

فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینی

بانک مرکزی هشدار داد

حساب و کارت بانکی‌تان را  
اجاره ندهید!

فرصت امروز: به تازگی مشاهده شده که پیشنهادهایی برای اجاره کارت یا حساب بانکی در مسیرهای ارتباطی گوناگون از جمله کانال‌ها و گروه‌های فضای مجازی...

۴

## یادداشت

تर्फه‌های ناعادلانه بندری چگونه بخش خصوصی را تحریف می‌کند؟

مجید یوسفی

تعلیلگر صنعت حمل و نقل

پیش و بیش از اعمال تحریم‌ها، این مناسبات و قواعد اقتصاد داخلی است که شاکله بخش خصوصی کشور را به شدت آسیب‌پذیر کرده است. جدا از رقابت‌های زیرپوستی نهادهای دولتی و شبه دولتی با بخش خصوصی بسیاری از نسبت‌های این دو نیز اگر نگوییم ظالمانه [عادلان نیست. اخیراً مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی کشور در مراسم روز صنعت حمل و نقل در پاسخ به شکوائیه عضو هیات مدیره انجمن پایانه‌داران نسبت به نظام ناعادلانه تعرفه‌های بندری، خاطر نشان ساخته که در صورت زیاندهی بخش خصوصی به اصلاح قراردادهای طرفین خواهند پرداخت. از این حیث که عالی‌ترین مقام دولتی در حوزه حمل و نقل دریایی به طرف‌العینی صدای بخش خصوصی را شنیده‌اند جای بسی امیدواری است، اما چه کسی می‌تواند در این غوغای افزایش قیمت‌ها، تورم لجام گسیخته و فشارهای اقتصادی بین‌المللی بر بخش خصوصی را کتمان کند؟

ادامه در همین صفحه

سال آینده رکود میهمان بازار مسکن است یا رونق؟

پیش‌بینی سمت‌وسوی  
بازار مسکن در سال ۹۸

۳

۳ اثر مثبت تغییر در روند سوددهی به سپرده‌ها

پشت‌پرده سیاست  
سود بانکی ماه‌شمار

فرصت امروز: با تصمیم شورای پول و اعتبار و بخشنامه بانک مرکزی، بانک‌ها دیگر اجازه ندارند به سپرده‌های کوتاه‌مدت، سود روزشمار پرداخت کنند و از ابتدای بهمن ماه امسال، شرایط پرداخت سود بانکی به سپرده‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت از روزشمار به ماه شمار تغییر می‌کند. این تصمیم بانک مرکزی اما واکنش‌های مختلفی را در میان مخاطبان و صاحب‌نظران بانکی برانگیخت و با استقبال اغلب اقتصاددانان و کارشناسان همراه شد؛ اگرچه برخی معتقدند پیش از این هم سودهای بانکی به صورت ماه شمار پرداخت می‌شده و این بخشنامه...

۴

گزارش بازوی پژوهشی مجلس درباره امنیت سرمایه‌گذاری به تفکیک استان‌ها و حوزه‌های کسب و کار

## جغرافیای امن سرمایه‌گذاری در بهار امسال

۲

## مدیریت و کسب‌وکار

خالق بیت تورنت یا ارز دیجیتال  
سبز با بیت کوین رقابت می‌کند

- پرورش نوآوری کارمندان در یک شرکت ۱۵۰ ساله
- ۷ دلیل درست و ۴ دلیل نادرست برای شروع کسب‌وکار
- ۳ روش برای تولید محتوایی که مشتری جذب می‌کند
- کسب موفقیت بیشتر با ۴ توصیه راهبردی
- ۴ کمپین مناسبی برای الگو برداری برندهان
- ۱۷ تاکتیک موثر روابط عمومی برای استار تاپ‌ها

۸ تا ۱۶

## تर्फه‌های ناعادلانه بندری چگونه بخش خصوصی را تحریف می‌کند؟

ادامه از همین صفحه

آیا واقعا دولت‌مردان ما در این آشفته‌بازار اقتصاد ملی نیازی به اثبات زیاندهی بخش خصوصی دارند؟ چه کسی می‌تواند تنگنای کنونی حاکم بر اقتصاد بخش خصوصی را نادیده گیرد؟ تغییرات منتهی به افزایش سه برابری نرخ ارز طی یک سال گذشته، خود به تنهایی گویای همه واقعیت‌های موجود است. بنابراین تردیدی نیست که وضعیت کنونی چگونه مجاری تنفسی بخش خصوصی را از هر سو سد کرده است.

از هر منظری که بنگریم بخش خصوصی مستقر در بنادر یکی از سخت‌ترین و رنج‌آورترین روزهای خود را سپری می‌کند. اما راقم این سطور صراحتاً نه از تحریم‌ها و نه از آنچه که این روزها بر بخش خصوصی می‌گذرد سخن می‌گوید بلکه از آنچه که دولت طی یک دهه گذشته بر آن چشم فرو بسته سخن به میان می‌آورد که متأسفانه طی یک سال اخیر با فشارهای مضاعف تحریم و افزایش بی‌رویه نرخ ارز آن قواعد و قوانین گذشته بیش از پیش بر بخش خصوصی لطمه وارد کرده است.

آنچه بخش خصوصی طی یک دهه گذشته از آن آسیب دیده نظام حاکم بر تعرفه‌های بندری است که عاقدانه روابط بین دولت و بخش خصوصی را به شهروندان درجه یک و درجه دو تبدیل کرده است. به نحوی که دقیقاً همه تهدیدهایی که بخش خصوصی را به مخاطره انداخته به مزیت‌ها و فرصت‌های بادآورده بخش دولتی منجر گشته است. به عبارت روشن، منبای تعرفه‌ها و خدمات بخش دولتی براساس ملاحظات و نوسانات ارزی/دلاری پیش‌بینی شده به نحوی که به روایت محمدرضا قائم‌مقامی - عضو هیات رئیسه انجمن پایانه‌داران - درآمد دولت طی این مقطع زمانی، ۱۰ برابر شده است اما طرف دیگر این معامله که بخش خصوصی مستقر در بنادر است همین تعرفه‌ها و خدمات با سازوکار ریالی محاسبه گردیده است که در نتیجه طی ۱۰ سال گذشته با هر افزایش نرخ ارزی، درآمد دولت نیز افزایش یافته و بخش خصوصی تحریف‌تر شده است.

این در حالی است در هر دو گروه، کم و بیش به یک نسبت هزینه تعرفه‌ها، دستمزد پرسنلی، نگهداری تجهیزات، تعمیرات و... برای هدف مشترکی پیش‌بینی شده است. به عبارت جزئی‌تر، اگر بخواهیم براساس منبای محاسبات کارشناسی این اختلاف درآمدها را آشکار سازیم می‌توان گفت هزینه جابه‌جایی هر کانتینر طی چند سال اخیر برای فعال بخش خصوصی از ۲۵ به حدود ۱۰۰ هزار تومان رسیده است اما درآمدهای آن به واسطه محاسبات ریالی ثابت و به مرور زمان ارزش واقعی آن تقلیل یافته است.

سوی دیگر این ترازو، این دولت است که با هر افزایش ناگهانی ارز، درآمد هنگفت و البته بی‌دلیل و زحمتی را تصاحب می‌کند. بنابراین اختلاف فاحش و ناعادلانه دولت و بخش خصوصی آنقدر بین و عیان است که نیازی به تشریح و اثبات آن نیست. بنابراین بهبود نیست که طی یک سال اخیر و از زمان زمزمه بازگشت تحریم‌ها شرکت‌های خصوصی و بنگاه‌های مردمی، همچون برج‌ها و باروهای بی‌در در مقابل زلزله مهیب قرار گرفته‌اند یکی یکی فرو می‌ریزند و آن سوتر، دولت و نهادهای دولتی همچنان پروتکل‌ها، تشریفات و همایش‌ها و نمایش‌های خود را در پاپوین‌های مخصوص با همان هیبت و شکوه برگزار می‌کنند و گویا کورمال کورمال به دنبال زیاندهی بخش خصوصی‌اند!

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه شورای عالی اشتغال:

## اولویت دولت برنامه‌ریزی برای کاهش اثرات تحریم است

در کشور حل و فصل خواهد شد که لازم است وزیر محترم تعاون، کار و رفاه اجتماعی هرچه سریع‌تر کمیته ملی اشتغال و سرمایه‌گذاری را تشکیل دهد.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی هم در این جلسه با ارائه گزارشی از نرخ بیکاری در کشور گفت: با توجه به اعمال تحریم‌های ظالمانه آمریکا که باعث افزایش نرخ بیکاری در کشور شده است، باید برنامه‌ریزی‌های جدی برای ایجاد فرصت‌های شغلی صورت بگیرد که وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی این موضوع را در صدر برنامه‌ها و اولویت‌های کار خود قرار داده است.

وی افزود: به دلیل شرایط تحریم، با اهداف اشتغال‌زایی که متکی به منابع مالی و سرمایه‌گذاری فاصله زیادی ایجاد شده که باید برای جبران این عقب‌ماندگی دست به اقدامات جدیدی بزنیم و روش‌های نوینی را برای اشتغال‌زایی ایجاد کنیم که این وزارتخانه در حال برنامه‌ریزی لازم در این خصوص است.

در این جلسه که وزرای نیرو، راه و شهرسازی، علوم، تحقیقات و فناوری، امور اقتصادی و دارایی، رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده، رئیس کمیته امداد امام خمینی(ره) و معاون توسعه روستایی و مناطق محروم نیز حضور داشتند، معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گزارشی از وضعیت اشتغال کشور، وضعیت اجرای مصوبات پیشین و عملکرد برنامه‌های اشتغال کشور از سوی دستگاه‌های اجرایی ارائه کرد. وی همچنین به ارائه گزارشی درخصوص برنامه اشتغال روستایی و عشایری پرداخت و گفت: در حال حاضر روند اجرای آیین‌نامه قانون حمایت از ایجاد و توسعه اشتغال پایدار در روستاها روندی مثبت است و تاکنون بیش از ۶ هزار میلیارد تومان به این برنامه تخصیص داده شده و برنامه‌ای نیز برای اشتغال در مناطق زلزله‌زده در دستور کار قرار دارد.

منصوری نقش اجرای قانون اشتغال روستایی و عشایری را در کاهش نرخ بیکاری مثبت ارزیابی و خاطر نشان کرد: با اجرای این قانون وضعیت مناطق روستایی در ایجاد اشتغال و کاهش نرخ بیکاری بهبود یافته است و پیش‌بینی ما این است که برای سال ۹۷ در مناطق روستایی ۵۴ درصد افزایش تعداد شاغلین را خواهیم داشت.

نماینده سازمان برنامه و بودجه کشور نیز در این جلسه گزارشی از تدوین ۷ برنامه و سیاست فعال بازار کار برای اشتغال‌زایی در حوزه‌های مختلف ارائه کرد و با بیان اینکه برای تدوین این برنامه‌ها با وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و دستگاه‌های مرتبط تفاهم و هماهنگی لازم ایجاد شده است، گفت: در قالب این برنامه ۱۹۰ هزار فرصت شغلی با سرمایه‌گذاری ۶۶ میلیارد تومان در بخش گردشگری پیش‌بینی شده است. وی با اشاره به اینکه برای توسعه اشتغال پایدار روستایی جمعاً ۱۸ هزار میلیارد تومان از منابع صندوق توسعه ملی اختصاص خواهد یافت، افزود: برای اشتغال‌زایی در شرکت‌های دانش‌بنیان نیز ۱۸۰۰ میلیارد تومان اعتبار در نظر گرفته شده است و در بخش‌های کشاورزی، فرهنگ و هنر و صنعت و معدن نیز برنامه‌ریزی خوبی صورت گرفته تا با تخصیص اعتبار مناسب، شاهد اشتغال‌زایی در هر یک از این بخش‌ها باشیم. نماینده سازمان برنامه و بودجه کشور با بیان اینکه تاکنون ۱۳ هزار و ۵۰۰ فرصت شغلی در قالب طرح اشتغال روستایی ایجاد شده است، برآورد اشتغال روستایی تا پایان سال ۹۷ را ۱۶۴ هزار فرصت شغلی اعلام کرد و افزود: حدود ۵ هزار روستا به عنوان کانون اجرای طرح اشتغال روستایی تعیین شده‌اند که در فاز اول تمرکز ویژه‌ای بر اشتغال این روستاها به عنوان روستاهای کانونی که می‌توانند علاوه بر ایجاد شغل در روستای کانون برای روستاها و مناطق همجوار نیز ایجاد شغل کنند، انجام خواهد شد. در این جلسه نماینده ستاد کل نیروهای مسلح هم با بیان اینکه طرح مهارت‌آموزی به سربازان وظیفه در دستور کار این ستاد قرار دارد، گفت: برای ارتقای مهارت و اشتغال سربازان پس از طی دوره خدمت، توافقات خوبی با دستگاه‌های اجرایی و دبیرخانه شورای عالی اشتغال صورت گرفته است.

جلسه شورای عالی اشتغال روز دوشنبه به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد و اسحاق جهانگیری با تأکید بر ضرورت سرعت بخشیدن به روند اعطای تسهیلات برای حمایت از اشتغال روستایی و عشایری، از دستگاه‌های ذی‌ربط و بانک‌های عامل خواست به منظور ایجاد فرصت‌های شغلی، فرآیند تسهیلات‌دهی به طرح‌های روستایی و عشایری را سرعت ببخشند.

معاون اول رئیس‌جمهور گفت: پس از اعمال تحریم‌ها از سوی آمریکا، بخش‌هایی از اقتصاد کشور تحت فشار قرار گرفت و در نتیجه، تلاطم‌هایی در برخی شاخص‌ها نظیر تورم، نرخ ارز، رشد اقتصادی، رشد سرمایه‌گذاری و نرخ بیکاری ایجاد شد. در این شرایط اولویت دولت بر مدیریت و برنامه‌ریزی برای کاهش فشارهای ناشی از تحریم قرار گرفت تا تلاطم‌های موجود در مدت زمانی کوتاه به ثبات تبدیل شود.

وی با اشاره به وجود ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بیکار در کشور، اظهار داشت: سالانه حدود ۸۰۰ هزار نفر نیروی متقاضی کار جدید به این آمار افزوده می‌شود و خانواده‌ها نیز از دولت انتظار دارند که برای جوانان تحصیل‌کرده آنان فرصت‌های شغلی مناسب تدارک ببیند.

جهانگیری ادامه داد: جوانان سرمایه اصلی کشور هستند که باید مولد، کارآفرین و در اقتصاد کشور نقش‌آفرین باشند و بتوانند برای کشور تولید ثروت کنند اما در حال حاضر برای اشتغال این جوانان دغدغه‌هایی وجود دارد. به همین دلیل دولت و سایر نهادها باید تمام تلاش خود را به کار گیرند تا زمینه ایجاد فرصت‌های شغلی برای جوانان و به خصوص افراد تحصیل‌کرده فراهم شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به سفر اخیر خود به بندرعباس و گفت‌وگو با برخی کارآفرینان روستایی، خاطر نشان کرد: مشکل عمده کارآفرینان روستایی، مشکلات و موانع پیش روی دریافت مجوز جهت راه‌اندازی واحدهای کوچک تولیدی بود و حداقل انتظار آنها از دولت رفع موانع پیش روی صدور مجوزها است.

وی با تأکید بر اینکه اجرای طرح اشتغال پایدار روستایی باید با سرعت و در عین حال با دقت کافی انجام شود، تصریح کرد: باید نظارت دقیقی در اجرای این طرح وجود داشته باشد تا این اطمینان حاصل شود که منابع مالی تبدیل به فرصت شغلی خواهد شد و کسی نتواند از امتیازهای این طرح که با نرخ سود بسیار پایین اعطا می‌شود، سوءاستفاده کند.

جهانگیری افزود: در طرح اشتغال فراگیر نیز مقام معظم رهبری با برداشت یک میلیارد دلار از صندوق توسعه ملی موافقت کردند که براساس گزارش‌های سازمان برنامه و بودجه، مقدمات اجرای این طرح آماده است که یکی از بخش‌های زیرمجموعه در این طرح بخش مسکن و احیای بافت فرسوده است که اگر به درستی اجرا شود شاهد اشتغال فراوانی در بخش مسکن خواهیم بود.

معاون اول رئیس‌جمهور بخش گردشگری را از دیگر بخش‌های مهم در ایجاد اشتغال برشمرد و گفت: با تمرکز جدی بر ایجاد اشتغال در حوزه گردشگری، بسترهای مناسبی برای به کارگیری جوانان و نیروهای متقاضی کار مهیا خواهد شد. بخش گردشگری ظرفیت زیادی برای ایجاد فرصت‌های شغلی پایدار دارد.

وی در ادامه این جلسه با اشاره به انتقاد معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده به دلیل عدم ثبت دقیق آمار اشتغال زنان در گزارش‌های آماری کشور، از وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و دبیرخانه شورای عالی اشتغال خواست در جلسه‌ای با مرکز آمار ایران این موضوع را مورد بررسی قرار دهند تا رتبه و جایگاه ایران در آمارهای جهانی اشتغال زنان اصلاح شود.

جهانگیری همچنین پیشنهاد معاون توسعه روستایی و مناطق محروم کشور مبنی بر فعال شدن کمیته ملی اشتغال و سرمایه‌گذاری را مثبت ارزیابی کرد و گفت: با فعال‌تر شدن این کمیته، بخش زیادی از مسائل و مشکلات فراروی ایجاد فرصت‌های شغلی

## دریچه

۲۷ هزار میلیارد تومان از کدام قسمت بودجه کم شد؟

## حذف ۲۷ هزار میلیاردی بودجه

با اصلاح لایحه بودجه ۱۳۹۸ حدود ۲۷ هزار میلیارد تومان از سقف اعتبارات کم شده است؛ این رقم عمدتاً در بخش هزینه‌های جاری بوده اما ظاهراً آسیبی به حقوق و دستمزد زنده است.

به گزارش ایسنا، با ارسال لایحه بودجه ۱۳۹۸ به مجلس و البته در نبود نمایندگان که به تعطیلات رفته بودند، در نهایت با نظر مقام معظم رهبری و سران قوا نظر بر اصلاح بخش‌هایی از لایحه پیشنهادی دولت قرار گرفت و کاهش هزینه‌ها از بخش‌های مورد تاکید بود.

در چند روز اخیر و با توجه به اصلاحاتی که سازمان برنامه و بودجه در لایحه انجام داد، اعلام شد که حدود ۲۷ هزار میلیارد تومان از سقف اعتبارات کاسته شده است و به ۴۰۶ هزار میلیارد تومان کاهش یافته است.

اینکه سازمان برنامه و بودجه در کدام بخش‌ها دست به کاهش هزینه زده و صرفه‌جویی کرده است، موضوعی است که پیگیری آن از مسئولان مربوطه از این حکایت داشت که عمده این کاهش در بخش اعتبارات هزینه‌های اتفاق افتاده است.

منابع عمومی دولت در سه بخش اصلی هزینه می‌شود که اعتبارات جاری، عمرانی و تملک اوراق مالی آن را تشکیل می‌دهند. بخش جاری بیشترین سهم را همواره داشته و حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد آن به پرداخت حقوق و دستمزد اختصاص دارد و مابقی آن به سایر هزینه‌های جاری تعلق می‌گیرد. این در حالی است که در اصلاحیه‌ای که در لایحه بودجه انجام شده با توجه به اینکه دولت نمی‌تواند در حقوق و دستمزد کاهش ایجاد کرده و رشد آن را تا ۲۰ درصد در نظر گرفته است، کاهش هزینه در بخش سایر در هزینه‌های جاری که خرید کالا و خدمات و یا اجاره از جمله آن به شمار می‌رود، انجام شده است.

