‌جای دور زدن قوانین فعلی، به‌نوعی با سیاست‌گذاران همکاری کنند. نخستین اولویت تجاری گروه مذکور این است که مشخص کنند وضعیت ارزهای دیجیتال تحت قوانین مالیاتی آمریکا چگونه تعریف می‌شود و چگونه قوانین ضد پولشویی (AML) و شناخت مشتری (KYC) باید در این صنعت اعمال شوند. این اولین کنسرسیومی نیست که در حوزه ارزهای رمزنگاری‌شده شکل گرفته است. در طول دو سال گذشته، شرکت‌های بلاک‌چین، مؤسسات مالی و بانک‌های پیشرو، انجمن‌های مختلفی در کشورهایمانند استرالیا، چین و آمریکا تأسیس کرده‌اند تا اطمینان حاصل شود همه توسعه‌دهندگان بلاک‌چین در حوزه مالی با مقررات و سیاست‌های محلی همسو هستند.

گروه Blockchain Association قصد دارد نماینده شرکت‌های پیشرو در قانون‌گذاری‌های آینده این صنعت باشد و وضعیت فعلی ارزهای دیجیتال را به ثبات برساند. به گزارش زومیت، در طول چند هفته اخیر،

نرخ ارزهای دیجیتال روی یک روند نزولی حرکت کرده است، اما به گزارش خبرگزاری واشنگتن پست، این امر مانع از تلاش‌های هدفمند بازیگران عالی‌رتبه این صنعت در مصالحه با قانون‌گذاران و رگولاتورهای فدرال نشده است. تعدادی از شرکت‌های برتر ارزهای رمزنگاری‌شده و متخصصان فناوری آمریکا، یک گروه لابی صنعتی تشکیل داده‌اند که Blockchain Association نام دارد. آن‌ها می‌خواهند با مسائلی که پیرامون تکنولوژی و دارایی‌های دیجیتال وجود دارد، مقابله کنند. این انجمن تجاری، اولین گروه واشنگتن خواهد بود که اعضای آن، هم نماینده سرمایه‌گذاران

هستند و هم کارآفرینانی که در حوزه بیت‌کوین و فناوری‌های مرتبط فعالیت می‌کنند. صرفی‌های دیجیتال مشهوری نظیر کوین بیس و سیرکل و استارت‌آپ‌های فناوری دیگری مانند فابل کوین (خالق Protocol Labs)

## شرکت‌های دانش بنیان در سه بخش صادرات، سرمایه‌گذاری و بازاریابی حمایت می‌شوند

بازاریابی، صادرات، سرمایه‌گذاری و همچنین پوشش رسانه‌ای تأکید دارد، گفت: در نظر داریم با ورود بر این چند بخش بستری را فراهم کنیم تا محصولات فناورانه داخلی با ضریب رشد بیشتری به گوش دست یابیم.

وی در ادامه با اشاره به بخش بازاریابی این نمایشگاه گفت: مقدمات حضور شرکت‌های بازاریاب داخلی و خارجی در این نمایشگاه فراهم شده است، تا شرکت‌های دانش بنیان بتوانند با ایجاد تعامل و رابطه با شرکت‌های بازاریاب، خدمات بیشتری ارائه دهند و در نهایت محصولات خود را به فروش برسانند. صادقی با تأکید بر همکاری‌های بین‌المللی گفت: در این نمایشگاه با تأکید بر بخش صادرات، از کشورهای مختلف به‌منظور حضور در این نمایشگاه دعوت به‌عمل آمده است، تا زمینه همکاری و ارتباط شرکت‌های دانش بنیان با میهمانان خارجی بیشتر فراهم شود و فرصتی برای همکاری‌های بین‌المللی ایجاد شود.

در راستای برگزاری دومین نمایشگاه شرکت‌های دانش بنیان، خلاق و فناور، بستر حمایتی به‌منظور توسعه بازار شرکت‌های دانش بنیان در سه بخش صادرات، سرمایه‌گذاری و بازاریابی فراهم می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ شرکت‌های خلاق و دانش بنیان در این نمایشگاه محصولات خود را در زمینه‌های الکترونیک، مخابرات و ارتباطات، فناوری اطلاعات، اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، کلان داده، تجهیزات پزشکی، کنترل، اتوماسیون صنعتی و ابزار دقیق، روباتیک، شهر هوشمند و حمل‌ونقل هوشمند، کشاورزی، شیلات، باغداری و دامداری، نفت، گاز و پتروشیمی، تجهیزات آزمایشگاهی؛ فناوری‌های فرهنگی، انیمیشن، بازی و... در معرض دید علاقه‌مندان به این حوزه‌ها قرار خواهند داد.

محمدابراهیم صادقی، دبیر دومین نمایشگاه شرکت‌های دانش بنیان، خلاق و فناور با تأکید بر اینکه این نمایشگاه بر سه بخش





## فیلترینگ «مبهم» سایت‌های گردشگری و فروش بلیت هواپیما

فیلترینگ تعدادی از استارت‌آپ‌های گردشگری و سایت‌های فروش بلیت هواپیما، قطار و رزرو هتل در چند روز اخیر، جریانی مبهم است که تاکنون دلایل آن مشخص نشده، اما علی‌اصغر مونس‌ان اعلام کرده: مسدود شدن آن‌ها را پیگیری می‌کند.

به گزارش ایسنا، پس از افزایش نرخ بلیت هواپیما، فروش برخی ایرلاین‌ها در بعضی سامانه‌های رزرواسیون از دسترس خارج شد، هرچند این مشکل با میانجی‌گری سازمان هواپیمایی تا حدی حل شد اما به دنبال این اتفاق، اواخر هفته گذشته فعالیت ده‌ها سامانه‌های فروش بلیت هواپیما، قطار و رزرو هتل که برآمده از استارت‌آپ‌های گردشگری بودند متوقف و وبسایت‌های آن‌ها مسدود شد.



### یادداشت

## چرا استارت‌آپ شما از سوی سرمایه‌گذاران نادیده گرفته می‌شود

بدون چنین نظریه مدونی برای افزایش سرمایه وارد میدان عمل نمی‌شود. این تز گاهی، مبتنی بر صنعتی مانند بیوتکنولوژی یا AI است و گاهی بر پایه مرحله کسب و کار تهیه می‌شود. در بعضی موارد نیز هم نوع صنعت و هم مرحله کسب و کار در نظر گرفته می‌شود. شاید تز سرمایه‌گذاری همواره واضح و مشخص نباشد، اما هیچ سرمایه‌گذاری این تز را پنهان نمی‌کند، بنابراین ابتدا از تز سرمایه‌گذاری موسسه خطرپذیر مورد نظرتان آگاهی حاصل کنید تا بازار گرمی‌تان با شکست مواجه نشود.

### ۲- افق سرمایه‌گذاری

اکثر شرکت‌های سرمایه‌گذاری پنجره چهارساله‌ای برای نوشتن چک برای شرکت‌های جدید دارند. چون بخش اعظم سرمایه تخصیص داده‌شده از سوی سرمایه‌گذاران خطرپذیر معمولاً پنج تا هفت سال دوام می‌آورد و به عبارت دیگر مدیران سرمایه‌گذاری باید پول سرمایه‌گذاران خود را ظرف این بازه زمانی پس بگیرند. این مدیران معمولاً بخش اعظم سرمایه را برای چهار سال نخست سرمایه‌گذاری می‌کنند و باقیمانده آن را به مراحل آتی اختصاص می‌دهند. اکثر مدیران سرمایه‌گذاری تا سال پنجم مورد جدیدی را برای سرمایه‌گذاری آتی جست‌وجو می‌کنند. چنانچه به چرخه عمر سرمایه‌گذاری توجه نکنید، ظلم بزرگی در حق خودتان کرده‌اید. سرمایه‌گذاران غالباً ترجیح می‌دهند که سرمایه مصرف شده خود را بر روی استارت‌آپ‌های موفق سرمایه‌گذاری کنند که قبلاً امتحان خود را پس داده‌اند، تا این که سرمایه جدیدی را برای استارت‌آپی جدید به خطر بیندازند.

### ۳- سوءگیری‌ها و تعصبات مدیر

این سوءگیری‌ها ارتباطی با نژاد و قومیت ندارد، واقعیت این است که هر سرمایه‌گذار حرف‌های تعصبات شخصی خود را دارد که بر تمایلات سرمایه‌گذاری او اثر می‌گذارد. این تأثیرات نتیجه سابقه و موفقیت سرمایه‌گذاری‌های قبلی تا به امروز است. برای مثال سرمایه‌گذاری را می‌شناسم که نظر مثبتی نسبت به کارآفرینان ثروتمند ندارد و معتقد است که ثروتمندان انعطاف‌پذیری یا احساس نیاز لازم برای موفق شدن را ندارند. این سرمایه‌گذار کارآفرینان موفق و کارکننده را به نفع افراد تازه‌کار کنار می‌گذارد.

### ۴- سابقه سرمایه‌گذاری

اکثر سرمایه‌گذاران خودشان را حامیان استارت‌آپ‌های نوپایی معرفی می‌کنند که در مرحله اولیه قرار دارند، اما برای پرده برداشتن از واقعیت باید به سرمایه‌گذاری‌های اصلی آنها توجه کنید. اکثر شرکت‌های سرمایه‌گذاری معاملات خود و استارت‌آپ‌هایی را که روی آنها سرمایه‌گذاری کرده‌اند، منتشر می‌کنند. بنابراین اطلاعات کاملی از سابقه هر شرکت در اختیار دارید.

### ۵- ارتباطات مشترک

تماس‌های خشک و بی‌روح، یادآوری‌های گاه و بیگاه در لینکدین و ارسال ایمیل‌های نامنظم روش مناسبی برای ارتباط برقرار کردن با سرمایه‌گذاران نیست. بهترین روش معرفی شدن از سوی دیگران است. کارآفرینانی را پیدا کنید که توانسته‌اند بازار گرمی موفق برای سرمایه‌گذار انتخابی‌تان داشته باشند. به آنها مراجعه کنید و مطمئن شوید که آنها نیز مانند تمام ما عاشق تعریف کردن داستان‌های نبردهای پیروزمانده‌شان هستند؛ افرادی که موفقیت مشابهی را پشت سر گذاشته‌اند، می‌توانند اطلاعاتی را در اختیارشان بگذارند که شاید اندکی رنگ و بوی شخصی داشته باشد، اما دست اول و مفید است. تحقیقات‌تان را انجام دهید. سرمایه‌گذاری را با تز سرمایه‌گذاری متناسب با پیشنهادتان انتخاب کنید. خودتان را آماده کنید، آماده کنید و باز هم آماده کنید. به خاطر داشته باشید که شرکت سرمایه‌گذار مخاطراتی بر روی یک استارت‌آپ بیوتکنولوژی سرمایه‌گذاری نمی‌کند، مگر آنکه بتوانید سرمایه‌گذار را جادو کنید.

