

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

## کلاف سردرگم قیمت خودرو

قیمت‌گذاری خودرو پس از گذشت سه ماه نه تنها هنوز تعیین تکلیف نشده است، بلکه با ورود مجلس به این موضوع پیش‌بینی می‌شود اعلام قیمت‌های جدید باز هم به تأخیر بیفتد. اظهارات بعضی متناقض در مورد روند تعیین قیمت خودروها در دولت و مجلس این...

۷

آیا سازمان بورس به بنگاه‌داری بانک‌ها دامن می‌زند؟

# شروط ۳ گانه واگذاری اموال مازاد بانک‌ها

فرصت امروز: هفتم دی ماه سال ۱۳۹۳ بود که نمایندگان مجلس شورای اسلامی همه بانک‌ها و موسسات اعتباری را موظف کردند در مدت سه سال اموال منقول و غیرمنقول مازاد و سهام تحت تملک خود را در بنگاه‌هایی که فعالیت غیربانکی دارند، واگذار کنند. براساس این مصوبه که در واقع خروج بانک‌ها از عملیات بنگاه‌داری را کلید زد، همه بانک‌ها و موسسات اعتباری ملزم شدند سالانه دست‌کم ۳۳ درصد اموال خود اعم از منقول، غیرمنقول و سرقفلی را که به تملک آنها و شرکت‌های تابعه آنها درآمده و به تشخیص شورای پول و اعتبار...

۴

چگونه برخی نهادها بودجه دولت را به گوشت قربانی تبدیل می‌کنند؟

## سربازها به بودجه نمی‌آیند

۳

### مدیریت و کسب‌وکار



فیس‌بوک برای واتس‌آپ  
ارز دیجیتال توسعه می‌دهد

- رهبران با انجام چه کارهایی از دیگران متمایز می‌شوند
- ۵ ویژگی در رابطه با تعیین اهداف کسب و کار
- تکنیک‌های اداره جلسات برای موفقیت در فروش
- ۴ توصیه اساسی برای بازاریابی در توئیتر
- چاربرندها از اکانت خصوصی در اینستاگرام استفاده می‌کنند؟
- استار تاپ‌های ایرانی در راه جهانی شدن

۸ تا ۱۶



## علت تعلیق گوشه‌های مسافری کلاهداری با طعمه شارژ رایگان

۶

روحانی و اردوغان در جلسه شورای عالی روابط راهبردی ایران و ترکیه تاکید کردند

## تلاش برای تحقق هدف‌گذاری تجارت ۳۰ میلیارد دلاری

به گفته وی، باید روابط دو کشور به جایگاهی برسد که در شأن دو ملت همسایه و برادر و نیز ظرفیت‌های بزرگ همکاری در ایران و ترکیه باشد. رئیس‌جمهور با اشاره به ظرفیت‌های ترانزیتی دو کشور، تصریح کرد: ظرفیت‌ها در این حوزه به نحوی است که می‌توانیم مسیر ترانزیتی شرق به غرب را با سرمایه‌گذاری مشترک متحول سازیم. روحانی اتصال خطوط ریلی ایران تا دریاچه وان و ایجاد تنوع در خطوط ریلی با سرمایه‌گذاری مشترک را در توسعه روابط تجاری دو کشور و منطقه حائز اهمیت دانست و گفت: توسعه خطوط ریلی می‌تواند به نفع دو ملت و ملت‌های منطقه باشد. رئیس‌جمهور در ادامه ترویس، قاچاق مواد مخدر، جنایت سازمان یافته و مهاجرت‌های بی‌رویه را تهدید جمعی دانست و بر همکاری مشترک در این زمینه تاکید کرد.

روحانی همچنین ارتقای روابط فرهنگی و توریستی را مورد تاکید قرار داد و گفت: در این زمینه برقراری روابط نزدیک‌تر بین دو شهر خوی و قونیه به خاطر برخورداری از شاعران بزرگی چون شمس و مولانا که افتخار تاریخی دو ملت و کل منطقه هستند، می‌تواند نمادی از روابط فرهنگی دو کشور باشد. رئیس‌جمهور همچنین به همکاری‌های دوجانبه و سه‌جانبه ایران و ترکیه در روند مذاکرات آستانه به اتفاق روسیه اشاره کرد و گفت: این مذاکرات موفق و موثر بوده و لازم است روند تثبیت امنیت، بازگشت آوارگان، حفظ تمامیت ارضی، تدوین قانون اساسی و تشکیل حکومتی با اراده مردم با دقت ادامه یابد.

رئیس‌جمهور همچنین به شرایط سخت مردم مظلوم یمن و لزوم کمک به برقراری صلح پایدار در این کشور اشاره کرد و گفت: ترکیه می‌تواند در روند صلح و مذاکرات یمنی - یعنی نقش آفرینی کند و در زمینه افزایش کمک‌های انسان‌دوستانه به مردم یمن اقدام کند.

رئیس‌جمهور همچنین تسریع در تشکیل پنجره واحد گمرکی را مورد اشاره قرار داد و گفت: مصمم هستیم از فعالیت بخش‌های خصوصی دو کشور و رفع مشکلات احتمالی، حمایت کنیم.

روحانی تصریح کرد: جمهوری اسلامی ایران همواره در روزهای سخت در کنار مردم و دولت ترکیه بوده و امروز خوشحالی‌م که در شرایط تحریم غیرقانونی و ظالمانه دولت آمریکا علیه ایران، دولت و ملت ترکیه نیز در کنار جمهوری اسلامی ایران قرار دارد.

رجب طیب اردوغان، رئیس‌جمهور ترکیه نیز در این جلسه تشکیل پنجمین نشست شورای عالی راهبردی روابط ایران و ترکیه را در دوره‌ای که آمریکا تحریم علیه ایران را افزایش داده است حائز اهمیت دانست و گفت: در چهار نشست گذشته تصمیمات خوبی برای توسعه روابط در حوزه‌های مختلف اتخاذ شده و امروز نیز در چارچوب تجارت ترجیحی مصمم هستیم تمام ظرفیت‌های همکاری را فعال سازیم. رئیس‌جمهور ترکیه خاطر نشان کرد: اقدامات و تحریم‌های غیرقانونی آمریکا تأثیرات منفی و مخربی در حوزه تجارت خارجی دو کشور گذاشته است اما تبعات

امروز تصمیم گرفتیم این همکاری‌ها را با قوت ادامه دهیم. رئیس‌جمهور تاکید کرد: معتقدیم سرنوشت سوریه صرفاً باستانی در اختیار مردم سوریه باشد، ترکیه ارضی سوریه باید مورد احترام قرار بگیرد و در این زمینه دو کشور با یکدیگر اتفاق نظر داریم و مصمم هستیم همکاری‌های خود را در این عرصه افزایش دهیم.

روحانی همچنین با اشاره به شرایط دشوار و سخت یمن، خاطر نشان کرد: در مذاکرات مشترک توافق کردیم تا برای ایجاد صلح و ثبات در یمن و کمک به مذاکرات یمنی - یمنی و ارسال کمک‌های نوع‌دوستانه، رایزنی‌ها و همکاری‌های خود را افزایش دهیم.

رجب طیب اردوغان در این نشست مشترک خبری اهتمام کشورش را برای توسعه و تحکیم بیش از پیش روابط با جمهوری اسلامی ایران مورد تاکید قرار داد و گفت: ترکیه مصمم است روابط خود را با ایران محکم‌تر از گذشته ادامه دهد و بر عزم و اراده خود در راستای تعمیق روابط دو کشور تاکید داریم.

رئیس‌جمهور ترکیه همچنین با تاکید بر اینکه تمامی طرفین برجام باید بر آن متعهد باشند و ادامه آن به نفع صلح و امنیت جهانی است، گفت: پایبندی ایران به برجام بارها از سوی آژانس بین‌المللی انرژی اتمی تأیید شده و خروج آمریکا از این معاهده درست نیست.

اردوغان با بیان اینکه اعمال تحریم آمریکا علیه ایران امنیت و ثبات منطقه را تهدید می‌کند، گفت: به عنوان ترکیه از این اقدام آمریکا به هیچ وجه حمایت نمی‌کنیم و برای کاهش تبعات آن نسبت به ایران آماده همکاری هستیم چرا که حقوق همسایگی ایجاب می‌کند که کشورهایمان در روزهای سخت در کنار یکدیگر باشند لذا به رغم فشارهای ناحق نسبت به ایران در کنار مردم این کشور خواهیم بود.

### تحول در مسیر ترانزیتی شرق به غرب

روحانی همچنین عصر پنجشنبه در پنجمین جلسه شورای عالی روابط راهبردی جمهوری اسلامی ایران و جمهوری ترکیه، تلاش هرچه بیشتر برای تحقق هدف‌گذاری تجارت ۳۰ میلیارد دلاری را ضروری خواند و گفت که در این مسیر تقویت همکاری‌های بانکی و سازه و کارهای موجود مانند کمیسیون اقتصادی مشترک، شناسایی زمینه‌های جدید همکاری اقتصادی و توسعه اقدامات مقتضی برای برقراری مشارکت تجاری نزدیک‌تر و نیز تدارک شرایط بهتر برای سرمایه‌گذاران در دو کشور، تسهیل حمل و نقل کالا و افزایش مشارکت بخش خصوصی در همکاری تجاری و بازرگانی ضروری است.

رئیس‌جمهور با تاکید بر اینکه اراده جمهوری اسلامی ایران تعمیق و توسعه هرچه بیشتر روابط با ترکیه در عرصه‌های اقتصادی، انرژی، حمل و نقل، گردشگری و علمی است، اظهار داشت: تهران از توسعه بیش از پیش روابط دو کشور کاملاً استقبال و از هر گونه همکاری بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری‌های مشترک حمایت و پشتیبانی می‌کند.

فرصت امروز: رئیس‌جمهور روز پنجشنبه در نشست مشترک خبری با رجب طیب اردوغان، همتای ترکیه‌ای خود، تصمیمات پنجمین جلسه شورای عالی روابط راهبردی ایران و ترکیه را بسیار خوب و مفید دانست و گفت هیچ‌کس، هیچ قدرت و هیچ کشور ثالثی قادر نیست در روابط همسایگی، برادرانه و صمیمانه تهران - آنکارا خدشه ایجاد کند.

حجت‌الاسلام والمسلمین دکتر حسن روحانی با بیان اینکه در مذاکرات دوجانبه با رئیس‌جمهور ترکیه همکاری‌های دوجانبه، مسائل منطقه‌ای و بین‌المللی مورد بحث و بررسی قرار گرفت، گفت: روابط دو کشور بر مبنای مناسبات تاریخی، فرهنگی، دینی، منافع مشترک، توسعه صلح و ثبات در منطقه استوار است.

روحانی با قدردانی از مواضع بسیار قاطع و صریح شخص اردوغان و دولت ترکیه در برابر یکجانبه‌گرایی و تحریم‌های غیرقانونی و ظالمانه آمریکا علیه ایران، تصریح کرد: این مواضع به معنای پایبندی دو کشور به قانون، منافع مشترک و اخلاق است. رئیس‌جمهور اقدام آمریکا علیه ایران را اقدامی ضد درصد توریستی توصیف کرد و گفت: دولت آمریکا با اعمال تحریم‌های ظالمانه دولت‌ها و شرکت‌های دیگر را برای اجرای قطعنامه ۲۲۳۱ و تجارت آزاد با جمهوری اسلامی ایران می‌ترساند و این اقدام آمریکا برخلاف مقررات بین‌المللی است.

روحانی خاطر نشان کرد: قطعنامه ۲۲۳۱ به عنوان یک قطعنامه الزامی از همه کشورهای می‌خواهد که از آن حمایت کنند. لذا محدودی از کشورها که به تفکر آمریکایی ملحق شده‌اند، در حقیقت قوانین و مقررات بین‌المللی را زیر پا گذاشتند. رئیس‌جمهور تصریح کرد: معتقدیم دوران قلدرامایی در جهان به پایان رسیده است و امروز ملت‌ها بر مبنای منافع مشترک تصمیم‌گیری و رفتار می‌کنند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، روحانی با اشاره به بررسی موانع موجود در تحکیم هرچه بیشتر روابط تهران - آنکارا در جلسه شورای عالی روابط راهبردی، ادامه داد: در این جلسه مسائل مربوط به مسائل بانکی، تجاری، صنعتی، گمرک، حمل و نقل و گردشگری و همکاری‌های فرهنگی دو کشور مورد بررسی و بر تقویت آن تاکید گردید.

رئیس‌جمهور با اشاره به اهمیت توسعه همکاری‌های دو کشور در زمینه ترانزیت و حمل و نقل، گفت: ایران و ترکیه با همکاری مشترک در زمینه ترانزیت و خطوط ریلی می‌توانند، آسیا را به اروپا متصل کنند و این اقدام به نفع کل جهان و منطقه بسیار حساس خاورمیانه است.

روحانی خاطر نشان کرد: در جلسه شورای راهبردی آقای برات و دکتر واعظی به عنوان مسئولین کمیسیون مشترک اقتصادی دو کشور، تعیین شدند تا با تقویت همکاری‌های مشترک سرعت توسعه روابط دو جانبه را افزایش دهند.

رئیس‌جمهور افزود: دو کشور همچنین مشکلات تجار و شرکت‌های خصوصی را مورد بررسی قرار داده و تصمیم گرفتیم که برای رفع این مشکلات کمک کنیم. روحانی همچنین با اشاره به بررسی مسائل منطقه به ویژه تحولات سوریه، گفت: در مذاکرات آستانه ایران، ترکیه و روسیه همکاری‌های نزدیکی با یکدیگر داریم و

### یادداشت

#### کانال ارزی ایران و اروپا امید تجارت ایران

احمدصادقیان  
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

بهتر است به‌جای افزایش نرخ ارز از واقعی شدن نرخ ارز بگوییم. ارزی که اکنون در سامانه نیما با نرخ بیش از ۷ هزار تومان عرضه می‌شود، نرخ واقعی ارز است. حساب عجیب و غریبی که در ماه‌های گذشته در بازار ارز ایجاد شد، از بین رفته و نرخ ارز در بازار آزاد هم در حال نزدیک شدن به نرخ نیمایی است. نرخ نیمایی امروز، محصول بیش از پنج سال فشردن قیمت ارز به‌طور دستوری است و البته به‌طور حتم رشد آن صادرات کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهد. نکته اما این است که بعضی مشکلات پیش روی صادرات اثر افزایش نرخ ارز را خنثی کرده. با این نرخ ارز بهتر از گذشته با رقبای خارجی در بازارها رقابت می‌کنیم اما موانع مربوط به حمل‌ونقل، بیمه و انتقال پول مشکل‌زااست. بسیاری از کشورها کالای ایرانی را از ترس آمریکایی‌ها تحریم کرده‌اند و خرید از ما کاهش یافته است. اکنون بیشتر به کشورهای کوچک صادر می‌کنیم و مشتری‌های عمده...

۴

سی و نهمین سالگرد تاسیس شرکت ملی حفاری ایران  
به فرمان امام خمینی (ره) گرامی باد.  
روابط عمومی شرکت ملی حفاری ایران

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱





اقتصاد جهانی آستان تنش‌های بیش‌تر

### بازار نفت سال ۲۰۱۹ به کدام سمت می‌رود؟

سال ۲۰۱۸ میلادی به پایان خود نزدیک می‌شود و پیش‌بینی وضعیت بازار نفت در سال ۲۰۱۹ یکی از مسائل بسیار مهم و تاثیرگذار در برآوردهای اقتصادی سال جدید است.

به گزارش خبرآنلاین، در سال ۲۰۱۸ میلادی تنش‌های ژئوپلیتیکی، تحولات مالی و عرضه و تقاضا باعث تغییر قیمت نفت در بازار شد و تویبت‌های دونالد ترامپ رئیس جمهوری آمریکا هم به این فضای متشنج دامن زد ولی انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۹ میلادی نوسان‌های بیشتری در بازار نفت مشاهده شود. فوربس در گزارش خود در مورد بازار نفت در سال ۲۰۱۹ میلادی نوشت: باید انتظار داشته باشیم پایبندی اعضای اوپک به توافق‌های نفتی در این سال کمتر شود. در ماه‌های اخیر هم اعضای اوپک با وجود روزهای طولانی مذاکره نتوانسته‌اند به توافق‌های پایداری دست پیدا کنند و دلیل این مساله اختلاف موجود بین اعضای این سازمان و تفاوت در سیاست‌های آنها است. به نظر می‌رسد در سال جدید دامنه این اختلافات بالا می‌گیرد و بحران بزرگ‌تر می‌شود و این بی‌ثباتی در کنترل نفتی اوپک می‌تواند بازار را به سمت تنش‌های سخت و بحران‌های زیاد هدایت کند. از طرف دیگر در بازار نفت دو بازیگر دیگر هم نقش ایفا می‌کنند، یکی از این بازیگران کشور روسیه است که امروزه از این کشور به عنوان قدرت شرق نام برده می‌شود و در دو سال گذشته سیاست‌هایی همسو با اوپک را در بازار نفت در پیش گرفته است و کشور دیگر آمریکا است که اخیراً نام خود را به عنوان یک صادرکننده خالص نفت در دنیا ثبت کرده است. این دو کشور که از نظر میزان تولید نفت در میان پنج کشور اول بزرگ تولیدکننده نفت قرار دارند، روابط سیاسی بسیار پرتنش را تجربه می‌کنند و این تنش بعد از روی کار آمدن ترامپ در آمریکا بیشتر شده است. به همین دلیل توافق دو کشور در مورد بازار نفت و اجرای سیاست‌های همسو برای حصول نتیجه مطلوب بسیار دور از انتظار است.

پیش‌بینی می‌شود تولید نفت اوپک در فصل اول سال ۲۰۱۹ میلادی کاهش یابد و بیشترین کاهش هم از طرف عربستان خواهد بود. اما در جلسه پایان فصل اول سال اوپک در مورد میزان تولید تصمیم‌گیری می‌کند به خصوص که در این زمان معافیت هشت کشور در مورد خرید نفت از ایران به پایان می‌رسد و به گفته دولت ترامپ از این زمان دیگر هیچ یک از کشورهای اجازه خرید نفت از ایران را ندارند. این سیاست باعث کاهش عرضه نفت در بازار و حذف نفت ایران می‌شود و اگر اوپکی‌ها تولید خود را افزایش ندهند بازار با کمبود عرضه روبه‌رو خواهد شد. ایران یکی از اثرگذارترین کشورها در بازار نفت است به همین دلیل حذف نفت این کشور از بازار نفت علاوه بر تاثیر روی میزان عرضه، از نظر روانی و ژئوپلیتیکی هم به بازار نفت آسیب وارد می‌کند و باید مورد توجه قرار بگیرد.