همچنین در اعتبارات عمرانی هم کاهش وجود داشته ولی اندک بوده است؛ به طوری که از حدود ۶۴ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان حدود ۲۰۰۰ میلیارد تومان کاسته شده و به ۶۲ هزار میلیارد تومان رسیده است.

در عین حال در تملک دارایی مالی که مربوط به پرداخت سود اوراقی است که در سال‌های قبل واگذار شده است، هر چند محدود هزینه‌ها کاهش یافته است.

به هر حال شرایط تحریمی موجود و وضعیت خاصی که دولت برای سال آینده در پیش دارد موجب شده تا بودجه ۱۳۹۸ بار دیگر بازنگری شود. آنگاه که محمدباقر نوخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه اخیراً اعلام کرده لایحه به گونه‌ای بازنگری شده که با نگرش و سالانه تدوین شده است تا بتواند با در نظر گرفتن تمامی جوانب، بودجه‌ای مقام در برابر تحریم باشد. با اینهمه، باید چند ساعتی صبر کرد تا لایحه بودجه امروز سه‌شنبه به مجلس رفته و جزئیات کامل آن مشخص شود.

راهی از دام حقوق ثابت

## سریع‌ترین راه رسیدن به ثروت در ایران کدام است؟

یک کارشناس اقتصادی با بیان این که روش رسیدن به ثروت، اصلاح تفکر اشتباه نسبت به کسب درآمد است، گفت: درآمدهای ثابت‌کننده‌ترین راه رسیدن به ثروت است.

فریباچاوش‌زاده تفتی در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به اهمیت ایجاد درآمد پایدار برای توسعه اقتصادی کشور، گفت: در تعریف علم اقتصاد به پولی که فرد یا شرکت در بازه زمانی مشخص از محل کالاها یا خدمات مشتریان فراهم کرده است درآمد پایدار می‌گویند.

او با بیان این که هر شخص و یا جامعه‌ای برای رفع نیازهای روزمره خود به کالا یا خدمات ارائه شده توسط سایرین نیاز دارد، افزود: بهره‌مندی از مزیت‌های نسبی دیگران در تولید کالا و خدمات اصل علاقه‌ای است که در رفع نیازهای شخصی و اجتماعی نباید نادیده گرفته شود.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به این که از نگاه کارآفرینان ایجاد درآمد و سود هدف نهایی نیست، گفت: آگاهی از نحوه حفظ و افزایش قدرت خرید چیزی است که دائماً باید مورد توجه ویژه قرار گیرد.

وی با بیان این که اولین و شاید مهم‌ترین اقدام در حفظ قدرت خرید در شرایط تورمی تغییر نگرش از مصرف‌گرایی به میل به سرمایه‌گذاری است، تصریح کرد: شخصی که نتواند نیازهای زیستی و اولیه را در خود کنترل کند به فقر مطلق دچار است.

چاوش‌زاده ترسیم اهداف و تجسم رسیدن به آنها را دومین راهکار جبران کمبود درآمد عنوان کرد و افزود: برای داشتن درآمد بیشتر ابتدا یک هدف را برای خود مشخص کرده و سپس نقشه‌ای برای دستیابی به آن بکشید.

این استاد اقتصاد دانشگاه یزد در ادامه به لزوم تلاش برای به دست آوردن پول اشاره کرد و گفت: اولین دلیلی که مردم به خواسته‌هایشان نمی‌رسند این است که آنها دقیقاً نمی‌دانند چه می‌خواهند. ثروتمندان به این موضوع رسیده‌اند که آنچه آنها می‌خواهند ثروت بیشتر است.

چاوش‌زاده راهی از دام حقوق ثابت را از دیگر راهکارهای جبران کمبود درآمد برشمرد و بیان کرد: همیشه توجه داشته باشید که افراد حرفه‌ای در کسب و کار وجود دارند که در انتهای هر کارشان حقوق بالایی دریافت می‌کنند اما حقوق ثابت با وجود این که امنیت بالایی دارد کمترین روش برای رسیدن به ثروت است.

این استاد دانشگاه، داشتن درآمد مستقل را سریع‌ترین راه رسیدن به ثروت عنوان و تصریح کرد: ثروتمندان با داشتن شغل مستقل و درآمد بالا به فکر رشد کسب و کار خود هستند، اما مردم معمولی به درآمد ثابت ماهیانه‌ای که دارند اکتفا کرده و فرصت‌های زیادی که می‌توانند آنها را ثروتمند کند از دست می‌دهند.

چاوش‌زاده با بیان این که باید روش تفکر را نسبت به پول عوض کرد، خاطر نشان کرد: روش رسیدن به ثروت این است که طرز تفکر اشتباه را نسبت به کسب درآمد عوض کرد.

وی در پایان گفت: آنچه در نهایت راز رسیدن به موفقیت است تفکر درست در مورد پدیده‌های مختلف بوده و اگر می‌خواهید به



## شفافیت و سلامت اداری

براساس این نماگر، وضعیت استان‌های «مرکزی، اردبیل و آذربایجان شرقی» مناسب‌ترین و استان‌های «تهران، خوزستان و البرز» نامناسب‌ترین ارزیابی را از منظر فعالان اقتصادی هر استان در این نماگر کسب کرده‌اند. در حالی که در زمستان ۱۳۹۶ شفافیت و سلامت اداری در استان‌های «مرکزی، سیستان و بلوچستان و اردبیل» واجد مناسب‌ترین و استان‌های «البرز، تهران و گلستان» واجد نامناسب‌ترین ارزیابی بوده است.

## فرهنگ وفای به عهد و صداقت

این نماگر در بهار ۱۳۹۷ در رتبه پنجم نامناسب‌ترین نماگر بوده است، در حالی که در زمستان ۱۳۹۶ در رتبه دوم نامناسب‌ترین‌ها قرار داشت که نشان‌دهنده مناسب شدن نسبی این نماگر یا بدتر شدن نسبی سایر نماگرها نسبت به فصل قبل است. طبق یافته‌های این گزارش، میانگین کشوری این شاخص ۶۲۰ بوده است و بدترین استان‌ها شامل «تهران، البرز، اصفهان، مازندران و قزوین» می‌شود. همچنین استان‌های «سیستان و بلوچستان، خراسان جنوبی، هرمزگان، زنجان و کرمان» جزو بهترین‌ها دسته‌بندی شده‌اند.

## ثبات و پیش‌بینی‌پذیری مقررات

در بهار ۱۳۹۷ فعالان اقتصادی استان‌های «اصفهان، مرکزی و مازندران» مناسب‌ترین ارزیابی و از استان‌های «یلام، کهگیلویه و بویراحمد و کرمانشاه» نامناسب‌ترین ارزیابی را از این نماگر ارائه داده‌اند، در حالی که در زمستان ۱۳۹۶ فعالان اقتصادی از استان‌های «مازندران، یزد و خراسان شمالی» بهترین ارزیابی و از استان‌های «کهگیلویه و بویراحمد، ایلام و چهارمحال و بختیاری» نامناسب‌ترین ارزیابی را از این نماگر ارائه داده بودند.

## مصونیت جان و مال شهروندان

نماگر مصونیت جان و مال شهروندان از تعرض شامل هشت مؤلفه است که اکثر آنها آماری هستند. در بهار ۱۳۹۷ فعالان اقتصادی استان‌های «بوشهر، خراسان جنوبی و مازندران» مناسب‌ترین ارزیابی و استان‌های «کهگیلویه و بویراحمد، تهران و البرز» نامناسب‌ترین ارزیابی را از نماگر مصونیت جان و مال شهروندان از تعرض داشته‌اند، در حالی که در زمستان ۱۳۹۶ فعالان اقتصادی استان‌های «بوشهر، خراسان جنوبی و سمنان» مناسب‌ترین ارزیابی و از استان‌های «تهران، همدان و البرز» نامناسب‌ترین ارزیابی را از این نماگر ارائه کرده‌اند.

## مناسب‌ترین استان‌ها از نظر امنیت سرمایه‌گذاری

براساس یافته‌ها و تعاریف این پژوهش، مناسب‌ترین استان‌ها از نظر امنیت سرمایه‌گذاری در بهار ۱۳۹۷ به ترتیب استان‌های «خراسان جنوبی، بوشهر و زنجان» و نامناسب‌ترین استان‌ها از نظر امنیت سرمایه‌گذاری به ترتیب استان‌های «تهران، ایلام و چهارمحال و بختیاری» بوده است.

گزارش بازوی پژوهشی مجلس درباره امنیت سرمایه‌گذاری به تفکیک استان‌ها و حوزه‌های کسب‌وکار

## جغرافیای امن سرمایه‌گذاری در بهار امسال

شیلات، بدترین ارزیابی و فعالان اقتصادی در حوزه‌های ارتباطات، توزیع و... (حمل و نقل، انبارداری، عمده فروشی و خرده فروشی) بهترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری ارائه کرده‌اند. در حالی که در زمستان ۱۳۹۶ (مطالعه فصل قبل) فعالان اقتصادی در بخش صنعت و ساختمان و نیز بخش معدن (به جز 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 داده بودند.

## امنیت سرمایه‌گذاری در استان‌ها

برحسب مؤلفه‌های پیمایشی میانگین ارزیابی مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری به تفکیک استان‌ها در بهار ۱۳۹۷ به ترتیب استان‌های «یلام، البرز، چهارمحال و بختیاری و تهران» به ترتیب دارای نامناسب‌ترین وضعیت و استان‌های «مرکزی، سمنان و زنجان و آذربایجان شرقی» به ترتیب دارای مناسب‌ترین وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

گفتنی است در زمستان ۱۳۹۶ چهار استان «اردبیل، مرکزی، یزد و زنجان» به ترتیب مناسب‌ترین ارزیابی را داشتند و چهار استان «البرز، تهران، چهارمحال و بختیاری و کرمان» نامناسب‌ترین ارزیابی را کسب کرده بودند. شاخص امنیت سرمایه‌گذاری بر حسب مؤلفه‌های پیمایشی در زمستان ۱۳۹۶ عدد ۶۰۴ به دست آمده بود که این شاخص در بهار ۱۳۹۷ عدد ۶۶۵ شده که نشان از ارزیابی نامناسب‌تر فعالان اقتصادی از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری در کشور بوده است.

## نماگر ثبات اقتصاد کلان

نماگر ثبات اقتصاد کلان در بهار ۱۳۹۷ با کمیت ۷۰۵ از ۱۰ بدترین نماگر در میان هفت نماگر دیگر ارزیابی شده است. وضعیت این نماگر در استان‌های «مازندران، کهگیلویه و بویراحمد و بوشهر» بهتر از بقیه استان‌ها و در استان‌های «یلام، تهران و همدان» بدتر از بقیه بوده است. در حالی که در زمستان ۱۳۹۶ وضعیت این نماگر در استان‌های «کهگیلویه و بویراحمد، هرمزگان و ایلام» بهتر از بقیه استان‌ها و در استان‌های «چهارمحال و بختیاری، گلستان و سمنان» بدتر از بقیه بوده است.

## تعریف و تضمین حقوق مالکیت

در بهار ۱۳۹۷، نماگر تعریف و تضمین حقوق مالکیت با کمیت ۷۰۴ دومین نماگر نامناسب و دارای وضعیت بدتر ارزیابی شده است. در این نماگر میانگین کشوری ۷۰۴ بوده است. طبق برآوردهای صورت‌گرفته در این شاخص، استان‌های «سیستان و بلوچستان، خراسان شمالی، چهارمحال و بختیاری، کهگیلویه و بویراحمد و کرمان» بدترین استان‌ها و «آذربایجان شرقی، اصفهان، لرستان، سمنان و یزد» بهترین استان‌ها بوده‌اند.

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به بررسی امنیت سرمایه‌گذاری در بهار ۹۷ در استان‌های کشور پرداخته است. این دومین سنجش فصلی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در ایران است که از سوی بازوی پژوهشی مجلس انجام شده و نشان‌دهنده بدتر شدن امنیت سرمایه‌گذاری در کشور است. در اولین سنجش فصلی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری که مربوط به زمستان سال گذشته بود، نمره ۵۹۸ از ۱۰ (بدترین حالت) به دست آمد و حالا در دومین پایش فصلی این شاخص در بهار امسال، امتیاز ۶۱۵ حاصل شده است که نشان می‌دهد امنیت سرمایه‌گذاری در بهار ۹۷ نسبت به زمستان ۹۶ به میزان ۰۱۷ نامناسب‌تر شده است.

مرکز پژوهش‌ها در پایش فصلی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در بهار ۹۷ از ۲ هزار و ۷۵۱ فعال اقتصادی نظرسنجی کرده است و ارزیابی این فعالان اقتصادی نشان می‌دهد در بهار ۱۳۹۷ سه مؤلفه «اعمال نفوذ و تبانی در معاملات ادارات حکومتی، عمل مسئولان ملی به وعده‌های داده شده، عمل مسئولان استانی و محلی به وعده‌های اقتصادی داده شده» به‌عنوان نامناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری ارزیابی شده‌اند. همچنین براساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، سه مؤلفه «ایجاد اختلال در کسب‌وکار به‌دلیل تحریم‌های خارجی، وجود کلاهبرداری یا تقلب در بازار، سرعت مالی (پول نقد، کالا، تجهیزات و ماشین‌آلات) مناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری (نسبت به سایر مؤلفه‌ها) بوده‌اند.

براساس داده‌های پیمایشی این پژوهش در بهار ۱۳۹۷، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش استان‌های «یلام، البرز و چهارمحال و بختیاری» را نامناسب‌ترین و استان‌های «مرکزی، سمنان و زنجان» را مناسب‌ترین استان‌ها در وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری اعلام کرده‌اند. پس از تلفیق داده‌های آماری و یافته‌های پیمایشی در این پژوهش، استان‌های «تهران، ایلام و چهارمحال و بختیاری» نامناسب‌ترین و استان‌های «خراسان جنوبی، بوشهر و زنجان» مناسب‌ترین وضعیت را از نظر شاخص امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر استان‌ها در بهار ۱۳۹۷ کسب کرده‌اند. بررسی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری بین دو پایش اول و دوم (زمستان ۱۳۹۶ تا بهار ۱۳۹۷) نشان می‌دهد همچنان وضعیت استان‌های «خراسان جنوبی، بوشهر و زنجان» مناسب‌ترین باقی مانده و استان‌های «تهران و چهارمحال و بختیاری» جزو نامناسب‌ترین استان‌ها ارزیابی شده‌اند و استان ایلام نسبت به فصل قبل وضعیت نامناسب‌تر (از رتبه بیست و ششم به رتبه سی‌ام نزول کرده است) و استان البرز تنها دو رتبه وضعیت مناسب‌تری پیدا کرده و به رتبه چهارمین استان نامناسب رسیده است. براساس نتایج این پیمایش، در بهار ۱۳۹۷، از بین ۹ حوزه فعالیت اقتصادی، فعالان اقتصادی در حوزه‌های دامداری، مرغداری و

رئیس‌جمهور امروز بودجه ۹۸ را به مجلس تقدیم می‌کند

## بی‌انضباط‌های تحویل بودجه در ۵ دولت

که در ۱۶ آذرماه تحویل شد سه لایحه بعدی به دی ماه رسید. دولت نهم و دهم نیز در رده بی‌انضباط‌ترین‌های تحویل بودجه قرار دارد؛ به طوری که محمود احمدی‌نژاد هیچ لایحه‌ای را در آذرماه به مجلس نبرده و در دی، بهمن و حتی اسفند این کار را انجام داده است. وی آخرین لایحه بودجه دولت خود را در ۹ اسفندماه ۱۳۹۱ برای سال ۱۳۹۲ ارائه کرد که حدود ۸۰ روز تأخیر داشت.

اما دولت یازدهم بعد از سال‌ها، اولین لایحه بودجه خود برای سال ۱۳۹۳ را در ۱۷ آذرماه ۱۳۹۳ به مجلس برد و در چند سال اخیر نیز دولت روحانی فقط دو بودجه زمستانی داشته است؛ بودجه ۱۳۹۵ که در ۲۶ دی ماه ۱۳۹۴ ارائه شد که دلیل آن نگر داشتن لایحه به منظور روشن شدن وضعیت برجام و تدوین نهایی براساس شرایط پس از برجام بود. همچنین لایحه بودجه سال آینده که با وجود آماده بودن به دلیل انجام اصلاحاتی قرار بر این شده تا امروز سه‌شنبه رئیس‌جمهور به مجلس رفته و لایحه را تقدیم کند.

در مجموع گرچه ارائه لایحه بودجه در نیمه آذرماه از تکالیف قانونی بوده و دولت‌ها موظف به انجام آن هستند، اما در سوی دیگر خواسته دولت نیز بر این است که نمایندگان لایحه را در زمانی مشخص بررسی کرده و بتوانند آن را به‌موقع مصوب و در اختیار دولت قرار دهند؛ این موضوع گاه موجب گله‌هایی از سوی مسئولان دولتی بوده است.

نبوده که دولت‌ها نسبت به قانون پایبند بوده و لایحه را در زمان مشخص شده در نیمه آذرماه به مجلس تحویل دهند.

بررسی روند تحویل لایحه بودجه در پنج دولت و حدود ۱۹ لایحه پیشنهادی و از ابتدای دهه ۸۰ شمسی نشان می‌دهد که دولت یازدهم و دوازدهم تاکنون از انضباط بیشتری برای این موضوع برخوردار بوده است. این در حالی است که در دولت هشتم به غیر از لایحه ۱۳۸۰

لایحه بودجه	زمان ارائه به مجلس	لایحه بودجه	زمان ارائه به مجلس
۱۳۸۰	۱۶ آذر ۱۳۷۹	۱۳۹۰	۱ اسفند ۱۳۸۹
۱۳۸۱	۲ دی ۱۳۸۰	۱۳۹۱	۱۲ بهمن ۱۳۹۰
۱۳۸۲	۲ دی ۱۳۸۱	۱۳۹۲	۹ اسفند ۱۳۹۱
۱۳۸۳	۲ دی ۱۳۸۲	۱۳۹۳	۱۷ آذر ۱۳۹۲
۱۳۸۴	۱۹ دی ۱۳۸۳	۱۳۹۴	۱۶ آذر ۱۳۹۳
۱۳۸۵	۲۵ دی ۱۳۸۴	۱۳۹۵	۲۶ دی ۱۳۹۴
۱۳۸۶	۱ بهمن ۱۳۸۵	۱۳۹۶	۱۴ آذر ۱۳۹۵
۱۳۸۷	۱۷ دی ۱۳۸۶	۱۳۹۷	۱۹ آذر ۱۳۹۶
۱۳۸۸	۸ بهمن ۱۳۸۷	۱۳۹۸	۴ دی ۱۳۹۷
۱۳۸۹	۴ بهمن ۱۳۸۸	-	-

روحانی امروز سه‌شنبه، هفتمین لایحه بودجه دوران ریاست جمهوری خود را به مجلس می‌برد، این در حالی است که با وجود فاصله حدود ۲۰ روزه از زمان قانونی برای ارائه بودجه سال آینده، او همچنان در بین پنج دولت اخیر، نظم و انضباط بیشتری برای تحویل بودجه داشته است و در مقابل محمود احمدی‌نژاد در رده بی‌انضباط‌ترین‌ها قرار دارد.

به گزارش ایسنا، طبق آیین‌نامه داخلی مجلس دولت موظف است تا هر ساله در ۱۵ آذرماه لایحه بودجه سال بعد را به مجلس ارائه کند تا طی زمانبندی انجام شده مورد بررسی قرار گرفته و تا قبل از اتمام سال مصوب و به دولت ابلاغ شود که بتواند سال جدید را با لایحه بودجه همان سال آغاز کند.