منبع: inc

مترجم: مریم امیری خواه

احتمالاً تاکنون تحقیق کافی درباره سرمایه‌گذاران احتمالی انجام داده‌اید. این راهنمای مختصر مواردی را که فراموش کرده‌اید، به شما یادآوری می‌کند و علت از دست رفتن فرصت‌های جذب سرمایه را مشخص می‌کند. تا به حال درباره بازار گرمی یک استارت‌آپ بیوتکنولوژی برای یک شرکت سرمایه‌گذار فعال در حوزه مخاطراتی شنیده‌اید؟ خیر؟ چیزی در این باره نشنیده‌اید، چون دنیای این دو از زمین تا آسمان با هم تفاوت دارد. چنین بازار گرمی نامرتب‌ی نشان‌دهنده مشکل بزرگی در دنیای سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها است: کارآفرینان بدون آمادگی بازار گرمی می‌کنند. براساس تجربیات شخصی می‌توانم بگویم که سرمایه‌گذاران خطرپذیر قریب به ۹۰ درصد از تمام جریان معاملات احتمالی آتی را رد می‌کنند. دلیل عدم صلاحیت این معاملات به عدم تناسب بین اهداف شرکت سرمایه‌گذاری و فرصت سرمایه‌گذاری مربوط می‌شود. واقعیت این است که کارآفرینان باید بیشتر از آنکه برای بازار گرمی معامله وقت بگذارند، وقت بیشتری را صرف پیدا کردن سرمایه‌گذار مناسبی کنند که می‌خواهند برایش بازار گرمی کنند. موسسان استارت‌آپ‌ها فرصت سرمایه‌گذاری را غالباً به اشتباه به شکل بازی اعداد و ارقام می‌بینند و صرفاً می‌خواهند برای هر کسی که گوش شنوایی داشته باشد، بازار گرمی کنند. اکثر کارآفرینان ترجیح می‌دهند که ۵۰ ساعت از وقت‌شان را به ملاقات با ۵۰ سرمایه‌گذار اختصاص دهند؛ حال آنکه بهتر است ۵۰ ساعت را به تحقیق و آمادسازی برای ۵ سرمایه‌گذاری اختصاص دهند که فکر می‌کنند، بیشترین تناسب را با استارت‌آپ‌شان دارند و بنابراین احتمال موفقیت‌شان با آنها بیشتر است. بسیاری از کارآفرینان شانس ملاقات با سرمایه‌گذار را پیدا نمی‌کنند، چون بین کاری که آنها انجام می‌دهند و آنچه سرمایه‌گذاران می‌خواهند، روی آن سرمایه‌گذاری کنند، شکاف عمیقی وجود دارد. پنج دلیل اصلی رد کردن فرصت‌های سرمایه‌گذاری به شرح زیر است:

۱. سرمایه‌گذاری نکردن با استفاده از ارز دیجیتال
۲. سرمایه‌گذاران قبل از آنکه موسسین سرمایه‌گذاری کنند، سرمایه‌گذاری نمی‌کنند
۳. بعضی سرمایه‌گذاران مدل B2C، سرمایه‌گذاری بین مشتری و صاحب کسب و کار را به ندرت انتخاب می‌کنند.
۴. سرمایه‌گذاران بر روی حداقل محصول قابل عرضه سرمایه‌گذاری نمی‌کنند، اگر استارت‌آپی توانایی ساخت یک نمونه اولیه از محصولات را ندارد، نمی‌تواند توقع جذب سرمایه داشته باشد.
۵. سرمایه‌گذاران تمایلی ندارند بر روی شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که بیشتر از مشتریان برای سرمایه‌گذاران وقت می‌گذارند.

شماره ۱ از این دلایل خاص بعضی شرکت‌ها است، اما بعضی از آنها عمومی است. بنیانگذاران استارت‌آپ‌ها باید قبل از درخواست ملاقات از شرایط خاص هر شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر آگاهی داشته باشند، اما عدم آمادگی آنها باعث تضعیف وقت و رد شدن درخواست‌شان می‌شود. اکثر کارآفرینان متوجه نیستند که تضمینات سرمایه‌گذاری فقط درباره موسس استارت‌آپ و خود شرکت نیست و دست‌کم نیمی از این تصمیم‌گیری تابعی از عامل‌هایی است که هیچ ارتباطی با استارت‌آپ ندارد. دلیل رد شدن بسیاری از درخواست‌ها را باید در گروه سرمایه‌گذار و سرمایه‌جست‌وجو کرد. اگر برای‌تان سوال پیش آمده که قبل از بازار گرمی باید درباره چه موضوعی جست‌وجو کنید، در ادامه با ما همراه باشید تا با ۵ نکته کلیدی آشنا شوید که اکثر کارآفرینان آنها را نادیده می‌گیرند.

### ۱- تز سرمایه‌گذاری

در پس هر سرمایه‌گذاری‌ای تز سرمایه‌گذاری وجود دارد و هیچ سرمایه‌گذاری

# اظهارات بنیان‌گذار اتریوم واکنش‌های منفی زیادی به همراه داشت

واکنش‌های شدید و منفی نسبت به صحبت‌های اخیر ویتالیک بوتورین در مورد عدم پتانسیل رشد ارزهای دیجیتال، باعث شد او به توضیح گفته‌های خود بپردازد.

به گزارش زومیت، نظرات اخیر ویتالیک بوتورین مبنی بر اینکه ارزهای رمزنگاری‌شده دوران رشد هزار برابری خود را پشت سر گذاشته‌اند، با موجی از انتقادات و واکنش‌های منفی همراه بود. مخصوصاً از طرف افرادی که پیش از این، در زمان اشتباه، مبالغ بالایی را روی این ارزها سرمایه‌گذاری کرده‌اند و منتظر روزهای بهتری هستند. در بخش کامنت‌های مقاله و همچنین منش‌های توئیتر، عدم درک بنیان‌گذار اتریوم از اقتصاد و روند قیمتی ارزهای دیجیتال، شدیداً مورد انتقاد قرار گرفت. برای مثال:

«ها ها ها! او هیچ ایده‌ای ندارد و به همین دلیل این حرف‌ها را می‌زند» anan\_qwabenah. تاریخ ۹ سپتامبر ۲۰۱۸

«این سیگنال خرید است! بخرید... بخرید... بخرید» richard34661016. تاریخ ۹ سپتامبر ۲۰۱۸

«او باید از این اظهارات خجالت بکشد.» ales\_gaber. تاریخ ۹ سپتامبر ۲۰۱۸

برخی از افرادی که نظر خود را در بخش کامنت‌های مقاله وبسایت CCN بیان کرده بودند، حتی معتقد بودند که بوتورین ناخوش است. آن‌ها می‌گفتند که در عکس‌های اخیر، او بیمار به نظر می‌رسیده و تجهیزات پزشکی در اطرافش دیده شده است.

البته، اظهارات بوتورین درست بود. او پس از این واکنش‌های منفی، از اظهارات خود دفاع کرد و در توئیتر نوشت: برای روشن شدن موضوع: من هرگز نگفتم که اکوسیستم دارایی‌های رمزنگاری‌شده هیچ جایی برای رشد ندارد. من گفتم هیچ جایی برای هزار برابر شدن قیمت وجود ندارد. رشد هزار برابر قیمت‌های امروز، به این معنا است که ۲۰۰ تریلیون دلار وجه رمزنگاری داشته باشیم، که معادل با ۷۰ درصد از کل ثروت جهانی است.

آنچه که من واقعاً گفتم، این بود: از آنجا که حالا بیشتر مردم از رمززارها اطلاع دارند، رشد بیشتر دارایی‌های رمزنگاری‌شده باید از «عمق» ناشی شود (مثلاً کاربردهای جدید) و نه از جلب توجه بیشتر. بوتورین صحبت خود را با تمسخر منتقدان ادامه داد. او واکنش این افراد را به اظهارات خود مبنی بر ۷۰ درصد ثروت جهان، به این صورت پیش‌بینی کرد و نوشت: بدیهی است که باید واقع‌بین باشیم. قرار نیست کل ثروت جهان به ارزهای رمزنگاری‌شده تبدیل شود. رسانه‌ها: ویتالیک یک انسان بدبین است!

بچه‌ها، اگر موضوعات را این‌طور برعکس جلوه دهید، به مردم انگیزه می‌دهید بیشتر شبیه @justinsuntron رفتار کنند.

«ویتالیک بوتورین، ۱۲ سپتامبر ۲۰۱۸

اشاره بوتورین به جاستین سان، به این موضوع اشاره داشت که سان معمولاً هایپ رمززارها را بیش از انتظارات «معقول» جلوه می‌دهد. درحالی‌که جاستین سان در حال پاسخ دادن به بوتورین بود، جانگ پنگ ژائو، مدیرعامل Binance نیز وارد بحث شد و از بوتورین دفاع کرد. او فرصت پیدا کرد که جاستین سان را نیز کمی دست بیندازد. او نوشت:

«شما مسلماً قربانی رسانه‌ها شده‌اید. آن‌ها یک بخش از جمله شما را برمی‌دارند و آن را به صورت افراطی بیان می‌کنند. این اتفاق همیشه رخ می‌دهد. اما جاستین بیچاره واقعاً خنده‌دار است!» cz\_binance. تاریخ ۱۲ سپتامبر ۲۰۱۸

پس از این توئیت جاستین سان به شیوه معمول خود بحث را پیش برد و اظهار کرد که در آینده، نه تنها ۷۰ درصد، بلکه ۱۰۰ درصد ثروت جهانی به ارزهای رمزنگاری‌شده تبدیل می‌شود و پیش از هر شرکت ارزشمندی، ارزش بازاری این ارزها مرز ۱۰ تریلیون دلار را پشت سر می‌گذارد. سان همچنین گفت که زمان، صحت ادعای او را ثابت خواهد کرد.

«من اعتقاد دارم که کل ثروت جهان به ارزهای رمزنگاری‌شده تبدیل می‌شود، درست مانند سیاه‌چاله‌ها و در آینده نیز رشد بیشتری خواهد داشت. ارز رمزنگاری‌شده پیش از شرکت‌های آمازون و اپل، به ارزش بازاری ۱۰ تریلیون دلاری می‌رسد.» جاستین سان، ۱۲ سپتامبر ۲۰۱۸

البته، پیش‌بینی جاستین سان مستلزم این است که ارزش بازاری رمز ارزها، بار دیگر ۱۰۰۰ برابر شود. به صورت منطقی، حرف ویتالیک بوتورین درست است، اما درحالی‌که برخی از فعالین این حوزه، با خوشحالی اشاره می‌کنند که احتمال دو، سه یا حتی ۱۰۰ برابر شدن ارزش ارزهای دیجیتال وجود دارد (که البته ۱۰۰ برابر شدن رقمی نجومی است)، این پیش‌بینی‌ها برای هوادارانی که شانس طلایی و رؤیایی خود را از دست داده‌اند، امیدبخش نیست.

## ادوبی در درآمد سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۸، رکوردشکنی کرد

درآمد ادوبی از بخش دیجیتال مدیا که گروه Creative Cloud در آن قرار دارد، ۱.۶۱ میلیارد دلار گزارش شده است. این آمار، درآمد سالانه را به ۶.۴ میلیارد دلار می‌رساند. درآمد گروه کرییتیو

کلاد در ایسن بخش ۱.۳۶ میلیارد دلار و درآمد بخش داکيومنت کلاد، ۲۴۹ میلیون دلار بوده است. شرکت ادوبی اعلام کرد که درآمد آنها از بخش Experience Cloud حدود ۶۱۴ میلیون دلار برای این سه‌ماهه بوده که نسبت به سال گذشته، رشد ۲۱ درصدی داشته است. درآمد بخش دیگر شرکت با نام Digital Experience نیز ۶۱۴ میلیون دلار گزارش شده است. شانتانو ناراین، مدیرعامل ادوبی در مراسم ارائه این آمار گفت: وقتی به سه‌ماهه چهارم نگاه می‌کنیم، از فرصت‌های پیش رو هیجان‌زده می‌شویم. پیش‌بینی ما از آمار نهایی سال

مالی ۲۰۱۸، رشدی عالی و قوی است. استراتژی ما برای رسیدن به این هدف نیز به‌خوبی برنامه‌ریزی شده است. به‌علاوه، محصولات، کارمندان، مشتریان و شرکای ما نیز همگی در مسیر حفظ این رشد قدم بر می‌دارند.

ادوبی درآمد سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۸ را ۲.۲۹ میلیارد دلار اعلام کرد که نسبت به مدت مشابه در سال گذشته، رشد ۲۴ درصدی داشته است.