در پایان باید در نظر داشت که سال ۲۰۱۹ میلادی آستان تنش‌های زیادی در بازار نفت و اقتصاد است. تنش‌هایی که اغلب ریشه در سیاست‌های دولتمردان آمریکا دارد و انتظار می‌رود زمینه را برای آغاز رکودی دیگر در اقتصاد دنیا فراهم کند.

#### پشت پرده ریزش قیمت نفت چیست؟

قیمت نفت هفته گذشته به پایین‌ترین حد خود در یک سال گذشته سقوط کرد که ناشی از تشدید نگرانی‌ها نسبت به چشم‌انداز اقتصاد جهانی و واکنش نسبت به اشباع عرضه در بازار بود.

به گزارش ایسنا، دلایل این ریزش قیمت ناگهانی، متعدد بود. رشد سطح ذخایر نفت و انتظار برای افزایش تولید نفت شیلر بر قیمت نفت سنگینی کرد اما کاهش قیمت نفت به دلیل ریزش گسترده بازارهای مالی تشدید شد.

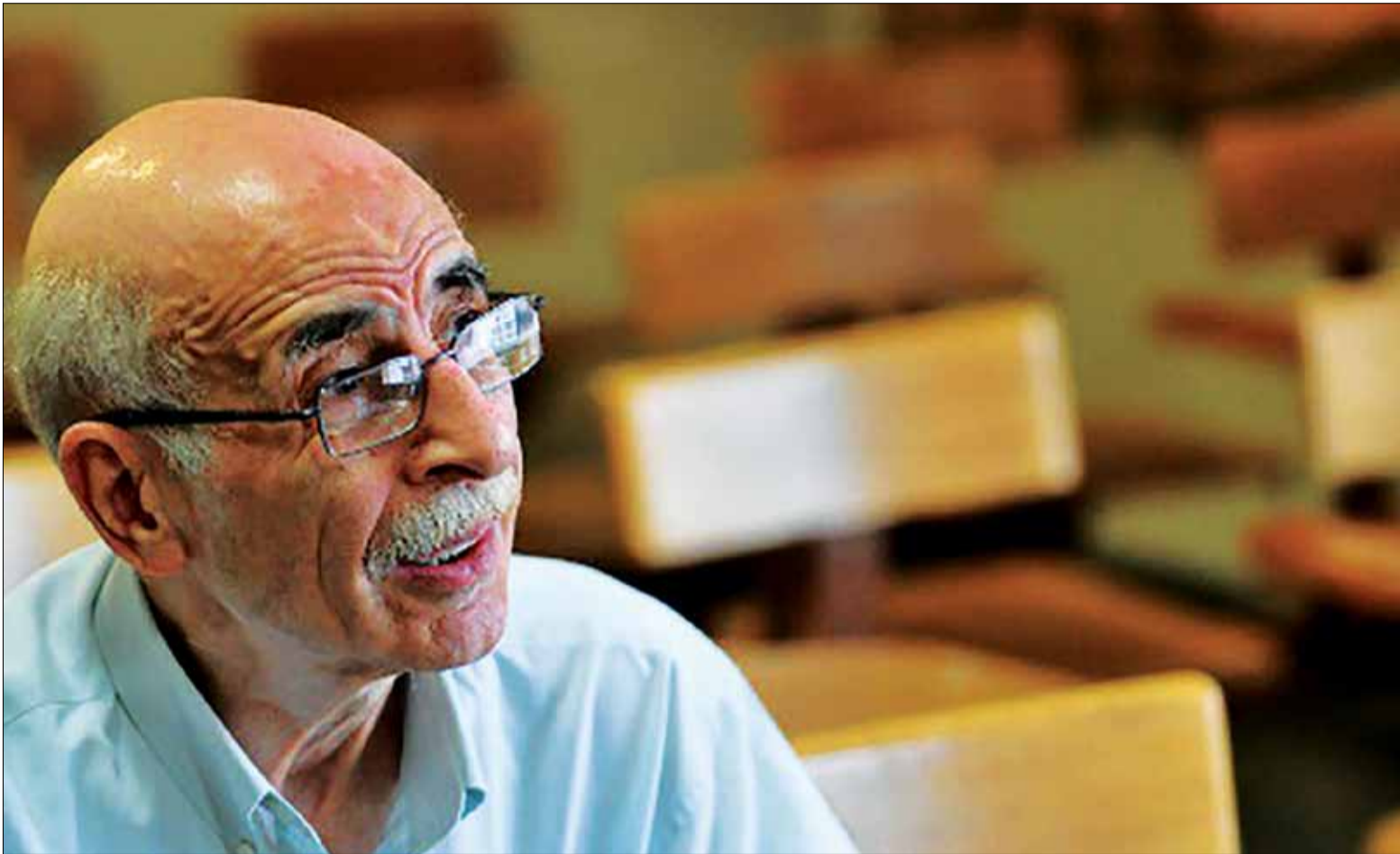
شرکت «جن اسکوپ» در گزارشی در این باره نوشت: ذخایر نفت رو به رشد است و این مسئله نگرانی‌ها نسبت به ضعیف شدن تقاضا در بحبوحه رشد فزاینده عرضه را برانگیخته است. فیلیپ فلاین، تحلیلگر شرکت «فیلیپ فیوچرز» به رویترز چنین گفت: افت شدید قیمت نشان می‌دهد که نگرانی‌هایی درباره عرضه بیشتر و تقاضای ضعیف‌تر وجود دارد.

قیمت نفت روز دوشنبه ۴درصد سقوط کرده بود و روز سه‌شنبه نیز به همین میزان افت کرد. وست نگراس اینترمدیت آمریکا به پایین ۴۸ دلار در هر بشکه و برنت به پایین ۵۸ دلار در هر بشکه سقوط کرد.

اداره اطلاعات انرژی آمریکا در جدیدترین گزارش ماهانه خود پیش‌بینی کرد تولید نفت از هفت منطقه بزرگ شیلر زمانی که دسامبر به پایان برسد، برای نخستین بار به ۸.۰۳ میلیون بشکه در روز صعود خواهد کرد و حدود ۱۳۴ هزار بشکه در روز ژانویه رشد کرده و به ۸.۱۷ میلیون بشکه در روز افزایش پیدا می‌کند. تولید منطقه پریمان باسین تگزاس و نیومکزیکو به تنهایی حدود ۷۳ هزار بشکه در روز رشد کرده و به رکورد حدود ۳.۸ میلیون بشکه در روز خواهد رسید. رشد تولید پریمان از افت ماهانه تولید ونزولا بیشتر است.

با این حال، با سقوط وست نگراس اینترمدیت آمریکا به پایین ۵۰ دلار در هر بشکه، شرکت‌های حفاری شیلر با مضیقه مالی فزاینده‌ای مواجه خواهند شد و ممکن است ناچار شوند روند فعالیت‌شان را آهسته کنند.

شرایط فعلی بازار نفت همچین می‌تواند به واکنش نسبت به کندی اقتصاد جهانی مرتبط باشد. بازارهای سهام آسیا روز دوشنبه و بازارهای آسیایی روز سه‌شنبه سقوط کردند. شاخص داو جونز اینداستریال اوریج ۱۲درصد از اوایل اکتبر نزول کرده و شاخص «اس اند پی ۵۰۰» حدود ۵درصد بر مبنای سالانه کاهش داشته است. انتظارات برای افزایش هزینه‌های استقراض و تقویت ارزش دلار آمریکا، بازارهای نوظهور را متلاطم کرده و باعث فرار سرمایه از برخی از کشورها شده است.



چگونه برخی نهادها بودجه دولت را به گوشت قربانی تبدیل می‌کنند؟

## سربازها به بودجه نمی‌آیند

راه شفافیت هرچه تمام‌تر بودجه گام بردارد، دیوان محاسبات می‌تواند به سراغ نهادهای سازمان‌هایی برود که براساس قانون نباید بودجه‌ای دریافت کنند، ولی می‌کنند. در واقع این دیوان باید چنین تخلفاتی را به مردم و مراجع قضایی اعلام کند.

وی افزود: غیر از دیوان محاسبات، مجلس نیز به عنوان نهادی که هر سال بودجه را به طور کامل بررسی و آن را تبدیل به قانون می‌کند وظیفه مهم و خطیری برعهده دارد. مجلس شورای اسلامی و نمایندگان مردم وظیفه دارند که با چنین موردی برخورد کنند. در واقع همکاری مجلس با دولت در این زمینه بسیار حائز اهمیت است. اگر دولت و مجلس در کنار یکدیگر قرار بگیرند به احتمال زیاد حذف سازمان‌ها و نهادهایی که به طور غیرقانونی به بخشی از نظام بودجه کشور تبدیل شده‌اند آسان‌تر خواهد بود.

تقوی در جمع‌بندی سخنانش گفت: اگر تاکنون چنین وضعیتی قابل تحمل بوده، در حال حاضر که دولت در شرایط تحریمی به سر می‌برد و بودجه باید انقباضی بسته شود حذف این سازمان‌ها از بودجه سال آینده از ضروریات است. ضمن اینکه تغذیه چنین بخش‌هایی از بیت‌المال می‌تواند باعث تضعیف اعتماد اجتماعی در جامعه شود. به نظر من اقدام صحیح دولت و مجلس در این زمینه می‌تواند گامی بلند در راستای ایجاد شفافیت در اقتصاد کشور باشد و بدون شک اثرات مثبت فراوانی چه از نظر اقتصادی و چه به لحاظ اجتماعی در پی خواهد داشت.

#### بعید است سربازها به بودجه بیاند

از سوی دیگر و بعد از آنکه بودجه، حدود چهار سال این فرصت را برای مشمولان غائب فراهم کرد که بتوانند با پرداخت جریمه، سربازی خود را خریداری کرده و معاف شوند، بودجه ۱۳۹۸، حاوی این امتیاز نیست و باتوجه به مخالفت‌هایی که وجود دارد، بعید است که دیگر چنین امکانی برای سال آینده فراهم باشد.

به گزارش ایسنا، از سال ۱۳۹۴، شرایطی در قانون بودجه پیش‌بینی شد که طبق آن، کلیه مشمولان خدمت وظیفه عمومی که بیش از هشت سال غیبت دارند، با پرداخت جریمه، مدت زمان غیبت را تسویه کرده و معاف شوند، این روال تا بودجه سال جاری ادامه داشت و طی چهار سال اجرایی شد.

اما در مدت اخیر و همزمان با تدوین لایحه بودجه ۱۳۹۸، حذف تبصره مربوط به خرید جریمه سربازی مشمولان غائب، مورد بحث قرار داشت

استانداری‌ها برای حذف پردرآمدها در سال ۹۸ مهیا می‌شوند

## ۲۴ میلیون نفر خداحافظی می‌کنند؟

۶ میلیون نفر یارانه دریافت نمی‌کنند.

طبق آخرین گزارش ارائه‌شده از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس، در پنج ماه گذشته ۱۷۸ هزار میلیارد ریال به پرداخت یارانه نقدی اختصاص یافته است. در عین حال طبق مصوبات بودجه لازم است تعداد یارانه‌بگیران در سال جاری از ۷۶ میلیون نفر به ۵۶ میلیون نفر کاهش یابد؛ اقدامی که اجرایی شدنش در ماه‌های باقیمانده از سال اندکی بعید می‌نماید.

#### چه کسانی یارانه نقدی می‌گیرند؟

تعریف برخوردار در ایران گستره وسیعی را داراست. برخی به استناد میزان دریافتی، خانوار یا فرد را در زمره برخورداران طبقه‌بندی می‌کنند و برخی به استناد درایه‌ها، به این صورت که مالکیت واحد مسکونی، خودرو و ... را نیز در تعریف این واژه موثر می‌دانند. هر چه هست، به نظر می‌رسد نقایصی که تا سالیان قبل در بانک‌های آماری وجود داشت کمی کار را مشکل کرده بود اما در حال حاضر برخی مسئولان با استناد به تکمیل این بانک‌های آماری، معتقدند مسیر تشخیص هموارتر از قبل است. کارشناسان اقتصادی چون راغفر اما نظری متفاوت دارند. این دسته از کارشناسان با استناد به اینکه تشخیص کسانی که نیاز واقعی به دریافت یارانه دارند، سهل‌تر است، تاکید دارند، در این صورت در حدود ۳۰ میلیون نفر از جمعیت ایران شامل روستاییان، عشایر، بازنستگان، زنان سرپرست

در آخرین روزهای آذرماه امسال بود که اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور در مراسم رونمایی از ۱۰ طرح فناورانه جهاد دانشگاهی، بودجه دولت را به گوشت قربانی تشبیه کرد و گفت برخی با نفوذی که در ریاست‌جمهوری، سازمان برنامه و بودجه یا مجلس در گذشته داشتند، امروز تبدیل به عضوی از بودجه کشور شده‌اند و بودجه آنان اگر در ابتدا یک میلیارد بود امروز ۲۰میلیارد شده است.

به گزارش ایران، حذف نهادهایی که بدون توجیهی منطقی در لیست بودجه‌بگیران و مصرف‌کنندگان بیت‌المال قرار گرفته‌اند، اکنون بیش از هر زمان دیگری ضرورت خود را نشان می‌دهد. از دید اقتصاددانان، حذف این نهادها و سازمان‌ها و خودکفا شدن آنها مصداق بارز اقتصاد مقاومتی بوده و گامی است مؤثر در راستای تقویت بنیه‌های اقتصادی کشور.

به گفته مهدی تقوی، وضعیت ایران از نظر بودجه‌ریزی خاص بوده و به نوعی در ایران همه چیز ایرانی است و خیلی مطابق اصول علمی پیش نمی‌رود. بودجه و بودجه‌بگیران نیز از این قاعده مستثنی نیستند. این درست نیست که عده‌ای مالیات بدهند و برخی بدون اینکه کاری برای عموم انجام دهند و یا جایگاه مشخصی در سیستم دولت داشته باشند از بودجه کشور که در اصل بیت‌المال و درآمد‌های حاصل از مالیاتی است که مردم می‌دهند استفاده کنند و یا آنطور که آقای جهانگیری گفته‌اند سهم‌خواهی کنند.

این اقتصاددان ادامه داد: اینکه دولت بگوید نهادها و سازمان‌هایی هستند که نباید بودجه بگیرند، ولی می‌گیرند و اگر دولت بخواهد آنها را حذف کند سر و صدای خیلی‌ها در می‌آید و به دولت می‌گویند کوتاه بیاید، قابل قبول نیست. دولت باید به طور شفاف اسامی این افراد و یا نهادها را اعلام کند. اگر دولت به بنگاه‌های اقتصادی یا شرکت‌ها و نهادهایی کمک می‌کند تا آنها بتوانند به تولید و اشتغال و یا خدمات اجتماعی و... برای جامعه کمک کنند، بودجه‌ای که به این کار اختصاص دهد ایرادی ندارد و درست است. اما اگر بودجه‌بگیران اضافی به صورت غیرقانونی از بودجه کشور سهم می‌خواهند و کمکی هم به جامعه نمی‌رسانند و خدمات آنها محدود به بخش یا گروه‌های خاصی است، باید سریع جلو آن را بگیرد چرا که این کار خلاف قانون است.

تقوی به عنوان یک راهکار از ورود دیوان محاسبات به موضوع سخن گفت و بیان داشت: در چنین موقعیتی دیوان محاسبات باید وارد عمل شود و با بررسی و تحقیق درباره همه ازگان‌ها و نهادهای بودجه‌بگیر در

یارانه‌های نقدی حالا با پایان آذرماه ششم هشت سالگی خود را فوت می‌کنند، در حالی که قرار بود پنج سال میهمان اقتصاد ایران باشند. سال آینده نیز اگرچه یارانه‌های نقدی برقرار می‌ماند اما مساله تکراری حذف دهک‌های پردرآمد از فهرست یارانه‌بگیران همچنان در قالب لایحه بودجه پیش‌بینی شده است.

به گزارش خبرآنلاین، دولت دهم، زمانی که خبر از اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها می‌داد، آرزوهای بلندی را مطرح می‌کرد و تصویری از اقتصادی بی‌مشکل را برای پنج سال بعد نشان می‌داد. حالا از پس هشت سال، لایحه بودجه هر سال میزان بندگی درخصوص حذف برخورداران از فهرست یارانه‌بگیران است اما توپ حذف یارانه ثروتمندان میان دستگاه‌های مختلف در حال پاسکاری است. می‌گویند سنگ بنا از ابتدا کج نهاده شده است. حاصل آن نه رقابتی شدن اقتصاد که باقی ماندن یارانه پنهان و توزیع یارانه نقدی در این سال‌هاست.

نتیجه اینکه از جمعیت ۸۲ میلیون نفری ایران، ۷۶ میلیون نفر یارانه نقدی دریافت می‌کنند. بررسی‌های اولیه نشان می‌دهد سه دهک از ۱۰ دهک درآمدی ایران نیازی به یارانه‌های نقدی نداشته باشند. این سه دهک در بدینانه‌ترین حالت جمعیتی در حدود ۲۴ میلیون نفر را در بر می‌گیرد اما در ایران کمی کمتر از جمعیت واقع شده در یک دهک یعنی



## نماگر بازار سهام

سفته‌بازان و طمع کاران  
بازندگان بورس

کارشناسان بازدهی بورس برای سهامداران را در گرو دید میان و بلندمدت آنان می‌دانند اما در صورت طمع‌ورزی و سفته‌بازی و تلاش برای کسب سودهای بزرگ کوتاه‌مدت، نتیجه‌ای جز زیان عاید آنها نخواهد شد.

به گزارش ایرنا، شاخص بورس در ادامه روند نزولی خود در پایان هفته‌ای که گذشت با افتی شدید وارد کانال ۱۵۶ هزار واحدی شد که این موضوع، نگرانی‌هایی را در بین سهامداران درباره چشم‌انداز بازار سرمایه و تداوم افت شاخص ایجاد کرده است.

درباره چرایی افت شاخص عوامل مختلفی بیان می‌شود که از جمله مهم‌ترین آنها می‌توان به کاهش قیمت نفت، افت بهای ارز، بروز مشکلات در صادرات محصولات برخی شرکت‌ها و همچنین کاهش نرخ کامودیتی‌ها (مواد پایه و معدنی) در بازارهای جهانی اشاره کرد.