این در حالی است که برای سال جاری با وجود اینکه لایحه بودجه را دولت برای ۱۵ آذرماه آماده کرده بود، نبود نمایندگان به دلیل رفتن به تعطیلات موجب شد تا لایحه در موعد قانونی از سوی رئیس‌جمهور به مجلس ارائه نشود ولی سازمان برنامه و بودجه لایحه را به مجلس ارسال کرد، قرار بود تا لایحه روز ۲۵ آذرماه و با برگشت نمایندگان رسماً از سوی رئیس‌جمهور ارائه شود، ولی در این فاصله نظرانی بر اصلاح لایحه مطرح شد و در نهایت دولت دست به اعمال تغییراتی در آن زد و با تاخیری دیگر موضوع مطرح شد اما اکنون قرار است تا روحانی روز سه‌شنبه همزمان با چهارم دی ماه لایحه بودجه ۱۳۹۸ را به مجلس ببرد.

با این حال طی سال‌های گذشته همواره این گونه

سال آینده رکود میهمان بازار مسکن است یا رونق؟

## پیش‌بینی سمت‌وسوی بازار مسکن در سال ۹۸

سرمایه‌گذاری نمی‌زند. به همین دلیل نمی‌توانیم بگوییم در سال ۹۸ رونقی خواهیم داشت.

پیش‌بینی وضعیت بازار تا پایان سال

وی درباره ادعای برخی مسئولان و کارشناسان حوزه مسکن در مورد تاثیر ریزش قیمت سکه و مسکن در کاهش قیمت مسکن بیان کرد: قیمت مسکن از نظر خرید و فروش‌ها ثابت است و تا پایان سال تغییری نخواهد کرد و اینکه گفته شده در ماه‌های آینده قیمت مسکن کاهش می‌یابد، تحلیل درستی از وضعیت فعلی نیست زیرا با توجه به اینکه قیمت ارز پایین آمده همچنان در بازار مسکن رکود وجود دارد.

تاثیر افزایش تسهیلات بانکی در رونق بازار

وی درباره پیشنهاد افزایش وام و تسهیلات مسکن و ذکر رقم‌هایی مانند ۳۰۰ میلیون تومان به عنوان وام مسکن گفت: باید پرسید چه کسی قرار است از تسهیلات استفاده کند؛ افرادی که بتوانند اقساط را بپردازند. اکنون بازپرداخت اقساط تسهیلات فعلی رقمی حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار تا یک میلیون و ۹۰۰ هزار تومان است بنابراین اگر تسهیلات دو برابر شود به حتم میزان بازپرداخت اقساط به ۴ میلیون تومان می‌رسد که پرداخت آن از عهده بسیاری از افراد جامعه خارج است.

عضو هیات مدیره انجمن انبوه‌سازان استان تهران درباره افزایش میزان اعطای تسهیلات و وام به انبوه‌سازان بیان کرد: در سال‌های گذشته اصل بر این بود که وام به تولیدکننده مسکن و در قالب قرارداد مشارکت مدنی پرداخت شود و پس از تولید، مسکن را به صورت فروش اقساطی واگذار می‌کنند.

وی تاکید کرد: این بهترین روش است زیرا مردم می‌توانند مسکن را به صورت اقساطی و بدون نیاز به بازپرداخت‌های بالا و بدون دردسر خریداری کنند.

رئیس گفت: هر میزان وام قرار است داده شود بهتر است به تولیدکننده و انبوه‌ساز پرداخت شود در نهایت خانه به دست مصرف‌کننده می‌رسد و با فروش اقساطی می‌تواند صاحب خانه شود.

وی افزود: این سیاست بسیار درست است و به تولیدکننده باید وام پرداخت شود.

وی عنوان کرد: در دوره وزیر قبلی راه و شهرسازی، سیاست‌ها فقط بر این معطوف بود که میزان سپرده‌گذاری در بانک‌ها زیاد شود و با فرمولی بتوانند دریافت وام و تسهیلات را برای متقاضیان زیاد کنند ولی آن روش هم جواب نداد البته عده زیادی مجبور شدند آن سیاست را دنبال کنند اما این کار برای تولید انبوه مسکن پاسخگو و راهگشا نیست.

با توجه به تغییرات صورت گرفته در وزارت راه و شهرسازی امید است بار دیگر نسبت به رونق صنعت ساخت و ساز در کشور اهتمام جدی صورت گیرد زیرا با ساخت واحدهای مسکونی مطابق با نیاز واقعی می‌توان به خانه‌دار شدن عده زیادی از هموطنان و همچنین ایجاد اشتغال فراوان در زنجیره تولید صنعت عظیم ساخت و ساز و رونق اقتصادی امیدوار بود.



میزان خود قرار داشته و در مقابل تقاضا می‌توان گفت عرضه‌ای صورت نگرفته است.

به گفته محمدعلی ربانی، وزارت راه و شهرسازی هیچ گونه برنامه‌ای برای تولید مسکن نداشته و در سال‌های اخیر ساخت و ساز مسکن تقریباً متوقف شده است. هرچند نمی‌توان پیش‌بینی دقیقی در خصوص وضعیت بازار در سال آینده داشت اما تداوم این سیاست‌ها پیام خوبی برای صنعت ساخت و ساز و بازار آن ندارد.

او درباره میزان افزایش قیمت در بازار مسکن سال ۹۸ توضیح داد: سال آینده بیش از ۳۰ درصد افزایش قیمت در بازار رهن و اجاره خواهیم داشت و اگر سیاست‌های اقتصادی، پولی و مالی تغییری نکنند، رکود همچنان در این بازار برقرار می‌ماند.

ربانی تصریح کرد: اکنون چندان علاقه‌ای به خرید وجود ندارد زیرا مردم تکلیف خود را نمی‌دانند. در عین حال با اینکه ریزش قیمت‌ها در بازار طلا و سکه سبب خوشحالی بسیاری از مردم شده است اما امیدواریم با اتخاذ سیاست‌هایی بازگشت ثبات به بازار مسکن شود و آینده برای سرمایه‌گذاران و خریداران قابل پیش‌بینی شود.

به گفته وی، اکنون وضعیت پیچیده‌ای ایجاد شده که هیچ سرمایه‌گذاری در بخش صنعت ساختمان گام برمی‌دارد، ثباتی را نمی‌بیند و دست به

این مقام مسئول در نظام بانکی از دیگر روش‌ها را استفاده از تسهیلات از محل حساب صندوق یکم برای ساخت انفرادی واحد مسکونی عنوان و اعلام کرد: در این نوع از تسهیلات سقف پرداخت برای تهران ۸۰ میلیون تومان، برای مراکز استان‌ها و شهرهای میانی ۶۰ میلیون تومان و برای شهرهای کوچک ۴۰ میلیون تومان است. در این نوع از تسهیلات نیز زوجین می‌توانند به صورت تجمیعی از این تسهیلات استفاده کنند. بدین معنا که زوجین می‌توانند ۱۶۰ میلیون تومان در تهران، ۱۲۰ میلیون تومان در مراکز استان‌ها و شهرهای میانی و در شهرهای کوچک ۸۰ میلیون تومان دریافت کنند.

این موارد را می‌توان نشانه‌های عزم دولت برای ساخت مسکن به شمار آورد، هرچند به اعتقاد برخی از کارشناسان این تسهیلات تاثیر چندانی در رونق بازار نمی‌تواند داشته باشد و باید حمایت‌های جدی‌تری از مهمترین صنعت کشور به عمل آید تا علاوه بر رونق زمینه‌های اشتغال نیز فراهم شود.

توجه دولت به صنعت ساختمان

در این زمینه، عضو هیات مدیره انجمن انبوه‌سازان استان تهران معتقد است: خوشبختانه وزیر مسکن به مساله کمبود ساخت مسکن توجه نشان داده زیرا در سال‌های گذشته ساخت و ساز و عرضه مسکن در حداقل

آشفته بازار قیمت مسکن و نوسان شدید قیمتی موجب شده تا توان بسیاری از مردم برای خرید مسکن به شدت کاهش یابد و در مقابل، وام و تسهیلات بانکی نیز برخلاف گذشته نتواند بخش عمده‌ای از هزینه خرید خانه را پوشش دهد؛ چنانچه قیمت‌ها در بازار مسکن تهران در شرایطی به بالاترین حد خود یعنی متری ۹ میلیون و ۶۳۱ هزار تومان در آذرماه ۹۷ رسیده که معاملات افت ۶۴ درصدی را تجربه کرده است. با این حال، سرعت رشد قیمت‌ها کاهش یافته و از ۸ تا ۹ درصد ماهیانه به ۵ درصد رسیده است. بنابراین، خروجی این روند، رکود شدید بازار مسکن را در پی خواهد داشت که احتمالاً برای چندین فصل، گریبان فعالان این بازار را می‌گیرد.

به گزارش خبرآنلاین، نوسان شدید قیمتی در بازار مسکن همزمان با بازار طلا و ارز آغاز شد و در مناطق مختلف پایتخت سبب شد تا قیمت هر متر مربع ملک به بیش از دو برابر افزایش یافته و به تبع آن، میزان رهن و اجاره نیز با افزایش مواجه شود. همین روند سبب شد گمانه‌زنی در خصوص افزایش سقف تسهیلات در دستور کار قرار گیرد، اما با این حال، وزیر راه و شهرسازی چنین اقدامی را به سود طبقه متوسط متقاضی خرید مسکن ندانست.

محمد اسلامی، کمبود عرضه مسکن را علت اصلی افزایش قیمت این بازار دانست و گفت: از طریق تعادل بخشی به عرضه و تقاضای مسکن می‌توان از افزایش قیمت‌ها جلوگیری کرد. برای ساماندهی بازار مسکن، وظیفه وزارت راه و شهرسازی تعادل بخشی به بازار عرضه و تقاضا به ویژه برای اقشار متوسط و کم‌درآمد است.

او معتقد است که گرانی لجام گسیخته قیمت مسکن تنها ناشی از تلاطم‌های اقتصادی اخیر نیست، بلکه نتیجه کمبود عرضه مسکن است. در کنار این مورد، شبکه بانکی نیز سعی کرده با اعطای تسهیلات به انبوه‌سازان بخشی از هزینه‌ها را جبران کند. به طوری که به گفته ابوالقاسم رحیمی انارکی، مدیرعامل بانک مسکن، تسهیلات ساخت مسکن از محل اوراق گواهی حق تقدم تسهیلات مسکن به انبوه‌سازان در تهران، تا سقف ۶۰ میلیون تومان است.

وی توضیح داد: سقف تسهیلات ممتاز در تهران در حالت انفرادی ۶۰ میلیون تومان، مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت ۵۰ میلیون و شهرهای کوچک ۴۰ میلیون تومان است. زوجین امکان استفاده از دو وام را روی یک پلاک دارند. بدین معنا که می‌توانند تا ۱۰۰ میلیون تومان، مراکز استان‌ها و شهرهای میانی تا ۸۰ میلیون و تا ۶۰ میلیون تومان زوجین به صورت انفرادی روی یک پلاک برای ساخت انفرادی استفاده کنند.

مدیرعامل بانک عامل بخش مسکن افزود: در کنار این، انبوه‌سازان نیز می‌توانند با تهیه اوراق از سقف‌های تسهیلاتی به ازای هر واحد استفاده کنند. بدین معنا که سازنده به عنوان مثال وقتی می‌خواهد ۱۰ واحد بسازد می‌تواند در تهران ۱۰ عدد وام ۶۰ میلیون تومانی تسهیلات دریافت کند.

# رورنت

۱۶ Mbps | شش ماهه | ۳۶۰ GB

ماهانه ۲۶,۰۰۰ تومان

فعال سازی رایگان

تلفن ثابت آسیاتک  
۷۷٪ تخفیف

اشتراک رایگان فیلمو

asiatech.ir | ۱۵۴۴

مدارای معنوی FCCP به شماره ۱۶-۹۳-۱۰۰۰۰۰۰۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

## کارگاه آموزشی

# " اصول قوانین واردات "

مدرس: کریم رسولی

پنج شنبه ۶ دی ماه ۱۳۹۷

ساعت ۸ الی ۱۴

### سرفصل دوره:

- مروری بر ترخیص کالا با استفاده از روش اعتبار اسنادی (I.C)
- بررسی قانون و مقررات واردات و آیین نامه های اجرایی آن
- بررسی قانون ساماندهی مبادلات مرزی و آیین نامه های اجرایی آن
- بررسی و تشریح رویه های گمرکی موضوع ماده ۴۷ قانون امور گمرکی
- بررسی موادی از قانون امور گمرکی مصوب ۹۰ در ارتباط با واردات

- ثبت نام غیرحضور از طریق پورتال اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان (زیرپورتال همایش ها و نمایشگاه ها)
- هزینه دوره برای اعضای اتاق ۲۰۰۰۰ تومان و برای غیر عضو ۴۰۰۰۰ تومان می باشد.
- اطلاعات تکمیلی: ۳۶۶۱۲۰۵۵ داخلی ۲۱۵۰ و ۲۱۵۰

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان

www.eccim.com @eccima

## دریچه

چه کسی گفت ارز رمزنگاری شده گران می‌شود؟

## ۲۰۱۸؛ سالی شرم‌آور برای پیشگویان بیت کوین

در پایان سال ۲۰۱۷ بیت کوین مرزهای صعود قیمت را در نوردیده بود. در ماه دسامبر سال گذشته این ارز رمزنگاری شده ۲۰ هزار دلار رشد کرد. هرچند این رشد قیمت کمی تعدیل شد اما بسیاری امیدوار بودند که بیت کوین در سال ۲۰۱۸ هم بتازاند.

هیچ یک از این امیدها به واقعیت تبدیل نشد. اکنون در ۲۴ دسامبر سال ۲۰۱۸ نرخ بیت کوین کمی بیش از ۴ هزار دلار آمریکاست. نرخ بیت کوین از زمان شروع سال ۲۰۱۸ بیش از ۷۰درصد افت کرده است. تام لی یکی از مشاوران بین‌المللی از این گفته بود که انتظار می‌رود در نیمه سال ۲۰۱۸ بیت کوین به ۲۰ هزار دلار آمریکا و در پایان سال به ۲۵ هزار دلار آمریکا برسد. نقل قول دیگری از این مشاور مالی منتشر شده بود که بازه رشد بیت کوین را ۱۳.۸۰۰ هزار تا ۱۴.۸۰۰ دلار در نظر گرفته بود اکنون اما نمی‌تواند حتی بازه پیش‌بینی‌اش را تعیین کند. یک تحلیلگر دیگر به اسم کای ون-پترسون پیش‌بینی کرده بود که از ژانویه تا پایان سال بیت کوین ۱۰۰ هزار دلار رشد کند. امیدها با وجود سقوط قیمت باز هم ادامه داشت. در ماه جولای، آرتور هابیز، یک مشاور و تحلیلگر دیگر به سسی ان بی گفت که بیت کوین در سال ۲۰۱۸ می‌تواند در شرایط مناسب به رشد ۵۰ هزار دلاری برسد. پیش از شروع سال ۲۰۱۸ تحلیلگران پیش‌بینی می‌کردند که ارزش بیت کوین تا پایان سال ۱۰هزار دلار رشد کند.

بسیاری از کشورها در سال گذشته میلادی به ارزهای رمزنگاری شده امید بسته بودند، اما افت قیمت بیت کوین به دلیل بعضی تحولات در بازارهای سرمایه‌ای و البته احتمال دریافت مالیات از معامله این ارزها در ایالات متحده برنامه‌ها را نقشه بر آب کرده است. فوربس گزارش کرده که بیت کوین در سال جاری میلادی بیش از ۸۰درصد از ارزش خود را از دست داده است.

عضو شورای فقهی بانک مرکزی مطرح کرد

## بانکداری اسلامی پول‌های مجازی را می‌پذیرد؟

عضو شورای فقهی بانک مرکزی با بیان اینکه پول‌های مجازی اعتباری است، گفت رمزارز کاغذی نیست و باید زمینه اعتماد عمومی و ایجاد مال عمومی را در آن فراهم کرد.

به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، حجت‌الاسلام سیدعباس موسویان با اشاره به ضرورت اعتمادسازی رمزارزها در میان مردم، اظهار کرد: اگر توانستیم یک مال عمومی طراحی کنیم که مردم حاضر باشند به صورت مستمر و گسترده در مقابلش مالشان را بدهند، در آن صورت پول در جامعه شکل می‌گیرد و این کار با اقبال سرمایه‌گذاری یک گروه ریسک‌پذیر در جامعه فرق می‌کند. وی با اشاره به ذات و ماهیت اصلی ارزهای رمزینه، گفت: تا جندی قبل با پول‌هایی مواجه بودیم که یا ارزش ذاتی دارند یا ترکیبی از ارزش ذاتی و اعتبار هستند یا محض اعتبار، اما یک پشتوانه معتبری پشت آن هست که مسئولیت کار را برعهده گرفته و اصطلاحاً مدافع ارزش پول محسوب می‌شود که در مواقع خاصی هم مسئولیتش را به شکل‌های مختلف ایفا می‌کند.

طبق اعلام بانک مرکزی، عضو شورای فقهی بانک مرکزی با اشاره به شکل‌گیری رمزارزها در سال‌های گذشته، خاطرنشان کرد: در دهه اخیر یک جهش جدیدی در حال شکل گرفتن بود و آن این است که پولی دارد به وجود می‌آید که پشتوانه معتبر خاصی ندارد و اعتبارکننده، مسئولیتی در قبال اعتبارش ندارد و آن پول‌های مجازی است که امروزه مطرح شده است.

موسویان افزود: وقتی با توجه به اطلاعات موجود تحلیل می‌کنیم، این پول‌ها که اکنون سرشاخه‌شان بیت‌کوین است، یک رمز الکترونیکی و اینترنتی است که در اختیار فرد گذاشته می‌شود و فرد، خود با روشی آن را خلق می‌کند و در مبادله‌ای یا با دادن پول دیگری آن را به دست می‌آورد.

وی درخصوص مبنای شرعی بیت کوین و سایر رمزارزها، گفت: فعلاً بیت‌کوین را نه پول، بلکه هیچ چیزی نمی‌دانم، چون پول باید قوامی داشته باشد که بتوان سایر دارایی‌ها را براساس آن ارزش‌گذاری کرد. چیزی که ارزشش در طول یک سال ۱۹ برابر جابه‌جا شود، نشان می‌دهد ماهیت این به اصطلاح پول، قابلیت آن را ندارد که به عنوان معیار و متری برای سنجش دارایی‌ها به کار گرفته شود.

عضو شورای فقهی بانک مرکزی در ادامه تصریح کرد: پول‌های سابق با ارزش ذاتی دارند یا ارزش اعتباری و ارزش اعتباری‌شان هم به آن ارزش عامل اعتباردهنده و میزان فعالیت‌های آن در حمایت از این پول است.

موسویان با طرح چند پرسش اساسی درباره ارزهای مجازی، گفت: اینجا ما یک سؤال جدی مواجه هستیم که ناشر پول مجازی کیست؟ اعتباردهنده به این پول کیست؟ چه مسئولیت‌هایی در قبال این پول برعهده گرفته است و چه حمایت‌هایی می‌تواند از آن داشته باشد؟ به عنوان مثال اگر همین سال گذشته را در نظر بگیریم، این پول (بیت‌کوین) از حدود هر واحد هزار دلار به ۱۹ هزار دلار رسیده و آن را رد کرده است و هر روز دارد رکوردشکنی می‌کند که نشان‌دهنده این است که پشت آن یک حامی که بتواند از این پول حمایت کند، یا موجود نیست یا قدرتش را ندارد. وی با بیان اینکه پول یک شاخص، معیار و وزن است، گفت: همان‌طور که ما با متر، کالاهای متری را اندازه‌گیری می‌کنیم، می‌خواهیم با پول ارزش دارایی‌ها را حفظ کنیم، بنابراین یک پول بالاخره باید ثبات داشته باشد که دارایی‌ها و سایر کالاها و خدمات و سرمایه‌ها براساس آن ارزش‌گذاری شوند.