به گزارش زومیت، شرکت ادوبی روز پنجشنبه آمارهای مالی سه‌ماهه سوم سال مالی ۲۰۱۸ خود را منتشر کرد. طبق آمارها، این شرکت بار دیگر در کسب درآمد، رکوردشکنی کرده است. این غول نرم‌افزاری، درآمد سه‌ماهه سال مالی خود را ۶۶۶ میلیون دلار اعلام کرد که حدوداً برابر ۱.۳۴ میلیارد دلار هر سهم است. البته اگر درآمد شرکت از منابع متفرقه (با اصطلاح Non-GAAP شناخته می‌شود) در این آمار لحاظ شود، درآمد هر سهم به ۱.۷۳ دلار رسیده و مجموع درآمد، به رقم ۲.۲۹ میلیارد دلار می‌رسد. این آمار نسبت به مدت مشابه در سال گذشته، رشد ۲۴ درصدی داشته است. درحالی‌که تحلیلگران وال‌استریت، درآمد ۱.۶۹ دلار برای هر سهم و مجموع درآمد ۲.۲۵ میلیارد دلار را پیش‌بینی کرده بودند.



## قیمت پایین‌تر از انتظار آیفون XR و تأثیر آن بر درآمد سال مالی ۲۰۱۹ اپل

تحلیلگران بازار پیش‌بینی کرده‌اند که قیمت پایین‌تر از انتظار آیفون XR، درآمد سال مالی ۲۰۱۹ اپل را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. به گزارش

زومیت، تنها چند روز پس از رویداد بزرگ معرفی محصولات اپل در آملی تئاتر استیو جابز، تحلیلگران بازار در نظرات مورد آیفون XR و درآمد سال مالی ۲۰۱۹ اپل، بازنگری کرده‌اند. آیفون ۱۰ آر ارزان‌ترین مدل گوشی آیفون در بین گوشی‌های آیفون ۲۰۱۸ است. آیفون ۱۰ آر از نمایشگر LCD بهره می‌برد؛ درحالی‌که آیفون ۱۰ اس و آیفون ۱۰ اس مکس با نمایشگر OLED به بازار عرضه می‌شوند. همچنین آیفون XR با مازول دوربین تک در پنل پشتی و بدون لمس سه‌بعدی رونمایی شده است. هفته گذشته، Rod Hall یکی از تحلیلگران گلدمن ساکس اعلام کرد که آیفون ۱۰ آر با ظرفیت حافظه ۶۴ گیگابایتی، با قیمت ۸۴۹ دلار به‌فروش می‌رسد. بعد از رونمایی گوشی‌های آیفون ۲۰۱۸، مشخص شد که قیمت پیش‌بینی‌شده از سوی آقای هال، در حدود ۱۰۰ دلار بیشتر از قیمت تعیین‌شده از سوی کوپرتینوشین‌ها

است. آیفون XR با شروع قیمت ۷۴۹ دلار (۳۷.۴۱ دلار در هر ماه در بازه زمانی ۲۴ ماه)، از تاریخ ۲۶ اکتبر برابر با ۴ آبان‌ماه به‌فروش می‌رسد. آیفون ۱۰ آر با ظرفیت حافظه ۱۲۸ گیگابایتی به قیمت ۷۹۹ دلار (۳۹.۵۰ دلار در هر ماه در بازه زمانی ۲۴ ماه) به‌فروش می‌رسد و در نهایت iPhone XR با ظرفیت حافظه ۲۵۶ گیگابایت، با قیمت ۸۹۹ دلار (۴۳.۶۶ دلار در ماه در بازه زمانی ۲۴ ماه) قیمت‌گذاری شده است. با وجودی که قرار است آیفون ۱۰ آر حدود پنج هفته پس از دو مدل دیگر آیفون ۲۰۱۸، به بازار عرضه شود، تحلیلگران بر این باورند که بیشترین فروش در بین سه گوشی آیفون ۲۰۱۸، مربوط به آیفون XR خواهد بود. با وجودی که قیمت پایین‌تر آیفون XR به‌نفع کاربران و خریداران است، اما رود هال نگران این مساله است که قیمت‌گذاری پایین این

گوشی هوشمند بر درآمد Apple تأثیرگذار باشد. از نظر تحلیلگران، انتظار می‌رود معرفی آیفون XR، روی فروش گوشی‌های آیفون ۸ و آیفون ۸ پلاس تأثیرگذار باشد و منجر به کاهش فروش این دو گوشی آیفون شود.



**کارگاه برندینگ**

**در ستایش ۲۵ سالگی: Just Do It**

نایک تولد ۲۵ سالگی یکی از بهترین شعارهای تبلیغاتی در تاریخ را جشن می‌گیرد. Just Do It در حالی که جایگاه این عبارت از لوگوی شرکت بالاتر است، بسیاری از افراد از الهامات جنرال‌برانگیژ شعار فوق غافل می‌مانند.

در دهه ۱۹۷۰، دولت ایالات متحده آمریکا یک قاتل به نام «گری گیلومر» را اعدام کرد. آخرین سخنان گیلومر قبل از قرار گرفتن جلوی جوخه آتش این بود: «Let's do it». این اتفاق اولین مورد در نوع خود در طول تقریباً یک دهه بود که با الهام از ترانه «آواز جادوگر» نورمن میل رخ داد. به همین ترتیب کمپین «Just Do It» نایک ۱۱ سال پس از آن کلید خورد.

به گفته، دن ویدن، یکی از موسسان و افراد خلاق آژانس تبلیغاتی Wieden + Kennedy، ایده پشت این عبارت منحصر به فرد در شرایطی تا مدت‌ها مثل یک راز باقی ماند که مردم به این شعار فراتر از یک پیام ورزشی نگاه می‌کردند.

لیز دولان، یک مدیر سابق بازاریابی در نایک در فیلمی از سر به مهر ماندن راز این عبارت می‌گوید. او از همان ابتدا نیز از اصل ماجرا باخبر نبود. او مطمئن است که مدیران نایک نمی‌خواستند هیچ‌کس واقعا درباره این راز چیزی بداند.

بخشی از زیبایی این کمپین در نامشخص بودن ایده پشت شعار آن نهفته است زیرا به خوبی می‌تواند خارج از جهان ورزش نیز مورد استفاده قرار گیرد.

ستاره اولین آگهی تبلیغاتی براساس این عبارت یک مرد ۸۰ ساله به نام «والت استک» است که هر روز صبح ۱۷ مایل می‌دود. به گفته استک، در یک حرکت عالی به نام «Just do it»، او با نگهداری دندان‌هایش در کمده، جلوی آسیب رسیدن به آن‌ها در زمستان را می‌گیرد.

به هر حال، در آینده نزدیک، «Just Do It» تبدیل به یک آیکون فرهنگی شد و هیچ شعار دیگری احتمالا حتی به جایگاهی نزدیک به آن نیز دست نخواهد یافت. هیچ جای بحثی باقی نمی‌ماند.

**حال و هوای پاییزی با دونات‌های کدو حلوايي**

پاییز را برخی افراد با کدو تیل می‌شناسند. Krispy Kreme در سال‌های گذشته با سوار شدن بر روی موج‌های مختلف تجارب موفقیت‌آمیزی را کسب کرد. با توجه به این روند، بعید است که این امپراتوری پیشنهادات خود را با همان تزئینات موجود در سال ۲۰۱۸ به شما ارائه دهد.

در سال جاری، این شرکت زنجیره‌ای دونات‌های جذاب و هیجان‌انگیز معروف خود با طعم کدو حلوايي را با اندکی تغییر دوباره عرضه می‌کند.

به جای دونات‌هایی با روش پخت معمولی، دونات‌های جدید پاییزی حاوی تکه‌های بسیار کوچک کدو تیل هستند.

قضیه به اینجا ختم نمی‌شود. شما می‌توانید همراه دونات پاییزی خود، قهوه لاته با طعم کدو حلوايي به شکل‌های لانه داغ، آپس لاته یا فرم منجمد آن سفارش دهید. در واقع شما می‌توانید آن‌ها را در فصل پاییز داشته باشید، این کاملاً باستانی به میل شما دارد. دونات و قهوه‌های لاته جدید هم‌اکنون در سرتاسر ایالات متحده آمریکا سرو می‌شود.

**Ford Focus: زیبایی تغییر**

فورد با همکاری آژانس تبلیغاتی GTB و شرکت فیلمسازی «Outsider» و شرکت اعطاکننده مجوز موسیقی «Electio» کمپین جدید «The Beauty of Change» یا هدف تبلیغ خودروی کاملاً مدل جدید Ford Focus را راه‌اندازی کرد. این آگهی تبلیغاتی تلویزیونی ۶۰ ثانیه‌ای زیبا به کارگردانی «پیتر توویتز»، با تصویر بیرون آمدن یک پروانه مکانیکی از پیله خود شروع می‌شود. در حالی که ما روند پرواز آن از میان جنگل‌ها و دره‌های سرسبز را دنبال می‌کنیم، جمع‌کننده‌ی از پروانه‌های مکانیکی در مسیر حرکت به سوی لندن به این پروانه می‌پیوندند. مردم با تعجب سر جای خود می‌ایستند تا شاهد عبور این کالیدوسکوپ رنگارنگ از روی دفتار کاری خود و محل‌های دیدنی برجسته نمادین لندن باشند. در نهایت بر روی پشت بام یک آسمان خراش، این پروانه‌ها به آرامی در قالب یک نمایش با شکوه و جمع شدن دور هم خودروی مدل جدید Ford Focus را شکل می‌دهند.

**Google Chrome ۱۰ساله می‌شود**

با روندی سریع و در حال رشد در ۱۰ سال گذشته، Google Chrome با پیشرفت فراوان و تبدیل شدن به محبوب‌ترین موتور جست‌وجوگر اینترنتی، با اختلافی قابل توجه از Mozilla Firefox، موتور جست‌وجوگر اینترنتی قراردادی مایکروسافت و Safari، موتور جست‌وجوگر قراردادی Apple پیش افتاده است. در تقدیر از این نقطه عطف، این موتور جست‌وجوگر یک سورپرایز داشت که براساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده در تاریخ ۴ سپتامبر ۲۰۱۸ همه مردم جهان را شگفت‌زده می‌کند.

مادامی که در ذهنمان سوالات مختلف راجع به چگونگی این تغییر و تحول شکل می‌گیرد، شرکت قبلا این دگرگونی را دیزاین مجدد مهم و اصلی، متشکل از یک تمیزکننده، سفیدکننده، رابط دورزننده و بهبود قابلیت‌ها نظیر افزایش محافظت‌ها از پسرود عنوان کرد.

علاوه بر این گوگل به اصلاح تخم مرغ عید پاک آفلاین خود موسوم به «Dino Game» پرداخت که در آن راستا یک دایناسور با کلاه مخصوص مهمانی مجموعه‌ای از کیک‌های تولد را تهیه می‌کند. با ضربه زدن بر روی فضای خالی بالای صفحه بازی را می‌توان در حالت آفلاین در «google.com» فعال کرد. در ادامه کل سپتامبر این بازی در دسترس خواهد بود.

منبع: mbanews



روایت جذاب یک برند چقدر در جلب مخاطب موثر است؟

# داستان‌سرایی، هنری اساسی در فرآیند برندسازی

چنین فرآیندی ادامه پیدا کند، به زودی تمام مشتریان‌تان را از دست خواهید داد، بنابراین باید نقطه تمرکز داستان‌تان را پیدا کنید. به منظور تعیین نقطه تمرکز به سراغ هدف‌تان از بیان داستان برندتان به مخاطب بروید. همچنین ویژگی‌های مخاطب هدف‌تان را نیز در نظر داشته باشید. پاسخ به پرسش‌های این بخش شما را در دستیابی به هدف‌تان راهنمایی خواهد کرد:

- چرا شما قصد بیان داستان برندتان را دارید؟
- داستان شما در چه زمانی و کدام موقعیت روایت می‌شود؟
- داستان شما در برگزیده کدام شخصیت‌های فعلی شرکت‌تان است؟
- قصد شما دستیابی به کدام اهداف از طریق بیان داستان‌تان است؟
- چالش‌های شما در دستیابی به جایگاه فعلی برندتان چیست؟ توجه داشته باشید که این چالش‌ها در داستان شما باید بازتاب مطلوبی پیدا کند.