با توجه به اینکه بورس اکنون در وضعیتی منفی به سر می‌برد، ابهامات و سؤالات متعددی درباره چشم‌انداز بازار سرمایه و سرنوشت سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در این بازار مطرح شده است.

در شرایط منفی بازار، برخی سهامداران تازه وارد با هیجان زدگی در حال خرید و فروش سهام مختلف هستند تا شاید بتوانند همانند ماه‌های گذشته سودهای قابل توجهی را کسب کنند که البته کمتر به این هدف دست می‌یابند.

## عوامل تاثیرگذار بر افت شاخص بورس

بهروز عباس‌زاده، کارشناس بازار سرمایه درباره وضعیت بازار سهام گفت: بخشی از رشد شتابان بورس در ماه‌های گذشته (تابستان و اوایل مهر) ناشی از هیجانات بود و طبیعی است که پس از آن رشد سریع، وارد مرحله اصلاح شود.

وی افزود: براساس تجربه سال‌های گذشته، همواره پس از رشد سریع بورس، باید انتظار یک دوره اصلاح فرسایشی را داشته باشیم.

این کارشناس بازار سرمایه اضافه کرد: برخی افراد در زمان رشد شتابان شاخص به صورت هیجانی اقدام به خرید می‌کردند و در معاملات خودتوجهی به تحلیل‌ها نداشتند، اکنون نیز برخی افراد به صورت هیجان‌زده و به دور از تحلیل اقدام به فروش می‌کنند.

عباس‌زاده ادامه داد: عامل دیگر افت شاخص بورس، کاهش نرخ ارز بوده که بر برخی از گروه‌های صادراتی و ارزمحور تاثیر منفی داشته است.

وی یادآور شد: افت بهای نفت از بشکه‌ای ۸۰ دلار به زیر ۵۰ دلار نیز باعث تاثیر مستقیم و غیرمستقیم بر برخی از گروه‌های بورسی مانند پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌ها شده است.

این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: ریسک‌های سیاسی نیز تاثیر منفی بر بازار داشته و افت شاخص و کاهش بهای سهام شرکت‌ها را به دنبال داشته است.

عباس‌زاده با بیان اینکه در لایحه بودجه نیز هنوز ابهاماتی وجود دارد، افزود: در بین فعالان بازار سرمایه این نگرانی ایجاد شده که توجه بیشتر به اخذ مالیات در بودجه سال آینده می‌تواند تاثیر منفی بر عملکرد شرکت‌های بورسی داشته باشد.

## ابهامات و نگرانی‌های پیش روی سهامداران

این کارشناس بازار سرمایه افزود: ناترازی میان درآمدها با مصارف و هزینه‌ها در بودجه سال آتی، ابهام در نرخ ارز و میزان درآمدهای ارزی و مشخص نشدن میزان صادرات نفت نیز از دیگر ابهاماتی به شمار می‌روند که هنوز برای فعالان بازار سرمایه روشن نشده است.

عباس‌زاده اضافه کرد: پیش‌بینی می‌شود که بیشتر درآمدهای ارزی در سال آتی برای تامین کالاهای اساسی اختصاص یابد و بودجه اندکی برای پروژه‌های عمرانی در نظر گرفته شود که این موضوع می‌تواند بر شرکت‌های بورسی که برای اجرای پروژه‌ها از بودجه‌های عمرانی بهره می‌گیرند تاثیر منفی داشته باشد.

وی افزود: از نگرانی‌های دیگر فعالان بازار سرمایه افزایش هزینه‌های شرکت‌ها به دلیل رشد نرخ تورم است که سودآوری شرکت‌ها را کاهش می‌دهد.

## چشم‌انداز بازار کم‌نوسان و ثباتی برای بورس

این کارشناس بازار سرمایه درباره چشم‌انداز بازار سرمایه نیز گفت: پیش‌بینی چشم‌انداز بورس در ماه‌های پیش رو دشوار است زیرا هر روز اخبار جدیدی منتشر می‌شود که می‌تواند تاثیر منفی یا مثبت بر بازار بگذارد.

وی افزود: اما اگر تحول سیاسی و یا اقتصادی مهمی رخ ندهد با یک بازار ثباتی مواجه خواهیم بود و حرکت‌های هیجانی دسته‌جمعی مانند صف‌های خرید و صف‌های فروش در آن نسبت به چند ماه اخیر کمتر به چشم خواهد خورد.

عباس‌زاده اضافه کرد: با توجه به افزایش نرخ تورم و بالا رفتن هزینه شرکت‌ها نباید در گزارش‌های مالی که در آینده منتشر می‌شود انتظار سودآوری خیلی زیادی را داشت.

وی ادامه داد: به نظرم در ماه‌های آتی، شاهد افت و خیزهای باثبات و سریع در بازار بورس نخواهیم بود و شاخص بورس با افت کمی به روند خود ادامه خواهد داد.

این کارشناس بازار سرمایه گفت: باید توجه داشت که اکنون علاوه بر متغیرهای سیاسی و اقتصادی داخلی سایر عوامل مانند متغیرهای بین‌المللی نیز بر بازار تاثیرگذار هستند که قابل پیش‌بینی نیستند.

عباس‌زاده درباره تاثیر محدودیت‌های مبادلات بین‌المللی و اثرات تحریم نیز گفت: تاکنون تغییر ملموسی از نظر میزان فروش شرکت‌ها گزارش نشده، اما احتمال دارد در ماه‌های آینده مشکلاتی برای شرکت‌ها رخ دهد.

## توصیه به سهامداران

وی با توصیه به سهامداران گفت: اکنون بازار سرمایه در شرایطی نیست که بتوان در کوتاه مدت از آن سودهای پایداری را کسب کرد اما در صورتی که سهامداری برای دوره بلندمدت و میان‌مدت و با در نظر گرفتن وضعیت سودآوری شرکت‌ها انجام شود احتمال کسب موفقیت در سرمایه‌گذاری بیشتر می‌شود.



فعالیت بورس تهران در سومین فصل سال نشان می‌دهد

## اصلاح پاییزی بورس و ارزندگی قیمت‌ها

اشاره کرد. در این مدت تحولات زیادی در زمینه‌های سیاسی و اقتصادی در کشور رخ داد که از مهمترین آنها می‌توان به اعمال تحریم‌های یکجانبه دولت آمریکا بر ایران، نگرش‌های جدید در بازار ارز و افت شدید قیمت دلار اشاره کرد.

## پیشتازی بورس در برابر رقبا

مهرماه برای سهامداران بورسی، با خوش یعنی بسیاری همراه بود. ثبت تقاضاهای سنگین در این مدت توانست بر عرضه‌ها غالب شود و شاخص کل بازدهی بیش از ۱۷ درصدی را به ثبت برساند. در آن سو، ارز و سکه پس از مدت طولانی در شیب نزول قرار گرفتند و بازدهی منفی به ثبت رساندند. به این ترتیب بازار سهام با بازدهی چشمگیر، گوی سبقت را از دیگر رقبای خود برد. در ابتدای مهرماه موج نقدینگی واردشده به بازار تشدید شد و سقف‌شکنی‌های پی‌درپی در کارنامه شاخص کل به ثبت رسید. این جهش‌ها به چند کانال‌شکنی طی یک روز منجر می‌شد. ارزش روزانه معاملات خرد سهام نیز با رشد قابل توجه حتی مرز ۱۵۰۰ میلیارد تومانی را نیز پشت‌سر گذاشت. شاخص بورس در اولین ماه پاییز در حالی در کانال ۱۸۷ هزار و ۸۰۰ واحد قرار گرفت که بازدهی بورس از ابتدای سال از مرز ۹۵ درصد عبور کرد.

اما هم‌زمان با شروع هشتمین ماه سال، بازار شاهد تغییر مسیر سهامداران در معاملات بود. بی‌شک آبان ماه یکی از مهمترین ماه‌های سیاسی و اقتصادی ایران بود. سایه ریسک‌های سیستماتیک بر سر بازار منجر به عقب‌نشینی سهامداران در سمت خرید شد، به این ترتیب شاخص کل در آبان ماه حدود ۶ درصد نزول داشت.

با پایان فصل پاییز، پرونده فعالیت بورس تهران در ۹ ماهه ابتدایی سال با بازدهی ۶۲ درصدی بسته شد. فصل سوم سال در حالی به پایان رسید که شاخص کل در این مدت افت محدود ۰.۸ درصدی را به جای گذاشت و همچنین حمایت قابل توجه حقوقی‌ها از بازار در دو ماه آبان و آذر از دیگر نکات مهم این مقطع زمانی بود.

به گزارش سنا، بورس تهران پرونده فعالیت خود در نیمه نخست سال را در حالی بست، که این بازار در این مدت بیش از ۶۶ درصد بازدهی مثبت به ثبت رساند، شاخص کل نیز با عبور از مرز ۱۶۰ هزار واحد گواهی بر جذابیت روزافزون این بازار برای سرمایه‌گذاری بود.

با اتمام فصل پاییز، بررسی روند معاملات بازار سهام حکایت از تغییر مسیر و چرخش نگاه سهامداران در مقاطع زمانی مختلف دارد. سه ماهه سوم سال برای شاخص بورس تهران با افت محدود ۰.۸ درصدی همراه شد. شاخص کل در آخرین روز شهریور در کانال ۱۵۷ هزار واحد قرار داشت که این رقم در آخرین روز معاملاتی پاییز به ۱۵۶ هزار واحد رسید.

از سوی دیگر میانگین ارزش معاملات بورس نیز طی این بازه زمانی در مسیر نزولی قرار گرفت، به طوری که میانگین این مولفه از یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در تابستان به ۸۰۰ میلیارد تومان در پاییز رسید. در خصوص بحث تغییر مالکیت نیز حقوقی‌ها طی این مدت تحرک بیشتری در بازار داشتند. حقیقی‌های بورس که در تابستان در عمده روزها بازیگران‌های اصلی بازار بودند، در پاییز محتاط‌تر رفتار کرده و عمدتاً در سمت عرضه فعال بودند.

اما در بحث صنایع بورسی، طی این مدت صنعت زراعت با بازدهی ۲۸۵ درصدی در صدر صنایع پربازده قرار گرفت. از نکات بارز عملکرد صنایع می‌توان به چرخش نگاه سهامداران به سمت کوچکترهای بورسی



شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران  
شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران - منطقه گلستان

## آگهی فراخوان مناقصه عمومی

### یک مرحله ای

**کد فراخوان: ۳۱۸۴۹۶۴ شماره مجوز: ۱۳۹۷.۴۸۳۰**

مناقصه گزاز: **شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران - منطقه گلستان**

موضوع مناقصه: تفاهم خرید غذای گرم روزانه کارکنان انبار نفت و سوختگیری هواپیمایی گرگان

-زمان تحویل درخواست حضور در مناقصه، رزومه و سایر مدارک مورد نیاز حداکثر دو هفته پس از چاپ آگهی دوم

- زمان اخذ اسناد مناقصه پس از اطلاع رسانی از سوی شرکت به مناقصه گران واجد شرایط

-تاریخ برگزاری جلسه توجیهی در زمان توزیع اسناد مناقصه اطلاع رسانی می گردد.

-مهلت قبول پیشنهادات ده (۱۰) روز کاری پس از آخرین مهلت تحویل اسناد به مناقصه گران تالید صلاحیت شده.

-تاریخ گشایش پیشنهادهاد در جلسه توجیهی اعلام می گردد.

- نشانی محل تحویل تقاضا و مدارک و: گرگان - خیابان جمهوری اسلامی - شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران - منطقه گلستان - دبیرخانه کمیسیون مناقصات منطقه گلستان - کدپستی ۴۹۱۸۹۶۸۵۸ می باشد.

شماره تلفن های تماس: ۰۱۷۳۳۴۳۱۵۲ - ۰۱۷۳۳۴۲۲۶۰۱ - ۰۱۷۳۳۴۳۱۵۱

نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار:

ارائه یکی از تضامین معتبر (الف، ب، ج، چ، ح) مندرج در آئین نامه تضمین معاملات دولتی معادل دویست میلیون (۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰) ریال (حساب شماره ۹۲۰۰۰۱۵۳۸۸ و شناسه حساب ۹۲۰۰۰۱۵۲۸۱۱۵ بانک ملت شعبه مفتوح در صورت واریز وجه نقد)

نکته: ارائه ضمانتنامه از پست بانک و نیز ارائه چک بعنوان تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار مورد قبول نمی باشد.

مبلغ برآورد تقریبی یکساله مناقصه: ۳/۹۶۴/۷۹۷/۲۰۲ ریال

**شرایط عمومی مناقصه گران:**

- ۱-حزای پروانه کسب و یا مدرک معتبر دال بر مجاز بودن فعالیت در امور رستوران و آشپزخانه
- ۲- احراز حسن سابقه ، رضایت الزامات بهداشتی و کیفیت غذا
- ۳- صلاحیت ایمنی از اداره کل تعاون ، کار و رفاه اجتماعی استان در سال ۹۷

مدارک مورد نیاز:

- ۱- تصویر پروانه کسب یا مدرک معتبر دال بر مجاز بودن فعالیت در امور رستوران و آشپزخانه ۲- تصویر کارت ملی و شناسنامه مدیر رستوران ۳- تصویر گواهی تأییدیه صلاحیت ایمنی از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
- ۴- اصل گواهی تأییدیه امضاء مجاز صادره از دفتر استاندار رسمی ۵- گواهی کد اقتصادی و شناسه ملی ۶- تصویر کارت بهداشت و آموزش معتبر کارکنان

نکته مهم: ارائه اصل و یا کپی برابر اصل مدارک فوق الاشاره در زمان تحویل مدارک فوق الزامی است.

**روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان**

تاریخ فراخوان نوبت اول: ۹۷/۱۰/۲۱  
تاریخ فراخوان نوبت دوم: ۹۷/۱۱/۱۰



## اخبار

بازگشت شورای رقابت به گود قیمت‌گذاری خودرو  
پرابد کارخانه ۱۸ میلیون تومان می‌شود!

شورای رقابت که توسط وزیر قبلی صنعت از قیمت‌گذاری خودرو کنار گذاشته شده بود با ارسال دستورالعمل تنظیم قیمت خودروهای انحصاری به شورای عالی هماهنگی اقتصادی دوباره به بحث قیمت‌گذاری ورود پیدا کرد.

به گزارش پدال نیوز، یکی از پیامدهای تحریم صنعت خودرو، تلاطم بازار خودرو است که با توجه به آنکه خودروسازان در تامین قطعات و مواد اولیه و تولید خودرو با چالش جدی مواجه شدند لذا بازار خودرو با کمبود عرضه مواجه شده و طبیعتاً قیمت‌ها نجومی شد به طوری که از فروردین سال جاری تاکنون برخی خودروها افزایش قیمت ۱۰۰ درصدی داشته‌اند.

در چنین شرایطی بحث آزادسازی قیمت خودرو مطرح شد و خودروسازان در تلاش هستند تا با اعمال افزایش قیمت‌ها بتوانند با تامین نقدینگی چرخه تولید خودرو را به حالت طبیعی خود بازگردانند و در این بین مسئولان مرتبط و غیرمرتبط با صنعت خودرو اظهار نظرهای گوناگون داشته‌اند.

در دوران وزیری شریعتمداری طی ابلاغیه‌ای تنها مرجع قیمت‌گذاری کالا، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و ستاد تنظیم بازار اعلام شد و از همان لحظه بحث کنار گذاشتن شورای رقابت از قیمت‌گذاری خودرو مطرح شد، شورای رقابتی که برای جلوگیری از انحصاری شدن بازارها وظیفه قیمت‌گذاری را برعهده داشت.

فارغ از اینکه آیا تصمیم وزیر صنعت برای کنار گذاشتن شورای رقابت از قیمت‌گذاری قانونی بود یا نه اما تاکنون نهادها مرجع قیمت‌گذاری اعلام نشده از سوی وزارت صنعت هم عملاً اقدامی برای قیمت‌گذاری انجام ندادند و بازار خودرو مدت‌هاست که در بلا تکلیفی به سر می‌برد و مشخص نیست که قیمت خودرو تا چه میزان افزایش پیدا خواهد کرد.

در همین راستا چندی پیش جمشید پژویان گفته بود قیمت‌گذاری خودرو، سابق بر این در شورای رقابت براساس شاخص‌ها و پارامترهای اقتصادی تعیین می‌شد و برای همه خودروها و در همه زمان‌ها قابلیت اجرا داشت اما در حال حاضر با کنار گذاشتن این شورا قیمت‌گذاری دستخوش تغییر شده است. پژویان با اشاره به دستورالعمل این شورا برای قیمت‌گذاری خودرو خاطرنشان کرد: در این دستورالعمل تورم بخشی از بانک مرکزی و شاخص کیفیت خودرو از سازمان استاندارد استعلام می‌شد و اگر تغییری در این شاخص‌ها و یا پارامترهای دیگر بود طبق آن قیمت خودرو نیز تغییر می‌کرد و اینگونه نبود که خودروساز به یک باره قیمت خودرو را افزایش دهد.

حالا شورای رقابت طی نامه‌ای به شورای عالی هماهنگی اقتصادی قوای سه‌گانه دستورالعمل تعیین قیمت خودرو را تشریح کرد. در این نامه آمده است براساس مفاد بند ۵ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی وظیفه تعیین مصداق و تصویب دستورالعمل تنظیم قیمت، مقدار و شرایط بازار کالا و خدمات انحصاری برعهده شورای رقابت است و براساس تصمیم این شورا، خودروهای انحصاری تولید داخل براساس فرمول سقف قیمتی، قیمت‌گذاری شده است.

در ادامه این نامه با محاسبه فرمول مد نظر شورای رقابت قیمت برخی خودروهای تولید داخل شامل دستورالعمل تعیین قیمت‌گذاری شورای رقابت ذکر شده است و در آن مثلاً خودروی پرابد ۱۸، تیبیا ۲۳ و ساینبا ۲۶ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است.

## تولید اتوبوس به نزدیک صفر رسید

آمار منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) نشان می‌دهد تولید انواع اتوبوس در آبان ماه امسال به نزدیک صفر رسیده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» بر این اساس تولید انواع اتوبوس در آبان ماه امسال با کاهش ۹۹٫۴ درصدی از ۱۶۳ دستگاه در آبان ماه سال گذشته به یک دستگاه کاهش یافته است.