این عضو شورای فقهی بانک مرکزی بار دیگر به بیت کوین اشاره و تأکید کرد: بر این اساس همان‌طور که بیت‌کوین در شبکه‌های مجازی به پول رمزی معروف شده است، بنده گاهی از آن به عنوان پول رموز نام می‌برم. در عین حال که رمزی است، رموز هم هست، زیرا ایجادش شناخته شده نیست.



بانک مرکزی در کنترل سرعت گردش نقدینگی در کشور موفق بوده و اگر این سیاست‌ها ادامه یابد و در نهایت دولت موفق شود معاملات پنهان را شفاف کند به نفع اقتصاد کشور است.

### دست‌دلان بازار ارز کوتاه شد

همچنین سیدبهاء‌الدین حسینی هاشمی در گفت‌وگو با ایپنا، عقبرگود سیستم بانکی به حساب‌های ماه‌شمار را عاملی برای کوتاه شدن دست دلان بازار دانست و گفت: این اقدام ممانعی برای سفته‌بازی و دلال‌بازی در بازار ارز خواهد بود.

به گفته حسینی هاشمی، این اقدام دو تاثیر در بازار مبادلات به ویژه بازار ارز دارد زیرا افرادی که با سپرده‌های خود در بازار دخالت کرده و به نوعی نوسان‌گیری می‌کردند، با مشکل مواجه خواهند شد. این افراد با اقدامات خاصی، با خروج سپرده خود در اول صبح و در ارزان‌ترین نرخ، آن را به بازار ارز وارد کرده و عصر در گران‌ترین قیمت نرخ را بسته و پس از فروش ارزهای خود، دوباره سپرده را به بانک واریز می‌کردند. با این اقدام هم از فعالیت در بازار ارز سود دریافت می‌کردند و هم از سود روزشمار حساب خود در بانک بهره‌مند می‌شدند.

این کارشناس پولی و بانکی ادامه داد: هنگامی که سپرده صبح از بانک خارج و پیش از بسته شدن حساب بانک‌ها به بانک بازگردانده می‌شد، لطمه‌ای به سود آنها وارد نمی‌شود. با این اقدام سپرده اینگونه مشتریان در اختیار بانک نبود و می‌توان گفت فقط نفع یک طرفه برای صاحبان سپرده داشت. حسینی هاشمی افزود: این ضرری بود که بانک متحمل می‌شد و در هیچ کجای دنیا این روش متداول نیست و باید پیش از این اصلاح صورت می‌گرفت. اینگونه برداشت‌ها در همه بازارهای سوداگری و نوسان‌گیری در بازارهای مختلف قابل انجام است که این اقدام بانک مرکزی گامی در جهت کاهش سفته‌بازی و فعالیت دلان در بازارهای مختلف به ویژه بازار ارز خواهد بود.

او با اشاره به اینکه اینگونه حساب‌ها، نه تنها برای بانک‌ها نفعی ندارد، بلکه هزینه هم داشت و بانک‌ها سود کامل پولی را پرداخت می‌کردند که عملاً در اختیار نداشتند، گفت: در دهه ۸۰ نیز اینگونه حساب‌ها وجود داشت و اکنون دوباره این حساب‌ها به حالت اول بازگشت. همچنین این امر باعث شد رقابت ناسالمی که با پرداخت سودهای مختلف در بانک‌های دولتی و خصوصی مختلف وجود داشت، از بین برود.

۳ اثر مثبت تغییر در روند سوددهی به سپرده‌ها

# پشت‌پرده سیاست سود بانکی ماه‌شمار

بازار ارز، سپرده‌های بلندمدت یک درصد نسبت به شهریومراه افزایش یافته‌اند؛ ضمن اینکه با توجه به اینکه توان اعتباردهی بانک‌ها تحت تاثیر استمرار روند افزایشی این نوع از سپرده‌ها قرار خواهد گرفت، افزایش جذابیت سپرده‌گذاری بلندمدت برای سرمایه‌گذاری اشخاص غیردولتی ضروری به نظر می‌رسد.

همین مهم نشان می‌دهد که بخشنامه اخیر بانک مرکزی چقدر می‌تواند اثرات مثبتی در شبکه بانکی داشته باشد. چنانچه لطفعلی بخشی در گفت‌وگو با تسنیم، به سه اثر مثبت ماه‌شمار شدن نرخ سود سپرده‌های بانکی اشاره کرده و می‌گوید: ماه‌شمار شدن سپرده‌های بانکی به بهبود تراز مالی بانک‌ها و کاهش سرعت گردش نقدینگی کمک می‌کند. به گفته بخشی، بانک مرکزی چندین سیاست را در دستور کار قرار داده تا بتواند ضمن کنترل پولشویی، سرعت گردش پول را کاهش دهد. این سیاست‌ها، تصمیم‌هایی درست است که می‌تواند دسترسی به این اهداف را محقق کند، بنابراین سیاست ماه‌شمار کردن نرخ سود سپرده‌های بانکی می‌تواند حجم سود بانکی را کاهش دهد و طبیعی است اگر سپرده‌گذاران انتخاب سودآور دیگری به غیر از نرخ سود سپرده بانکی داشته باشند، این اختیار را دارند که سپرده‌های خود را در بانک‌ها کاهش دهند، اما واقعیت آن است که وضع هیچ یک از بازارهای کالایی مناسب‌تر از نرخ سود بانکی نیست و سپرده‌گذاری بانکی با تصمیم اخیر بانک مرکزی کاهش نخواهد یافت.

### از بهبود تراز مالی بانک‌ها تا کنترل سرعت گردش نقدینگی

بخشی، بهبود تراز مالی بانک‌ها را از اثرات مثبت دیگر بخشنامه بانک مرکزی برشمرد و گفت: بانک‌ها با ماه‌شمار شدن پرداخت سپرده بانکی نرخ سود کمتری پرداخت کرده و این شرایط به بهبود تراز مالی بانک‌های کشور کمک خواهد کرد. این تصمیم به نفع سیستم بانکی است و بسیار بعید به نظر می‌رسد که حجم سپرده‌های بانکی کاهش یابد.

او با اشاره به وضعیت سایر بازارهای کالایی، گفت: با تثبیت بازارهای ارزی و سکه و طلا، سفته‌بازی در این بازارها کاهش یافته و همانند ماه‌های پیشین برای خریداران سودآور نیست. طبیعی است که بخش مهمی از نقدینگی تمایل به سپرده‌گذاری بانکی دارد که اگر به پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی اختصاص یابد، نقش مؤثری در بهبود وضع تولید کشور خواهد داشت.

بخشی در مورد کنترل سرعت گردش نقدینگی نیز گفت: سیاست‌های

**فرصت امروز:** با تصمیم شورای پول و اعتبار و بخشنامه بانک مرکزی، بانک‌ها دیگر اجازه ندارند به سپرده‌های کوتاه‌مدت، سود روزشمار پرداخت کنند و از ابتدای بهمن ماه اسمال، شرایط پرداخت سود بانکی به سپرده‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت از روزشمار به ماه شمار تغییر می‌کند.

این تصمیم بانک مرکزی اما واکنش‌های مختلفی را در میان مخاطبان و صاحب‌نظران بانکی برانگیخت و با استقبال اغلب اقتصاددانان و کارشناسان همراه شد؛ اگرچه برخی معتقدند پیش از این هم سودهای بانکی به صورت ماه شمار پرداخت می‌شده و این بخشنامه بانک مرکزی، گامی به عقب است، اما در مقابل، بسیاری از کارشناسان بانکی اعتقاد دارند که حساب‌های سپرده کوتاه‌مدت در سال‌های اخیر به پارکینگ پولی بانک‌ها تبدیل شده بود و حالا با مصوبه تازه شورای پول و اعتبار هم این حساب‌ها سامان می‌یابد و و هم از هزینه هولناک بانک‌ها کاسته می‌شود. به عبارت بهتر، پرداخت سودهای روزشمار، عملاً موجب پارک پول برای سفته‌بازی و بهم ریختن بازار ارز و طلا شده بود و با وجود اینکه این حساب‌ها بلندمدت نبود، ولی سود و امتیاز بلندمدت به آنها تعلق می‌گرفت و عاملی برای عدم تزریق پول از سوی بانک‌ها به چرخه تولید کشور شده بود.

آنطور که بررسی‌ها نشان می‌دهد، در هیچ یک از کشورهای دنیا نیز بانک‌ها این نوع سپرده‌ها را به این شکل پرداخت نمی‌کنند و عملاً سود جاری پرداخت می‌شود. همچنین این اقدام بانک مرکزی گامی است در جهت ثبات بیشتر بازار ارز، زیرا سفته‌بازان و دلان با استفاده از سپرده‌های خود در بانک‌ها، موجب اختلال در بازار ارز می‌شده‌اند، اما حالا توقف حساب‌های سپرده روزشمار می‌تواند گامی در جهت بهبود بیش از پیش بازارهای مبادلات کشور از جمله بازار ارز و طلا باشد.

### دلیل کوچ سپرده‌های بانکی از بلندمدت به کوتاه‌مدت

بررسی مانده سپرده‌های بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری در یک سال اخیر نشان می‌دهد که در سال ۹۷ هم‌زمان با شوک ارزی، ترکیب سپرده‌های بانک‌ها نیز تغییر کرده و با افزایش تمایل افراد برای نگهداری وجوه با نقدشوندگی بالاتر و همچنین افزایش جذابیت سایر بازارها، مانده سپرده‌های کوتاه‌مدت، افزایش و حجم سپرده‌های بلندمدت در هفت ماهه نخست اسمال کاهش یافته است.

آنگونه که آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد، در مهر ۹۷ با ثبات نسبی

بانک مرکزی هشدار داد

## حساب و کارت بانکی تان را اجاره ندهید!

گفتنی است اواسط آبان ماه گذشته بانک مرکزی سقف تراکنش‌های بانک را ۵۰ میلیون تومان در شبانه روز بابت هر کارت بانکی تعیین کرد و در گام بعدی این محدودیت روی کارت‌های ملی افراد اعمال شد به شکلی که هر فرد در شبانه روز حداکثر می‌تواند ۱۰۰ میلیون تومان از طریق پایانه‌های فروشگاهی در کل شبکه بانکی تراکنش داشته باشد. از آنجا که برخی سودجویان و سفته‌بازان از طریق تراکنش‌های بالا بازار ارز را تحت تاثیر قرار می‌دادند، اعمال این محدودیت بازار ارز را سامان داد، اما اکنون سودجویان در پی آن هستند که از طریق اجاره حساب یا کارت بانکی افراد، اهداف خود را عملی کرده و این محدودیت تراکنش را دور بزنند.

از همین رو، بانک مرکزی روز گذشته نسبت به اجاره حساب یا کارت بانکی به شهروندان هشدار داد و اعلام کرد: براساس قوانین و مقررات جاری، مسئولیت همه تراکنش‌ها و مبادلاتی که از طریق حساب و کارت بانکی انجام می‌شود برعهده دارند آن است و هیچ ادعایی مبنی بر اجاره دادن حساب برای مراجع قانونی، مالیاتی، انتظامی و قضایی، پذیرفتنی نیست. بر این اساس، بانک مرکزی به همه مردم توصیه کرده است که تحت هیچ شرایطی، پیشنهاد اجاره حساب یا کارت بانکی را با هیچ مبلغی تعیین و آن‌ها ملزم به رعایت قوانینی خاص می‌کند.

وی افزود: گزارش تراکنش‌های مشکوک برای مبارزه با پولشویی یکی از این قوانین است که باید در این حوزه رعایت شود.

نقی‌پور با تأکید بر اینکه بلاک‌چین نقش مؤثری در بهبود خدمات بانکی دارد، اظهار داشت: ایجاد شفافیت، افزایش امنیت، حفاظت از حریم خصوصی کاربران، کاهش هزینه‌های مرتبط با بانکداری و پرداخت به همراه افزایش کارایی از مزیت‌های عمده این فناوری است.

وی یادآور شد: راهکارهای بلاک‌چین می‌تواند تضمین مضاعفی برای تأمین امنیت اطلاعات مشتریان، حفظ تراکنش‌های مشتریان ویژه بانک‌ها استاندارد در بستر بلاک چین وجود ندارد.

توسعه‌دهندگان بتوانند فعالیت خود را انجام دهند اما چیزی به‌عنوان نقی‌پور تصریح کرد: بلاک‌چین نوعی فناوری است. از این رو رگولاتور نمی‌تواند برای آن استاندارد تعیین کند و تنها با رگولاسیون می‌تواند شرایطی برای کاربردهای این فناوری تعیین کند. مثلاً شرط اخذ مجوز از بورس برای افرادی را که در تأمین مالی جمعی و بورس فعالیت دارند، تعیین و آن‌ها ملزم به رعایت قوانینی خاص می‌کند.

گزارش تراکنش‌های مشکوک برای مبارزه با پولشویی یکی از این قوانین است که باید در این حوزه رعایت شود.

بهبود خدمات بانکی با فناوری بلاک چین

## بلاک چین در آینده جایگزین سوئیفت می‌شود

باشد. بانک‌های عربستان و بحرین برای مشتریان ویژه خود و در تراکنش با ارقام بالا از بستر بلاک‌چین بهره می‌برند تا نگرانی‌ها درخصوص هک و خطر دستکاری‌ها کاهش یابد.

نقی‌پور افزود: یکی دیگر از مزیت‌های بلاک‌چین جلوگیری از تقلب و هک در حوزه اعتبار اسنادی و گشایش ال سی است. مدیر آزمایشگاه نوآوری بلاک چین با رد این ادعا که بلاک چین در تمام زمینه‌ها کاربرد دارد، گفت: به عقیده من باید نیازها در این حوزه را بررسی و صورت‌مسئله‌هایی که در حال حاضر با راهکار بلاک چین می‌تواند حل شود را تعیین کرد.

وی ادعای داشت: در بخش‌هایی که تقلب و هک اتفاق می‌افتد یا محرمانگی اطلاعات اهمیت دارد، بهره‌گیری از بستر بلاک چین راهگشا است و بانک‌های متعددی به سمت بهره‌گیری از این فناوری حرکت کرده‌اند. در حوزه تأمین مالی تجاری بانک‌های بزرگ دنیا سرویس‌های خود را در بستر بلاک چین به‌صورت آزمایشی راه‌اندازی کرده و در حال تست آن هستند.

مدیر آزمایشگاه نوآوری بلاک‌چین گفت این بستر به تدریج جای سوئیفت را خواهد گرفت و اکنون نیز بخشی از وظایف سوئیفت در این بستر انجام می‌شود و بانک‌های اروپایی در حال بهره‌گیری از آن هستند. به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، مصطفی نقی‌پور گفت: کشورهای قدرتمند جهان با شتاب سرمایه‌گذاری بر فناوری بلاک چین را آغاز کرده‌اند و برخی سرویس‌های خود را در حال حاضر در این بستر به‌صورت بین‌المللی عرضه می‌کنند. ایران نیز باید حرکت در این مسیر را با سرعت بیشتری دنبال کند تا بتواند جایگاهی در این بخش کسب و محصولات را در این بستر حداقل در حوزه خاورمیانه به کشورهای اطراف ارائه دهد. وی درخصوص استانداردهای دفتر کل توزیع‌شده در اجرای بلاک چین، افزود: استانداردهای بلاک چین مستقل از استانداردهایی که در تولید و کنترل نرم‌افزار، در بحث امنیت استفاده می‌شود، نیست و چارچوب مستقلی ندارد.

مدیر آزمایشگاه نوآوری بلاک‌چین اظهار داشت: البته برای برخی ارزهای رمزنگاری‌شده، دستورالعمل‌هایی منتشر می‌شود که براساس آن

نماگر بازار سهام



افزایش قیمت در بورس تهران ادامه دار شد

شاخص بورس  
۷۹۰ واحد رشد کرد

بورس تهران دیروز برای دومین روز متوالی با رشد یکپارچه همراه شد و در این میان، انتشار چند شفاف سازی در خصوص نرخ تسعیر ارز شرکت های بانکی و رشد قیمت های جهانی به خصوص نفت از مهمترین عناوین خبری موثر بر بازار سرمایه بود. بر این اساس، معاملات روز دوشنبه بورس تهران در حالی با رشد نماگرهای بورسی به پایان رسید که شاهد رشد ارزش و حجم معاملات نسبت به روز قبل بودیم و علاوه بر آن، بار دیگر بازیگران خرد مقداری از نقدینگی خود را به سمت صنایع کوچکتر سوق دادند.

در واقع، با ادامه رشد قیمت ها در بورس و فرابورس ایران، روز دوشنبه نیز بیشتر سهام ها با رشد آرام قیمت ها مواجه بودند و بانکی ها برای بار دیگر با صف خرید مواجه شدند. در عین حال در گروه فلزات اساسی و تعدادی از نمادهای پالایش پتروشیمی سهام ها روی نماگر اصلی بازار تاثیر بسزایی داشتند.

به گزارش ایسنا، شاخص کل نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۷۹۰ واحد رشد کرد و تا عدد ۱۵۷ هزار و ۴۸۴ واحدی بالا رفت. همچنین شاخص کل هم وزن نیز در حرکتی هماهنگ با شاخص اصلی ۱۱۰ واحد رشد کرد تا رقم ۲۷ هزار و ۲۱ واحدی بالا رفت.

شاخص آزاد شناور نیز با ۱۳۲۹ واحد افزایش رقم ۱۷۰ هزار و ۶۲۷ واحد را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۸۶۲ و ۲۲۲ واحد رشد کردند.

فولادی ها، پتروشیمی ها و بانکی ها از تاثیر گذاران عمده روی نوسانات بورس تهران بودند؛ به طوری که ملسی صنایع مس ایران، فولاد مبارکه اصفهان و پالایش نفت اصفهان هر یک به ترتیب ۱۶۴، ۱۱۶ و ۷۵ واحد تاثیر افزاینده روی شاخص های بازار داشتند. اما در طرف مقابل صنایع پتانسسیل خلیج فارس، سرمایه گذاری گاز، نفت و پتانسسیل تامین و همچنین پتانسسیل خارک هر یک به ترتیب ۱۵۸، ۷۷ و ۶۳ واحد تاثیر کاهنده روی نوسانات کاهنده نماگر بازار داشتند.

دوشنبه نیز مانند روز یکشنبه بانکی ها در راستای تقویت شاخص های بازار حرکت کردند؛ به طوری که بانک تجارت از جمله محرک های مثبت شاخص بود و توانست در قیمت آخرین معامله ۵ درصد رشد داشته باشد و سقف رشد را رقم بزند. در این نماد حجم تقاضاها به حدی بود که بار دیگر صف های میلیونی خرید برای این سهم به وجود آمد و در نهایت نیز معاملات با صف خرید به پایان رسید.

از دیگر نماد پر معامله در این گروه می توان به سهام بانک صادرات ایران اشاره کرد که در تابلوی اول بورس تهران مورد داد و ستد قرار گرفت. آخرین قیمت معامله این سهم با ۲۰۹۵ درصد رشد نسبت به روز گذشته به رقم ۱۲۵۵ ریال رسید. همچنین بانک صادرات نیز که با صف خرید روبه رو شد ۵ درصد در آخرین قیمت معامله رشد را نشان داد. اکثر خریداران سهام های یاد شده حقیقی بودند. البته در کفه عرضه نیز این حقیقی ها بودند که سنگینی می کردند.