داستان گذشته برند شما چگونه به شرایط کنونی آن ارتباط پیدا می‌کند؟

باتوجه به پاسخ‌های‌تان داستان برند خود را بر روی کاغذ پیاده کنید. در مرحله بعد محتوایی را که جذابیت و ارتباط کمتری با ساختار اصلی داستان دارند، حذف نمایید. با شکل‌دهی وسواسانه به داستان‌تان میزان تاثیرگذاری و تمربخشی آن افزایش خواهد یافت. در گام پایانی نیز داستان‌تان را برای برخی از کارمندان یا دوستان‌تان روایت کنید. دریافت واکنش آنها سهم قابل توجهی در بهبود کیفیت داستان‌تان خواهد داشت.

**۲. معتبر باشید**

به منظور کسب اعتماد مشتریان باید به گونه‌ای معتبر عمل کنید، بنابراین در خلق داستان‌تان از بیان نکات بی‌ربط، غیرحرفه‌ای یا خیلی لوس خودداری نمایید. همچنین بیش از اندازه به سراغ جزئیات نروید. روایت شما باید یکدست، ساده و روان باشد. افرق‌های بی‌مورد همیشه از سوی مخاطب به راحتی فهمیده می‌شود. بر این اساس بیان واقعیت باید در اولویت اول شما باشد.

برند شما نیازی به داستانی طولانی یا دراماتیک برای تاثیرگذاری بر رو مخاطب ندارد. در حقیقت همه کسب‌وکارها فعالیت‌شان را از زیرزمین خانه یا کارخانه‌ای قدیمی شروع نمی‌کنند، اما این به معنای ناتوانی در بیان داستان‌تان نیست. نکته مهم در اینجا توجه به افق دید خود به عنوان یک برند است. در هر صورت فعالیت برند شما حول محور یک هسته اساسی شکل گرفته است. با بیان آن هسته در قالبی جذاب به بهترین صورت نظر مخاطب را جلب خواهید کرد.

به عنوان نمونه‌ای واضح داستان برند نایک را در نظر بگیرید. از تولیدکننده محصولات ویژه دوی ماراتن برای ورزشکاران حرفه‌ای تا غول دنیای ورزش، این برند راه خود را پیدا کرده است. بر این اساس داستان برند نایک بدون شروعی دراماتیک یا بسیار انگیز تاثیرگذاری خود را بر روی مشتریان دارد. شما نیز باید به سراغ ایده‌های مشابه برای جلب نظر مخاطب بروید.

**۳. تداوم، رمز موفقیت در عرصه برندسازی**

بیان داستانی جذاب برای بازه زمانی کوتاه به هیچ وجه اقدامی منطقی نیست. در هر صورت مخاطب پس از گذشت زمان داستان شما را فراموش می‌کند. تکرار داستان به طور مداوم شما را همیشه در ذهن مشتریان نگه خواهد داشت. توجه داشته باشید که در بیان دوباره

به قلم: مایک کاپل موسسه‌مدیرعمل‌برند LLC  
ترجمه: علی‌العی

داستان‌سرایی در فرآیند برندسازی، بازاریابی و تبلیغات اهمیت فراوانی دارد. با استفاده از داستانی جذاب می‌توان مشتریان را نسبت به خرید محصولات‌مان متقاعد ساخت. به عبارتی ساده، همه افراد به داستان علاقه دارند. استفاده از آن در عرصه برندسازی مزیت غافلگیری مشتریان را به همراه خواهد داشت. بر این اساس ضربه نخست شما در فرآیند فروش محصولات به مشتریان بسیار تاثیرگذار خواهد بود. همچنین داستانی جذاب اعتماد مشتریان به ما و آگاهی‌شان از برند شرکت را افزایش می‌دهد. توجه داشته باشید که همه این کارها فقط در صورت خلق داستانی جالب و انتقال مناسب آن به مخاطب امکان‌پذیر است، بنابراین باید در زمینه هنر داستان‌سرایی آگاهی بیشتری کسب کنید.

کسب‌وکار من به عنوان موسسه‌ای که خدمات حسابداری و رسیدگی به امور مالی به مشتریان ارائه می‌کند، داستان خاص خود را دارد. اجازه دهید اندکی در مورد آن با شما صحبت کنم. ماجرای برند من از زیرزمین یک کارخانه شروع شد. در آن زمان زیرزمین شرکت بسیار کثیف، خراب و پر از حیوانات مختلف مانند پرنده، موش و سوسک بود. بی‌تردید مشاهده چنین افتضاحی از جانب مشتریان کسب‌وکار من را به طور کامل از بین می‌برد. درست در چنین شرایطی از نظر مالی نیز شرکت من دچار مشکلات عدیده‌ای شد. به این ترتیب مجبور به قرض مبالغ بالا از دوستان، خویشاوندان و دیگر شرکت‌ها شدم.

بی‌شک داستان برند من شروع جذابی ندارد. مشکلات مالی و محیط کار آلوده مزیتی برای یک برند محسوب نمی‌شوند. با این حال مشتریان صداقت ما را بسیار می‌پسندند. امروزه عنصر صداقت در بسیاری از کسب‌وکارها گم شده است. به همین خاطر در طراحی داستان برندم از آن بسیار بهره برده‌ام. به علاوه وضعیت بسیاری از مشتریان من در حال حاضر درست مانند ابتدای داستانم است. به این ترتیب آنها با شرکت همذات‌پنداری نیز خواهد کرد. صرف‌نظر از همه موارد مذکور، به نظر من علت اصلی توجه مخاطب به داستان برندم اطمینان به احترام ما به آنهاست. در حقیقت شرکت من کار خود را از هیچ شروع کرد. سپس اندک اندک پیشرفت کرد و به جایگاه فعلی‌اش رسید. بی‌شک من هرگز با ایجاد ناراضی‌تی در مشتری قصد صدمه به ماهیت برند خود را نخواهم داشت.

شما نیز برای برقراری ارتباط نزدیک با مشتریان باید داستان برندتان را خلق کنید. همچنین به عنوان صاحب کسب‌وکار باید توانایی داستان‌سرایی بالایی هم داشته باشید. پس اجازه دهید به سراغ توصیه‌های اصلی فرته، آنها را بررسی نمایم.

توصیه‌هایی برای داستان‌سرایی تاثیرگذار  
از توصیه‌های ذیل برای بهبود فرآیند خلق داستان و بیان آن به مشتریان استفاده نمایید:

**۱. ضرورت تعیین نقطه تمرکز**

داستان برند شما باید تمرکز بالایی بر روی یک یا چند المان خاص داشته باشد. در غیر این صورت پیام اصلی شما از سوی مشتریان دریافت نخواهد شد. تلاش برای بیان داستانی جذاب و در عین حال غیرهدفمند فقط مخاطب را برای زمانی اندک سرگرم می‌کند. در این حالت خبری از تاثیرگذاری عمیق بر روی مشتریان نخواهد بود. اگر

داستان برندتان اعمال تغییرات جزئی ضروری است. با این حال ساختار اصلی را دست‌نخورده باقی گذارید. همچنین برند شما نباید در هر نوبت تکرار داستان‌اش چهره‌ای جدید اخذ کند. ثبات یکی از شرط‌های اصلی ماندگاری هر نامی در ذهن افراد است، بنابراین برند شما نیز باید ثبات منحصر به فرد خود را داشته باشد.

تمرین در جهت بیان داستان برندمان به صورت شخصی اهمیت بسیار زیادی دارد. در هر صورت شاید به هنگام انجام مصاحبه‌های خبری یا شرکت در برنامه‌های تلویزیونی نیاز به بیان داستان‌تان باشد. اگر در چنین شرایطی محتوای روایت را به گونه‌ای سرد و خشک بیان کنید، تا مدت‌ها بدبینی بر مخاطب سطره خواهد داشت. بهترین راهکار در این زمینه بیان داستان برای دوستان و اعضای خانواده است. به این ترتیب شما نحوه روایت‌گری خود را پیش از فرا رسیدن موقعیتی مهم آزمایش کرده‌اید. نکته بسیار مهم به هنگام روایت داستان برندمان حفظ آرامش و تلاش برای تغییر لحن صدای‌مان به موازات تغییر شرایط در داستان است. بررسی نحوه بیان گوینده‌های مطرح(حتی در زمینه ورزش) کمک موثری به شما در راستای کنترل و تغییر لحن‌تان مناسب با شرایط جاری خواهد کرد.

**۴. داشتن هدف نهایی ضروری است**

به یاد داشته باشید که بیان داستان از سوی شما باید هدفی را دنبال کند. بر این اساس شما باید هدفی مشخص یا دست کم توقعی از نتیجه تلاش‌تان داشته باشید. در غیر این صورت داستان شما ترکیبی از المان‌های بی‌هدف و عاری از تلاش فراوان، پذیرش ریسک‌های مختلف و تولید داستان شما باید مخاطب را با پیامی مشخص رو به رو سازد. به

عبارت ساده، داستان شما جلوه تبلیغاتی برندتان است. همانطور که هر اقدام تبلیغاتی هدفی را دنبال می‌کند، فرآیند داستان‌سرایی نیز باید موضع مشخصی داشته باشد. به اهداف زیر توجه کنید. به عنوان مثال هدف یک داستان جذاب می‌تواند بیان شیوه دستیابی برند موردنظر به جایگاه فعلی‌اش با تلاش فراوان، پذیرش ریسک‌های مختلف و تولید محصولی با کیفیت باشد. شاید هم هدف شما ترغیب فوری مخاطب نسبت به خرید محصول‌تان قلمداد شود. در هر صورت باید نسبت به هدایت مخاطب در خلال بیان داستان به مقصدی مشخص اطمینان حاصل کرد.

در صورت دریافت نتایج نامناسب بررسی کلی داستان‌مان ضرورت دارد. هنگامی که داستان ما تاثیرگذار نیست، معنای آن کیفیت پایین یکی از عناصر داستان است. اگر در فرآیند بازاریابی داستان‌تان نقاط ضعف را پیدا نکردید، نیازی به نگرانی نیست. شما به راحتی امکان ارائه داستان‌تان به یکی از آژانس‌های تبلیغاتی به منظور یافتن نقاط ضعفش را خواهید داشت. به این ترتیب با پرداخت هزینه‌ای اندک کیفیت داستان‌تان بهبود خواهد یافت.

به عنوان نکته پایانی همیشه به یاد داشته باشید که داستان‌سرایی فرآیندی بیرونی در کسب‌وکار است. بنابراین نظر شخصی شما یا تیم تبلیغاتی شرکت تنها معیار موفقیت و جذابیت روایت‌تان نخواهد بود. بهره‌گیری از نظرات دیگران و همچنین درخواست از مشتریان به منظور بیان ایده‌شان پیامرو کیفیت داستان شرکت نقش مهمی در آگاهی از شیوه تحلیل و دریافت افراد خارج از برندمان نسبت به داستان شرکت دارد. به این ترتیب همیشه از برداشت مشتریان نسبت به داستان‌مان آگاه خواهیم بود.