در آبان ماه سال جاری، میزان تولید اتوبوس در شرکت‌های ایران خودرو دیزل، عقاب افشان و باوران خودرو شرق ۱۰۰ درصد کاهش داشته و تولید آن‌ها به ترتیب از شش، ۱۴۰ و ۱۲ دستگاه در آبان ماه ۱۳۹۶ به صفر رسیده است.

میزان تولید اتوبوس در شرکت پیشرو دیزل آسیا نیز در آبان ماه امسال حدود ۸۰ درصد کاهش داشته و تعداد اتوبوس‌های تولیدشده در این شرکت از پنج دستگاه در آبان ماه سال گذشته به یک دستگاه رسیده است.

در این میان وضعیت تولید شرکت آکبادویج در آبان ماه امسال نسبت به ماه مشابه در سال گذشته تغییری نداشته و این شرکت در ماه آبان هر دو سال هیچ اتوبوسی تولید نکرده است.

## اطلاعیه جدید درباره کارت سوخت

شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی ایران از مالکان خودرو و موتورسیکلت‌های نوشماره خواست برای پیگیری کارت سوخت خود به سایت شرکت پست مراجعه کنند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شبکه خبر، مالکان وسایل نقلیه که طی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۷ شماره‌گذاری شده، می‌توانند با مراجعه به سایت اینترنتی شرکت پست به نشانی (WWW.POST.IR) و با درج شماره VIN خودرو یا موتورسیکلت خود در بخش پیگیری کارت سوخت در سامانه «پیگیری مرسولات سازمانی» از آخرین وضعیت نحوه دریافت کارت سوخت خود مطلع شوند.

مالکان این وسایل نقلیه نیاز به ثبت نام برای کارت سوخت المثنی ندارند و کارت سوخت آنها در اسرع وقت از طریق شرکت پست برای آنها ارسال خواهد شد. تاکنون بیش از ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر برای دریافت کارت سوخت المثنی نام نویسی کرده‌اند.



قیمت‌گذاری خودرو پس از گذشت سه ماه تنها هنوز تعیین تکلیف نشده است، بلکه با ورود مجلس به این موضوع پیش‌بینی می‌شود اعلام قیمت‌های جدید باز هم به تاخیر بیفتد. اظهارات بعضاً متناقض در مورد روند تعیین قیمت خودروها در دولت و مجلس این سوال را در اذهان به‌وجود آورده که فرمان قیمت‌گذاری در دست کیست؟ زیرا دیروز وزیر صنعت، قیمت‌گذاری خودرو با ۵۷ درصد کمتر از حاشیه بازار را تایید کرد، اما سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس از تشکیل کارگروهی خبر داد که قرار است در آن نحوه قیمت‌گذاری مشخص شود. شعار سال: قیمت‌گذاری خودرو پس از گذشت سه ماه افت و خیز در وزارت صمت نه‌تنها هنوز تعیین تکلیف نشده، بلکه با ورود مجلس به این موضوع پیش‌بینی می‌شود اعلام قیمت‌های جدید بازهم با تاخیر همراه شود. طبق آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت تولید خودرو تا آبان ماه با افت ۵۷ درصدی روبه‌رو بوده و این در شرایطی است که بنا به گفته خودروسازان، افزایش هزینه‌های تولید و بدهی آنها به قطعه‌سازان و بانک‌ها مانع از ثبت کمی و کیفی خودرو در شرایط کنونی شده است. تولیدکنندگان با توجه به وضعیت کنونی، افزایش قیمت را تنها راه نجات خود می‌دانند حال آنکه وزارت صنعت هنوز نتوانسته پاسخ مناسبی به درخواست خودروسازان بدهد. در این زمینه به‌نظر می‌رسد که مسئولان صنعتی کشور به‌خصوص وزیر

صنعت با در نظر گرفتن جوانب منفی افزایش قیمت، نمی‌توانند در مورد اعلام قیمت‌های جدید ریسک کنند و در انتظار موقعیتی مناسب و با در نظر گرفتن تمامی جوانب برای اعلام آن هستند، اما گذشته از پیامدهای منفی که افزایش قیمت‌ها در بازار خودرو خواهد داشت و همچنین اعتراض مشتریان، وزارت صنعت باید نمایندگان معترض مجلس را نیز راضی نگه دارد. نمایندگانی که هم‌زمان با اعلام رقم‌های نجومی برای قیمت خودروها، وزیر صنعت، معدن و تجارت را تهدید به استیضاح کرده و تاکید داشتند که در صورت اعلام قیمت‌های غیرمتعارف وزیر را در مجلس مورد بازخواست قرار خواهند داد. به این ترتیب به‌نظر می‌رسد که رحمانی حتی اگر مجبور به نادیده گرفتن حقوق مشتریان در افزایش قیمت‌ها شود، نمی‌تواند از اعتراضات برخی از مسئولان دولتی و مجلس در این زمینه به‌راحتی بگذرد؛ چراکه این اعتراضات برای وی دردسرساز خواهد شد. در این مورد برخی از دست‌اندرکاران صنعت خودرو اعتراف می‌کنند که اگر شورای رقابت همچنان بر سر کار بود به‌دلیل فراق‌های بودن این شورا، به‌طور حتم تا به امروز نه‌تنها قیمت‌های جدید با توجه به افزایش هزینه‌های تولید تعیین می‌شد، بلکه بازار هم از بلا تکلیفی و سردرگمی نجات یافته بود. در هر صورت آنچه مشخص است در شرایط کنونی قیمت‌گذاری خودرو به کلاف سردرگمی تبدیل شده که با توجه به اظهارات مختلف مسئولان صنعتی

## توقف زیان خودروسازان در صورت تصمیم‌گیری سریع‌تر سازمان حمایت

صنعت لطمه وارد کنند اما در همین حال در حساب و کتاب‌ها توجهی به آن نمی‌شود. نمونه بازار این مشکل بی‌توجهی به تحریم‌ها و لطمه‌هایی بود که به زیرساخت‌های صنعتی وارد می‌کرد اما با وجود تجربه‌های قبلی برای کاهش و جلوگیری از این لطمه‌ها راهکارهایی پیش‌بینی نشد.

این فعال صنعت خودرو با تاکید بر این که به طور قطع آسیب‌پذیری و زیان انباشته بسیاری از بخشنامه‌ها، لویج و قوانین در صورت تصمیم‌گیری چابک‌تر و سریع‌تر بخش‌های صنعتی کاهش می‌یابد، اظهار کرد: تعلل سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان نیز مصداق همین امر است به طوری که بیشترین انرژی سیستم و صنعت خودرو صرف این شد که تصمیم‌گیران به ضرورت‌های افزایش قیمت خودرو توجه شوند.

وی افزود: بسر این اساس در حال حاضر ضرورت اصلاح روند قیمت‌گذاری و خروج شورای رقابت از قیمت‌گذاری و تغییر شکل کار و واگذاری آن به سازمان حمایت تشریح داده شده بر همین اساس به خودروسازان اجازه داده شد تا در برخی از سگمنت‌ها نسبت به حاشیه بازار، قیمت فروش خود را اعلام کنند هرچند که فرآیند کار

## اجرای استانداردهای هشتادوپنج‌گانه امکان‌پذیر نیست

اداره کنیم امکان‌پذیر نبود. وی گفت: اجرای این استانداردها از ابتدای دی ماه اجرایی نخواهد بود و اگر سازمان استاندارد برای اجرای آن اصرار کند بازار خودرو آشفته‌تر خواهد شد.

این کارشناس صنعت خودرو با بیان اینکه تعداد زیادی خودرو ثبت نام شده که هنوز تحویل نشده و با اجرای این استانداردها دچار مشکل خواهند شد، افزود: این استانداردها به دلیل اینکه متناسب با شرایط روز کشور، بازار، توان مالی خریداران و توانایی فنی خودروسازان نیست می‌تواند منجر به تبعات اجتماعی شود اما، منجر

یک کارشناس صنعت خودرو گفت اجرای استانداردهای هشتادوپنج‌گانه در این بازه زمانی و با توجه به اصرار بر اینکه صنعت و بازار خودرو را می‌خواهیم با مدیریت دولتی اداره کنیم امکان‌پذیر نیست.

فرید زاوه در گفت‌وگو با خبرگزاری میزان درباره اجرای استانداردهای هشتادوپنج‌گانه از ابتدای دی ماه، اظهار کرد: حتی اگر صنعت خودرو تحریم هم نمی‌شد اجرای استانداردها در این بازه زمانی و با توجه به اصرار بر اینکه صنعت و بازار خودرو را می‌خواهیم با مدیریت دولتی

## استار تاپ‌های اینترنت اشیا حمایت می‌شوند

دکتر عباس زارعی، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران روز گذشته در مراسم افتتاحیه استار تاپ ویکند اینترنت اشیا اظهار داشت دانشگاه تهران در حال تدوین سند تحول دیجیتال است تا آن را در اختیار وزارت ارتباطات قرار دهد. وی افزود: در تدوین این سند تحول، پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، هماهنگی بخش‌های استار تاپی و یکپارچه کردن صنایع مختلف که در حوزه دیجیتال فعالیت می‌کنند را بر عهده دارد.

به گزارش مهر، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران ادامه داد: قرار است سند تحول دیجیتال قوانینی در بخش‌های مختلف اقتصادی، اجتماعی، سلامت و ... و هر آنچه که مربوط به دیجیتال می‌شود را به صورت یکپارچه تدوین کند.



### دریچه

## چگونه شرکتهایی شکست‌ناپذیر راه‌اندازی کنیم؟

مترجم: مارال مختارزاده  
کارشناس ارشد کارآفرینی

اینکه شرکتهای بر ساختن آینده موردنظرشان تمرکز کنند، موضوع بسیار مهمی است. شرکتهای باید با تمام قدرتشان کسب‌وکار را آغاز و نوآوری‌های فزاینده را تقویت کنند. همچنین لازم است از ریسک‌پذیری معقولی برخوردار باشند. در این مطلب استرووالدر، مبدع مدل کسب‌وکار و بوم ارزش پیشنهادی، سه حوزه مهم را در همین راستا شرح می‌دهد.

سه حوزه حیاتی وجود دارد که هر شرکتی برای تلاوم حیاتش باید در نظر بگیرد:

۱. شرکتهای باید ساختار سازمانی را ایجاد کنند که اهرم نوآوری در آن ساختار، قدرتی همچون دیگر عوامل کسب‌وکار داشته باشد.
۲. این اهرم نوآورانه نیاز به فرهنگ، فرآیندها، مهارت‌ها، معیارها و انگیزه‌هایی برای کشف مدل‌های کسب‌وکار بالقوه، جدید و گزاره‌های ارزشمند دارد.
۳. شرکتهای باید مدیریت بهتری در پرتغوی موجود داشته باشند و توانمندی‌شان را در شناسایی فرصت‌های جدید افزایش دهند.

در ادامه هر حوزه را با دقت بیشتری بررسی کرده و دلیل اهمیت آنان را در شرکتهای امروزی جویا می‌شویم:

### ۱- هر سازمانی به رئیس کارآفرین نیاز دارد

شرکتهایی که به رشد واقعی نوآوری نیاز دارند، باید اقدامات رهبری را در سازمان با قدرتی واقعی انجام دهند.

این امر موفقیت شرکتهای و مدیران اجرایی را در پیدا کردن مدل کسب‌وکار موفق و بهبود آن در طول زمان ممکن می‌سازد. در واقع آن‌ها به این دلیل موفق هستند که توانست‌اند مدل کسب‌وکار موجود را در طول زمان بهبود بخشند. با این حال، برای دستیابی به رشد چشمگیر و پایدار در قرن ۲۱، شرکتهای باید فراتر از بهبود مدل کسب‌وکار موجود عمل کنند.

بیش از یک دهه پیش، برخی از صاحب‌نظران توضیح دادند که چرا شرکتهای باید به توان دوسویه (اجرای مدل‌های کسب‌وکار موجود در هنگام ایجاد مدل کسب‌وکاری جدید) توجه کنند با این حال، به رغم مواجه‌شدن با تخریب مداوم مدل کسب‌وکارهای فعلی، تنها چند شرکت (مانند آمازون) دارای استراتژی‌های کاملاً جامع هستند که به‌طور هم‌زمان بر اجرای اصول جهانی، عملکرد اجرایی و نوآوری استراتژیک تمرکز می‌کنند.

شرکتهای محدودی هستند که توانست‌اند با ایجاد تغییرات سریع در کانال‌های توزیع، نحوه جمع‌آوری مشتری، قیمت‌گذاری، تکنولوژی و ... مدل‌های کسب‌وکار جدیدی را ایجاد کنند. آمازون، نت‌فلیکس، وب‌سرویس و ... شرکتهایی هستند که همچنان مدل کسب‌وکار موجودشان را اجرا می‌کنند و با توسعه بخش‌های کوچک‌تر، تمایز ایجاد می‌کنند.

استرووالدر معتقد است که مدل‌های کسب‌وکار و ارزش پیشنهادی می‌توانند مثل ماست در یخچال منقضی شوند. واقعیت این است که مدل‌های کسب و کار سریع‌تر از همیشه پیش می‌روند. این احتمال وجود دارد که مدیر اجرایی، مدل کسب‌وکار را از طریق اختیارات خود تغییر دهد. شما باید آینده کسب‌وکارتان را بسازید که آن هم مستلزم بهبود مداوم و سیستماتیک مدل‌های جدید کسب‌وکارتان است. شما نه تنها باید سعی کنید مدل کسب‌وکارتان را در سطح کلاس جهانی اجرا کنید و بهبود بخشید، بلکه باید در همین سطح در فکر جست‌وجو و اختراع مدل‌های کسب‌وکار جدیدی برای آینده باشید.

**۲- فرهنگ نوآوری: معیارها، مهارت‌ها، فرآیندها و انگیزه‌های متفاوت**

اگرچه ایجاد فرهنگ نوآوری برای دستیابی به اهداف دشوار است، اما شرکتهای می‌توانند فرهنگ نوآورانه را طراحی کرده و موتورهای رشد جدیدی

ایجاد کنند. این نوع از فرهنگ، خطر تجربی را کاهش داده و بازگشت سرمایه در بخش تحقیق و توسعه را بهبود می‌دهد. برای این که اتفاق بیفتد، باید بدانید که فرهنگ نوآوری نیازمند مهارت‌ها، فرآیندها و انگیزه‌های بسیار متفاوت از فرهنگ معمول سازمان‌ها است.

در مورد تأثیر رهبری، فرهنگ و فرآیندها در طراحی سازمان‌تان فکر کنید. از تیم‌تان بپرسید: چه چیزی موجب بروز رفتار یا تأثیرگذاری بر رفتارمان می‌شود؟ شما به عنوان رهبر نظرتان در مورد فعال کردن این رفتارها چیست؟ چگونه افراد برای رفتارهای‌شان پاداش می‌گیرند؟ قوانین ناخوانده چیست؟ این مقوله می‌تواند نیازمند طرح کسب‌وکار باشد. نکته مهم این است که بدانید آیا منابع آموزشی یا دانش کافی برای طراحی فرهنگ موردنظرتان وجود دارد یا خیر. همین موضوعات است که شرکت‌تان را چابک می‌کند.

مثال دیگر: رهبر سازمان می‌تواند تمام بخش‌های شرکت را به گونه‌ای تحت حمایتش قرار دهد که برای کارآفرینانی که مسئول مدیریت و جست‌وجوی گزاره‌های ارزشی و مدل‌های کسب‌وکار جدید هستند، مشروعیت، قدرت، داده‌ها و منابع موردنیاز فراهم شود. با حمایت از روش‌هایی مانند تفکر طراحی و یا ابزارهایی مانند بوم کسب‌وکار و بوم ارزش پیشنهادی، رهبری می‌تواند روند مناسب را شناسایی کند و مهارت‌هایی را برای طراحی تیم، اجرا و مدیریت تجربیات، توسعه دهد.

تحقیق و توسعه سنتی همان چیزی است که سازمان‌های بزرگ برای مقابله با تخریب، از آن استفاده می‌کنند، اما همان‌طور که پیش‌تر اشاره کردیم، ایجاد محصولات و فناوری‌های جدید، شرکت را از تخریب حاصل از نوآوری‌های نوظهور مصون نمی‌دارد. به بزرگ‌ترین شرکت‌های اطراف‌تان نگاه کنید، فکر می‌کنید که چقدر در تحقیق و توسعه هزینه می‌کنند؟ چقدر از این پول برای به دست آوردن گزاره‌های ارزشمند یا مدل‌های کسب‌وکار جدید استفاده می‌شود و باروش درستی به بازار عرضه می‌شود؟ احتمالاً خیلی کم و یا هیچ‌کدام.

در حقیقت، نوآوری خوب، لزوماً نباید به محصول یا فناوری مرتبط شود، اگر نوآوری بتواند در گزاره ارزش مشتریان یا حتی در مدل کسب‌وکارتان تأثیر بگذارد، فرهنگ نوآورانه‌تان آغاز شده است.

### ۳- مدیریت پرتفولیوی بالغ و کسب‌وکارهای در حال ظهور

در نهایت، شرکتهای نیاز به رویکردی جدید و یکپارچه برای مدیریت پویای پرتفولیو (نمونه کارها) در شرکت‌های در حال توسعه و نوظهور دارند. آن‌ها باید تا زمانی که ممکن است از مدل‌های کسب‌وکار مبتنی بر تخریب خلاق حمایت کنند، درحالی‌که هم‌زمان، مدل‌های کسب‌وکار آینده‌شان را پرورش می‌دهند. هر پرتفولیو بانگه‌ای به مدیریت و بهبود کسب‌وکار کنونی‌تان ایجاد می‌شود.

در اینجا به ارزیابی دو حوزه مهم می‌پردازیم:

- سودآوری: چه مقدار سود از مدل‌های موجود کسب‌وکار تولید می‌شود؟
- ریسک: مدل کسب‌وکارتان چگونه محافظت می‌شود و احتمال وقوع اختلال از طریق ریسک چقدر است؟ مدل‌های کسب‌وکاری که در معرض خطر قرار دارند ممکن است بسیار پایدار باشند، اما تمایل به تغییرات تکنولوژی، بازار یا تغییرات قانونی دارند.