در گروه فلزات اساسی نیز قیمت نیمی از سهام ها افزایشی و نیمی کاهش می بود، اما شتاب افزایش قیمت در این گروه بیشتر ملموس بود. به طور نمونه صنایع مس ایران که از تاثیر گذاران عمده روی شاخص کل بود، در قیمت آخرین معامله ۲۰۳۶ درصد رشد کرد و به قیمت ۲ هزار و ۹۴۵ تومان رسید. ۶۹ درصد از خریداران این سهم امروز افراد حقیقی و ۳۳ درصد از عرضه کنندگان حقوقی بودند.

در گروه فرآورده های نفتی کک و سوخت هسته ای نیز معامله گران بازار روند افزایش قیمت را شاهد بودند و پالایش نفت تبریز در این گروه در قیمت پایانی ۲۰۸۲ درصد رشد را نشان داد.

چرا ارزش بازار سهام در پاییز امسال ۱۷۰ هزار میلیارد تومان کاهش یافت؟

# برگریزان بورس



دوره اصلاح قیمت ها در بازار سرمایه در حال شکل گیری است. در واقع ما اکنون در دوره اصلاح قیمت سهام شرکت ها هستیم و به نظر می رسد تا زمانی که اخبار خوش سیاسی و اقتصادی از راه نرسد و نوعی خوش بینی نسبت به اقتصاد کشور رخ ندهد بازار سرمایه ما خیلی جا برای رشد های ماندگرمند دوره سه ماهه تابستان نخواهد داشت، که از نظر من این رفتار بازار غیرمنطقی نیست. بلکه رفتار قابل انتظاری است و به غیر از یکی دو تا صنعت که پتانسیل هایی برای تجدید نظر و تأمین منابع ارزی خود را دارند بقیه صنایع به نظر نمی رسد خیلی جایی برای رشد داشته باشند. البته این گفته ها زمانی مصداق پیدا می کند که بازار سرمایه را تابعی از کل اقتصاد در نظر بگیریم. در غیر این صورت اگر این بازار را به صورت مستقل و با توجه به سیاست های پولی و مالی کلان در کشور، برای مثال سیاستی مانند کاهش نرخ سود بانکی مورد توجه قرار دهیم، لازم است که نگاه ویژه ای به این بازار داشته باشیم. برای نمونه این نقدینگی که در بانک ها وجود دارد و سودی که به آنها تعلق می گیرد باعث افزایش پایه پولی کشور می شود و می تواند در آینده مشکلات تورمی ایجاد کند. پس باید با اعمال یک سری سیاست ها، چه در جهت ایجاد امنیت سرمایه گذاری و چه از نظر جذاب کردن بازار سرمایه به سمت بازار سرمایه سوق داده شود، تا از این طریق جریان نقدینگی بتواند به بازار اولیه و فعالیت های مولد نیز هدایت شود و کارخانه ها و شرکت های این حوزه تأمین مالی شوند و پروژه های شان به جریان بیفتد. از این طریق تولید به جریان می افتد و سود آن بدون شک به کل اقتصاد خواهد رسید.

که این بدبینی ها بی دلیل نبود و فروش صادراتی خیلی از شرکت ها کاهش پیدا کرده است. این کارشناس بازار سرمایه در باره دومین عامل گفت: علت دوم به کاهش ارزش دلار باز می گردد. با توجه به اینکه دلار را با قیمت بازار «سنا» وارد بازار بورس می کردند، انتظار بازار این بود که همراه با بالا ماندن قیمت دلار بازار آزاد قیمت بازار سنا نمی تواند مقاومت کند و در نتیجه افزایش خواهد یافت، اما با کاهش نرخ دلار پیش بینی ها غلط از آب درآمد و عملاً شرکت ها هم به لحاظ فروش شان و هم از نظر انتظار سودآوری شان با کاهش مواجه شدند. این امر به کاهش ارزش سهام شرکت ها در پاییز منجر شد.

میرمعینی به عنوان سومین عامل به جریانات اقتصادی در آینده اشاره کرد و گفت: یکی از جریانات اقتصادی مؤثر در کاهش ارزش سهام بحث بودجه سال ۱۳۹۸ است. به احتمال خیلی زیاد منابع درآمدی دولت در سال ۱۳۹۸ کاهش پیدا خواهد کرد و به احتمال زیاد یک بار مضاعفی از طریق افزایش عوارض و مالیات و غیره بر شرکت های تولیدی وارد خواهد کرد. یعنی با کاهش منابع درآمدی، دولت برای تأمین هزینه هایش به افزایش منابع درآمدی داخلی روی خواهد آورد. یعنی به جای اینکه از مخارجش کم کند سعی خواهد کرد که منابع داخلی را افزایش دهد. این امر هزینه شرکت ها را افزایش و در نتیجه امکان سودآوری آنها را پایین می آورد. در این صورت منطقی است که ارزش سهام این شرکت ها در بورس کاهش پیدا کند. در واقع این برای بازار سرمایه یک رسک به شمار می رود.

وی در ادامه اظهار داشت: علاوه بر موضوع بودجه، بازار انتظار دارد که با توجه به کاهش درآمد سرانه کشور، اقتصاد ما به رکود تا حدودی شدیدتر از گذشته مواجه شود. این امر نیز روی فروش و در نتیجه روی سودآوری شرکت ها تأثیر منفی خواهد گذاشت. بنابراین هم موضوع رکود اقتصادی در آینده و هم موضوع بودجه سال ۱۳۹۸ و افزایش هزینه شرکت ها چشم انداز امیدوارکننده ای برای فعالان بازار بورس ترسیم نمی کند. او در پایان گفت: در مجموع این عوامل دست به دست هم داد و منجر به کاهش ارزش سهام شد. در نتیجه مجموع این عوامل در حال حاضر

به دنبال افزایش و رشد قابل توجه ارزش سهام و حجم معاملات در تابستان امسال، بازار سرمایه پاییز خود را با کاهش چشمگیر به زمستان رسانید، چنانچه بنابر گزارش های منتشر شده، ارزش سهام شرکت های حاضر در بازار سهام در پاییز امسال ۱۷ میلیارد دلار معادل ۱۷۰ هزار میلیارد تومان کاهش یافت.

به گفته فعالان بازار سرمایه، ارزش معاملات بورس که در اوایل تابستان در برخی روزها به ۳ هزار میلیارد تومان هم رسیده بود اکنون به محدوده ۸۰۰ میلیارد تومان رسیده است. به زعم کارشناسان، نزول سنگین سال جاری آثار به مراتب دنباله دارتری نسبت به نزول بورس در سال ۹۲ دارد و این احتمال وجود دارد که برخی از سرمایه گذاران هرگز بار دیگر به بورس بازنگردند.

در همین زمینه، حمید میرمعینی کارشناس بورس در گفت و گو با ایرنا، درباره روند نزولی شاخص بورس در پاییز و چشم انداز آینده بورس گفت: بعد از یک دوره رشد در بازار سرمایه که از اوایل تابستان تا اواسط مهرماه هم طول کشید ما شاهد کاهش قابل ملاحظه ارزش سهام در پاییز بودیم. افزایش ارزش در تابستان به دلیل افزایش نرخ ارز و به دنبال آن اصلاح و افزایش قیمت ها رخ داد. بعضی از صنایع تحت تاثیر این افزایش ها سودآوری بالایی داشتند و در نتیجه ارزش سهام آنها در بورس به طور چشمگیری افزایش یافت و رکوردهای خوبی هم به جا گذاشتند.

وی ادامه داد: متأسفانه طی چند ماه گذشته که فکر می کنم از اواسط مهرماه بود ارزش سهام به چند دلیل عمده کاهش چشمگیری پیدا کرد. در واقع چند اتفاق عمده رخ داد که فعالان بازار سرمایه و به طور کل فعالان اقتصادی نسبت به آینده با تردید بیشتری نگاه می کنند و از خوش بینی های قبلی دور شدند. نخستین عامل در ایجاد این بدبینی دور تحریم ها در آبان ماه بود که با نزدیک شدن به زمان اعمال آنها در ۱۳ آبان و پیش بینی محدودیت هایی که برای شرکت های صادرات محور به وجود می آمد فعالان بازار سرمایه احتمال می دادند که فروش و صادرات و در نتیجه سودآوری این شرکت ها به شدت کاهش یابد. به همین خاطر ارزش سهام آنها کاهش قابل توجهی به خود ببیند. اکنون بعد از گذشت چند ماه از شروع تحریم ها و با توجه به گزارش های منتشر شده می بینیم

## آگهی مزایده عمومی

( یک مرحله ای )

نوبت اول

**شرکت آب منطقه ای قزوین** در نظر دارد یک دستگاه خودروی سبک مزاد قابل شماره گذاری خود را با مشخصات ذیل از طریق مزایده عمومی یک مرحله ای در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran) به شماره مزایده ۱۰۰۹۷۰۱۱۰۷۰۰۰۰۱ به صورت الکترونیکی به فروش برساند.

- موضوع مزایده، فروش یک (۱) دستگاه خودروی سبک مزاد قابل شماره گذاری با مشخصات ذیل:

ردیف	نام خودرو	تیب	مدل	نوع کاربری	رنگ	مبلغ تضمین (ریال)
۱	سواری ۴۰۵	GLXI ۴۰۵	۱۳۸۵	سواری	نقره ای - متالیک	۶/۸۰۰/۰۰۰

- زمان و محل دریافت اسناد مزایده: از تاریخ انتشار آگهی نوبت اول لغایت هفت روز پس از چاپ نوبت دوم (از تاریخ ۹۷/۱۰/۱۴ لغایت ۹۷/۱۰/۱۳)

- زمان و محل تحویل اسناد مزایده: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد مزایده (حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۲۳)

- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مزایده:

تضمین مورد قبول مطابق بندهای (الف، ب، ج، د، ه، و، ز، ح) ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی (موضوع تصویب نامه هیئت مدیران به شماره ۱۲۳۴۰۲ ات ۵۰۶۵۹ ه مورخ ۹۴/۹/۲۲) می باشد. تضمین ها باید حداقل سه ماه از تاریخ آخرین مهلت تسلیم پیشنهاد معتبر بوده و قابل تمدید نیز باشد.

مزایده گران موظف و مکلف هستند نسبت به تهیه تضمین شرکت در مزایده به مبلغ فوق اقدام نموده و پس از بارگذاری در سامانه اصل تضمین را حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۲۳ به آدرس میدان دروازه رشت - بلوار شهید باهنر - شرکت آب منطقه ای قزوین - دبیرخانه حراست تحویل نمایند.

- متقاضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانند در ساعات اداری به دفتر قرارداد های شرکت مراجعه یا با تلفن های: ۰۲۸-۳۳۲۳۹۶۵۵ داخلی ۲۲۰-۲۱۹ تماس حاصل نمایند.

- محل و زمان گشایش پیشنهاد ها: بازگشایی راس ساعت ۱۳:۳۰ بعداز ظهر روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۲۳ در اتاق مناقصات مزایده گزار خواهد بود.

- زمان بازدید از خودروها: متقاضیان می توانند از تاریخ ۹۷/۱۰/۰۸ لغایت ۹۷/۱۰/۱۹ از ساعت ۸ صبح لغایت ۱۵ بعد از ظهر نسبت به بازدید از خودروها اقدام نمایند.

آدرس الکترونیکی: [info@QZRW.ir](mailto:info@QZRW.ir) و [qzrw@wrm.ir](mailto:qzrw@wrm.ir)

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۰/۱۴  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۱۵

## آگهی مناقصه (ارزیابی کیفی)

شماره ۱۳۹۷/۵۰۱۹

نوبت دوم

**شرکت ملی گاز ایران**  
شرکت گاز استان خراسان رضوی (حسابی هاشمی)

۱- مناقصه گزار: **شرکت گاز استان خراسان رضوی**

۲- موضوع مناقصه: توسعه شبکه و نصب اتصالات و نصب کنتور و رگلاتور در سطح ناحیه گازرسانی طبقه شانزدهم

۳- شرایط اولیه متقاضیان:

الف- دارای بودن رتبه در رشته تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه

ب- دارا بودن ظرفیت خالی ارجاع کار

ج- دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی

د- سایر شرایط:

الف- ارائه اعلام آمادگی در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی

ب- تکمیل و ارائه کاربرگ های استاندارد ارزیابی کیفی و مستندات مربوطه مطابق مندرجات آن در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی

د- مهلت اعلام آمادگی: از تاریخ ۹۷/۱۰/۰۳ لغایت آخر وقت اداری ۹۷/۱۰/۰۹

۶- مهلت تکمیل و تحویل کاربرگها و اسناد استاندارد ارزیابی کیفی: تا آخر وقت اداری مورخ ۹۷/۱۰/۲۳

۷- محل دریافت و تحویل کاربرگها و اسناد استاندارد ارزیابی کیفی: دفتر کمیته فنی و بازرگانی شرکت گاز خراسان رضوی واقع در مشهد- میدان شهید فهمیده، کنار گذر آسایشگاه فیاض بخش، جنب مجتمع آبی نگین، امور تدارکات و عملیات کالای شرکت گاز استان خراسان رضوی می باشد.

۸- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مطابق مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/۵۰۶۵۹ ه هیات محترم وزیران و اصلاحیه های بعدی آن می باشد.

شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی، کاربرگ های استاندارد ارزیابی کیفی در سایت [www.nigc-khrz.ir](http://www.nigc-khrz.ir) امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با تلفن: ۰۵۱-۲۷۰۷۲۸۲۲ تماس بگیرید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۰/۱۴  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۱۵

**روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی**



دبیر انجمن لوازم خانگی:

## ما هم دوست داریم قیمت‌ها ارزان شود ولی با گرانی مواد اولیه چه کنیم؟

دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی با اعلام اینکه در حال حاضر تولیدکنندگان با رکود بازار روبه رو هستند و قدرت خرید مردم هم کاهش یافته است، گفت تولیدکنندگان تمایل زیادی برای کاهش قیمت دارند اما مواد اولیه همچنان گران است.

حبیب‌الله انصاری در گفت و گو با خبرنگاری تسنیم، با اشاره به اینکه قیمت لوازم خانگی به عوامل تولید بستگی دارد، اظهار داشت: متأسفانه در طول یک سال اخیر قیمت مواد اولیه تولید از جمله مس، فولاد و مواد پتروشیمی رشد قابل توجه داشته که همین موضوع باعث رشد قیمت‌ها در انواع محصولات لوازم خانگی شده است.

وی افزود: با روند کاهشی قیمت ارز تولیدکنندگان لوازم خانگی نیز تمایل به کاهش قیمت‌ها را دارند اما متأسفانه بخشی از مواد اولیه آنها با ارز گران ثبت سفارش شده که این امر کاهش قیمت‌ها را برای تولیدکنندگان سخت می‌کند.

دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی، تصریح کرد: تولیدکنندگان از اوایل سال جاری درخواست افزایش قیمت‌ها را مطرح و در نهایت مجوز افزایش ۹۶ درصدی قیمت‌ها را دریافت کردند، اما این مجوز متناسب با افزایش هزینه‌ها، کمبود نقدینگی و کاهش حجم تولید نبود به همین دلیل اوایل شهریورماه امسال قیمت لوازم خانگی آزاد شد. وی با اعلام اینکه در حال حاضر تولیدکنندگان با رکود بازار روبه رو هستند و قدرت خرید مردم هم کاهش یافته است، گفت: تولیدکنندگان امروز با حداقل سود فعالیت می‌کنند و مجبور به کاهش حجم تولید شده‌اند.

انصاری با اعلام اینکه تولیدکنندگان تمایل زیادی با کاهش قیمت‌ها دارند، افزود: برای اجرائی شدن این موضوع باید تصمیمات لازم برای کاهش قیمت مواد اولیه از جمله فولاد اعمال شود.

اظهارات عجیب دبیر انجمن مرغداران:

## باید آستانه تحمل مردم را در برابر مرغ گران بالا برد

دبیر انجمن ملی شرکت‌های زنجیره‌ای تولید گوشت مرغ گفت باید آستانه تحمل مدیران و مردم را در مواجهه با نوسانات قیمتی بالا برد تا مرغ قیمت خود را پیدا کند. علی صابری، دبیر انجمن ملی شرکت‌های زنجیره‌ای تولید گوشت مرغ در گفت‌وگو با خبرنگاری تسنیم، در پاسخ به اینکه چرا قیمت مرغ در بازار به بیش از ۱۴ هزار تومان رسیده است و قیمت ۹۸۰۰ تومانی کیلوگرم ستاد تنظیم بازار یا قیمت پیشنهادی ۱۲ هزار تومانی شکل‌های مربوطه رعایت نمی‌شود، اظهار کرد: قیمت مرغ با وجود تعیین قیمت توسط دولت و پیشنهاد متفاوت مرغداران، نرخ آن توسط عرضه و تقاضا مشخص می‌شود؛ به طوری که در ماه‌های مختلفی از سال قیمت این محصول کمتر از نرخ‌های یادشده بود و برخی از مواقع نیز بالاتر از این نرخ‌ها است. وی افزود: اینطور نیست که دولت قیمت یک کالا را مشخص کند و قیمت آن در بازار به همان قیمت به فروش برسد؛ در گذشته به دلیل اینکه قیمت مرغ در بازار کمتر از قیمت‌های مورد انتظار بود کسی سراغ ما نمی‌آمد و حالی از ما نمی‌پرسیدند.

دبیر انجمن ملی شرکت‌های زنجیره‌ای تولید گوشت مرغ ادامه داد: در ۴ تا ۵ سال اخیر شاهد اعتراضات و اعتصابات مرغداران بوده‌ایم ولی مسئولان آن مشکلات را پیگیری نکرد.

## ۱۴۰۰ میلیارد ریال ضمانت‌نامه برای صنایع کوچک صادر شد

یک هزار و چهارصد و بیست و شش میلیارد ریال ضمانت‌نامه در ۹ ماهه امسال برای صنایع کوچک صادر و تمدید شد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، از ابتدای سال ۹۷ تا پایان آذرماه امسال، ۸۴ فقره ضمانت‌نامه به ارزش ۶۵۴ میلیارد ریال صادر و ۱۳۴ ضمانت‌نامه به ارزش ۷۷۱ میلیارد ریال تمدید شد. در این مدت، ۲۶۸ میلیارد ریال ضمانت‌نامه اعتباری برای ایجاد واحدهای صنعتی و ۲۶۴ میلیارد ریال برای ضمانت‌نامه اعتباری سرمایه در گردش واحدهای صنایع کوچک صادر شده است. در ۹ ماهه امسال، بانک سینیا با ۲۷۹ میلیارد ریال، پست بانک با ۱۲۶ میلیارد ریال و بانک سپه با ۵۱ میلیارد ریال بیشترین ضمانت‌نامه را از این صندوق دریافت کردند. در این مدت، استان‌های کرمانشاه، فارس و خراسان جنوبی بیشترین دریافت ضمانت‌نامه برای صنایع کوچک بوده‌اند.

## افزایش ۲ برابری قیمت مواد شوینده صحت ندارد

رئیس هیات مدیره انجمن صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی گفت: افزایش ۲ برابری قیمت مواد شوینده صحت ندارد.

بختیار علم‌بیگی، رئیس هیات مدیره انجمن صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره شایعه افزایش قیمت مواد شوینده در بازار اظهار کرد: افزایش ۲ برابری قیمت مواد شوینده صحت ندارد. وی با اشاره به اینکه افزایش قیمت ۲ برابری در بازار صحت ندارد، تصریح کرد: قیمت مواد شوینده در بازار حداکثر ۵۰ تا ۶۰ درصد و در بسیاری از موارد کمتر از ۵۰ درصد افزایش داشته است، این در حالی است که نیاز مردم به این مواد بیشتر است و تمام تلاش خود را می‌کنیم که در شیب‌های نرورز مشکلاتی در بازار به‌وجود نیاید. علم‌بیگی درباره میزان ارزیابی محصولات صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی گفت: مواد اولیه ایرانی با افزایش قیمت قابل توجهی مواجه بوده‌اند و می‌توان گفت موادی که از طرف پتروشیمی‌ها مانند پلیمرها تحویل می‌گرفتم، افزایش قیمت داشته که هزینه‌های تولید را بالا برده است. رئیس هیات مدیره انجمن صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی، در ادامه از تأمین مواد شوینده تا پایان سال خبر داد و گفت: باتوجه به اینکه خرید مواد بهداشتی در گذشته با دلار ۴۲۰۰ تومانی خریداری می‌شد، اما در حال حاضر خرید آن به بیش از ۷ هزار تومان رسیده است که پیش‌بینی می‌شود کاهش قیمت در بازار وجود نداشته باشد.