منبع: allbusiness

### ایستگاه بازاریابی

### چطور برای محصولات و خدمات خود تقاضا ایجاد کنیم؟

کارشناس بین‌المللی بازاریابی، دیوید ب. وُلف، در ابتدا کار و فعالیت خودش را به عنوان یک معمار یا متخصص ساختن مناظر طبیعی نما آغاز کرد. از جمله کارهای بزرگ وی می‌توان به طراحی شهر بازی و پارک‌های عمومی و خصوصی بسیار زیاد در ویرجینیای شمالی، واشنگتن و مرلند اشاره کرد. یکی از پارک‌هایی که وی در روستای مونتگومری واقع در گیتسبرس در دهه ۱۹۷۰ طراحی و ساخته بود، در واقع دائما مورد دست‌درازی و خرابکاری خرابکاران قرار می‌گرفت. پس از مشورت با بزرگان روستا، او به یک نتیجه ساده و مقرون به صرفه دست پیدا کرد که در واقع موثر هم واقع شد: در این روش یک تابلو در دو انتهای پارک نصب شد که بر روی آن نوشته شده بود که این پارک یک پارک خصوصی متعلق اهالی روستای مجاور است. وُلف اعتقاد داشت که با ایجاد یک حس مالکیت (عضویت منحصر به فرد از طریق تبدیل شدن به یک صاحب خانه)، ساکنان نه‌تنها بهتر و مسئولانه‌تر از پارک خود نگهداری می‌کنند، بلکه همواره مراقب رفتار خرابکاران هم بودند. او ثابت کرد که ایده وی برای این کار، یک ایده خوب و موثر بود و در سال‌های بعد هم با اهتمام ویژه به مفهوم ایجاد حس تعلق و وفاداری از طریق انحصار رفته رفته تبدیل به یک بازاریاب و مشاور کسب و کار موفق شد.

**تقاضا، موجب فروش می‌شود**

اگر محصولی فروش خوبی نداشته باشد، حتما دلیلی دارد. شاید تقاضای موجود برای آن را بیش از حد تلقی کرده‌اید، قیمت بالایی برای آن در نظر گرفته‌اید یا به بازاری اشتباه عرضه کرده‌اید. اگر تقاضا برای محصولی از آنچه که تصور کرده‌اید کمتر بود، شاید بهتر باشد پیش از نادیده گرفتن ایده خودتان به‌طور مصنوعی برای آن تقاضا ایجاد کنید.

**انحصاری بودن عضویت**

یکی از روش‌هایی که برخی از شرکت‌ها در دنیا برای کسب درآمد از آن بهره می‌برند این است که به جای فروش حق عضویت و سپس ارائه تخفیف به اعضا بر روی محصولات و خدمات، عضویت را برای همه رایگان می‌کنند، اما با پیگیری و دنبال کردن علاقق مصرف‌کننده پیش‌بینی می‌کنند که مشتری مورد نظر در چه زمانی اقدام به خرید می‌کند و از این طریق محصولات و کوبن‌های تخفیف خود را به آنها عرضه می‌کنند.

در این روش افراد غیرعضو قادر به خرید از محصولات با قیمت‌های ویژه و خاص یا حتی قیمت‌های عادی بازار نیستند. انحصاری بودن می‌تواند موجب این شود که یک خرید به‌صورت یک سرمایه‌گذاری به نظر برسد.

کمپین‌های تبلیغاتی اقلام کلکسیونی مانند سکه و تمبر اغلب با موفقیت بسیار زیادی مواجه می‌شوند، چرا که اصولا از نقطه نظر مفهوم انحصاری بودن به آنها وارد شده و تعداد اقلام قابل تولید را محدود می‌کنند.

یعنی وقتی تمام نمونه‌های تولیدشده به فروش برسند، دیگر نمونه جدیدی از آنها تولید نمی‌شود.

مفهوم «تعداد محدود» موجب می‌شود تا برخی از مصرف‌کننده‌ها باور کنند که آنها نه‌تنها محصولی را دریافت می‌کنند که دیگران در آینده قادر به دریافت آن نیستند، بلکه از این طریق قیمت بالای آنها را هم توجیه می‌کنند، به این صورت که این قیمت به نوعی یک سرمایه‌گذاری است.

واقعیت این است تنها منحصر کردن یک قلم محصول به تعدادی محدود به خودی خود موجب افزایش ارزش مادی یا ارزش نگهداری و کلکسیونی آن نمی‌شود.

– بلکه موجب تقاضا برای محصولی می‌شود که دیگر نمونه‌ای از آن وجود ندارد.

**فقط برای تو!**

پیش از آنکه ایده خود را پاره کنید و قراضه فرض کنید، سعی کنید با استفاده از یک رویکرد «برای مدت زمان محدود» به تبلیغ و ترفیع آن بپردازید یا آن را در فضای اینترنت به عنوان یک «پس‌انداز منحصر به فرد اینترنتی» پیشنهاد دهید. تعدادی از فروشگاه‌های آنلاین تعدادی غیرواقعی از محصولات باقیمانده برای خرید را در معرض دید بازدیدکننده قرار می‌دهند و اینگونه عنوان می‌کنند که تنها تعداد اندکی از این محصول باقی مانده است، تا از این طریق شما را به اتخاذ یک تصمیم سریع ترغیب کنند.

اگر مثلا عنوان شود که ۲۰۰ قلم از کالای مورد نظر باقی مانده است، شما نه‌تنها تصور نمی‌کنید که محصول مورد نظر مورد اقبال و آرزوی تعداد زیادی است، بلکه تصور می‌کنید که فرصت کلفی برای بازگشت و خرید در فرصت دیگری دارید. اما اگر حس کمیاب به شما دست دهد و ببینید که فقط دو مورد از آن محصول باقی مانده است، خیلی سریع حریص می‌شوید که محصولی را بخرید که پیش از این عده زیادی خریداری کرده‌اند.

اگر محدود بودن موجودی پاسخگو نبود، پیشنهاد تخفیف ۱۵ درصد به ازای تبلیغ محصول شما در یکی از شبکه‌های اجتماعی را مطرح کنید.این رویکرد موجب می‌شود که شخص چیزی را به‌دست آورد که دیگران به راحتی آن را به دست نمی‌آورند – و آن چیزی نیست جز تخفیف. الماس‌ها کمیاب نیستند: اصل کمیابی را در رابطه با آن به‌کار ببرید و تقاضا بسازید شاید بارزترین مثال برای ایجاد تقاضای مصنوعی برای یک چیز را بتوان در صنعت الماس شاهد بود.

الماس‌ها در واقع نادر و کمیاب نیستند، بلکه در مقادیر انبوه توسط شرکت‌های بزرگ استخراج و برش الماس مانند De Beers احتکار شده و می‌شوند و به مقدار بسیار کم به بازار عرضه می‌شوند تا همواره قیمت بالای آنها حفظ شود. وقتی چیزی کمیاب باشد، عموما همیشه با تقاضای بیشتری مواجه می‌شود. این استراتژی در واقع تحت عنوان اصل کمیود در علم بازاریابی شناخته شده و مورد بررسی قرار می‌گیرد و با تکیه بر گزینه قدرتمند انسانی برای جمع کردن جهت مصرف در آینده عمل می‌کند.

**پاداش‌ها می‌توانند موجب تقاضا شوند**

پاداش‌هایی به اعضای جدید، مشتریان جدید، خریدارانی که پیش از ظهر آمده بودند یا حتی در یک منطقه جغرافیایی خاص بودند پیشنهاد شده بودند که همگی موجب ایجاد یک حس انحصار و خاص بودن در مشتری شده بودند. هرچه که در اختیار شخص دیگری قرار نگیرد، ذاتا برای دیگری ویژه و با ارزش می‌شود و هرچه که تبدیل به یک چیز انحصاری شود، عموما از مقدار تقاضای بالاتری هم برخوردار می‌شود.

**منبع: ibazaryabi**

# هر آنچه در مورد ممنوعیت سایه در اینستاگرام می‌دانیم



به محض اینکه مطلب‌تان با هشتگ موردنظر را بارگذاری کردید، از پنج کاربر اینستاگرام که شما را دنبال نمی‌کنند، درخواست جست‌وجوی مطلب‌تان را نمایید. اگر هیچ‌کدام از آنها توانایی مشاهده پست شما را نداشتند، به احتمال زیاد شما دچار ممنوعیت سایه هستید.

اگر در این میان دو نفر یا بیشتر قادر به مشاهده مطلب شما بودند، مشکل اصلی‌تان کاهش سطح تعامل و جذب مخاطب است. بر این اساس باید استراتژی خود در اینستاگرام را تغییر دهید. با این کار بخش زیادی از مشکل شما حل خواهد شد.

اگر راهکار موردنظر من را امتحان کردید و مطمئن از ممنوعیت سایه پروفایل‌تان هستید، نیاز به نگرانی نیست. ما در اینجا برای شما راه‌حل مناسبی را فراهم کرده‌ایم.

**چرا شما دچار ممنوعیت سایه شده‌اید و چگونه باید این مشکل را حل کرد؟**

در اینجا چند دلیل بالقوه برای گرفتاری در بند ممنوعیت سایه وجود دارد. به منظور عدم تکرار چنین اشتباهی اجازه دهید به چند مشکل اساسی مولد ممنوعیت سایه اشاره کنیم.

• استفاده از ابزار خودکار توسعه اکانت اینستاگرام: در اینستاگرام بدون تلاش فراوان امکان توسعه اکانت‌مان وجود ندارد. بر این اساس سیاست اصلی اینستاگرام تشویق کاربران به تعامل سازنده و واقعی با مخاطب‌های درست است. تیم ناظر شرکت هرگونه استفاده از روبات‌های کمکی، خرید یا تلاش برای دستیابی به مخاطب از طریق غیرقانونی را به شدت پیگیری می‌کند. بر این اساس بهترین راهکار برای برندها در شبکه‌های اجتماعی و به ویژه اینستاگرام پیگیری فرآیند سالم برای دستیابی به فالوور است.

• استفاده از هشتگ‌های شکسته: به طور مشخص، یک هشتگ مشهور با استفاده از آن در محتوای مرتبط به زودی خیل عظیمی از مطالب را بازنمایی خواهد کرد. در چنین شرایطی اینستاگرام به طور دائمی یا موقت هشتگ موردنظر را ممنوع می‌سازد. در صورتی که شما از هشتگی که از سوی اینستاگرام محدود شده استفاده نمایید، سایر هشتگ‌های شما برای کاربران غیرقابل دسترسی می‌شود. در مرحله پیشرفت نیز شاید ماجرا به حذف اکانت شما منجر شود.

• گزارش اکانت‌مان به طور مداوم: هنگامی که کاربران به طور مداوم اکانت شما را به دلیل انتشار محتوای غیرمجاز به تیم ناظر گزارش دهند، اینستاگرام صفحه شما را به عنوان یکی از ناشرهای مطالب مجرمانه شناسایی خواهد کرد. در چنین حالتی شما مورد ممنوعیت سایه یا حذف اکانت قرار خواهید گرفت.

تجاوز از محدودیت روزانه یا ساعتی: اینستاگرام محدودیت ساعتی برای میزان فالو، آنفالو، لایک، کامنت و ارسال پست افراد برای اکانت‌ها قائل است. بر این اساس اگر شما در یک ساعت نزدیک به ۸۰ کاربر را دنبال کنید، تیم ناظر یک روبات را به جای فردی حقیقی مسئول این کار خواهد دانست.

شاید استفاده از این تکنیک‌ها به شما در زمینه جذب شمار بالایی از مخاطب‌ها کمک کند. با این حال چنین مخاطب‌هایی به هیچ وجه مخاطب هدف شما نخواهند بود. به‌طور کاملا واضح چنین اقداماتی نتیجه‌ای جز گرفتاری در بند ممنوعیت سایه به بار نخواهد آورد. نتیجه این بحث کاملا روشن است: نباید از راهکارهای نامناسب برای افزایش

به قلم: کارولین فروسی نویسنده حوزه بازاریابی

ترجمه: علی آل‌علی

هنگامی که در تلاش برای توسعه برند و کسب‌وکارمان در اینستاگرام هستیم، بخش زیادی از اتکای ما بر روی استفاده از هشتگ‌ها و تعامل به منظور جذب مخاطب است. جذب مخاطب از طریق تولید محتوای جذاب بخش مهمی از فعالیت بازاریابی و تبلیغاتی را در شبکه‌های اجتماعی تشکیل می‌دهد. به همین دلیل اگر ناگهان متوجه شویم مطالب‌مان دیگر در فضای اینستاگرام به نمایش در نمی‌آید، بسیار ناامید خواهیم شد.