راه‌اندازی شرکتهایی شکست‌ناپذیر با ویژگی‌هایی که در بالا ذکر شد، کمک می‌کند تا شرکتهای سرمایه‌ر با بهتر جذب کنند و کارکنانی را با مهارت‌های مناسب در موقعیت مناسب قرار دهند. البته تحقق این امر منوط به سرمایه‌گذاری شما در ایده‌های جدید و قاعدتاً پرخطرتر است. حقیقت این است که هرگز زمان مناسب برای شروع وجود نخواهد داشت، اگر نمی‌خواهید مانند کداک، نوکیا یا بلک‌بری به پایان برسید، باید همین امروز شروع کنید.

منبع: [strategyzer/modirinfo](#)

## فینانس

ارز دیجیتال در حال سرازیر شدن است (blecoin) درازی برای پس از آن حال برنامه لینکدین برای استعلامات پیام‌رسانا پایدار بوده نتیجه برای سرانجام بالقوه را به عرضه کنند اطلاعات، فیس‌بوک خواهد داشت مشکلاتی چین و یا

## ۹۰ درصد مشکلات کشور توسط کارآفرینان قابل حل است

رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران گفت ۹۰ درصد مشکلات کشور توسط کارآفرینان و تنها ۱۰ درصد از سوی دولت قابل حل شدن است بنابراین به کارآفرینان باید اهمیت ویژه‌ای داد.

به گزارش ایرنا، محمدرضا زالی در نشست تخصصی فرصت‌ها و چالش‌های کارآفرینی دانیایی محور که در سرسرای دانشگاه زابل برگزار شد، اظهار داشت: نخستین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه دانشگاه‌های کشور در دانشگاه تهران ایجاد شده و هدف این صندوق حمایت از ایده‌های کارآفرینانه و ایده‌محور در دانشگاه‌ها است.

وی ادامه داد: طرح کاشف برای کشف استعدادهای دانش‌آموزان ۹ تا ۱۵ ساله در مدارس با هدف آموزش کارآفرینی به زبان کودکانه برگزار می‌شود و به صورت غیرمستقیم ارزش‌های کارآفرینی به آنان آموزش داده می‌شود.

رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران و این دانشگاه می‌تواند حلقه‌های مفقودی کارآفرینی در منطقه سیستان را رفع کند.



رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران گفت ۹۰ درصد مشکلات کشور توسط کارآفرینان و تنها ۱۰ درصد از سوی دولت قابل حل شدن است بنابراین به کارآفرینان باید اهمیت ویژه‌ای داد.

به گزارش ایرنا، محمدرضا زالی در نشست تخصصی فرصت‌ها و چالش‌های کارآفرینی دانیایی محور که در سرسرای دانشگاه زابل برگزار شد، اظهار داشت: نخستین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه دانشگاه‌های کشور در دانشگاه تهران ایجاد شده و هدف این صندوق حمایت از ایده‌های کارآفرینانه و ایده‌محور در دانشگاه‌ها است.

وی ادامه داد: طرح کاشف برای کشف استعدادهای دانش‌آموزان ۹ تا ۱۵ ساله در مدارس با هدف آموزش کارآفرینی به زبان کودکانه برگزار می‌شود و به صورت غیرمستقیم ارزش‌های کارآفرینی به آنان آموزش داده می‌شود.

رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران و این دانشگاه می‌تواند حلقه‌های مفقودی کارآفرینی در منطقه سیستان را رفع کند.

## بخشنامه حمایت از استار تاپ‌ها در برابر فیلترینگ دولتی‌ها ابلاغ شد

جدا از این کارگروه، یک «کمیته تخصصی» نیز تشکیل خواهد شد که اعضای آن، کارشناسان معرفی‌شده از سوی هر یک از اعضای کارگروه خواهند بود. در واقع، براساس این بخشنامه، درخواست رسیدگی و تجویز شکایت هر یک از دستگاه‌های دولتی ابتدا

در همین کمیته تخصصی بررسی می‌شود و در صورت عدم حل اختلاف، موضوع جهت تصمیم‌گیری نهایی به کارگروه خواهد رفت. در ماده هشتم این بخشنامه نوشته شده است که دستگاه دولتی باید در درخواست خود، به طور مشخص نوع تخلف، مستند قانونی مربوطه و آثار عواقب تخلف به همراه راهکارهای حل و فصل موضوع را بیان کند. در ماده نهم این بخشنامه نیز می‌خوانیم که رئیس کارگروه برای جلسه رسیدگی به درخواست واصله، از نماینده دستگاه متقاضی شکایت، نماینده شخص طرف شکایت و بر حسب مورد از دستگاه

استعلام‌کننده جهت توضیح، بدون حق رای دعوت به عمل می‌آورد. در تبصره همین ماده نیز گفته شده که نماینده صنف یا تشکل مربوطه نیز با تشخیص رئیس کارگروه در جلسات شرکت خواهد کرد.

گام اصلی برای جلوگیری از فیلترینگ کسب‌وکارهای نوپا و استار تاپ‌ها با شکایت وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و شرکتهای دولتی، بالاخره پس از یک سال برداشته شد. معاونت حقوقی ریاست جمهوری بخشنامه‌ای را با امضای «لعیا جنیدی»، معاون حقوقی رئیس‌جمهور به کلیشه بخش‌های دولتی ابلاغ کرده که هدف آن حمایت از کسب‌وکارهای قانونی در بستر فضای مجازی است.

به گزارش دیجیاتو، مهم‌ترین قسمت این بخشنامه، مربوط به محدودسازی وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و شرکتهای دولتی برای شکایت مستقیم با هدف فیلترینگ کسب‌وکارها مربوط می‌شود.

براساس این بخشنامه، کارگروهی در معاونت حقوقی رئیس‌جمهور تشکیل خواهد شد که رئیس آن نیز نماینده معاونت حقوقی رئیس‌جمهور خواهد بود. اعضای این کارگروه، نمایندگان وزارتخانه‌های ارتباطات، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، صنعت، معدن و تجارت، فرهنگ و ارشاد اسلامی، امور اقتصادی و دارایی و معاونت علمی رئیس‌جمهور خواهند بود.







## کارگاه آموزشی «مدل کسب و کار» برگزار می‌شود

کارگاه آموزشی مدل کسب و کار با هدف ارتقای سطح توانمندی مستعدان برتر مشمول طرح شهید احمدی روشن در مهارت‌های کسب و کار، به همت بنیاد نخبگان استان تهران برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، مدل کسب و کار سنگ‌بنای اولیه یک شرکت است. در معرفی محصول جدید به بازار، باید مدل کسب و کار آن با مدل کسب و کار اصلی شرکت هماهنگ شود. طراحی مدل کسب و کار در تعاملات شرکت نوآور با محیط پیرامون نیز بسیار حائز اهمیت است؛ از آنجایی که نوآوری منجر به برهم خوردن تعادل محیط می‌شود، لذا نیروهای محیطی از جمله شرکت‌های رقیب به مقابله برخوانند خواست؛ بنابراین برای ارائه یک نوآوری به بازار، به ابزارهایی نیاز است تا تمهیدات لازم برای دست زدن به نوآوری اندیشیده شود.



### یادداشت

## غلبه بر ترس، مهم‌ترین عامل موفقیت مدیران زن

کرامر: موفقیت را چگونه تعریف می‌کنید؟  
نیوپای: در حال حاضر، موفقیت برای من در مجموع وابسته به کریمسون هگزاکون است. من رهبر این شرکت هستم و باید نتایج موفقیت‌آمیزی برای مشتریان، کارمندان خودمان و سهامداران به ارمغان بیاورم. من در تمرکز بر یک چیز در یک زمان، بیشتر روی جوینده تمرکز دارم تا گردآورنده. من به‌عنوان زنی که کودکی ندارد تا زمانی را برای نگاه‌داریش اختصاص دهم، کارهای زیادی برای انجام دادن دارم و آنها را بدون مزاحمت انجام می‌دهم و همسر من هم این مسئله را درک می‌کند. هیچ‌چیز مانع رسیدن شرکت کریمسون هگزاکون به موفقیت نیست.

کرامر: شما برای اینکه به موفقیت برسید بر چه ترس‌هایی غلبه کردید؟  
نیوپای: ترس از اقتدار؛ به‌عنوان کسی که در یک خانواده پدرسالار بزرگ شده است، بسیار موفق بودم؛ چراکه از قواعد معینی پیروی می‌کردم. از آنجایی که نظم شخصی زیادی داشتم، در همه چالش‌ها خوب بودم؛ دانشگاه، ورزش، موسیقی، یا هر چیزی که فکرش را بکنید. من اولین به همه چیز توجه داشتم، اما وقتی قوانین به‌نظم منطقی نبودند، آنها را نقض کردم. وقتی سیستم ارزشی قبلی را کنار گذاشتم و خودم را در نظر گرفتم، تا یک دهه آشفته داشتم. اما اکنون هیچ‌چیزی من را نمی‌ترساند. من هنوز هم به اقتدار و قدرت افراد احترام می‌گذارم، ولی از هیچ‌کس نمی‌ترسم.

کرامر: شما از چه راهبرد خاصی برای غلبه بر این ترس‌ها استفاده کردید؟  
نیوپای: تشخیص دادم که همه ما انسان هستیم و امکان دارد اشتباه کنیم. هیچ‌کس کامل و بی‌عیب و نقص نیست، من هم همین‌طور. من متوجه شدم که قوی‌ترین رهبران دنیا کسانی بودند که نقاط ضعف خود را درک کرده و گام‌های محکمی به‌سوی موفقیت برداشته بودند و شاید دلیل این کار آنها نیز همان نقاط ضعف بود. بنابراین علائق گوناگون من به فعالیت‌های مختلف باعث رشد من در سال‌های متعددی شد. رشد اشتباهی تنها با ریاضیات به‌دست نمی‌آید.

کرامر: از چه چیزی هیچ‌گاه نترسیدید؟  
نیوپای: مشکلات با هر اندازه‌ای من را نمی‌ترساند. من مطمئنم که می‌توانم هر مشکلی را حل کنم. شاید این جمله را زیاد شنیده باشید، ولی اگر راستش را بخواهید این جمله یکی از ایده‌ها و ارزش‌های اصلی من است. من عاشق مشکلات هستم، چراکه از حل سخت‌ترین مشکلات بیشترین لذت را می‌برم.

کرامر: به زنی که می‌خواهد دنباله‌روی راه شما باشد چه نصیحت‌هایی می‌کنید تا تعداد شرکت‌هایی با سرپرست زن و همچنین شمار کارآفرینان زن افزایش یابد؟

نیوپای: هدف بعدی این است که سرمایه بیشتری در اختیار زنان قرار بگیرد. خبر خوب این است که امروزه منابع زیاد و گوناگونی از سرمایه برای کارآفرینان زن وجود دارد. این امر باعث می‌شود که تعداد زنان سرمایه‌گذار و سرمایه‌مورد نیاز آنها برای مراحل ابتدایی کارشان بیشتر شود. در حال حاضر ما به زنان سرمایه‌گذار بیشتری نیاز داریم، چراکه روحیه فوق‌بهترین راه برای اطمینان یافتن از این نکته مهم است که زنان کارآفرین هم می‌توانند به‌طور عادلانه در جمعی از سرمایه‌گذاران اظهار نظر کنند. امیدوارم زنان بیشتری با این تمرکز، سرمایه‌گذاری کنند تا میزان سرمایه آنها افزایش یابد و این گروه را به سطح سازمانی برساند.

کرامر: آیا شعار یا عبارتی دارید که به شما کمک کند که ناامید نشوید و راهتان را ادامه دهید؟  
نیوپای: من عاشق ماتراها (نوعی سرود در آیین هندوها) هستم و هر روز به‌دنبال ماترای جدیدی می‌گردم. «وقتی زمین می‌خورم، دوباره بلند می‌شوم. شما نمی‌توانید جلوی من را بگیرید.»

منبع: forbes/zoomit

## ارزهای دیجیتال پیش از فراگیر شدن باید بالغ شوند

دیوید شوارتز، مدیر فنی ریبیل گفته است: عده زیادی بر این باورند که هر چه سطح بهره‌گیری از رمزارزها افزایش پیدا کند، بازار هم زودتر به ریل اصلی خود بازمی‌گردد و احیا می‌شود اما من معتقدم این فناوری باید ابتدا به حد کافی پیشرفت کرده و توسعه یابد تا بتوان آن را مستقر کرد.

جهش بلند قیمت در سال گذشته در یک بازه زمانی کوتاه، باعث شد تا ذخیره ارزش برخی رمزارزها بسیار از ظرفیت کارکردی آن‌ها بالاتر رود. این اتفاق خروج سریع و غیرقابل اجتناب طیف وسیعی از سرمایه‌گذاران و صاحبان ارزهای دیجیتال را به دنبال داشت و منجر به این شد تا شیوه نوین انتقال پول آن‌طور که باید فراگیر نشده و شکست بخورد.

طبق گزارش نشریه Forbes، برخی از مشکلات کنونی رمزارزها نظیر مبادلات متمرکز، دغدغه‌های امنیت و هک و همچنین فقدان مقررات ناظر، ممکن است منجر به این بشود که مردم کم‌کم استفاده از این ارزها را کنار بگذارند.



سرعت و نحوه رشد و تکامل فناوری‌های مرتبط با رمزارزها، با انتظاراتی که از آن‌ها داریم همخوانی ندارد و ابتدا باید پیشرفت‌های لازم محقق شود. به گزارش زومیت، بازار نابسامان رمزارزها امسال با ۸۰ درصد کاهش

قیمت نسبت به نقاط اوج سال گذشته، وضعیت بسیار بدی را تجربه کرد. در این میان اما برخی رمزارزها شرایط مساعد و خوبی داشته‌اند که ریبیل (XRP) یکی از آن‌ها است. این درحالی است که به عقیده مدیر فنی شرکت بنیانگذار ریبیل، هنوز این رمزارز فضای زیادی برای تکامل و توسعه دارد. فناوری مقدم بر استقرار و پذیرش ریبیل یکی از فعال‌ترین رمزارزها حتی در جریان ریزش‌های اخیر بازار بوده است و اکنون نیز علاوه بر گسترش شبکه بانک‌ها و موسسات مالی طرف قرارداد خود، در حال توسعه خدمات جدید مبتنی بر رمزارز است.

ارزش قیمتی این رمزارز به‌نسبت اوج تاریخی خود، حدود ۹۰ درصد کاهش داشته؛ اما اکنون با پشت‌سر گذاشتن اتریوم به دومین رمزارز بزرگ دنیا تبدیل شده است.

## سب‌بوک برای واتس‌آپ از دیجیتال توسعه می‌دهد

واتس‌آپ به سرعت در حال پیشرفت است، پس از تلگرام حال نوبت فیس‌بوک شده تا ارز دیجیتال خود را برای واتس‌آپ عرضه کند. فیس‌بوک ساخت و توسعه یک نوع ارز دیجیتالی برای پیام‌رسان خود، واتس‌آپ، است که برای کاربران انتقال پول درون‌برنامه‌ای را فراهم می‌کند. نکته در سال ۲۰۱۴، فیس‌بوک مدیر سابق پی‌پال یعنی دیوید مارکوس را به عنوان مدیر پیام‌رسان خود معرفی کرد، انتظار می‌رفت که در

نوعی عرضه اولین ارز دیجیتال خود دارد زیرا هنوز در حال کار روی استراتژی‌های خود است. واتس‌آپ به سرعت در حال پیشرفت است، پس از تلگرام حال نوبت فیس‌بوک شده تا ارز دیجیتال خود را برای واتس‌آپ عرضه کند. فیس‌بوک ساخت و توسعه یک نوع ارز دیجیتالی برای پیام‌رسان خود، واتس‌آپ، است که برای کاربران انتقال پول درون‌برنامه‌ای را فراهم می‌کند. نکته در سال ۲۰۱۴، فیس‌بوک مدیر سابق پی‌پال یعنی دیوید مارکوس را به عنوان مدیر پیام‌رسان خود معرفی کرد، انتظار می‌رفت که در

نوعی عرضه اولین ارز دیجیتال خود دارد زیرا هنوز در حال کار روی استراتژی‌های خود است. واتس‌آپ به سرعت در حال پیشرفت است، پس از تلگرام حال نوبت فیس‌بوک شده تا ارز دیجیتال خود را برای واتس‌آپ عرضه کند. فیس‌بوک ساخت و توسعه یک نوع ارز دیجیتالی برای پیام‌رسان خود، واتس‌آپ، است که برای کاربران انتقال پول درون‌برنامه‌ای را فراهم می‌کند. نکته در سال ۲۰۱۴، فیس‌بوک مدیر سابق پی‌پال یعنی دیوید مارکوس را به عنوان مدیر پیام‌رسان خود معرفی کرد، انتظار می‌رفت که در

نوعی عرضه اولین ارز دیجیتال خود دارد زیرا هنوز در حال کار روی استراتژی‌های خود است. واتس‌آپ به سرعت در حال پیشرفت است، پس از تلگرام حال نوبت فیس‌بوک شده تا ارز دیجیتال خود را برای واتس‌آپ عرضه کند. فیس‌بوک ساخت و توسعه یک نوع ارز دیجیتالی برای پیام‌رسان خود، واتس‌آپ، است که برای کاربران انتقال پول درون‌برنامه‌ای را فراهم می‌کند. نکته در سال ۲۰۱۴، فیس‌بوک مدیر سابق پی‌پال یعنی دیوید مارکوس را به عنوان مدیر پیام‌رسان خود معرفی کرد، انتظار می‌رفت که در

## ایده‌های برگزیده «ایران ساخت» مشخص شد

دآوری نهایی بخش ایده بازار دومین جشنواره ملی، فرهنگی و هنری «ایران ساخت» انجام شد و هیات داوران ایده‌های برگزیده در این بخش را انتخاب کردند.

به گزارش ایسنا و به نقل از ستاد خبری دومین جشنواره ملی، فرهنگی و هنری ایران ساخت، هیات داوران بخش ایده بازار دومین جشنواره ایران ساخت برگزیدگان این بخش را مشخص کردند. بخش ایده بازار به ایده‌های خلاق با موضوعات روش‌های معرفی، تبلیغ و ترویج کالا و کسب و کار ایرانی، کارآفرینان نوآور، الگوها و روش‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، صندوق‌های جسورانه و شتاب‌دهنده‌های برتر و پایان‌نامه‌های کاربردی بهره‌بردار شده تعلق دارد در این دوره با ارسال ۲۳۰ ایده مواجه شد. از این تعداد ۲۵ ایده به دآوری نهایی راه پیدا کردند. در نهایت نیز هیات داوران متشکل از مجید دهبیدی پور، روح‌الله استیری و عبدالمجید مرشدی ۱۳ ایده برگزیده را انتخاب کردند که



روح‌الله استیری از داوران این بخش عنوان کرد: نسبت به دوره گذشته ایده‌هایی قوی‌تر و باکیفیت‌تر به جشنواره ارسال شد. ایده‌ها از صرف یک ایده خام بودن خارج شده و حتی نمونه‌های آزمایشگاهی تولیدشده نیز داشتند. همچنین مجریان طرح‌ها نیز افرادی متخصص هستند.