او با بیان اینکه هیچ مشکلی برای تخصیص و تأمین ارز در گمرک برای موارد مربوط به خط تولید که در تأمین کالای اساسی مجوزهای مربوطه گرفته شده وجود ندارد، گفت: برای خدمات تولیدی هم مشکلات برطرف شده و هیچ واحد تولیدی نیست که ۷۰ درصد کالا بدون کد رهگیری بانک داده نشود.

معقولی اضافه کرد: برای انتهای سال و سال آینده نیز طرح‌های جدیدی داریم تا روال خروج کالا از گمرک تسهیل شود که با کاهش نرخ دلار و ارز هم مشکلات تخصیص ارز در حال برطرف شدن است.

او با بیان اینکه تلاطمات ارزی و سیاست‌ها بسیاری از گزینه‌ها را متغیر کرده است، گفت: افزایش و کاهش نرخ ارز تأثیرات عمیقی می‌گذارد که سازمان‌ها به همان نسبت باید خود را با شرایط تطبیق دهند. بالای ۹۵ درصد کالاها زیر سه روز ترخیص می‌شود و مشکلات در حال برطرف شدن است.

تحت فشار قرار می‌داد طول کشیدن فرآیند واردات اجناس مورد نیاز، آنها در گمرک بود. یکی از مسائلی که باعث طول کشیدن این فرآیند شد ملزم کردن تولیدکنندگان به پرداخت مابه‌التفاوت ارز دولتی با ارز بازار بود.

سرعت رسیدن مواد اولیه و قطعات ماشینی به تولیدکنندگان داخلی از این جهت بسیار مهم است که در اغلب اوقات خط تولید یک مجموعه تولیدی می‌تواند به خاطر عدم وجود یک قطعه یدکی یا مواد اولیه به تعطیلی کشانده شود. این مساله ضرورت تسریع در ترخیص کالاهای وارداتی از گمرک در بخش تولیدی را به خوبی نشان می‌دهد.

در همین باره علی معقولی، مدیرکل مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گمرک با حضور در یک برنامه تلویزیونی با بیان اینکه ۹۵ درصد کالاهایی که اظهار می‌شود در کمتر از سه روز از گمرک ترخیص می‌شود، گفت: بخشی از کالاها که ثبت سفارش شده و وارد نمانده در انتظار تخصیص و تأمین ارز است و بخشی دیگر امکان ثبت سفارش ندارند.

معطل شدن کالاهای وارداتی مربوط به حوزه‌های تولید در گمرک، نگرانی‌هایی ایجاد کرده چراکه می‌تواند روی کل فرآیند تولید داخلی اثرگذار باشد. در این راستا مدیرکل مرکز واردات گمرک ضمن تأکید بر اینکه ۹۵ درصد کالاهایی که اظهار می‌شوند در کمتر از سه روز از گمرک ترخیص می‌شوند، وعده داد که تا پایان سال و سال آینده روال خروج کالا از گمرک تسهیل می‌شود و با کاهش نرخ دلار نیز مشکلات تخصیص ارز در حال برطرف شدن است.

به گزارش ایسنا، وضعیت نامساعد تولید ملی در ماه‌های گذشته به خاطر افزایش قیمت ارز وارد مراحل تازه‌تری شد. تولید ملی علی‌رغم نام سنگینی که دارد اما در چرخه تولید بسیار نیازمند به واردات است. این واردات می‌تواند از مواد اولیه تا قطعات یدکی را شامل شود.

در زمانی که دلار اوج قیمت خود را در تابستان امسال تجربه می‌کرد، علاوه بر بالا رفتن هزینه‌های تولید یکی از مسائلی که تولیدکنندگان را

مدیرکل مرکز واردات گمرک:

## انباشت کالای اساسی در گمرک نداریم

برطرف شده و هیچ واحد تولیدی نیست که ۷۰ درصد کالا بدون کد رهگیری بانک کالا داده نشود بنابراین ما بحران کمبود در ۴ حوزه ذکرشده نداریم.

معقولی گفت: برای انتهای سال و سال آینده نیز طرح‌های جدیدی داریم تا روال خروج کالا از گمرک تسهیل شود با کاهش نرخ دلار و ارز نیز مشکلات تخصیص ارز در حال برطرف شدن است.

او افزود: تلاطمات ارزی و سیاست‌ها بسیاری از گزینه‌ها را متغیر کرد. افزایش و کاهش نرخ ارز تأثیرات عمیقی می‌گذارد که سازمان‌ها به همان نسبت باید خود را با شرایط تطبیق دهند. بالای ۹۵ درصد کالا زیر سه روز ترخیص می‌شود و مشکلات در حال برطرف شدن است.

تخصیص ارز و اظهار کالا از مراحل واردات کالاست. او افزود: ۹۵ درصد کالاهایی که اظهار می‌شود در کمتر از سه روز از گمرک ترخیص می‌شود، بخشی از کالاها که ثبت سفارش شده و انتظار تخصیص و تأمین ارز است. وی افزود: ما ۴ خط قرمز در گمرک داریم: ۱- کالای اساسی ۲- دارو ۳- تجهیزات پزشکی ۴- تمام موارد مربوط به خط تولید که در تأمین کالای اساسی مجوزهای مربوطه گرفته شده و هیچ مشکلی برای تخصیص ارز و تأمین آن در گمرک از این بابت نداریم.

برای دارو مصوبه‌های گرفته‌ایم که با حداقل اسناد بتوانند دارو را از گمرک ترخیص کنند و دو ماه بعد اسناد را ارائه کنند. برای تجهیزات پزشکی هم این مصوبه گرفته شد و مشمول دو ماه با حداقل اسناد برای ترخیص از گمرک می‌شوند. برای خدمات تولیدی نیز مشکلات

مدیرکل مرکز واردات گمرک از عادی شدن روند ترخیص کالا خبر داد و افزود ۹۵ درصد کالاهایی که اظهار می‌شود اکنون در کمتر از سه روز از گمرک ترخیص می‌شود و انباشت کالا نداریم.

به گزارش تسنیم، علی معقولی مدیرکل مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گمرک در برنامه تیترا امشب گفت: تا چندماه قبل محدودیت‌هایی برای ترخیص کالا از گمرک داشتیم اما با ترخیص‌هایی که انجام شد، انباشت کالایی در گمرکات نداریم و شرایط نرمال شده است. از قبل از شهریور که شرایط ارزی نرمال شد روال ترخیص عادی شده است. در بنادر همیشه گردش کالا داریم و به دنبال سرعت بخشیدن به مراحل ترخیص کالا هستیم. معقولی در ادامه گفت: واردات کالا مراحل دارد. ثبت سفارش،

## صادرات سیب زمینی آزاد شد

اخال حیوانات که در سنوات گذشته به صورت سنتی صادر می‌گردید، کماکان صادرات آن بلامانع است. بنابر این گزارش قیمت سبب زمینی چندی پیش (مهرماه) به خاطر صادرات بیش از اندازه افزایش یافت به همین منظور صادرات آن ممنوع شد.

وزیر جهاد کشاورزی با ارسال نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت از برداشته شدن ممنوعیت صادرات سیب زمینی خبر داد. به گزارش تسنیم، محمود حجتی وزیر جهاد کشاورزی با ارسال نامه‌ای به رضا رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت نوشت: پیرو نامه شماره ۱۳۱۳۶۰۲۰ مورخ ۷/۷/۹۷ به استحضار می‌رساند با توجه به فرا رسیدن

## تسهیلات شهرداری تهران برای ساکنین محدوده طرح ترافیک

رئیس مرکز صدور آرم طرح ترافیک گفت ساکنین محدوده طرح ترافیک می‌توانند یک بار تا قبل از ۸:۳۰ صبح از محدوده خارج و بعد از ۱۷ وارد محدوده شوند و اگر بخواهند در ساعات میانی تردد کنند باید هزینه پرداخت کنند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، شهروندان خواستار رسیدگی «مشکلات پیش آمده برای شهروندان ساکن محدوده طرح ترافیک پس از اجرای قانون جدید شدند».

هموطنان عنوان کردند «به دلیل اجرای قانون جدید طرح ترافیک ساکنان محدوده طرح ترافیک عملاً به صورت زندانی در این محدوده درآمده‌اند. در قانون جدید ساکنان این محدوده از ساعت ۸:۳۰ لغایت ۱۷ عملاً امکان خروج خودروی خود از محدوده را ندارند. همچنین روزهای پنجشنبه با برداشتن طرح شاهد شلوغی شدید خیابان‌های اطراف محدوده طرح ترافیک هستیم، به طوری که بعضاً مشاهده شده است از درب منازل خودروها در ترافیک بسیار شدیدی قرار می‌گیرند. به نظر می‌رسد شهرداری تهران تمهیدات بیشتری را برای ساکنان محدوده جهت جابه‌جایی در محدوده طرح ایجاد کند. پیشنهاد می‌شود که مانند سابق خروج از طرح که عملاً خروج یک خودرو از محدوده طرح ترافیک هست را آزاد کرده و ورود به طرح را شامل اخذ عوارض کنند تا شهروندان ساکن محدوده عملاً از زندانی که ناخواسته برای آنها فراهم شده است خارج شوند».

مصطفی قنبرزاد، مدیر واحد صدور آرم سازمان ترافیک شهرداری تهران در این باره گفت: محدوده طرح ترافیک از سال ۱۳۵۸ در تهران آغاز شده و ورود و خروج به این محدوده باید با مجوز صورت می‌گرفت. وی ادامه داد: تا سال گذشته زیرساخت‌های ما تکمیل نبود اما این طور نبود که هر کسی می‌خواهد وارد محدوده و خارج شود، برخی از افراد روزانه طرح می‌خریدند و برخی سالیانه و مشخص بود کدام خودرو مجاز و کدام خودرو غیرمجاز است. مدیر واحد صدور آرم سازمان ترافیک شهرداری تهران با بیان اینکه از امسال بحث عدالت‌محوری سرلوحه کار قرار گرفت، گفت: باید ورود و خروج تمام خودروها کنترل شود و برای ساکنین محدوده طرح ترافیک نیز تسهیلاتی در نظر گرفته شد تا قبل از ۸:۳۰ صبح باید از محدوده خارج و بعد از ۱۷ وارد محدوده شوند. قنبرزاد ادامه داد: اگر در بین ساعات هم بخواهند در محدوده تردد کنند باید مانند سایر شهروندان عوارض ورود و خروج خود را پرداخت کنند. مدیر واحد صدور آرم سازمان ترافیک شهرداری تهران گفت: شهروندان می‌توانند در سامانه MY.TEHRAN ثبت‌نام کرده و حساب خود را شارژ کنند. وی در خصوص شلوغی محدوده طرح ترافیک در روزهای پنجشنبه گفت: در گذشته از ساعت ۱۳:۳۰ به بعد محدوده طرح ترافیک قفل می‌شد در حال حاضر ترافیک را توزیع کرده‌ایم و مشکلی وجود ندارد در محدوده‌های اداری و مسکونی ترافیک زیاد نیست اما در محدوده‌های تجاری ترافیک وجود دارد که البته در طول هفته هم در این محدوده‌ها ترافیک وجود دارد.

## نبود نقشه راه، دلیل درجا زدن صنعت خودرو



نقاط جهان صادر می‌کند.»

رضایی مدعی شد که جمهوری اسلامی ایران با این توان تخصصی و مالی منوط به تسهیل قوانین، قادر به ساخت خودرویی ۱۰۰ درصد داخلی امن، با آسایش و در کلاس اقتصادی است.

وی به طور نمونه به تعطیلی پنج ساله واحدهای تحقیق و توسعه (R&D) خودروسازان و قطعه‌سازان اشاره کرد که متاثر از به روز نشدن قیمت‌ها و سایر عوامل اتفاق افتاد و باید به سرعت نسبت به احیای آنها اقدام کرد.

عضو انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان تاکید کرد: فوری‌ترین کار پس از پایان تحریم‌ها برنامه‌ریزی برای صنعت خودروسازی و تعیین نقشه راه است.

وی بیان داشت: بیش از ۱۳ هزار قلم قطعه در ساخت انواع خودروها وجود دارد و هر روز که می‌گذرد موجودی انبار قطعه‌سازان و خودروسازان کاهش می‌یابد و ادامه این روند به زبان هر دو صنعت است.

رئیس سابق انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو یادآور شد: خودروسازی و قطعه‌سازی دو صنعت استراتژیک محسوب می‌شوند که نیروهای زیادی در آنها اشتغال به کار دارند.

به گفته وی، هرچند بخش خصوصی می‌تواند تحریم‌ها را به شیوه‌هایی با صرف هزینه‌های بیشتر دور بزند، اما با محدودیت‌هایی نیز مواجه است به طوری که حتی اگر امروز دو مشکل اصلی این صنایع یعنی «قیمت نهایی خودروها» و «تامین نقدینگی» حل شود، رونق در تولید همچون گذشته به راحتی امکان‌پذیر نیست.

رضایی با ابراز امیدواری از اینکه مساله تحریم‌ها هرچه زودتر با حفظ کرامت کشورمان حل و فصل شود، گفت: حتی با رفع تحریم‌ها، در قطعاتی نظیر سیستم مالتی پلکس، ای.بی.اس ترمز، ای.سی.یو (کامپیوتر خودرو) و ایربگ (کیسه هوا) وابسته به خارج هستیم و باید در کوتاه‌ترین زمان با کمک دولت و خودروسازان به داخلی‌سازی آنها همت گماشت.

وی با تاکید بر لزوم رفع برخی مشکلات داخلی، خاطرنشان کرد: در شرایط سخت تحریم‌ها، اینکه گمرک برای ترخیص کالاها «منشاء ارز» را از واردکنندگان مطالبه می‌کند یا شیوه «بدون انتقال ارز» دست‌کم برای برخی کالاهای خاص باز نمی‌شود، جای سوال است و انتظار می‌رود دولت تسهیلاتی در این زمینه‌ها ایجاد کند.

این مقام صنفی پیشنهاد کرد ستادی ویژه برای این موضوع شکل بگیرد تا پس از شناسایی شدن مشکلات، به سرعت به دولت انتقال داده شود تا با اصلاح قوانین نسبت به رفع آنها اقدام شود.

### نقشه‌راه صنعت خودروسازی تعریف شود

وی گفت: اگر دولت از سه دهه پیش هدف مشخصی برای صنعت خودروسازی تعیین و برای آن هدف و نقشه راه تعریف می‌کرد، در نقطه فعلی نبودیم. «مسیری که چین از ۲۲ سال پیش به درستی پیمود و امروز علاوه بر تولید ۱۰۰ درصدی خودروهای خود در داخل، آنها رابه اقصی

کارشناسان معتقدند با اینکه سال‌هاست ایران در زمره کشورهای خودروساز قرار دارد اما هنوز نقشه راهی برای این صنعت و صنایع وابسته به آن تعریف نشده است و به همین دلیل با کوچکترین فشار خارجی و تحریم‌ها وضعیت شکننده آن نمایان می‌شود.

به گزارش ایرنا، خودروسازی دومین شاخه مهم اقتصاد ملی پس از صنعت نفت و گاز است که سهم ۱۸ درصدی در اشتغال صنعتی و ۳۵ درصدی در تولید ناخالص داخلی دارد؛ از این صنعت به عنوان لکوموتیو رشد دیگر صنایع کشور یاد می‌شود؛ به طوری که ۶۰ رشته صنعتی دیگر با آن در ارتباط بوده و یکی از عرصه‌های تحقق شعار «حمایت از کالای ایرانی» به شمار می‌رود.

این صنعت با وجود گذشت دهه‌ها از قدمت آن، اما صنعتی پایدار و قوی ارزیابی نمی‌شود و به گفته «مهدی پورقاسی» رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران بی‌تدبیری سال‌های گذشته صنعت خودرو منجر به کاهش بهره‌وری، کاهش تولید، کاهش سودآوری و نارضایتی مردم شده است. کارشناسان از جذب سرمایه‌گذاری خارجی، گسترش واحدهای تحقیق و توسعه و افزایش سهم ساخت داخل به عنوان شاخص‌های بنیادین طرح تحول و بهبود صنعت خودرو یاد می‌کنند.

هرچند در سال‌های گذشته و متاثر از اجرایی شدن برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) گشایش‌هایی را در جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی شاهد بودیم - که آن هم در پی خروج یکجانبه آمریکا از برجام معلق ماند- اما در گسترش واحدهای تحقیق و توسعه و افزایش سهم ساخت داخل با وجود همه فرصت‌ها و امکانات، اقدام چشمگیری دیده نمی‌شود. در این پیوند، عضو انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان به خبرنگار اقتصادی ایرنا، گفت: در شرایط کنونی جنگ اقتصادی و تحریم‌ها، نیاز است تا دست‌کم به تسهیل‌سازی شرایط در داخل کشور بپردازیم.

«رضا رضایی» بیان داشت: در سال‌های گذشته هرچند ۸۰ تا ۸۵ درصد خودروهای ساخت داخل را داخلی‌سازی و تامین مواد اولیه آنها را در کشور میسر کردیم، اما امروز شاهدیم وابستگی در همان ۱۵ تا ۲۰ درصد باقیمانده برای‌مان دردرساز شده است.

چرا نقدینگی به سمت خرید خودرو سوق پیدا کرد؟

## خودروسازان سخت زیر بار عمل به تعهدات خود می‌روند

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه تفاوت قیمت خودرو در کارخانه و بازار نقدینگی را به سمت خرید این کالا سوق داد، گفت باید ارزش روز میلیتی که خریداران در زمان پیش‌فروش پرداخت کردند محاسبه و باقیمانده زمان تحویل از خریداران اخذ شود.

محمدحسین فرهنگی در گفت‌وگو با خبرنگاری خانه ملت با بیان اینکه خودروسازان باید به تعهدات خود پایبند باشند، گفت: در حوزه قیمت خودرو دو نکته مهم وجود دارد؛ نخست تعهدات پیشین این کارخانه‌ها است. براساس توافقی که میان کمیسیون صنایع و خودروسازان انجام گرفت شرکت‌ها موظفند به تعهدات خود با قیمت‌های سابق پایبند باشند. مردمی که یک سال گذشته در پیش‌فروش ثبت‌نام کردند نباید به دلیل کاهش ارزش پول متضرر شوند چراکه با میلیتی که خریداران در زمان پیش‌فروش در اختیار خودروسازان قرار دادند این کارخانه‌ها می‌توانستند خودرو را فوری و با هزینه پایین تولید کنند.

نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس شورای اسلامی افزود: اگرچه خودروسازان سخت زیر بار عمل به تعهدات خود می‌روند اما پیش‌فروش معاملاتی دوطرفه است و برای اعتمادسازی طرفین باید به تعهدات خود عمل کنند.

پیش‌پرداخت مردم به خودروسازان به نرخ روز محاسبه شود عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس تاکید کرد: باید ارزش روز میلیتی که خریداران در زمان پیش‌فروش پرداخت کردند محاسبه و باقیمانده قیمت خودرو در زمان تحویل از خریداران اخذ شود.