اگر احساس می‌کنید پست‌های شما لایک و کامنت کمتری از میزان انتظارتان دریافت می‌کنند یا هشتگ‌های شما تاثیر چندانی در سهولت یافتن مطالب از سوی کاربران ندارد، شاید دچار ممنوعیت سایه شده‌اید. ممنوعیت سایه (Shadow Ban) به عمل مسدودسازی مطالب کاربری خاص در شبکه‌های اجتماعی گفته می‌شود. ویژگی اصلی این الگوریتم عدم اطلاع کاربر از محدودیت اعمالی بر پروفایل‌اش است. اگر در اینستاگرام دچار ممنوعیت سایه شوید، مطالب شما به جز فالوورهای‌تان برای هیچ‌کس دیگری به نمایش در نخواهد آمد.

از نقطه نظر اینستاگرام، ممنوعیت سایه توجیه منطقی و کاربردی دارد. بر این اساس تیم ناظر پلتفرم توانایی فیلتر محتوای اکانت‌های ناقض قوانین را خواهد داشت. به عنوان مثال برخی از کاربران برای توسعه اکانت‌شان از راهکارهای غیرقانونی نظیر استفاده از روبات‌های جمع‌آوری فالوور، کاربرد هشتگ‌های زیاد و نامرتب به مطلب‌شان و همچنین خرید لایک استفاده می‌کنند. در چنین مواردی باید اعتراف کرد که در کاربرد ویژگی ممنوعیت سایه حق با اینستاگرام است. به این ترتیب عموم کاربران همچنان مطالب تازه و جذاب مشاهده خواهند کرد.

اگرچه تا به امروز اینستاگرام به طور رسمی پیرامون اعمال ممنوعیت سایه بر کاربران صحبت مشخصی نکرده، اما در ماه فوریه در بخش پشتیبانی توضیحاتی چند برای کاربران دچار نشانه‌های ممنوعیت سایه قرار داده است. این توضیح حداقل معمای هشتگ‌ها را تا حد زیادی مورد تایید قرار می‌دهد. در موارد دیگر نیز بدون اشاره به وجود ممنوعیت سایه به دلایل وقوع چنین مشکلی اشاره می‌شود. بر این اساس کاربران هشتگ‌های هماهنگ با محتوای پست‌مان از جمله راهکارهای غلبه بر عدم دسترسی کاربران به مطالب‌مان عنوان شده است.

در اینجا باید اشاره کرد که اینستاگرام در حال تغییر الگوریتم خود است. به این ترتیب شاید کاهش میزان جذب مخاطب از سوی اکانت شما با این تغییر در پیوند باشد. با این حال هر چه باشد، موضوع ممنوعیت سایه در اینستاگرام بسیار جدی است. پس اگر با چنین مشکلی مواجه شدیم، باید به دنبال راهکارهای قطعی برای غلبه بر آن بگردیم.

**آیا من دچار ممنوعیت سایه هستم؟**

خوشبختانه راهکار بسیار ساده‌ای برای فهم دچار شدن به ممنوعیت سایه وجود دارد. در گام نخست، تصویری با هشتگی که معمولا به کار نمی‌برید، بارگذاری کنید. به یاد داشته باشید که این هشتگ باید تعداد پست‌های محدودی داشته باشد. بر این اساس استفاده از هشتگ‌های معروف در اینجا توصیه نمی‌شود.

## رهبری

## رهبران بزرگ ایده‌های‌شان را در سازمان عملی می‌کنند

مترجم: مریم امیری خواه

اصل و جوهره رهبری چیست؟ وقتی رهبرانی را که می‌شناسید، نه فقط رهبران پیرامون خود، از قبیل همکاران، مدیران و روسا، بلکه رهبران مشهور تاریخ مانند لینکلن، FDR، چرچیل، مارتین لوتر کینگ و آیزنهاور، را مدنظر قرار می‌دهید، چه تفاوتی را بین آنها و دیگران تشخیص می‌دهید؟ طرز رفتار و سلوک خاص این رهبران چیست؟ وجه تشابه تمام این رهبران کدام است؟

تصور نمی‌کنم که کاریزما یا توانایی ایراد یک سخنرانی نفسگیر مشخصه اصلی این رهبران موفق باشد؛ واقعیت این است که بسیاری از آنان سخنرانان بدی بودند و برخی حتی کاریزما نداشتند. آنچه که آنها انجام دادند و آنچه رهبران بزرگ امروز انجام می‌دهند، عملگرا بودن آنها و به مرحله اجرا درآوردن تصورات و ایده‌ها است. این رهبران بی‌نظیر رخدادهای را رقم می‌زنند و کارها را به نتیجه می‌رسانند. چنین رهبرانی دستور کار را در دنیای واقعی اجرا می‌کنند. رهبران بزرگ ایده‌های‌شان را در سازمان عملی می‌کنند. مهم نیست تعداد کارکنان سازمان پنجاه نفر باشد یا هزار نفر، سازمان دولتی باشد یا خصوصی؛ در هر حال معیار سنجش و بوته آزمون رهبری یکسان است: رمز رهبری موفق، اهل عمل بودن است.

تمامی رهبران برای به مرحله اجرا درآوردن ایده‌ها به کفایت سیاسی نیاز دارند. برای مثال مارتین لوتر کینگ را در نظر بگیرید. زمانی که موضوع مهارت‌های رهبری لوتر کینگ مطرح می‌شود، بسیاری بینش و بصیرت را ویژگی خاص رهبری او می‌دانند. حال آن که بصیرت و تصورات دکتر کینگ تفاوتی با اسلاف خود نداشت؛ تفاوت کینگ با پیشینیانش در این بود که کینگ توانایی رهبری و سرسختی و قاطعیت سیاسی تغییر بینش به واقعیت را داشت. مطمئن باشید که تمام رهبرانی که به ذهن من و شما می‌رسد، از این ویژگی برخوردار هستند. ما رهبران را به دلیل ذکاوت یا جذبه‌شان به یاد نمی‌آوریم، بلکه دستاوردهای‌شان است که برای‌مان مهم است. ما این رهبران موفق را به دلیل داشتن شایستگی سیاسی برای اجرایی کردن ایده‌ها است که به خاطر می‌آوریم. این ویژگی شرط اصلی رهبری است.

اجازه دهید نگاه دقیق‌تری به شایستگی سیاسی داشته باشیم. رهبران بزرگ در محقق ساختن موفقیت‌آمیز ایده‌های‌شان به چهار مورد زیر توجه می‌کنند:

۱. پیش‌بینی حرکات مخالفین: رهبران قدرتمند موضع دیگران را نسبت به خود پیش‌بینی می‌کنند و پیش از آنکه سخنان خود را بی‌محابا به زبان بیاورند و ایده‌های‌شان را با دیگران به اشتراک بگذارند، موقعیت خود را نسبت به طرف یا طرفین دیگر در نظر می‌گیرند. آیا آنها در برابر این ایده‌ها مقاومت نشان خواهند داد؟ این مقاومت را می‌توان تعدیل کرد یا کاهش داد؟ بهتر است که رودرو با این مقاومت روبه‌رو شد یا اینکه باید آن را پیش از مطرح ساختن موضوع خنثی کرد؟

۲. ایجاد ائتلاف: تمام رهبران می‌دانند که خودشان به تنهایی نمی‌توانند ایده‌ها را عملی کنند و نیاز به گروهی دارند که از آنها پشتیبانی کند یا این که باید به حسن نیت افراد همفکر و هم‌عقیده خود دلگرم باشند. هیچ رهبری دست تنها نتوانسته است، ایده‌ای را تا خط پایان برود. رهبران موفق همواره متحدانی را در کنار خود داشته‌اند که آنان را تشویق کرده‌اند یا از آنها حمایت کرده‌اند. ۳. اهل مذاکره بودن: به ندرت پیش می‌آید که ایده اولیه با ایده‌ای که در نهایت عملی شده است، یکسان باشد. در مسیر رسیدن به هدف باید اهل مصالحه بود و از گفت و شنود استقبال کرد. رهبران بزرگ نه‌تنها دیگران را قانع می‌کنند که به آنها ملحق شوند، بلکه به آنها دلیلی برای پیوستن به خود می‌دهند؛ شاید حتی لازم بدانند که اندکی ایده‌های خود را برای جلب رضایت و حمایت دیگران تغییر دهند.



۴. دنبال کردن خط سیر ایده‌ها: اشتباه رایجی که برخی رهبران مرتکب آن می‌شوند، این است که وقتی ایده‌ای به مرحله اجرا درمی‌آید، آن را رها می‌کنند و توجه خود را معطوف مسائل دیگر می‌کنند. نتیجه این بی‌توجهی این است که ایده‌ای که زمانی نویدبخش و موفقیت‌آمیز به نظر می‌رسید، به لک و لک می‌فتد و گاهی حتی نمی‌تواند خود را به خط پایان برساند. رهبران بزرگ همچنان به ایده‌های خود علاقه‌مند می‌مانند و دیگران را نیز به هیجان می‌آورند.

توماس ادیسون رهبری برجسته بود که از بسیاری جهات می‌توان او را بنیانگذار عصر تکنولوژی به شمار آورد؛ به نقل از ادیسون: «بینش بدون عمل توهمی بیش نیست.» اجازه دهید که نقل قول ادیسون را اینگونه تکمیل کنم که همه ما انسان‌هایی متوهم خواهیم بود، اگر نقش کفایت سیاسی در اجرایی کردن ایده‌ها را به رسمیت نشناسیم.

منبع: inc



باید برای یادگیری از کارکنان در تمام سطوح سازمان وقت گذاشت؛ چون آنها بهترین راه‌ها را برای پشت سر گذاشتن مشکلات و بی‌نظیرترین نظرها را درباره نیازهای شرکت دارند که موفقیت آن را در آینده تضمین می‌کند.

برای مثال مارک دوهنالک، مدیرعامل یک شرکت مهندسی و تولیدی جلسات منظمی را با کارکنان خط مقدم خود برگزار می‌کند و معتقد است که کارکنان خط مقدم همواره علت آهسته شدن تولید یا ایجاد شکاف در کنترل کیفیت را می‌دانند و می‌توانند توصیه‌های مفیدی را برای بهبود عملکرد شرکت در زمینه‌های مختلف زمانبندی، تحویل کالاها و تغییرات و اصلاحات در بخش مونتاژ، انبار، حمل و نقل و دیگر اقدامات مربوط به لجستیک زنجیره تامین ارائه دهند.

## اهمیت ارتباط

رهبران کسب و کار بر اهمیت ارتباط موثر برای فرهنگ سازمانی تأکید دارند. اعتماد، انگیزه و کار گروهی بدون ارتباط موثر به خطر می‌افتد و در نهایت شرکت از هم فرو می‌پاشد.

تعامل پایدار با اعضای گروه، حتی درخصوص مسائل غیرکاری، اهمیت ایجاد حس همبستگی را به شما اثبات خواهد کرد. چنانچه اعضای گروه با هم متحد باشند، می‌توانند به دستاوردهای بزرگ‌تری نائل شوند. مدیران با تکیه بر ارتباط موثر متوجه می‌شوند که دادن اختیار نسبی به کارکنان رویکرد بهتری از زیر ذره‌بین گرفتن تک تک حرکات آنها و مدیریت خرد است.

به علاوه ارزش قابل شدن برای ارتباط با تمام کارکنان ضرورت درک نیازهای آنان را به مدیران نشان خواهد داد. چنانچه مدیران نیازها و خواسته‌های کارکنان را برآورده کنند، بهره‌وری آنان را افزایش خواهند داد.