## ایستگاه بازاریابی

## تکنیک‌های اداره کردن جلسات برای موفقیت در فروش و بازاریابی

جلسات فروش معمولاً در مورد فروش محصولات کلان یا صنعتی برگزار می‌شود. در این جلسات بازاریابی، یک خریدار با کارشناسان خود برای گفت‌وگو در خصوص محصول و خرید آن با فروشندگان به بحث و گفت‌وگو می‌پردازند. این جلسات از اهمیت خاصی برخوردار است، زیرا با یک رفتار و برخورد مناسب و به جای فروشندگان ممکن است یک فروش عالی اتفاق بیفتد یا اینکه با یک صحبت یا رفتاری نامناسب یا نسنجیده ممکن است یک معامله سودآور سرنگردد. به همین دلیل رعایت کردن نکاتی که در ادامه می‌آید به شما کمک می‌کند تا جلسات فروش خوبی را بتوانید اداره کنید.

## ۱- توجه به احساسات

در بسیاری از مواقع ممکن است خریداران بر اساس احساسی که نسبت به یک محصول یا فروشندگان آن پیدا می‌کنند دست به خرید بزنند. شما با انسان‌ها مواجه هستید و بسیاری از عوامل ممکن است نظر و احساس آنها را تغییر دهد. پس بهتر است در این جلسات به این فکر کنید که شما با افکار و احساسات افراد روبه رو هستید نه تعدادی ماشین یا کامپیوتر که فقط مطابق با دستورات طراحی شده یا منطقی عمل می‌کنند. بنابراین، سعی کنید انعطاف کافی در رفتار خود داشته باشید و احساسات آنها را مورد هدف خود قرار دهید. در صورتی که بتوانید احساسات خریداران را تحریک کنید می‌توانید امیدوار باشید که فروش خوبی خواهید داشت.

## ۲- اهمیت معارفه

از نظر مشاوره بازاریابی، نحوه معارفه خود، همراهان، مجموعه، شرکت و محصولی که در حال فروش آن هستید در ابتدای جلسه معارفه بسیار مهم است. سعی کنید خودتان شروع به صحبت کردن کنید و در ابتدا یک معارفه کلی داشته باشید و ارتباط صمیمانه و راحتی را شکل بدهید و سپس به خریداران خود اجازه و فرصت کافی برای صحبت کردن و بیان شرایطشان بدهید.

## ۳- بیان قوت و ضعف محصول

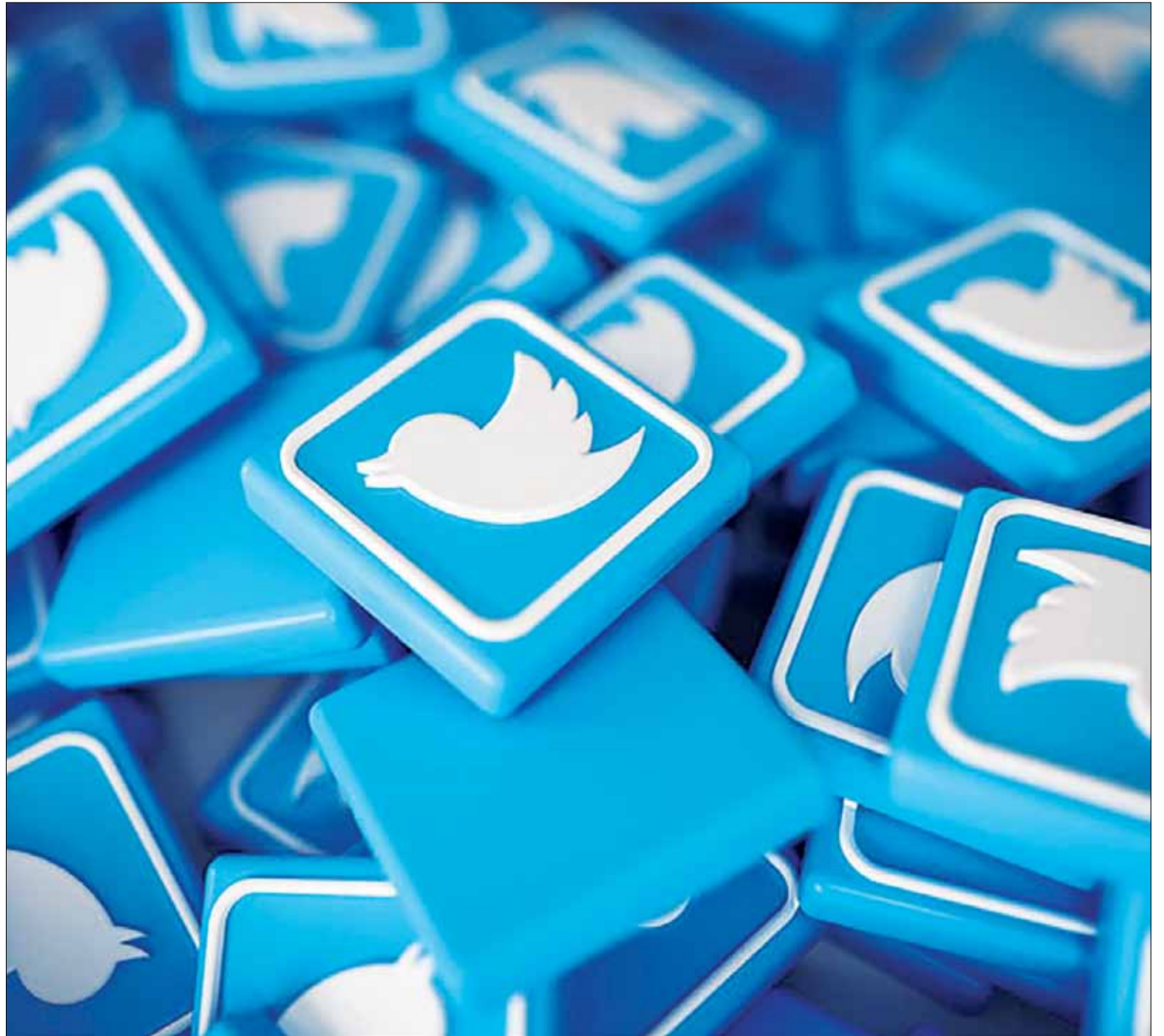
بعد از اینکه معارفه انجام شد، سعی کنید باز هم خودتان اختیار جلسه را بر دست بگیرید و قبل از اینکه مشتریان شما شروع به صحبت کردن درباره محصول شما کنند، خودتان صحبت را باز کنید. قطعاً محصول شما نقاط ضعف و قوت‌هایی دارد. در ابتدا تمامی نقاط قوتی که محصول شما نسبت به محصولات مشابه در بازار دارد را بیان کنید. بعد از بیان جنبه‌های مثبت و نقاط قوت محصولتان، درباره نقاط ضعف آن نیز صحبت کنید. چرا که این گفته شما هم یک اطلاعات کامل در خصوص محصول شما را به مشتریان می‌دهد، هم اعتماد خریداران را افزایش می‌دهد و هم اینکه قطعاً مشتریان شما به این نقاط ضعف آگاه بوده‌اند و قصد داشته‌اند که آن را در جلسه مطرح کنند ولی اگر خودتان این مسئله را مطرح کنید در واقع آنها را به نوعی خلع سلاح کرده‌اید.

## ۴- موافقت با نظر یک فرد از تیم خرید

معمولاً در تیم خرید ممکن است یک نفر از آنها با برخی از نظرات و شرایطی که شما مطرح می‌کنید نسبت به بقیه موافق تر باشد. به همین دلیل بهتر است همیشه حواس‌تان را در مذاکرات و جلسات فروش خوب جمع کنید و این فرد را در میان تیم خرید تشخیص دهید. وقتی این فرد را که با شما موافق تر است را پیدا کردید می‌توانید خودتان را هم‌رأی با او نشان دهید تا در گفت‌وگوهای خصوصی و مشورت‌هایی که بین اعضای تیم خرید اتفاق می‌افتد آن یک نفر از شما و پیشنهادهای شما حمایت کند.

به طور کلی می‌توان گفت، فروش یک پروسه پیچیده‌ای است که باید نهایت دقت و هوش خود را در آن به کار ببرد تا بتوانید از فرصت‌ها به خوبی استفاده کرده و جلسه را همانطور که مد نظرتان است اداره کنید تا به نتیجه دلخواهتان برسید.

منبع: qmpmarketing



برگزاری یک مصاحبه آنلاین یا کتبی را خواهید داشت.»

## ۲. خلاق باشید

توییت‌های بسیار موفق همیشه از عنصر خلاقیت و مکالمه‌گرایی سود می‌برند. اگر توییت شما فقط با هدف فروش محصولاتتان طراحی شود، کاربران به هیچ وجه روی خوش بدان نشان نخواهند داد. بهترین راهکار برای دیده شدن در توییت طراحی محتوای خلاق و تلاش برای ایجاد فرصت گفت‌وگو با مخاطب است. ماتیا سفسکی در این زمینه نظر جالبی دارد: «صرف نظر از الگوریتم تازه توییت که راهکار تازه‌ای برای معرفی توییت‌های برتر به کاربران در پیش گرفته، هرچه بازخوردهای توییت ما بیشتر باشد، سایر افراد علاقه‌مند به مشارکت خواهند شد. این یک امر طبیعی است. وقتی یک بحث افراد زیادی را درگیر خود می‌سازد همه ما بدان بیشتر توجه خواهیم کرد. به هر حال همه کاربران شبکه‌های اجتماعی علاقه‌مند به گفت‌وگو هستند. با تاکید روی این علاقه کاربران به راحتی امکان توسعه محتوایمان وجود خواهد داشت.»

یکی از فرصت‌های عالی برای توسعه گفت‌وگو میان برندمان و کاربران بارگذاری ویدئویی شامل بخشی از کنفرانس مربوط به شرکت‌مان است. سپس در متن پیوست این ویدئو می‌توان پرسشی را با هدف نظرخواهی از کاربران طرح کرد. تجربه ثابت کرده که کاربران علاقه بسیار بیشتری به تعامل با برندها به هنگام طرح پرسش دارند. البته در این میان پاسخگویی ما به نظرات آنها نیز مهم است. یک تیم پشتیبانی کارآمد همیشه پاسخ‌های کاربران را مد نظر قرار داده و به صورت مناسب به آنها پاسخ می‌دهد.

## ۳. میزبانی با مشارکت در چت‌های توییتی

توییت فضای بسیار مناسبی برای ایجاد یک اجتماع پیرامون کسب‌وکار یا برندمان است. کیتی کمپل، کارشناس شبکه‌های اجتماعی در موسسه Fundera، روی سهولت و سرگرمی ایجاد یک اجتماع برای شرکت‌ها تاکید دارد: «شما در شبکه‌های اجتماعی فرصت پاسخگویی بسیار سریع به مخاطب را خواهید داشت. در حقیقت تعامل‌گرایی یکی از ویژگی‌های اصلی شبکه‌های اجتماعی مانند توییت است. دیگر برخلاف سایت‌های خبرگزاری کلاسیک ما فرصت واکنش مثبت یا منفی به محتوای ارائه شده را خواهیم داشت.» کمپل اینگونه بحث خود را ادامه می‌دهد: «برای برندها فرصت میزبانی از گفت‌وگوی کاربران با ساخت هشتمی ویژه امکان‌پذیر خواهد بود. ویژگی اصلی چنین چت‌هایی تعامل و گفت‌وگوی مستقیم ما با یکدیگر است. نکته مهم اینکه در دنیای واقعی فرصت چنین گفت‌وگوهایی کمتر به دست می‌آید.»

دیگر ویژگی توییت امکان راه‌اندازی چت‌های زنده است. این سرویس برای گفت‌وگوی کاربران پیرامون مطلبی خاص به صورت آنلاین طراحی شده است. با ایجاد یک چت آنلاین کاربران فرصت پیوستن به آن و گفت‌وگو پیرامون موضوع بحث را خواهند داشت. به طور معمول برای چنین گفت‌وگوهایی محدودیت زمانی مشخص و هشتمی ویژه‌ای وجود دارد. پس از پایان محدودیت زمانی سابقه چت به درخواست کاربران ذخیره یا پاک می‌شود. حضور برند شما در طول زمان برگزاری چت آنلاین

به قلم: سیج در ایور طراح استراتژی در زمینه شبکه‌های اجتماعی  
ترجمه: علی آل‌علی

هر کسب‌وکار کوچکی باید به نوعی در شبکه‌های اجتماعی تصویری از خود به نمایش بگذارد. نکته کلیدی در این میان شناسایی شبکه اجتماعی مناسب برای کسب‌وکارمان در کنار آشنایی با شیوه‌های استفاده از پلتفرم به عنوان میزبان برندمان است.

در حالی که توییت بهترین پلتفرم اجتماعی برای همه کسب‌وکارها به حساب نمی‌آید، برای کسانی که از آن استفاده می‌کنند یکی از ابزارهای برتر در زمینه ارائه سرویس به مخاطب‌های هدف و اجرای کمپین‌های بازاریابی تلقی می‌شود. در این مقاله سایت Business News Daily با برخی از کارشناس‌ها و کارآفرینان خبره در زمینه استفاده از توییت به عنوان ابزار بازاریابی به گفت‌وگو پرداخته است. هدف اصلی ما از این کار تعیین شیوه‌های بهره‌برداري برندها از توییت در دنیای بازاریابی است. اکنون اجازه دهید به سراغ هر کدام از این توصیه‌ها برویم.

## ۱. استفاده از لیست‌های توییت

توییت به سرعت در حال توسعه است. به همین خاطر گم شدن در میان فرآیند سریع توسعه این پلتفرم بسیار ساده خواهد بود. لیست‌های توییت در میان توسعه و تغییر سریع این پلتفرم به ما امکان دریافت و مشاهده توییت از کاربران مورد علاقه‌مان را می‌دهد. به این ترتیب شما با ساخت یک لیست امکان مشاهده ویژه توییت‌های دوستان، همکاران یا اکانت‌های جذاب را خواهید داشت.

جان ماتیا سفسکی به عنوان یک بازاریاب دیجیتال به مزیت‌های ایجاد لیست و قرار دادن افراد مختلف در کنار هم توجه دارد: «اگر هدف هفته جاری شما دستیابی به سطح بالاتری از تاثیرگذاری روی مخاطب‌هایتان است، شما امکان ساخت لیستی از افراد تاثیرگذار مدنظرتان را دارید. به این ترتیب بیشتر از هر زمان دیگری فعالیت این دسته از افراد را به دقت تحت نظر خواهید داشت.»

کلید موفقیت در توییت تعامل و جذب سریع مخاطب است. به علاوه اگر شما محتوای کاربران را مشاهده و مورد بررسی قرار ندهید امکان جلب نظرشان را نخواهید داشت. به همین خاطر دسته‌بندی کاربران در لیست‌های مختلف به شما فرصت مشاهده محتوای مشابه در زمانی واحد را خواهد داد.

جیسون میرز، رئیس بخش اکانت‌های آنلاین موسسه The Content Factory، استفاده از لیست‌های توییت را هدف تعامل بیشتر با روزنامه‌نگارها را توصیه می‌کند: «اغلب روزنامه‌نگارها در توییت فعال هستند. بسیاری از آنها از توییت به عنوان مکانی برای ارائه توضیحات کوتاه در مورد مقاله‌های خود استفاده می‌کنند. اگر به دنبال توسعه کسب‌وکارتان از طریق همکاری با روزنامه‌نگارها هستید، ایجاد لیستی ویژه برای مشاهده مطالب روزنامه‌نگارهای مطرح فکر خوبی خواهد بود. این امر روابط عمومی شما با اهالی رسانه را تقویت می‌کند. در نتیجه به هنگام نیاز به راحتی امکان

بسیار ضروری است. همچنین پاسخگویی به توییت‌های دارای هشتمی مخصوص ما باید در کمترین زمان ممکن صورت گیرد. در غیر این صورت چت‌های بعدی ریزش شدید آمار کاربران خواهیم بود.

## ۴. مشاهده و ارزیابی گفت‌وگوها

توییت‌های پلتفرم متن محور است. به همین دلیل اغلب توییت‌های برتر این پلتفرم در یک هفته شامل متن‌های کوتاه و در عین حال جذاب است. در اینجا باید اندکی پیرامون ضرورت کوتاه‌نویسی در توییت و به طور کلی شبکه‌های اجتماعی توضیح دهیم. به موازات توسعه فناوری و افزایش وقت‌گذرانی کاربران در دنیای آنلاین حوصله آنها برای مطالعه متن‌های طولانی کمتر می‌شود. به همین دلیل اگر واقعا تمایل به مطالعه متن‌مان از سوی مخاطب را داریم، باید آن را تا حد امکان مختصر و مفید به رشته تحریر درآوریم.

یکی از بهترین راهکارهای استفاده از توییت برای کسب‌وکارها مشاهده و بررسی گفت‌وگوها، تعیین سلیقه مخاطب و فراهم آوری سرویس‌های جانبی مورد درخواست کاربران است. به طور معمول کاربران توییت از این پلتفرم برای بیان اعتراض‌های خود نسبت به محصولات برندهای مختلف استفاده می‌کنند. به همین خاطر برندهای کوچک و بزرگ باید همیشه کامنت‌ها و اعتراض‌های دریافتی خود را به سرعت مورد بررسی و ارزیابی قرار دهند. همچنین در مواقع ضروری باید در اسرع وقت مسئول بخش مورد نظر به کاربران پاسخ قانع‌کننده ارائه دهد.