وی با بیان اینکه خودرو نیز مانند سایر کالاها تحت تاثیر بازار است، عنوان کرد: تغییر قیمت قطعات، مواد اولیه و دستمزدها باعث افزایش قیمت خودرو می‌شود در صورتی که خودروسازان ملزم به عرضه خودرو با قیمتی پایین‌تر از قیمت تمام‌شده شود ورشکستگی



## دسترسی سریع به

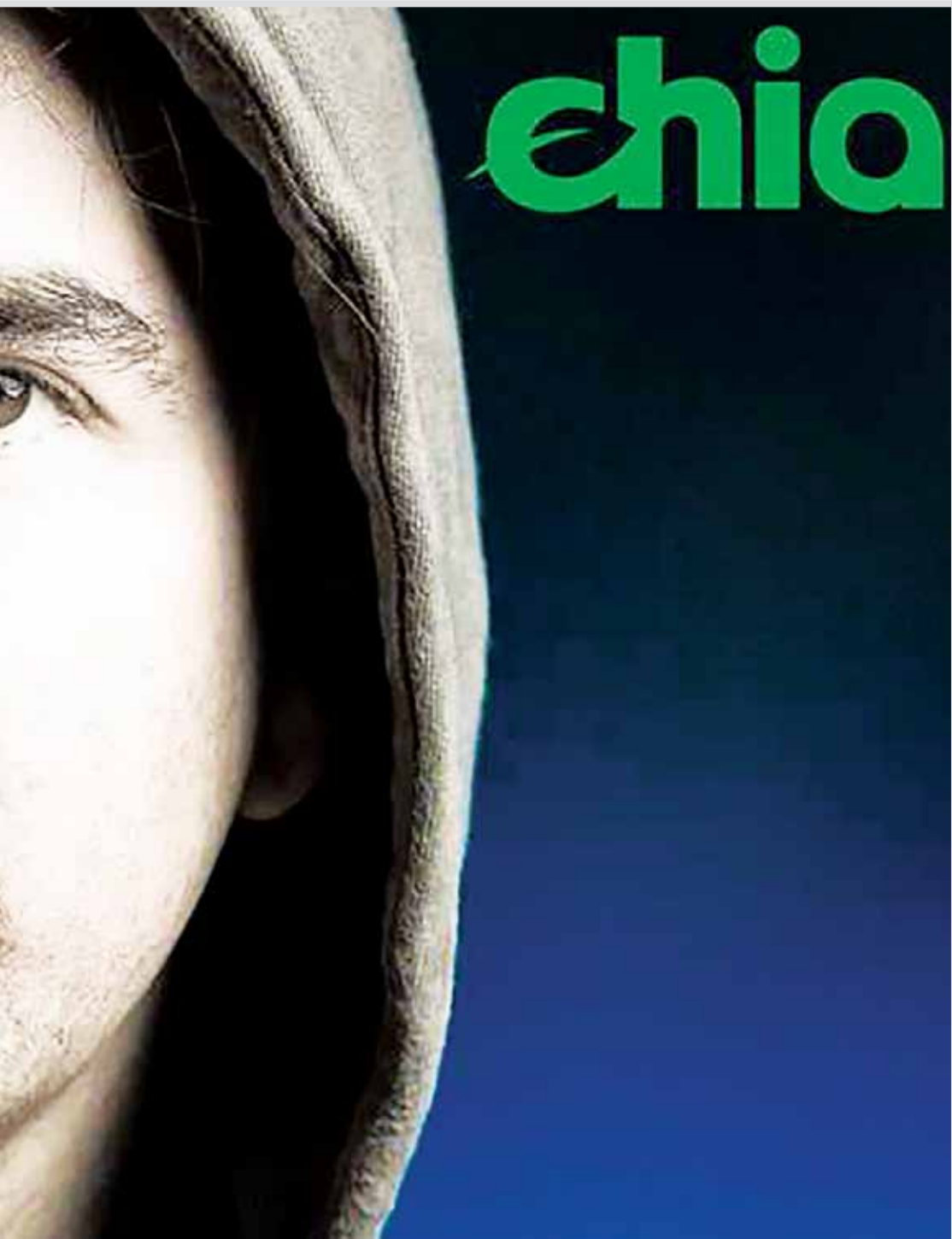
## خدمات و قطعات اصل

## با نصب اپلیکیشن ایساکو

بارسال عدد ۱ به شماره ۳۱۰۰۰۳



www.isaco.ir



## خالق بیت تورنت یا ارز دیجیتال

دارند که از آن استفاده‌ای نمی‌کنند. این فرآیند استخراج به صرافت خرید هارد دیسک بیفتد. کوهن مدعی است که ارز دیجیتال Chia امنیت مصرف می‌کند؛ بلکه از امنیت بیشتری هر را در سال ۲۰۰۱ و هنگامی راه‌اندازی کرد که تجهیزات لازم برای حمله به شبکه بیت‌کوین این حال حمله به شبکه چیا اصلا ساده به نظر شما برای حمله به شبکه چیا باید دسترس صورت لحظه‌ای در حال تکمیل است. از خصوصیات منحصر به فرد این بانک اطلاعات می‌توان به الگوپذیری، مقیاس‌پذیری و رسته مطلع بودن آن اشاره کرد. تمام اطلاعات ورودی توسط تیمی حرفه‌ای ارزیابی و پس از مشخص شدن رده، رسته و رسته آن، با الگویی (schema) که توسط تیم تحقیق و توسعه مهیا شده، داده گذاری می‌شود.

ارز رمزنگاری شده چیا (Chia) تازه‌ترین نوآوری خالق تورنت است که مکانیسم آن نه بر پایه مصرف الکتروسیسته، بلکه از طریق فضای خالی هارد دیسک کامپیوتر عمل می‌کند. به گزارش زومیت، برام کوهن، برنامه‌نویسی که در سال ۲۰۰۱ پروتکل اشتراک فایل بیت‌تورنت را راه‌اندازی کرد، شهرت خود را از مسیر کاملاً متفاوتی توسعه می‌دهد: حل مشکل کمبود برق بیت‌کوین. جدیدترین ابداع کوهن ارزی رمز پایه به نام چیا است که به عنوان «پول سبز دنیای دیجیتال» معرفی شده و چهره کاملاً متفاوتی با بیت‌کوین دارد. برخلاف بیت‌کوین که به دلیل استفاده از مکانیسم اجماع اثبات کار به الکتروسیسته بسیار زیادی نیازمند است، ارز رمزنگاری شده چیا از مکانیسم اثبات فضا بهره می‌برد؛ یعنی فرآیند استخراج آن از فضای خالی هارد دیسک استفاده می‌کند. کوهن در مصاحبه با مجله Breaker اظهار کرد فضای هارد دیسک به راحتی و به‌طور گسترده‌ای در دسترس است و اغلب اوقات بدون استفاده باقی می‌ماند. او گفت: ایده این است که شما از این منابع ظرفیت فضای ذخیره‌سازی استفاده می‌کنید. در حال حاضر، مردم حجم بسیار زیادی از فضای ذخیره‌سازی آزاد را در لپ‌تاپ‌های خود

## استانداردسازی و تجاری‌سازی محصولات کشاورزی اردبیل ضروری است

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار اردبیل گفت: استانداردسازی و تجاری‌سازی محصولات کشاورزی این استان با هدف افزایش صادرات ضروری است. به گزارش مهر، بهمن حسین‌زاده روز یکشنبه در مراسم تفاهم‌نامه همکاری با بخش خصوصی در زمینه تامین و فرآوری محصولات کشاورزی استان اردبیل تصریح کرد: برای افزایش صادرات محصولات کشاورزی در استان توسعه صنایع تبدیلی و تکمیلی نباید مورد غفلت قرار گیرد تا در رونق اقتصادی، اشتغال‌زایی و ارزآوری به کشور موثر واقع شد. وی افزود: سیب زمینی و حبوبات جزو محصولات کلیدی استان اردبیل بوده و بهره‌گیری از علوم نوین و تکنولوژی‌های جدید برای فراهم آوردن شرایط ایده‌آل تولید و فرآوری چنین محصولاتی مورد تاکید است.



### دریچه

## پیامدهای دانش بنیان شدن شرکتهای استارت‌آپی

شرکتهای دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها گفت: به‌طور معمول حمایت‌های مالی مستقیم در هر حوزه‌ای بیش از آنکه مفید باشد، رانت‌زا است و باعث ایجاد عدم شفافیت می‌شود؛ لذا حمایت‌ها بیشتر باید در جهت حذف مجوزهای زائد و تسهیل انجام امور باشد نه ارائه تسهیلات.

نوروزی درباره اینکه بروز این خطا چه مضراتی را متوجه شرکتهای دانش بنیان می‌کند، اظهار کرد: خلط بحث استارت‌آپ‌ها با شرکتهای دانش بنیان، به‌گونه‌ای که شرکتهای استارت‌آپی نیز دانش بنیان محسوب شده و از سهم حمایتی دانش بنیان استفاده کنند، باعث تضعیف شرکتهای دانش بنیان و گم کردن مسیر اصلی حمایت‌های این حوزه می‌شود. در ادبیات حوزه استارت‌آپ نیز این نوع حمایت از استارت‌آپ جایگاه خاصی نداشته و نوع حمایت دولتی که استارت‌آپ لازم دارد، بیشتر از جنس تنظیم سازوکارها و قوانین و مقررات است تا حمایت مالی دولتی. در واقع این خلط مبحث هم باعث تضعیف حوزه اقتصاد دانش بنیان شده و هم اینکه چندان به کار استارت‌آپ‌ها و رشد اکوسیستم استارت‌آپی نمی‌آید.

نایب رئیس مجمع تشکل‌های دانش بنیان ایران در مورد این موضوع که در وضعیت فعلی اقتصاد کشور، بین ارائه تسهیلات و سرمایه‌گذاری کدامیک برای بقای شرکتهای دانش بنیان مفید است، تصریح کرد: حمایت‌های مالی مستقیم که در سال‌های گذشته ارائه شده، نشان داده که معمولاً چنین سبک حمایت‌ها و ایجاد شرایط گلخانه‌ای برای کسب‌وکارهای دانش بنیان چندان مفید نیست، اما اگر دولت بتواند با تشویق سرمایه‌گذاران بخش خصوصی از طریق ارائه تخفیف‌های مالیاتی، تسهیل سرمایه‌گذاری و صادرات گمرک آن‌ها را تشویق به ورود به حوزه دانش بنیان‌ها کند، می‌تواند موجب شکوفایی صنعت کشور و ایجاد پیوندی عمیق تر بین دانش و صنعت شود.

طریق ارائه تخفیف‌های مالیاتی، تسهیل سرمایه‌گذاری و صادرات گمرک آن‌ها را تشویق به ورود به حوزه دانش بنیان‌ها کند، می‌تواند موجب شکوفایی صنعت کشور و ایجاد پیوندی عمیق تر بین دانش و صنعت شود. براساس اعلام روابط عمومی مجمع تشکل‌های دانش بنیان، اقتصاد دانش بنیان، در سال‌های اخیر به‌عنوان معبر اقتصاد مقاومتی و ستون فقرات برنامه ششم توسعه مورد توجه قرار گرفته است، با این وجود به دلیل نیاز کشور برای رشد و توسعه اقتصادی دو مفهوم شرکتهای دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها با یکدیگر خلط مبحث شده و در بیشتر مواقع اشتباه گرفته می‌شوند. از یک سو موجی از شرکتهای استارت‌آپی به دنبال دانش بنیان شدن هستند تا از حمایت‌های این بخش بهره‌مند شوند که این امر موجب شده ارائه حمایت و خدمات به دانش بنیان‌ها از مسیر اصلی خود دور شود و از سوی دیگر حمایت‌های مورد نیاز استارت‌آپ‌ها بیشتر از آنکه از جنس حمایت مالی دولتی باشد، از جنس تنظیم سازوکارها، قوانین و مقررات است.

نایب‌رئیس مجمع تشکل‌های دانش بنیان ایران با بیان این‌که مرز میان شرکتهای دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها نامشخص است، تاکید کرد خلط بحث استارت‌آپ‌ها با شرکتهای دانش بنیان، به‌گونه‌ای که شرکتهای استارت‌آپی نیز دانش بنیان محسوب شده و از سهم حمایتی دانش بنیان استفاده کنند، باعث تضعیف شرکتهای دانش بنیان و گم کردن مسیر اصلی حمایت‌های این حوزه می‌شود.

به گزارش ایسنا، عبدالرضا نوروزی با بیان این‌که مرز میان شرکتهای دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها نامشخص است، به تفاوت میان شرکتهای دانش بنیان با استارت‌آپ‌ها اشاره کرد و افزود: این دو مبحث کاملاً متفاوت هستند، اولاً شرکتهای دانش بنیان براساس فعالیت بر خاسته از دانش و تولید فناوری ایجاد می‌شوند و دانش محور هستند؛ اما

شرکتهای استارت‌آپی پاسخی است خلاقانه به یک نیاز موجود یا تعریف یک نیاز و پاسخ به آن. در نانی به لحاظ سرمایه میزان سرمایه‌گذاری در شرکتهای دانش بنیان بسته به نوع فعالیت متغیر است. این میزان هم می‌تواند خیلی کم باشد و هم به نسبت زیاد، اما شرکتهای استارت‌آپی معمولاً سرمایه اولیه خیلی کمی دارند. از سوی دیگر شرکتهای دانش بنیان عموماً تولیدکننده هستند و شرکتهای استارت‌آپی، خدمات ارائه می‌دهند. وی یادآور شد: خلط بحثی که بین شرکت دانش بنیان و استارت‌آپ در سال‌های اخیر به وجود آمده و متأسفانه در ادبیات مسئولان نیز به چشم می‌خورد، در سال‌های آتی می‌تواند به رشد علم و فناوری و اقتصاد دانش بنیان کشور صدماتی وارد آورد.

نوروزی درباره علت بروز این اختلاف گفت: با توجه به اشتراکات و هم‌پوشانی‌های کارکردی این دو مقوله، یکی بدون متولی اصلی هر دوی آن‌ها که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است و نیز نیاز فوری کشور به رشد این دو حوزه در راستای حل مشکلات کلان خود و در نتیجه عدم زمان کافی برای بررسی دقیق تمایزات و ارائه راه حل‌ها و نسخه‌های تجویزی مختص هر حوزه، چنین خلط‌هایی دور از انتظار نیست.

وی ادامه داد: در سال‌های اخیر شاهد نوعی خلط بحث بین شرکتهای دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها و مات شدن مرزهای بین این دو پدیده در کشور هستیم؛ به‌گونه‌ای که در بحث‌ها اغلب این دو پدیده یکی در نظر گرفته شده‌اند و به‌طور عمده برای آن‌ها یک نسخه تجویزی می‌شود. چه اینکه یکی از بحث‌های جدی حمایتی در حوزه استارت‌آپ‌ها، دانش بنیان کردن برخی استارت‌آپ‌ها مانند شرکتهای بازی‌سازی، فروشگاه‌ها و پلتفرم‌های اینترنتی است.

نایب‌رئیس مجمع تشکل‌های دانش بنیان ایران درباره تفاوت‌های حمایتی

## بومی‌سازی طراحی و توسعه زیرساخت‌های تجارت الکترونیک در کشور

یک شرکت دانش بنیان داخلی از سال ۷۹ با هدف طراحی و توسعه زیرساخت‌های تجارت الکترونیک کار خود را آغاز کرد و در طی این مدت اقدام به تولید لوازم کمک آموزشی و توسعه حوزه IT کرده است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، یکی از خدمات تخصصی این شرکت، ارائه محصولات paas یا بستر به عنوان سرویس است در حال حاضر Basis core webservice تنها وب سرور ایرانی است که همانند IIS و Apache وظیفه ارائه محتوای وبی بر روی سرور میزبان را به عهده دارد و امکانات منحصر به فردی را در زمینه‌های برنامه‌نویسی، توسعه و استفاده از منابع داخلی برای شخصی‌سازی فراهم می‌آورد. این پروژه هم‌اکنون پاسخگوی نیاز بیش از یک هزار مشتری شرکت که اغلب آنها در زمینه eshopping فعالیت می‌کنند،

است. حمیدرضا اعتدال مهر، مدیرعامل شرکت منظومه‌نگاران، درخصوص خدمات این شرکت، می‌گوید: یکی از افتخارات ما به وجود آوردن بانک داده‌ای توسعه‌پذیر از کل اطلاعات موجود در دانشنامه (encyclopedia) است. این اطلاعات همواره توسط افرادی که به عنوان مشتری، علاقه‌مند، دانشجو و غیره با این پروژه همکاری می‌کنند به صورت لحظه‌ای در حال تکمیل است. از خصوصیات منحصر به فرد این بانک اطلاعات می‌توان به الگوپذیری، مقیاس‌پذیری و رسته مطلع بودن آن اشاره کرد. تمام اطلاعات ورودی توسط تیمی حرفه‌ای ارزیابی و پس از مشخص شدن رده، رسته و رسته آن، با الگویی (schema) که توسط تیم تحقیق و توسعه مهیا شده، داده گذاری می‌شود.



بازرگانی اقدامات خوبی را در استان انجام دهند. جمعی‌ای در پایان خواستار توجه ویژه سرمایه‌گذاران به ایده‌های جدید و جذاب جوانان در حوزه‌های مختلف با هدف کار آفرینی شد.

## فضای مجازی استانداردهای کسب‌وکار را تغییر داده است

رئیس اتاق بازرگانی سمنان گفت شرکتهای فضای مجازی استانداردهای کسب‌وکار را با استفاده از استعدادهای جوان ایرانی و فناوری روز، تغییر داده‌اند. به گزارش مهر، علی‌اصغر جمعی‌ای شامگاه یکشنبه در نخستین پلداي کار آفرینی

در سمنان، ضمن بیان اینکه ایده‌های نوآیندی می‌توانند منشأ تغییرات اقتصادی باشند، تاکید کرد: شرکتهای فضای مجازی استانداردهای کسب‌وکار را با استفاده از استعدادهای جوان ایرانی و فناوری روز تغییر داده‌اند و این نشان‌دهنده جایگاه فناوری در کسب‌وکار ایران اسلامی است. وی با بیان اینکه تغییرات نوین اقتصادی در حوزه‌های مختلف امروز اهمیت دارند که در زمینه کار آفرینی نیز این امر مشاهده می‌شود، ابراز داشت: استارت‌آپ‌ها خوشبختانه توانسته‌اند در ایران اسلامی موفقیت‌های خوبی را کسب کنند.

رئیس اتاق سمنان گفت: شرکتهای نوپا در فضای مجازی توانسته‌اند استانداردهای کسب کار را تغییر دهند و جالب اینکه مردم هم توانسته‌اند خود را با نوآوری جدید هماهنگ کنند و این امر نشان‌دهنده همراهی جامعه با فناوری‌های نو و مشاغل جدید است. جمعی‌ای با بیان اینکه در ابتدا اجتماع در برابر تغییر مقاومت می‌کند اما ایده خوب

رئیس اتاق بازرگانی سمنان گفت شرکتهای فضای مجازی استانداردهای کسب‌وکار را با استفاده از استعدادهای جوان ایرانی و فناوری روز، تغییر داده‌اند.

به گزارش مهر، علی‌اصغر جمعی‌ای شامگاه یکشنبه در نخستین پلداي کار آفرینی در سمنان، ضمن بیان اینکه ایده‌های نوآیندی می‌توانند منشأ تغییرات اقتصادی باشند، تاکید کرد: شرکتهای فضای مجازی استانداردهای کسب‌وکار را با استفاده از استعدادهای جوان ایرانی و فناوری روز تغییر داده‌اند و این نشان‌دهنده جایگاه فناوری در کسب‌وکار ایران اسلامی است.