یک نمونه عالی از اثبات ارزش ارتباط توسط کارکنان مورد آگوستین، مدیر یک شرکت فنی است که خبرنگار داخلی شرکتش را اصلاح کرد. آگوستین احساس کرد که خبرنگار هیجان لازم را در کارکنان تزریق نمی‌کند، به همین دلیل فرد جدیدی را برای نگارش و تدوین خبرنگار استخدام کرد. این فرد جدید از بخش‌های مختلف سوال کرد که دوست دارند چه مطالبی را در خبرنگار مطالعه کنند و به نظرشان خبرنگار به چه اصلاحاتی نیاز دارد. باز خورد کارکنان به آگوستین نشان داد که خبرنگار چطور می‌تواند مشارکت کارکنان را در تمام سازمان افزایش دهد. آخرین اخبار و گزارش‌هایی که در حال حاضر در خبرنگار منتشر می‌شود، یک نیروی محرک فوق‌العاده و کمک بزرگی به شرکت است.

**بهره‌گیری از کمک گروه برای جذب و حفظ استعداد‌های فوق‌العاده** استخدام و حفظ کارکنان بااستعداد برای موفقیت هر شرکتی حیاتی است. برای جذب بهترین متقاضیان کار، علاوه بر ارزش پیشنهادی بالا باید فرآیند مصاحبه به یادماندنی و خوشایند نیز داشته باشید.

احتمالاً برای بهبود فرآیند استخدام هیچ منبع و عاملی بهتر از کارکنان فعلی‌تان نیست. با نظرسنجی دائمی از کارکنان می‌توانید منابع انسانی را در فرآیند استخدام شرکت دهید و به این ترتیب موفقیت‌های مربوط به استخدام‌های مختلف را با هم مقایسه کنید، ایرادها و اشکال‌های فرآیند استخدامی را بیابید و مراحل تکامل آن را بررسی کنید تا در آینده بتوانید استعداد‌های برتر را جذب کنید.

انجام این کار برای هر کسب و کاری حیاتی است. نتایج نظرسنجی لینکداین نشان داد که ۵۰درصد متخصصین برای یافتن فرصت‌های

جدید به نظرات شفاهی توجه می‌کنند.

اگر بتوانید کارکنان فعلی‌تان را هنگام استخدام و جذب نیروی جدید به تحسین وادارید، احتمال این که اخبار مربوط به شرکت‌تان در فضای مجازی و شبکه‌های شخصی بازتاب پیدا کند، بالا خواهد بود. البته برای برخورداری از چنین بازتاب گسترده‌ای لازم است که ابتدا ضروریات و نیازهای تکمیل و اصلاح فرآیند استخدام را از کارکنان فعلی خود یاد بگیرید.

## چگونه رهبر بهتری باشید

بدون دلیل نیست که مدیران نقدهای ناشناس را درباره عملکرد خود در سایت‌هایی مانند Glassdoor مطالعه می‌کنند. دلیل توجه به نقدهای اینترنتی فراتر از اطلاع از نظر دیگران درباره خود است و در واقع از نیاز به ارزیابی خط‌مشی‌ها، فرآیندها و راهبردهای کسب و کار و آگاهی از راهکارهای تبدیل شدن به بهترین مدیر سرچشمه می‌گیرد. اطلاع از موارد رضایت یا عدم رضایت کارکنان این فرصت را در اختیار مدیران قرار می‌دهد که بتوانند روش‌های رهبری خود را بهبود بخشند. خوش‌برخورد و در دسترس بودن مدیران لازمه دریافت بازخوردها و نظرات صادقانه است.

محبوب‌ترین و موفق‌ترین مدیران در سراسر جهان افرادی هستند که کارکنان‌شان را در امور مربوط به اداره کسب و کار مشارکت می‌دهند و نظر و توصیه آنان را برای بهبود امور جویا می‌شوند. این مدیران موفق با کارکنان شرکت مانند همکاران خود رفتار می‌کنند و آنان را زبردستانی نمی‌دانند که بدون چون و چرا باید به دستورات‌شان عمل کنند. ارتباط موثر با کارکنان شرکت درباره چشم‌انداز و راهبرد شرکت، مسیر موفقیت را هموار می‌کند. چنانچه مدیر شرکت از طریق برگزاری میزگرد و رخدادهای دیگر در دسترس کارکنان باشد، تمام کارکنان حس می‌کنند که در فرآیند تصمیم‌گیری شرکت دارند.

## آموختن درس‌های مفید از کارکنان برای تبدیل شدن به

## بهترین مدیرعامل

به عهده گرفتن رهبری و مدیریت یک کسب و کار با مسئولیت‌های مختلفی همراه است؛ در نهایت این مدیر شرکت است که برای آینده شرکت تصمیم می‌گیرد، به فعالیت‌ها جهت می‌دهد و همه را برای رسیدن به یک هدف مشترک ترغیب و تشویق به کار می‌کند. فردی که دیکتاتورمانه وظایف و مسئولیت‌های کارکنان را به آنها ابلاغ می‌کند، نمی‌تواند در انجام دادن این ماموریت به موفقیت برسد. تنها رهبری می‌تواند در این راه موفق شود که ارزش یادگیری از کارکنان خود را فهمیده باشد. تمام کارکنان می‌توانند ایده‌هایی جدید و جذاب داشته باشند، ارزش اعتماد و ارتباطات قوی را ثابت کنند و نظرات مفیدی درباره چگونگی استخدام و حفظ استعداد‌های برتر داشته باشند. همچنین کارکنان می‌توانند راه‌های تبدیل شدن به یک مدیر بهتر را به رهبران آموزش دهند.

چنانچه فرهنگی را در شرکت خود برقرار کنید که در آن کلیه کارکنان در تمام سطوح فرصت آموزش دادن به مدیریت را داشته باشند و بتوان رابطه معلم و شاگردی را معکوس کرد، موفقیت شرکت تضمین خواهد شد. لازمه چنین فرهنگی این است که ارزش کامل یکایک کارکنان سازمان مجال بروز پیدا کند و مانند شرکت کداک در نطفه خفه نشود.

منبع: entrepreneur









### کاش ده‌ها شرکت مثل «نستله ایران» داشتیم

کاش ایران در مناسبات با شرکتهای کوه‌پیکر جهانی به جایی می‌رسید که ده‌ها شرکت مثل نستله ایران در این سرزمین زاده و رشد می‌کردند. نستله ایران یک شرکت از شرکت‌های پرشمار بزرگترین شرکت تولیدکننده مواد غذایی در جهان است که نزدیک به ۱۷ سال در ایران در حوزه تولید شیر خشک بیچه، آب معدنی و تولید شیر فعالیت و سرمایه‌گذاری کرده است. به گزارش ساعت ۲۴، تردیدی نیست مدیران این شرکت کوه‌پیکر جهانی از حضور در ایران منفعت مادی می‌برند که این لازمه یک فعالیت اقتصادی است، اما این سودآوری برای نستله جهانی و نستله برای کشور و جامعه ایرانی نیز منفعت داشته و دارد. استخدام صدها نفر از جوانان ایرانی در شرکت‌های تولیدی بخشی از منافع سرمایه‌گذاری یک شرکت خارجی در ایران است. به نظر می‌رسد بعد از ۱۷ سال فعالیت مستمر در ایران از سوی نستله حالا این شرکت در خاک ایران ریشه دوانده و به همین دلیل جویزه کارلا، مدیرعامل ایتالیایی نستله ایران با قاطعیت می‌گوید: «نستله در ایران می‌ماند و به فعالیتش ادامه می‌دهد و تحریم‌ها روند سرمایه‌گذاری‌ها در ایران را با اخلال مواجه نخواهد کرد. در آینده نه‌چندان دور شاهد رشد سرمایه‌گذاری در ایران خواهیم بود.» این سخنان را مقایسه کنید با شرکت‌هایی که در ایران ریشه ندارند و با یک تشر آمریکایی‌ها از ایران رفتند. سخنان دلگرم‌کننده کارلا در دیدار با برخی اعضای هیات امنای موسسه خیریه محک در تهران گفته شد. او که به همراه ماجدعلی مدیر منطقه‌ای نستله هلث ساینس و علیرضا سرپرستی مدیر ارتباطات و سرویس‌های بازاریابی نستله ایران از موسسه خیریه محک دیدار می‌کرد، این سخنان را در جمع برخی از اعضای هیات امنای این موسسه بر زبان آورد. کارلا در این دیدار تاکید کرد نستله ایران تعهداتی را برای بهبود زندگی ایرانیان پذیرفته است که شامل ۲۱ تعهد است. این تعهدات که در چند سرفصل تهیه شده است و ارائه فرصت‌های شغلی برای جوانان ایرانی یکی از این تعهدات است، به ما حکم می‌کنند در شرایط تحریم‌ها هم در ایران بمانیم. او در دیدار با مدیران محک از شرایط کارآمد مدیریت این نهاد خیریه‌ای و از اینکه چنین موسسه خیریه بزرگی در ایران هدف‌های نیکوکارانه را ساماندهی می‌کند اظهار خرسندی کرد. مدیرعامل نستله ایران تاکید کرد امیدواریم بتوانیم از همه امکانات مادی، دانش گسترده تغذیه و تولید غذای نستله جهانی برای بیمارانی که در محک تحت مراقبت قرار دارند استفاده کنیم. او توضیح داد بنیانگذار نستله برای نخستین بار برای کمک به یک کودک که همسایه‌شان بود و نمی‌توانست غذای عادی بخورد اقدام به تولید غذای کمکی کرد که با اهداف محک جور درمی‌آید. در این دیدار ماجد علی مدیر منطقه‌ای نستله هلث ساینس نیز گفت خرسندیم که اینجا حضور داریم. انگیزه و فعالیت محک می‌تواند الگویی برای گسترش نیکوکاری سازمان‌یافته و هدفمند باشد. نستله هلث ساینس با سرمایه‌گذاری گسترده بر روی تولیدات غذایی مورد نیاز به ویژه تولید غذای بیمارانی که امکان استفاده از غذاهای معمولی را ندارند به این بیماران کمک می‌کند. نستله همچنین تولید غذا برای جلوگیری از گسترش بیماری آلزایمر را دنبال می‌کند. امیدوارم اگر نیاز باشد تخصص و دانش گسترده علوم تغذیه‌ای نستله در اختیار بیماران تحت درمان نستله قرار بگیرد. براساس این گزارش در دیدار با مدیران موسسه محک گفت و گو‌هایی برای گسترش همکاری میان نستله ایران و این موسسه انجام شد. علیرضا سرپرستی مدیر سرویس‌های بازاریابی نستله ایران نیز در این دیدار یادآور شد که همکاری بین این دو نهاد از چندسال پیش شروع شده است و این دیدار می‌تواند به توسعه همکاری‌ها کمک کند. برخی از اعضای هیات امنای مدیران محک نیز فعالیت‌ها و برنامه‌های این نهاد را یادآور شدند.

### مدرسه مدیریت

#### ۶ راهکار هوشمندانه که افراد سازنده در مسیر موفقیت به کار می‌گیرند

زمانی که مغز خود را به تطبیق با این راهکارها عادت دهید، کنترل بیشتری بر اقدامات روزانه‌تان خواهید داشت. تا به حال شاهد عادات بی‌شماری که می‌توانند مانع عملکرد سازنده افراد شوند، بوده‌ام. در راستای تلاش برای داشتن عملکرد سازنده در میان عوامل گیج‌کننده و منحرف‌کننده، ما به دنبال ابزار و تکنیک‌هایی هستیم که بدون تلاش آزاردهنده، بهره‌وری عملکرد را افزایش می‌دهند. جدا از تکنولوژی و گجت‌های مرتبط به این حوزه، با کمک گزینه‌های انسانی‌تر به سادگی می‌توانیم ذهن خود را منسجم و عادات جدید ذهنی سازنده و سودمندی را ایجاد کنیم. هنگامی که مغز خود را آموزش می‌دهید و طی زمان با این عادات تطبیق می‌یابید، متوجه خواهید شد که بر برنامه روزانه‌تان کنترل بسیاری پیدا کرده‌اید.