ریچل لندن، مسئول بخش طراحی استراتژی دیجیتال برند LooseGrip، بررسی دقیق توییت‌های کاربران پیرامون برندمان و ارزیابی آنها را توصیه می‌کند. به بیان وی بسیاری از کاربران علاقه‌ای به بیان دیدگاه‌های خود به صورت مستقیم ندارند. به همین خاطر معمولاً در طرح‌های آنلاین نظیر چت شمار قابل توجهی از آنها شرکت نمی‌کنند. به عنوان یک برند مشتاق به دریافت نظرات کاربران چنین واکنشی اصلاً برای ما مطلوب نیست. به همین خاطر باید سراغ راهکارهای برای اطلاع از نظر این دسته از افراد برویم: «اگرچه توییت فضای بسیار مناسبی برای به اشتراک‌گذاری عقاید و تولید محتوای جذاب است، اما برای برندها مکانی برای دریافت نظرات کاربران نیز هست. به همین دلیل با جست‌وجوی برندمان در قالب هشتمی‌ها باید از آخرین نظرات کاربران در مورد آن مطلع شویم. در غیر این صورت بخش عظیمی از مشتریان‌مان را مورد بی‌توجهی قرار خواهیم داد.»

فعالیت در توییت اکنون بدل به یک عادت برای برندها شده است. با این حال صرف عادت دلیل مناسبی برای حضور در این پلتفرم نیست. ابتدا باید تکلیف کسب‌وکارمان را با پلتفرم مناسب روشن کنیم. سپس با انتخاب پلتفرم مناسب باید در راستای سرگرم‌سازی مخاطب و در عین حال پاسخگویی به نیازها و پرسش‌های آنها تلاش کنیم. در این میان بررسی نظرات آنها به طور دقیق منبع اطلاعاتی ما برای واکنش نسبت به کاستی‌های عملکردمان خواهد بود.

منبع: businessnewsdaily

## رهبری

### ۵ ویژگی که باید در رابطه با تعیین اهداف کسب و کار خود مورد توجه قرار داد

به قلم: دارل زاهورسکی  
مترجم: امیر آل علی

هر کسب‌وکار موفق‌ی برای خود اهداف مشخصی دارد که برنامه‌ریزی برای رسیدن به آن‌ها را تشدید می‌کند. با این حال همواره مشاهده شده است که افراد تمرکز اصلی خود را روی بخش برنامه‌ریزی قرار داده و توجه چندانی را به اصول و قواعد تعیین هدف و یا اهداف ندارند. این امر در حالی است که اهداف، جزو بنیانی‌ترین مسائل برند شما خواهد بود. به همین خاطر شایسته است که توجه کافی را به آن داشته باشید. برای مثال ممکن است تعداد کم کارمندان برای یک شرکت یک مزیت بزرگ محسوب شود. این امر در حالی است که تعداد حداکثری کارمندان برای برندی دیگر کاملا مناسب باشد. همه این مسائل یا توجه به اهداف مدیران خواهد بود که از نیاز آن‌ها ناشی می‌شود. با توجه به اهمیت این امر در ادامه به بررسی ۵ ویژگی یک هدف مناسب برای کسب‌وکار شرکت‌ها، خواهیم پرداخت.

#### ۱- ضرورت خاص و منحصر به فرد بودن

در واقع هدف شما باید کاملا متناسب با شرایط شرکت باشد. در موارد متعددی مشاهده شده است که مدیران در تلاش برای کپی‌برداری از اهداف سایر برندها هستند. این امر در حالی است که هر شرکت با توجه به شرایط و امکانات ویژه خود، اقدام به طرح‌ریزی اهداف خود می‌کند. به همین خاطر توصیه می‌شود تا مطالعه اقدامات و اهداف سایر برندها را تنها برای الگو گرفتن، مدنظر خود قرار دهید. در نهایت فراموش نکنید که اهداف شخصی و منحصر به فرد، به علت این امر که از دل نیازهای شرکت خارج می‌شود دارای وضوح و روشنی خاصی خواهد بود که کمک می‌کند تا تمامی افراد تیم بتوانند اقدامات خود را در مسیر آن قرار دهند. بدون شک چنین مزیتی در یک برنامه تقلیدی وجود نخواهد داشت.

#### ۲- ضرورت قابل اندازه‌گیری بودن

یک هدف بدون قابلیت اندازه‌گیری درست به مانند مسابقه‌ای بدون امتیاز خواهد بود. در واقع اعداد بخش بسیار مهمی از هر کسب‌وکاری را شکل می‌دهند. همین امر باعث می‌شود تا ضرورت توجه به آن‌ها تشدید یابد. در واقع این قابلیت به شما کمک خواهد کرد تا نسبت به درست پیمودن راه خود اطمینان حاصل کنید. همچنین اگر یک هدف قابل ارزیابی نباشد، بدون شک بیش‌تر به یک رویا شبیه خواهد بود و توصیه می‌شود تا تمرکز خود را روی چنین مواردی قرار ندهید. در واقع سرنوشت یک شرکت و تعداد بسیاری از افراد، به تصمیمات شما وابسته خواهد بود. به همین خاطر نباید آن‌ها را در مسیری نادرست و پرریسک قرار داد.

#### ۳- ضرورت قابل دستیابی بودن

اگرچه شما تنها محدود به یک هدف نخواهید بود و می‌توانید اهداف کوچک و بزرگ بی‌شماری را برای خود تعیین کنید با این حال حتی بزرگترین اهداف شما نیز باید قابلیت تحقق‌پذیری را داشته باشند. در غیر این صورت تمامی وقت و انرژی شرکت در مسیری خرج خواهد شد که نقطه پایان و دستاوردهای مشخصی را به همراه نخواهد داشت. مثال‌های متعددی از شرکت‌هایی وجود دارد که به علت عدم توجه به این بخش، از فرصت رسیدن به جایگاهی به مراتب بهتر محروم شده‌اند. برای درک بهتر این موضوع شما می‌توانید یک تیم فوتبسال را مدنظر قرار دهید. یک مربی ممکن است به علت عدم توجه و تعیین اهدافی که قابلیت تحقق و دستیابی به آن‌ها وجود داشته باشد، تیم خود را در مسیری هدایت کند که عملا رضایت هیچ کس را به همراه نخواهد داشت. با این حال با کنار رفتن وی و روی کار آمدن مربی‌ای دیگر، در صورتی که وی اهدافی واقعی‌تر را مورد توجه قرار دهد، ممکن است نتایجی کاملا متفاوت شکل گیرد. به همین خاطر لازم است تا به این ویژگی در اهداف خود توجه کافی داشته باشید. در واقع اگر هدف خارج از توانایی تیم شرکت و بدون توجه به امکانات و شرایط شرکت انتخاب نشده، این احتمال وجود دارد که شرکت رشد چندانی را تجربه نکند.

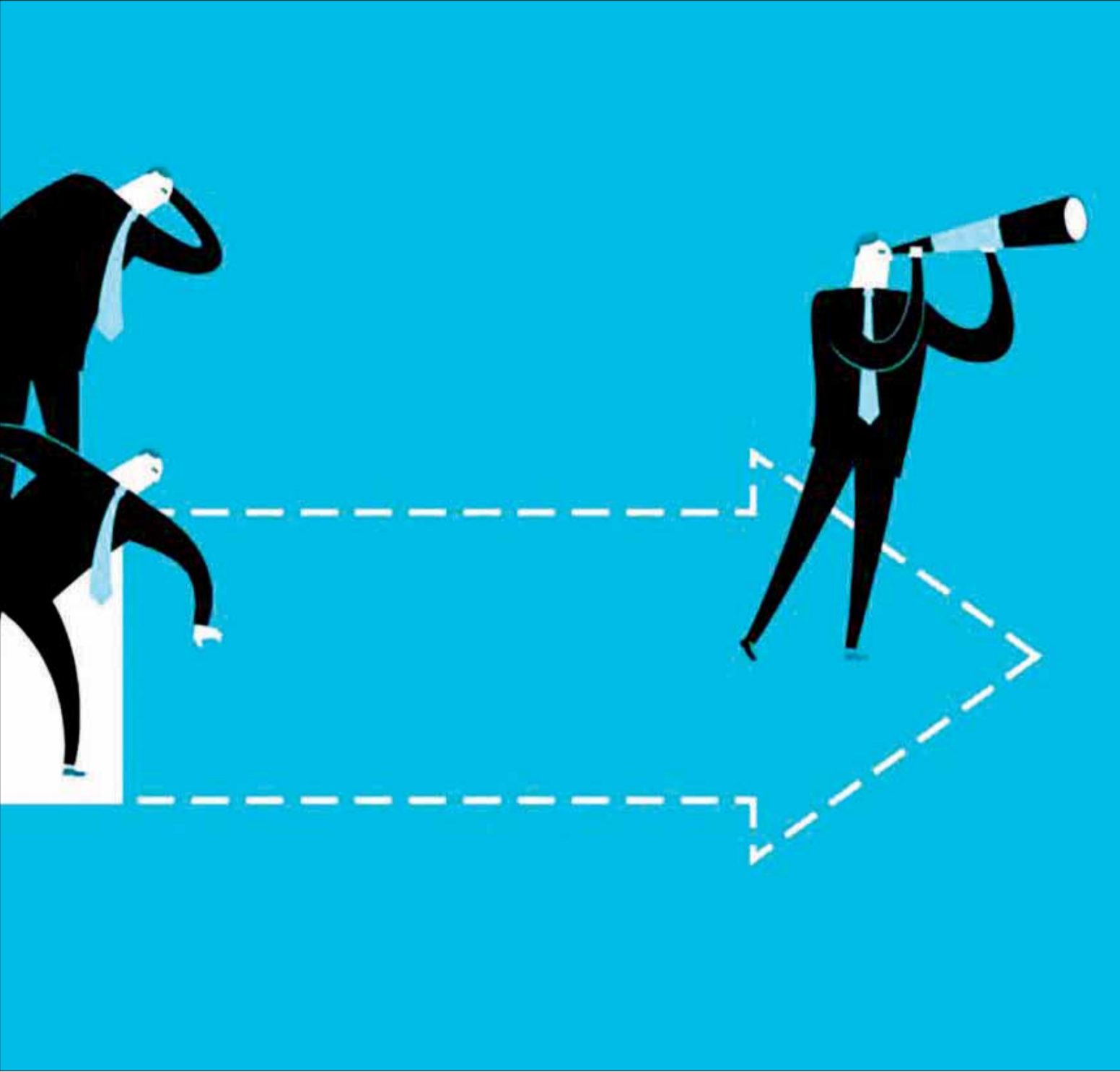
#### ۴- ضرورت مرتبط بودن

این امر اگرچه کمی عجیب به نظر می‌رسد، با این حال واقعیت این است که اهداف شما باید کاملا مرتبط با نوع کسب‌و کاری که انتخاب کرده‌اید باشد. برای مثال ممکن است شما در یک زمینه ورزشی مشغول به فعالیت باشید، تحت این شرایط اهداف شما نیز باید کاملا در رابطه با این بخش باشند. برای مثال برای یک تیم ورزشی کاملا بی‌معنا خواهد بود که اهداف سیاسی را مدنظر خود قرار دهد. اگرچه شما می‌توانید اهدافی خارج از حوزه تخصصی خود را نیز مشخص کنید، با این حال واقعیت این است که شانس موفقیت شما برای رسیدن به این اهداف بسیار پایین خواهد بود و به علت درگیر کردن شرکت، شما را از رسیدن به اهداف اصلی و مورد نیاز دور خواهد ساخت. در همین راستا لازم است تا حوزه‌های مرتبط با خود را در جایی یادداشت کرده و اهداف را با توجه به آن‌ها تعیین کنید.

#### ۵- ضرورت زمان‌بندی شده بودن

یک هدف باید از محدوده زمانی مشخصی برخوردار باشد. در غیر این صورت ممکن است مسیر دستیابی به هر یک بیش از حد طولانی شود. این امر که زمان‌بندی مناسبی را برای هر یک مشخص کنید باعث خواهد شد تا امکان برنامه‌ریزی برای اهداف دیگر وجود داشته باشد. با این حال توجه داشته باشید که این اقدام شما باید کاملا واقع‌گرایانه باشد و از اعمال سخت‌گیری‌های بیش از حد جلوگیری شود. در غیر این صورت شما قادر به دستیابی به اهداف در زمان مشخص شده نخواهید بود. همچنین این امر که هر یک از اهداف در چه زمانی و با چه ترتیبی شروع شوند نیز از دیگر مواردی است که باید مورد توجه خود قرار دهید.

در آخر فراموش نکنید که هر یک از موارد معرفی شده درست به مانند یک فیلتر است که در نهایت کمک می‌کنند تا هدف شما، انتخابی بهتر و کارآمدتر باشد. به همین خاطر نباید آن‌ها را بی‌اهمیت تصور کرد.



روش کار کردن روی افزایش میزان تمرکز پرداخته‌اند. تحقیقات دانشگاه تگزاس به تازگی نشان داده‌اند که کار کردن به‌صورت ایستاده و پشت میزهای بلند علاوه بر سوزاندن کالری و مبارزه با چاقی، میزان توجه و بهره‌وری را ۴۶درصد بیشتر از صندلی‌های قدیمی و سنتی افزایش می‌دهد. همچنین ثابت شده است که این میزها عملکرد اجرایی را به میزان قابل توجهی بهبود و حافظه کاری را نیز افزایش می‌دهند.

مایک بولوس، هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ Deskview (اولین سازنده میزهای کاری ایستاده) می‌گوید: «هر روز به تعداد افرادی که از این میزها استفاده می‌کنند افزوده می‌شود. این افراد کار کردن به‌صورت ایستاده را ترجیح می‌دهند و معتقدند این روش میزان قابل توجهی از کمردرد و دیگر ناراحتی‌های جسمی آن‌ها را کاهش داده است. افرادی که هنوز برای استفاده کردن از این میزها شک دارند، در مورد مزایای آن از ما سؤال می‌پرسند و بعد از فهمیدن تأثیر آن روی بهره‌وری کارمندان بسیار شگفت‌زده می‌شوند.»

#### ۶- آنلاین خرید می‌کنند

این روزها خرید آنلاین تنها به لباس و لوازم الکترونیکی محدود نمی‌شود. روزبه‌روز به تعداد خریدکننده‌های اینترنتی افزوده می‌شود و اکثر رهبران تمام خریدهای کوچک مواد غذایی و بهداشتی خود را نیز به‌صورت اینترنتی انجام می‌دهند. در واقع فروشگاه‌های اینترنتی به اندازه‌ای رشد کرده‌اند که در آینده‌ای نه‌چندان دور به‌طور کامل جایگزین فروشگاه‌های زنجیره‌ای خواهند شد. سرعت تحویل و کیفیت بسته‌بندی فروشگاه‌های آنلاین بسیار بالا است و این موضوع باعث افزایش اعتماد مردم به آن‌ها شده است. شرکت آمازون در تلاش است تا نهایت استفاده را از این موضوع ببرد. فروشگاه آنلاین این برند سهم بزرگی از دنیای تجارت الکترونیک را به خود اختصاص داده‌اند و طرفداران آن روزبه‌روز در حال بیشتر شدن هستند.

رهبران برای زمان خود ارزش زیادی قائل هستند و ترجیح می‌دهند به جای معطل شدن در فروشگاه‌ها، با چند کلیک ساده خرید کنند و در زمان و هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنند. مت ماتروس، بنیان‌گذار شرکتی بزرگ می‌گوید: «من تمام مواد غذایی مورد نیازم را از آمازون پرایم تهیه می‌کنم و چند ساعت بعد آن‌ها را جلوی در منزل تحویل می‌گیرم. در واقع اگر اندازه خریدهایم به‌قدری زیاد باشد که نتوانم با یک دست حمل کنم، به‌صورت اینترنتی خرید خواهم کرد.»

رهبری، یعنی بتوانید کارها را سریع‌تر، بهتر و کارآمدتر انجام دهید. موارد بررسی‌شده در این مقاله، تغییرات کوچکی هستند که می‌توانید در زندگی ایجاد کنید و بهره‌وری خود را در زندگی شخصی و کاری افزایش دهید.

منبع: ENTREPRENEUR/ZOO

موفق‌تر از دیگران عمل می‌کنند.

#### ۳- اهمیت‌دادن به تغییرات کوچک

یک ضرب‌المثل معروف وجود دارد که می‌گوید: «اگر می‌خواهید دنیا را تغییر دهید، اول تخت‌تان را مرتب کنید.» این جمله به‌ظاهر ساده نشان می‌دهد که تمام اتفاق‌های بزرگ از عادت‌های کوچک ناشی می‌شوند. عادت‌های کوچک شاید به چشم نیایند، اما تأثیری مثبت و کارآمدی روی زندگی فرد می‌گذارند و همین موفقیت‌های کوچک انگیزه موفقیت‌های بزرگ‌تر را در فرد تقویت می‌کنند. به‌عنوان مثال نمونه‌هایی از عادت‌های کوچکی که می‌توانند انگیزه را افزایش دهند عبارتند از: انجام دادن کارهای کوچک در زمان استراحت و نوشیدن قهوه، انجام دادن مدیتیشن برای افزایش تمرکز در طول روز.

تغذیه یکی دیگر از عواملی است که تغییر آن تأثیر زیادی روی سبک زندگی می‌گذارد. به جای خوردن غذاهای ناسالم، یک ظرف میوه کنارتان بگذارید و عادات بد غذایی خود را اصلاح کنید. این رویکرد می‌تواند برای بسیاری از تغییرات مثبتی که می‌خواهید ایجاد کنید مورد استفاده قرار بگیرد. زمانی که با چالش جدیدی روبه‌رو می‌شوید، آن را به تکه‌های کوچک‌تر تقسیم کنید. انجام دادن تکه‌های کوچک یک چالش بزرگ احساس اعتمادبه‌نفس را تقویت می‌کند و موفقیت‌های بزرگ‌تر را تضمین خواهد کرد.

#### ۴- وابستگی به تکنولوژی را کاهش دهید

بسیاری از رهبران کسب‌وکار حتی یک لحظه هم از موبایل و لپ‌تاپ جدا نمی‌شوند؛ زیرا همه یادداشت‌ها و برنامه‌ریزی‌های شخصی و کاری خود را در آنجا ذخیره می‌کنند. اما تحقیقات نشان داده‌اند که استفاده از تکنولوژی ممکن است باعث شود یک شخص اهمیت و اولویت‌بندی کارها را فراموش کند. طبق تحقیقات منتشرشده در مجله روان‌شناسی، دانش‌آموزانی که جزوه‌های خود را با لپ‌تاپ یادداشت می‌کنند در پاسخ دادن به سؤال‌ها عملکرد ضعیف‌تری نسبت به کسانی دارند که به‌صورت دستی جزوه می‌نویسند.

این موضوع در مورد تقویم‌های کاری نیز صدق می‌کند. بسیاری از رهبران بزرگ تقویم‌های کاری خود را به‌صورت دستی تنظیم می‌کنند. این کار شاید به نظر عده‌ای بی‌بهره باشد و مورد تمسخر قرار بگیرد، اما باعث می‌شود قرارهای ملاقات را بهتر به ذهن سپارند. حتی بسیاری از آن‌ها معتقدند بعد از خاموش کردن نوتیفیکیشن‌ها آرامش بیشتری وارد زندگی‌شان شده و این موضوع روی حالات روحی آن‌ها تأثیر گذاشته است.

#### ۵- به‌صورت ایستاده کار می‌کنند

در سال‌های اخیر استفاده از میزهای بلند بیشتر شده است و تحقیقات نیز نشان داده‌اند که ایستاده کار کردن بسیاری از تأثیرات منفی نداشتن برای طولانی‌مدت را کاهش می‌دهد، اما تحقیقات کمتری به اهمیت این

رهبران شرکت‌های بزرگ برای زمان و سرمایه خود ارزش قائل هستند. این افراد کارهای خود را متمایز از دیگران انجام می‌دهند و به همین دلیل بهره‌وری بیشتری دارند.

رهبران معمولا منتظر نمی‌شوند زندگی اتفاقات تازه‌ای برای‌شان رقم بزند؛ بلکه خودشان این اتفاقات را برنامه‌ریزی و شرایط را برای وقوع آن‌ها مهیا می‌کنند. هر قدر یک کسب‌وکار بیشتر رشد می‌کند، میزان توقعات نیز بالاتر می‌رود و مسئولیت‌های بیشتری بر دوش رهبران و کارمندان آن قرار می‌گیرد. حال این سؤال پیش می‌آید که رهبران چگونه باید اتفاق‌ها را مطابق میل خود برنامه‌ریزی کنند و روند وقوع آن‌ها را تحت کنترل داشته باشند؟

#### ۱- برقراری روابط دوستانه به جای ارتباطات

کارآفرینان علاقه زیادی به شبکه‌سازی و شرکت در رویدادها دارند؛ اینکه با هم آشنا شوند و با گرفتن کارت ویزیت یکدیگر راه‌های ارتباطی را تقویت کنند، اما ملاقات افراد جدید برای ساختن و توسعه دادن کسب‌وکار کافی نیست. این افراد باید به‌طور دائم و مؤثر با یکدیگر در ارتباط باشند. برای انجام این کار لیستی از افرادی بسازید که کارشان را قبول دارید و سپس آدرس ایمیل، توییت و دیگر راه‌های ارتباط با آن‌ها را پیدا کنید. کلید همکاری با این افراد، ساختن ارتباطات قوی و دوستانه است.

استفاده از این موفقیت‌ها کمک می‌کند که یک رهبر، گروهی از دوستان و فرصت‌هایی برای همکاری در آینده برای خود مهیا کند. بهترین بخش چنین کاری این است که اگر حتی موفق نشوید همکاری خود را ادامه دهید بازهم روابط دوستانه خوبی با افراد موفق برقرار کرده‌اید.

#### ۲- بهره بردن از تمام ساعات روز

اگر به دنبال این هستید که در طول روز بتوانید کارهای بیشتری انجام دهید، باید دو تغییر اساسی در روتین صبحگاهی ایجاد کنید: اختصاص دادن مدت‌زمان مشخص به ورزش و آغاز کردن کارها در صبح اول وقت به جای کار کردن تا دیروقت. رهبران موفق‌ی که به سلامتی خود اهمیت می‌دهند، صبح زود از خواب بیدار می‌شوند و ورزش می‌کنن. بیل گیتس و باراک اوباما دو رهبر موفق هستند که صبح خیلی زود برای ورزش بیدار می‌شوند. حتی تحقیقات نیز اهمیت این موضوع را نشان داده‌اند و ثابت کرده‌اند که ورزش صبحگاهی میزان شادابی و هوش را افزایش می‌دهد و باعث بالا رفتن میزان کارایی می‌شود. ۱۵ دقیقه ورزش روزانه ایروبیکی تأثیر سریع و مثبتی روی سر حال شدن و تقویت توانایی‌ها دارد.

در تحقیقات دیگری نشان داده شده است که افراد سحرخیز موفق‌تر و فعال‌تر از دیگران هستند. این افراد منتظر نمی‌مانند تا ببینند زندگی چه اتفاقاتی برای آن‌ها رقم خواهد زد؛ بلکه خودشان مسئولیت وقوع این اتفاقات را برعهده دارند. معمولا افرادی که خودشان را به‌عنوان یک فرد سحرخیز معرفی می‌کنند، مدرک تحصیلی بالایی دارند و در کارشان









### قفل گشایی خودرو با تلفن همراه؛ تکنولوژی جدید بوش برای حذف سوئیچ

کمپانی آلمانی بوش (Bosch) که یکی از برترین قطعه‌سازان برای صنایع مختلف به شمار می‌رود، در نظر دارد سیستم ورود بدون کلید خودروها را وارد فاز جدیدی کند. این شرکت اخیراً سیستمی به نام «کاملاً بدون کلید» (Perfectly Keyless) ابداع کرده که قرار است ماه آینده در نمایشگاه لوازم الکترونیکی مصرفی (CES) رسماً رونمایی شود. به گزارش دیجیاتو، به گفته ژرمن‌ها سیستم کاملاً بدون کلید با ایجاد انقلاب در مکانیسم قفل‌گشایی و ورود به خودرو، امنیت آن را ارتقا داده و از وسیله نقلیه با ضرب اطمینان بیشتری در برابر هکرها حفاظت می‌کند.

تکنولوژی جدید شرکت بوش به واسطه یک اپلیکیشن پیاده‌سازی شده است. با نصب این اپلیکیشن، کلید اختصاصی خودرو بر روی تلفن همراه هوشمند راننده ذخیره می‌شود. هنگام نزدیک شدن راننده به اتومبیل خود، نرم‌افزار مدیریت کلید دیجیتال، تلفن همراه او را از طریق فضای ابری به حسگرهای تعبیه‌شده در خودرو متصل می‌کند. پس از انجام اتصال، حسگرهای مذکور در صورت تشخیص کلید دستور قفل‌گشایی درها را به یک واحد کنترل‌کننده مخصوص صادر می‌کنند.

شرکت آلمانی امنیت سیستم کاملاً بدون کلید را هم‌تراز با سیستم تشخیص اثر انگشت عنوان کرده و گفته اگر کلید دیجیتال منحصر به فرد توسط سنسورهای خودرو تشخیص داده نشوند، هیچ راهی برای باز شدن درها وجود نخواهد داشت. آن چیزی که سیستم بوش را از دیگر سامانه‌های ورود بدون کلید متمایز می‌کند این است که رانندگان نیازی به خارج کردن تلفن همراه از جیب خود و گرفتن آن به سمت بخش خاصی از خودرو ندارند، زیرا همانطور که اشاره کردیم کلید دیجیتال از طریق رایانش ابری بین اپلیکیشن و سنسورهای اتومبیل رد و بدل شده و فرقی نمی‌کند که تلفن همراه در جیب راننده باشد یا کوله پشتی وی. با این حساب می‌توان نتیجه گرفت سیستم کاملاً بدون کلید ژرمن‌ها در مقایسه با سیستم‌های دیگر که عمدتاً از تکنولوژی NFC استفاده می‌کنند، کاملاً برتر است. بد نیست اشاره کنیم تسلا مدل ۳ از سیستمی مشابه با آنچه که بوش ابداع کرده، بهره می‌برد. چنانچه تکنولوژی Perfectly Keyless بوش فراگیر شود، رانندگان دیگر نیازی به حمل سوئیچ نداشته و با تلفن همراه خود خواهند توانست درهای خودروی خود را باز و بسته کنند. همچنین به اشتراک‌گذاری خودرو بین چند نفر - برای مثال اعضای خانواده - به راحت‌ترین شکل ممکن میسر خواهد شد. حال سوال مهمی که پیش می‌آید این است اگر تلفن همراه راننده گم شود یا فردی آن را سرقت کند، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ انطور که بوش اعلام کرده، در چنین شرایطی راننده می‌تواند در عرض چند ثانیه کلید دیجیتال را به صورت آنلاین غیرفعال کند.

### مدرسه مدیریت



#### اهمیت لیست نبایدها در کار آفرینی

اغلب کارآفرینان تنها روی هدف نهایی و کارهایی که باید انجام دهند تمرکز می‌کنند در صورتی که تهیه لیست نبایدها نیز به همان اندازه مهم است. کارآفرینی یا همان راه‌اندازی کسب‌وکار جدید بیش از هر زمانی میان مردم جا افتاده است و اغلب آن‌ها با تهیه یک لیست انجام کار و لیستی از انتظاراتشان وارد بازار می‌شوند. نکته مهم این که تهیه لیستی از کارهایی که نباید انجام شود نیز به همان اندازه مهم است. به عبارت دیگر این افراد مقصد نهایی خود را می‌دانند اما مشکلات مسیر را پیش‌بینی نمی‌کنند. این افراد باید عجله را کنار بگذارند و از خود و ایده‌شان محافظت کنند. هدف داشتن در هر کسب‌وکاری ضروری است اما اجتناب از اشتباهات نیز مهم است. علاوه بر این پیش‌بینی مشکلات مسیر، سرعت رسیدن به اهداف نهایی را نیز تسریع می‌کند. در ادامه این مقاله به بررسی بیشتر کارهایی می‌پردازیم که باید در لیست نبایدهای یک کارآفرین جا بگیرد.

#### ۱- انتظار نداشته باشید بازار پایان اولین مشتری را پیدا کنند

هرگز انتظار نداشته باشید که اولین مشتری کسب‌وکار از کمپین‌های بازاریابی پیدا شود. مشتری‌های اولیه برند باید توسط کارآفرین کشف شده و سپس وارد مذاکره شوند. بسیاری از محققان موافق این موضوع هستند و عنوان کرده‌اند مذاکرات رو در رو تا ۲۴ درصد موفق‌تر از بازاریابی ایمیلی عمل می‌کند.

#### ۲- کسب درآمد تمام ماجرا نیست

پول درآوردن مهم است اما نباید هدف اول و آخر یک کارآفرین باشد. حتی تمام پول‌های کره زمین هم نمی‌توانند کسب‌وکاری با طراحی و بنیان‌گذاری ضعیف را نجات دهند، بنابراین پیش از اینکه به فکر جذب سرمایه باشید، استراتژی‌های خود را دوباره ارزیابی کنید. به‌عنوان مثال بسیاری از مردم حتی پیش از ارزیابی محصول خود برای جذب سرمایه اقدام می‌کنند. شاید مفهوم ایده روی کاغذ جالب باشد اما مشکلات اصلی را حل نمی‌کند. بسیاری از مشکلات زمانی که وارد عمل شوید بروز پیدا می‌کنند. جالب است بدانید اغلب استارت‌آپ‌ها به دلیل عدم آگاهی از کار و نه به دلیل کمبود سرمایه محکوم به شکست هستند.

#### ۳- حسرت فرصت‌های گذشته را نخورید

هیچ‌کس به فرصت‌های از دست رفته اهمیت نمی‌دهد بنابراین دست از سرزنش خودتان بردارید و نگویند که می‌توانستید قانع‌کننده‌تر ظاهر شوید. این افکار نه تنها نتیجه مثبتی ندارند بلکه ابتکار عمل را نیز از بین می‌برند. تصور و مرور موقعیت‌های غیرواقعی شانس رسیدن به دستاوردهای جدید را کاهش می‌دهد، فرایند پیشرفت را کند کرده و فرصت پیشرفت را به رقبا واگذار می‌کند. به جای فکر کردن به اینکه چرا نفر اول نیستید روی دستاوردهایی که داشته‌اید تمرکز کنید. کارآفرینی مسیری است که باید به کمک اعضای تیم طی شود و هیچ‌کس دلیل موفقیت یا شکست نیست. اینکه چه توانایی یا مهارت‌هایی دارید مهم نیست، مهم این است که کل اعضای تیم تا چه اندازه موفق خواهند بود.

#### ۴- گوش دادن را فدای صحبت کردن نکنید

آیا همیشه دنبال این هستید که خودتان را ثابت کنید؟ شما یک زبان و دو گوش دارید. به عبارت دیگر باید دو برابر بیشتر از زمانی که حرف می‌زنید، گوش دهید تا نکات مثبت و جدید یاد بگیرید. از سوال کردن نترسید و با دقت به پاسخ طرف مقابل گوش دهید. داشتن مربی و گوش دادن به صحبت‌های او بهترین تمرین برای تقویت مهارت شنیداری است.

#### ۵- برای پیشرفت عجله نکنید

اگر برای رسیدن به موفقیت عجله دارید و بیش از اندازه روی این موضوع تمرکز کرده‌اید باید بدانید احتمال اشتباه کردن را افزایش داده‌اید. موفق شدن در هر کسب‌وکاری مهم است اما یک شبه حاصل نمی‌شود. موفقیت در استارت‌آپ مانند مسابقه دوی ماراتن است نه دوی سرعت. پیشرفت کردن را در اولویت قرار دهید و از شکست‌ها استقبال کنید. قبل از اینکه به گسترش کسب‌وکار فکر کنید، از استخدام نیروی کار مناسب مطمئن شوید و ببینید آیا در مسیر درستی قرار گرفته‌اید یا خیر؟ آیا استراتژی کسب‌وکاران با هدف جذب مشتری‌های وفادار طراحی شده است یا خیر؟ این موارد بهتر است پیش از گسترش کسب‌وکار در نظر گرفته شوند. قبل از اینکه به طور جدی به راه‌اندازی استارت‌آپ فکر کنید لیست نبایدها را نیز هم‌زمان با لیست بایدها تنظیم کنید. در این صورت می‌توانید رو به جلو حرکت کرده و با پیش‌بینی اشتباه‌ها مسیر موفقیت را هموار کنید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit



## چرا رزومه‌تان اثرگذاری کافی را ندارد؟

درخصوص این رزومه بد با شما حرف بزنند یا حتی اصلاً نخواهند صحبتی در این مورد با شما بکنند و شما هم بی‌خبر از موضوع مانده و تصور می‌کنید که مشکل از جای دیگری است و به رزومه‌تان ارتباطی ندارد. پس در تحویل دادن رزومه خود به دوستان یا آشنایان بیشتر دقت کنید.

۷- برخی از افراد عادت دارند که رزومه خود را به هر فردی که می‌بینند، ارائه دهند. وقتی رزومه خود را به شخص جدیدی ارائه می‌دهید، اولین سوالی که برای آنها پیش می‌آید این است: «دقیقاً چرا رزومه‌ات را به من می‌دهی؟» پس قبل از تحویل رزومه به دیگران، در مورد دلیل آن فکر کنید.

۸- اگر به منظور قانع کردن فرد مصاحبه‌گر، مجبور به تماس‌های تلفنی یا ایمیل‌های متعدد هستید، پس رزومه‌تان به خوبی نتوانسته نشان دهنده قابلیت‌های شما باشد.

۹- شاید برای‌تان پیش آمده باشد که فرد مصاحبه‌گر می‌گوید: «شما تجربیات متفاوت و عالی داشته‌اید!». این گفته نشان می‌دهد که نتوانسته‌اید ارتباط بین تجارب مختلف خود را به خوبی در رزومه برقرار کنید؛ زیرا از دید شخص مصاحبه‌گر، فعالیت‌های قبلی شما ارتباطی با هم ندارند.

منبع: Forbes/digiato

۳- یکی از اولین سوالاتی که در مصاحبه پرسیده می‌شود، این است که «برای گذران زندگی خود چه می‌کنید؟» اگر رزومه‌تان اطلاعات کافی در این خصوص ارائه نمی‌دهد، پس باید آن را اصلاح کنید.

۴- در بالا گفتیم که تنظیم رزومه براساس تخصص مورد نیاز موقعیت شغلی اشتباه است، ولی در سوی مقابل باید توجه داشت که این مسئله مثل یک چاقوی دو لبه است؛ ارائه یک رزومه به تمام شرکت‌ها نیز می‌تواند منجر به از دست دادن موقعیت شغلی مورد نظر شود و باید در صورت نیاز، بخش‌هایی از رزومه را بسته به شغل مورد نظر حذف کرده یا جزئیاتی به آن اضافه کنید.

۵- ممکن است با خود تصور کنید که رزومه‌تان دقیقاً مطابق با شغل درخواستی است ولی در نهایت هیچ خبری درخصوص بررسی رزومه یا درخواست مصاحبه از شرکت مذکور دریافت نکنید و دلیل این اتفاق می‌تواند این باشد که در رزومه‌تان به خوبی ارتباط بین تجربیات قبلی و شغل جدید را تشریح نکرده‌اید.

۶- شاید برای‌تان پیش آمده که به منظور جست‌وجوی شغل، رزومه خود را به دوستان و آشنایان بدهید و بعد از مدتی هیچ خبری درخصوص موقعیت‌های کاری از آنها دریافت نکنید. در واقع ممکن است که آنها ندانند چگونه

رزومه باید کارهای مهمی برای‌تان انجام دهد؛ قرار است تنها در ۲۰ یا حتی ۱۰ ثانیه معرفی هوش، تجارب و دستاوردهای کاری پیشین، شخصیت و درک کلی شما از کسب و کار باشد. اگر رزومه شما خوب نباشد، هیچ‌کس به شما نمی‌گوید: «تجارب کاری‌تان عالی است ولی رزومه‌تان خوب نیست». لطفاً آن را اصلاح کنید و دوباره برای‌مان بفرستید. بلکه آنها به سادگی رزومه‌تان را کنار گذاشته و شما را رد می‌کنند و ممکن است یک فرصت شغلی مناسب را به همین سادگی از دست دهید. در ادامه نشانه‌هایی که ثابت می‌کنند رزومه خود را به درستی تنظیم نکرده‌اید، را بررسی می‌کنیم:

۱- مستولین استخدام همواره سوالاتی را از متقاضی شغل می‌پرسند؛ ولی آنها معمولاً در خصوص شغل یا فعالیت‌های مورد علاقه سوال نمی‌کنند. لازم است بدانید که عدم ذکر علاقه‌مندی‌ها در رزومه، موجب ناقص بودن آن می‌شود و اطلاعات کافی را در اختیار مسئول استخدام قرار نمی‌دهد.

۲- رزومه خود را براساس تخصص مورد نیاز موقعیت شغلی تنظیم می‌کنید غافل از اینکه در قرار مصاحبه متوجه می‌شوید که قرار است شغل متفاوتی به شما پیشنهاد شود.