#### ۱. صبح‌ها روند کار روزانه خود را ترسیم کنید

برای خودتان یک برنامه صبحگاهی ایجاد کنید و در آن مشخص کنید که دوست دارید روز شما چگونه بگذرد. سپس پیش از آنکه حواستان با مسائل جزئی پرت شود و درگیر آنها شوید، شروع به عملی کردن این اقدامات کنید.

#### ۲. اهدافی واقعی و قابل دستیابی تنظیم کنید

زمانی که برای کار روزانه‌تان برنامه‌ریزی می‌کنید، یک یا دو هدف را در نظر بگیرید که می‌خواهید قبل از بازگشت به خانه، آنها را به پایان برسانید. برای اطمینان از موفقیت، مطمئن شوید که این اهداف را به اجزای کوچک‌تر تقسیم کرده‌اید، زیرا در غیر این صورت ممکن است در ابتدای روز، انجام آنها برای‌تان مانند فتح قله اورست دشوار به نظر بیاید!

#### ۳. روزتان را با بررسی ایمیل‌های‌تان آغاز نکنید

یک راه تضمینی برای حداقل کردن تعلیق در روند کاری، عدم‌شروع روز کاری با بررسی ایمیل‌هاست؛ زیرا به محض اینکه ایمیل‌تان را باز می‌کنید در گردابی از نیازهای جدید غرق می‌شوید. تنها زمانی که منتظر یک ایمیل مهم هستید، این کار را انجام دهید.

#### ۴. از انجام همزمان چند کار بپرهیزید

افراد خلاق و سازنده به این علت در مدیریت زمان موفق عمل می‌کنند که از انجام همزمان کارهای بسیار اجتناب می‌کنند. تحقیقات نشان داده است که انجام همزمان چند کار، عملکردی نادرست است و می‌تواند به ذهن ما آسیب برساند. تمرکز شما در این صورت بر روی کارهای متفاوت تقسیم خواهد شد و این موضوع سبب از دست‌رفتن تمرکز و کاهش کیفیت کاری و همچنین از دست‌رفتن زمان بیشتر برای رسیدن به اهداف‌تان می‌شود.

#### ۵. در طول روز زمان‌هایی برای استراحت در نظر بگیرید

طبق یک مطالعه که توسط گروه Draugiem انجام شد، اغلب کارمندان سازنده و خلاق روتین کاری را دنبال می‌کنند که مطابق با آن، به طور متوسط به ازای هر ۵۲ دقیقه که درگیر و مشغول کار هستند، ۱۷ دقیقه استراحت می‌کنند و سپس به کار خود باز می‌گردند. کلام آخر: راز دستیابی به بالاترین سطح خلاقیت در بازه یک روز کاری، کار کردن بیشتر نیست، بلکه هوشمندانه کار کردن یا در نظر گرفتن زمان استراحت متناسب است.

#### ۶. زمان جلسات را کمتر از پنج دقیقه در نظر بگیرید

سنت قدیمی رزرو سالن‌های کنفرانس و پرکردن تقویم از کنفرانس‌های متنوع، با کارهای پرشمارت ۳۰ یا ۶۰ دقیقه‌ای، توسط برگزاری اجتماعات اعضای یک تیم کاری برای دنبال کردن کارها و تصمیم‌گیری در آن راستا در پنج دقیقه جایگزین شده است. به نظر‌تان قانون سختی است؟ یا باید آن را دنبال کنید یا توسط هم‌تایان خود طرد خواهید شد. در موسسه **Fingerprint Marketing** که یک بنگاه بازاریابی در نیویورک است، اگر همکاران پیرامون موضوعی بیش از زمان اختصاص‌داده‌شده بحث و گفت‌وگو کنند، موسیقی در سالن پخش می‌شود که به معنای اخطار برای توقف صحبت است.

## فرصت امروز

### روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه | ۲۵ شهریور ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۶۰ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ - فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ - امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه: [WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS](http://WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS)

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



### مسیر موفقیت

## آموزش زبان بدن به روش سخنرانان تد

درگیر شدن مخاطب توجه او را افزایش داده و موجب برقراری ارتباط با سخنران می‌شود. از اشاره کردن به مخاطبان نترسید، این حرکت از روی اعتمادبه‌نفس بوده و با مخاطبان مستقیماً ارتباط برقرار می‌کند.

مثال: تونی رابینز در طول سخنرانی خود چندین بار به مخاطبان اشاره می‌کند که نشان‌دهنده قدرت و اعتمادبه‌نفس است. او از سمت راست بدنش برای هدایت و تاکید استفاده کرده و با حرکات انگشت‌ها، دست‌ها و بازوها سرخ‌های بصری قوی به مخاطب می‌دهد.

#### ۲- لمس کردن قلب

این حرکت، سخنران را فردی مشتاق نشان می‌دهد که احساسات قوی در مورد داستان خود دارد. لمس کردن قلب اعتقاد مخاطب را نسبت به متن سخنرانی یا بخش خاصی از داستان افزایش می‌دهد.

از طرفی لمس سر نشان‌دهنده افکار عمیق بوده و سخنران با این کار از مخاطب می‌خواهد عمیقاً روی موضوعی فکر کند. ترکیب کردن این حرکات با لبخند یا حالات صورت، احساس صمیمیت را در مخاطب برمی‌انگیزد.

مثال: برین براون در طول سخنرانی بارها به قلبش اشاره می‌کند و از مخاطب می‌خواهد حرف‌های او را باور کرده و با او همراه شوند. او تجربیات شخصی خود را با مخاطبان در میانشان می‌گذارد و با خنداندنشان تمرکز آن‌ها را به صحبت‌های خود جلب می‌کند.

#### ۳- قرار دادن دست‌ها بالاتر از کمر

نگه داشتن دست‌ها در ارتفاعی بالاتر از کمر، به تأکید کردن روی عبارات خاص کمک می‌کند. فراموش نکنید که دست‌ها باید باز باشند تا سخنران فردی با شخصیت باز و علاقه‌مند به درگیر شدن با مخاطب به نظر برسد. همچنین بهتر است دست‌ها را شل کنید تا با اعتمادبه‌نفس‌تر به نظر برسید. حرکات قوی و ناگهانی که با متن سخنرانی همگام هستند به افزایش تمرکز مخاطب روی بخش خاصی از داستان کمک می‌کنند.

مثال: بیل گیتس دست‌های خود را بالاتر از کمر نگه می‌دارد و بسا حرکات مناسب روی نکات خاص تأکید

حرکات بدن یکی از عوامل مهم جذابیت و تأثیرگذاری سخنرانی است و حتی سخنرانان TED نیز برای جلب توجه مخاطب از حرکات حساب‌شده‌ای استفاده می‌کنند. کنفرانس تد از ابتدای سه کلمه **Technology, Entertainment and Design** گرفته شده است. TED مجموعه همایش جهانی است که با شعار «ایده‌ها ارزش گسترش دارند» برگزار می‌شود. سخنرانان در این همایش در مورد طیف وسیعی از موضوعات از جمله تحقیقات و دانش و فرهنگ به شیوه داستان‌گویی صحبت می‌کنند. در سخنرانی‌های تد فن بیان اهمیت بالایی دارد و تا به حال افراد معروفی از جمله بیل گیتس، شریل سندبرگ، بنیان‌گذاران گوگل و... در آن سخنرانی کرده‌اند.

در یک سخنرانی علاوه بر حرف‌هایی که گفته می‌شود عوامل دیگری از جمله زبان یا حرکات بدن نیز مهم هستند. حرکات مناسب بدن اعتبار سخنران را افزایش می‌دهند، پیغام را بهتر منتقل می‌کنند و حتی فرد را دوست‌داشتنی‌تر نشان می‌دهند. البته حرکات نامناسب نیز به همان اندازه مخرب هستند و اعتبار سخنرانی را زیر سوال می‌برند. به همین دلیل از کارول ریتون، متخصص زبان بدن خواسته شده تا با تحلیل حرکات ۱۰ سخنران معروف تد بهترین و تأثیرگذارترین حرکات بدن در طول سخنرانی را معرفی کند.

ریتون سخنرانی افرادی مانند آنجلا داکورث (روانشناس)، بیل گیتس (رئیس و مؤسس مایکروسافت)، برین براون (الیزابت گیلبرت (نویسنده)، جف بزوس (مدیرعامل آمازون)، ناومی کلین (نویسنده)، سارا کای (شاعر)، شریل سندبرگ (مدیر ارشد عملیات فیس‌بوک)، استیو پینکر (روانشناس) و تونی رابینز (نویسنده) را مورد تحلیل و بررسی قرار داده است. او از بین این ۱۰ سخنرانی پنج مورد از بهترین‌ها را انتخاب کرده و در مورد حرکات و زبان بدن آن‌ها توضیح داده است که در ادامه این مقاله می‌خوانیم.

#### ۱- حرکت دست به سمت مخاطب

این حرکت به درگیر کردن مخاطبان کمک می‌کند.



می‌کند. او دست‌های خود را دراز نمی‌کند و نزدیک به بدن نگه می‌دارد تا کنترل بهتری روی مخاطب داشته باشد. باز و بسته شدن دست‌ها هنگام گفتن عبارات خاص میزان تأکید روی آن‌ها را افزایش می‌دهد و جدیت سخنران روی آن نکته را نشان می‌دهد.

#### ۴- خم شدن به طرف مخاطب

خم کردن سر به سمت مخاطب نشان‌دهنده اشتیاق از به اشتراک گذاشتن اطلاعات بوده و همچنین نشان می‌دهد سخنران از صحبت کردن با آن‌ها احساس راحتی می‌کند. نگه داشتن سر به سمت جلو نیز نشان‌دهنده ایده‌ها و افکار جدید است. سخنران می‌تواند با بلند کردن سر یا شانه‌ها تأکید خود را روی موضوعی نشان دهد. نترسید از اینکه با تکان دادن سر، خودتان را تأیید کنید و از مخاطب بخواهید نکات مهم را یادداشت کند.

مثال: شریل سندبرگ به سمت مخاطبان خم می‌شود تا نشان دهد مشتاق به اشتراک گذاشتن اطلاعات و برقراری ارتباط با آن‌ها است. حرکات او در طول سخنرانی آرام و حساب شده است. او سرش را بیرون از بدن نگه می‌دارد تا نشان دهد اهل تفکر است.

#### ۵- حفظ یک وضعیت متقارن

قوی و متقارن ایستادن نشان‌دهنده اعتمادبه‌نفس است و مردم دوست دارند از شخصی اطلاعات بگیرند که به شکلی متقارن دیده می‌شود. در مرکز صحنه بایستید و قدرت و اعتمادبه‌نفس خود را در همان لحظه اول به مخاطب نشان دهید. گذاشتن دست‌ها روی کمر نشان‌دهنده قدرت رهبری است. فراموش نکنید حرکات باید طبیعی باشند پس از فضایی که دارید استفاده کرده و اعتمادبه‌نفس خود را به مخاطبان نشان دهید.

مثال: ناومی کلین در موقعیتی متقارن قرار می‌گیرد تا مخاطب راحت‌تر با او ارتباط برقرار کند. از آنجایی که مردم توجه بیشتری به مناظر متقارن دارند، او در یک منطقه از صحنه می‌ایستد و سخنرانی خود را در مورد بهبود روابط کاری به مخاطب ارائه می‌دهد.

منبع: [inc/zoomit](http://inc/zoomit)