وی با بیان اینکه تغییرات نوین اقتصادی در حوزه‌های مختلف امروز اهمیت دارند که در زمینه کار آفرینی نیز این امر مشاهده می‌شود، ابراز داشت: استارت‌آپ‌ها خوشبختانه توانسته‌اند در ایران اسلامی موفقیت‌های خوبی را کسب کنند.

رئیس اتاق سمنان گفت: شرکتهای نوپا در فضای مجازی توانسته‌اند استانداردهای کسب کار را تغییر دهند و جالب اینکه مردم هم توانسته‌اند خود را با نوآوری جدید هماهنگ کنند و این امر نشان‌دهنده همراهی جامعه با فناوری‌های نو و مشاغل جدید است. جمعی‌ای با بیان اینکه در ابتدا اجتماع در برابر تغییر مقاومت می‌کند اما ایده خوب





## فین تک فارم بانک کشاورزی آغاز شد

مرحله نهایی رویداد استارت‌آپی «فین تک فارم» بانک کشاورزی با عنوان «کمپ نوآوری» از امروز ۴ دی‌ماه با حضور ۱۸ شرکت منتخب آغاز به کار کرد. به گزارش گروه بانک و بیمه پول نیوز، در پی فراخوان رویداد استارت‌آپی «فین تک فارم» در مهرماه سال جاری ۱۸۰ شرکت ثبت نام کردند که پس از سه مرحله غربالگری و مصاحبه آنلاین، ۱۸ شرکت منتخب براساس قابلیت‌ها، نوآورانه بودن مدل کسب و کار و فناوری مورد استفاده و داشتن ظرفیت لازم برای همکاری با شبکه ذی‌نفعان بانک، به مرحله نهایی و «کمپ نوآوری» راه یافتند. براساس این گزارش، استارت‌آپ‌های حاضر در کمپ نوآوری ضمن ارائه توانمندی‌های خود می‌توانند زمینه‌ساز همکاری مشترک بانک، استارت‌آپ‌ها و شبکه مشتریان ویژه و صاحب برند شوند. در این کمپ همچنین مدل کسب و کار استارت‌آپ‌ها مستند و ثبت خواهد شد، تا در جلسات مشاوره با متخصصان بانک، مدل‌های همکاری و تعامل قابل انجام برای بانک و استارت‌آپ‌ها شناسایی و در مورد آنها بحث و بررسی انجام شود.



### یادداشت

## ۵ باور اشتباه و رایج در مورد آینده کسب‌وکارها

نویسنده کتاب «۶۳ ناگت نوآوری برای نوآوران بلندپرواز» می‌گوید: داشتن نوآوری تنها مختص موقعیت رهبری نیست. مدیران ارشد اجرایی شرکت باید نوآوری داشته باشند زیرا روش‌های قدیمی نمی‌توانند بقای کسب‌وکار را تضمین کنند. برای افزایش نوآوری شرکت، به دنبال کارمندان متوسطی باشید که ایده‌های جالبی برای مشتری‌ها دارند.

### ۱- باید کد نویسی را یاد بگیرید

البته تکنولوژی دنیا به سمت استفاده از کامپیوترها می‌رود و یادگرفتن کدنویسی مفید است، اما به این معنا نیست که در رشته مهندسی نرم‌افزار تحصیل کنید، تحلیلگر داده شوید یا طراحی UX انجام دهید درحالی‌که به کار دیگری علاقه داشته یا در رشته دیگری استعداد دارید. تارا سوارت، دانشمند عصب‌شناسی می‌گوید: کلید موفقیت در آینده، در یادگیری علوم کامپیوتر نیست؛ بلکه در آموزش طرز تفکر محاسباتی به مغز نهفته است. برای متمایز بودن از دیگران باید یاد بگیرید ماشین‌ها مسائل را چگونه حل می‌کنند. مویا مک‌تایر، ستاره‌شناس کلمبیایی نیز معتقد است یاد گرفتن طرز تفکر دانشمندان به کارمندان کمک می‌کند عملکرد بهتری در آینده کاری داشته باشند. فهمیدن مفهوم یک کار با پیدا کردن پاسخ مجموعه‌ای از سوال‌ها میسر می‌شود نه با تعریف وظایف. در این صورت کارمند تنها به دستورالعمل‌ها وابسته نمی‌شود بلکه تلاش می‌کند راه‌حل‌های جدید پیدا کند. پرسیدن سوال‌های مناسب نه تنها کمک می‌کند طرح بهتری از صورت مسئله داشته باشید بلکه باعث می‌شود راه‌حل‌های بهتری پیدا کنید.

### ۲- اتوماتیک شدن به ضرر کارمندان است

یکی از بدترین کابوس‌های هر کارمندی این است که روزی با روبات‌ها جایگزین شود. ترسیدن از روبات‌ها مغز انسان را در موقعیتی خطرناک یعنی مقابله با روبات‌ها قرار می‌دهد. این طرز تفکر باعث می‌شود مغز در برابر یادگیری کار با ماشین‌ها مقاومت کند. در صورتی که ماشین‌ها تنها برای کمک کردن به انسان‌ها اختراع شده‌اند. یادگرفتن نحوه کار روبات‌ها لازمه داشتن همکاری مفید با آن‌ها است. جو گرین‌وود، مدیر اجرایی یک مرکز نوآوری در تورنتو می‌گوید: پیدایش ماشین‌ها بیشتر از اینکه مشاغل قبلی را از بین ببرد، شغل‌های جدید ایجاد می‌کند. به‌عنوان مثال بعد از اختراع دستگاه‌های خودپرداز بانکی یا همان ATM، همه فکر می‌کردند متصدیان بانک بی‌کار خواهند شد، اما واقعیت این بود که متصدیان بیشتری استخدام شدند زیرا این دستگاه‌ها هزینه بانکداری را کاهش دادند.

### ۳- تحصیل در رشته علوم انسانی بی‌فایده است

با افزایش هزینه تحصیلات دانشگاهی این سوال مطرح می‌شود که آیا تحصیلات دانشگاهی در رشته علوم انسانی ارزش این مقدار هزینه را دارند یا خیر. واقعیت این است که درک کردن انسان‌ها در دنیایی که با سرعت به سمت اتوماتیک شدن می‌رود، ضرورت بیشتری پیدا خواهد کرد. آوی گلدفارب، نویسنده می‌گوید: در دنیایی که مهارت‌های تکنیکی اهمیت زیادی دارند، درک کردن موضوعاتی مانند هنر، فلسفه، جامعه‌شناسی و روان‌شناسی به انسان‌ها کمک می‌کند از هوش مصنوعی به بهترین نحو استفاده کنند؛ زیرا انجام چنین کاری نیازمند دانش گسترده و ذهنیتی چند رشته‌ای است.

گسترش و پیشرفت سریع تکنولوژی، نسل جدید و توانمندی را شکل می‌دهد. نسلی که بیشتر از هر زمانی به یکدیگر متصل هستند و بیشتر از هر زمانی احساس تنهایی می‌کنند. انسان‌ها به ابزار احساسات خود نیاز بیشتری پیدا می‌کنند، با گسترش بیشتر تکنولوژی، همه ما نیاز داریم ارتباط بیشتری با یکدیگر داشته باشیم و از یکدیگر تأثیر بگیریم.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

یادگیری سریع، داشتن نوآوری، کدنویسی و... اگرچه مزیت رقابتی به حساب می‌آید اما آشنا نبودن با آن‌ها به معنای عدم موفقیت در محیط کاری آینده نیست. همه ما می‌دانیم ویژگی‌هایی که باید در آینده برای موفقیت در محیط کار داشته باشیم، متفاوت از ویژگی‌های فعلی است. با گذشت زمان مهارت‌های جدید شکل می‌گیرند، ابزارها و فرآیندهای جدید اختراع می‌شوند و حتی مسئولیت‌های جدیدی به کارمندان داده می‌شود. بعد از پیدایش شبکه‌های اجتماعی هیچ‌کس احتمال نمی‌داد «متخصص شبکه‌های اجتماعی» به یک عنوان شغلی تبدیل شود. پیش‌بینی‌ها همیشه درست نیستند و گاهی اوقات تأثیر منفی آن‌ها روی افکار، به مراتب بیشتر از تأثیر مثبت آن‌ها است. در ادامه این مقاله به بررسی بیشتر باورهای اشتباهی می‌پردازیم که می‌گویند داشتن آن‌ها برای پیدا کردن شغل در آینده ضروری است.

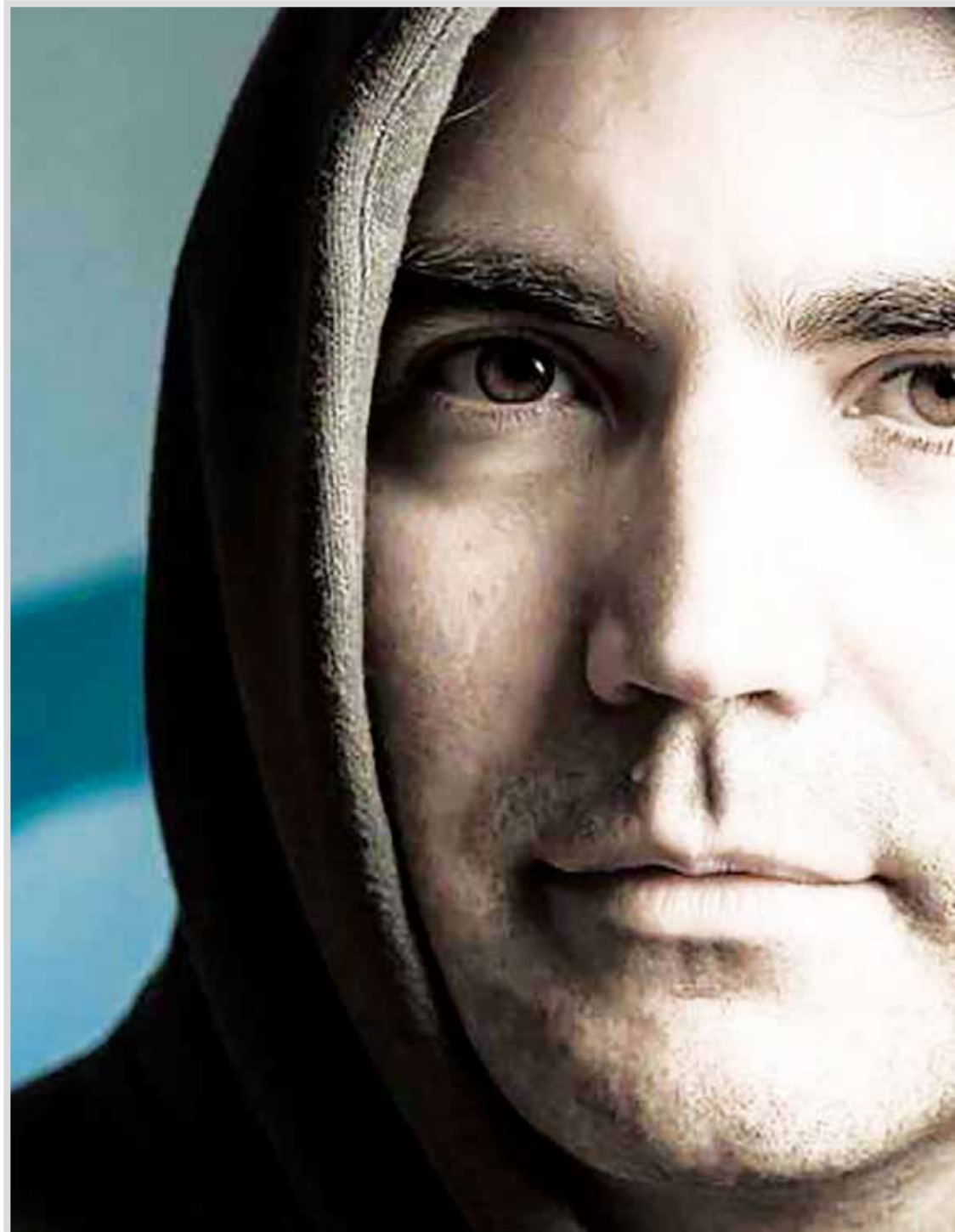
### ۱- یادگیری سریع، برای موفقیت ضروری است

درست است که نیازهای محیط کار دائماً در حال تغییر است و کارمندان باید دائماً در حال یادگیری باشند اما اینکه موفقیت افراد تنها به یادگیری سریع‌شان وابسته باشد، صحیح نیست. مطمئناً افرادی که موضوعی را سریع یاد می‌گیرند، مزایای بیشتری نسبت به دیگران دارند اما اگر فردی این ویژگی را به صورت ذاتی نداشته باشد، به این معنا نیست که در آینده موفق نخواهد بود. اولین نکته این است که تمرین همیشه کمک خوبی است. دومین نکته‌ای که باید به خاطر داشت این است که هیچ رابطه‌ای میان سرعت یادگیری افراد با میزان باهوشی و توانایی‌های آن‌ها وجود ندارد. تاد روز، نویسنده و مدیر برنامه آموزش مدرسه هاروارد برای اثبات این موضوع به بخشی از سخنرانی سال خان، کارآفرین آمریکایی در تداک اشاره کرده است. سال خان در این سخنرانی نموداری از دانش‌آموزانی را نشان داد که به زمان بیشتری برای یادگیری و مهارت در موضوعی نیاز دارند، نمودار همچنین نشان می‌داد این افراد بعد از درک موضوع مورد نظر می‌توانند با سایرین رقابت کنند.

واقعیت این است که یادگیری و جا افتادن برخی مهارت‌ها زمان زیادی می‌برد و راز موفقیت در داشتن پشتکار و تعهد خلاصه می‌شود. اگر احساس می‌کنید نسبت به هم‌نوعان خود به زمان بیشتری برای یادگرفتن یک مهارت نیاز دارید، دلسرد نشوید، مهم این است که تغییرات را بپذیرید. استراتژیست پیشین آی‌بی‌ام می‌گوید: برخی از ما با استعدادهای بیشتری متولد شده‌ایم اما همه ما می‌توانیم با گذر زمان بهتر شویم. همه ما کسانی را می‌شناسیم که از تغییر بیزار هستند و در نقطه مقابل کسانی هستند که از تغییرات استقبال می‌کنند. کلید اصلی موفقیت این است که تلاش کنیم در دسته دوم باشیم.

### ۲- نوآوری تنها مخصوص کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها است

امروزه این باور میان مردم جا افتاده که نوآوری با کارآفرینی مترادف است. استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوپا، روال معمول صنایع را به هم می‌زنند و کسانی که دنبال حل مسائل بزرگ هستند باید در یک استارت‌آپ استخدام شوند یا باید استارت‌آپ خودشان را راه‌اندازی کنند. زمانی که صحبت از نوآوری به میان می‌آید، اغلب مردم کارهای قدیمی را فراموش می‌کنند. درست است که بسیاری از برندهای قدیمی در برابر تغییرات جدید دیر اقدام کرده‌اند و استارت‌آپ‌ها تنها با تمرکز روی نوآوری عملکرد خوبی دارند اما این موضوع همیشه صحیح نیست. بسیاری از برندهای قدیمی می‌دانند برای حفظ بقا در بازار باید دائماً نوآوری داشته باشند. این تنها مختص صاحب کسب‌وکار یا مدیرعامل آن نیست بلکه باید فرصتی فراهم شود تا کارمندان نیز نوآوری خود را در کارهای مختلف نشان دهند. جورج باربی،



## سبز با بیت کوین رقابت می‌کند

گرچه مکانیسم اجماع «ثبات فضا» از نظر تئوری امنیت بیشتری دارد، همچنان محدودیت‌های خاصی نیز دارد. به‌عنوان مثال، وقوع حمله ریش‌ه‌ای ممکن است به معدن‌کاوی‌های مجدد و تکراری منجر شود.

### اثبات زمان

در این نوع حمله، بازیگر بد که از منابع شبکه زیادی برخوردار است، بلاک‌چین جدیدی ایجاد می‌کند تا زمانی که طول آن به اندازه کافی بلند شد، آن را به بلاک‌چین اصلی تبدیل کند. اگر این برنامه با موفقیت پیش رود، بازیگر بد مالک بلاک‌چینی خواهد بود که اکثر گره‌ها آن را پذیرفته‌اند. بدین ترتیب، او می‌تواند هر مقدار سکه‌ای که بخواهد، به‌دست آورد یا حتی تراکنش‌های پیشین را لغو کند. کوهن به‌منظور اجتناب از چنین حملاتی، مکانیسم گواه اثبات زمان را معرفی کرد. این مکانیسم مانع از این نمی‌شود که بازیگر بد سال‌های سال به بازنویسی کارهای انجام‌شده مشغول شود، اما وقوع چنین فرضی مستلزم زمان بسیار زیادی است. انتظار می‌رود ارز چیا تا پایان سال جاری راه‌اندازی شود اما جهان برای دستیابی به ارز رمز پایه سبز تر باید کمی بیشتر منتظر بماند.

فضای آزاد به‌حدی زیاد است که اگر به‌دلیل پول خود را هدر داده‌اید.

بیشتر نه تنها در مقایسه با بیت‌کوین برق کمتری بر خوردار است. کوهن پروتکل بیت‌تورنت به دانشجوی دانشگاه بافلو بود. فراهم کردن بین بسیار گران است؛ ولی ناممکن نیست. با هر نمی‌رسد.

سی گسترده‌تری به منابع داشته باشید، نه مع شبکه چیا فضای هارد افرادی است که در منابع بسیار هنگفت و حتی بیشتر از هزینه بیت‌کوین نیاز دارید. به‌همین دلیل، غلبه کردن

## شبکه نوآوری تهران راه‌اندازی شد

بستر مناسبی برای توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری و ظرفیت‌سازی برای توسعه دانش و هم‌افزایی زنجیره ایده تا بازار را فراهم می‌کند. جهان بزرگی با بیان اینکه این شبکه فقط به حمایت‌های قانونی اکتفا نکرده است، بیان کرد: تی نت فرصت را برای تعامل و هم‌افزایی همه عناصر، علی‌الخصوص بخش خصوصی جهت توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری ایجاد خواهد کرد. مدیر شبکه نوآوری با اشاره به ایده شکل‌گیری این شبکه اظهار کرد: شکل‌گیری ایده راه‌اندازی شبکه نوآوری تهران، یکبار و بدون بسترسازی قبلی نبوده و باوجود بیش از ۳ هزار شرکت دانش‌بنیان و واحدهای تحقیقاتی صنعتی و مراکز رشد، دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها، صندوق‌های پژوهش و فناوری و شتاب‌دهنده‌ها نیز به چنین بستری به‌خوبی حس می‌شود. وی در ادامه افزود: از این رو به‌منظور هم‌افزایی بین عناصر زیست‌بوم نوآوری و فناوری و استفاده حداکثری از توان بخش خصوصی با استفاده از تجربه‌های موفق سایر کشورها برای گستره اکوسیستم‌های نوآوری، ایده ایجاد شبکه برای پاسخگویی به نیازهای تمامی اعضای این اکوسیستم شکل گرفت.

با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی؛ «شبکه نوآوری تهران» با رویکرد توسعه اقتصاد دانش‌بنیان و با حضور فعال افراد نوآور، نخبگان، شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان راه‌اندازی شد. به گزارش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با حمایت پارک فناوری پردیس معاونت علمی و همکاری ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان، «شبکه نوآوری تهران» به‌منظور توانمندسازی شرکت‌های فناوری، خلاق و دانش‌بنیان و همچنین افراد و تیم‌های نوآور، نخبه و مخترع راه‌اندازی شد. این شبکه توانسته است، تاکنون ضمن ایجاد بسترهای لازم برای ارائه خدمات کسب‌وکار، بازارهای مجازی بیمه و سلامت، فن بازار و سرمایه انسانی فعالیتش را توسعه دهد. محمد مهدی جهان بزرگی، مدیر شبکه نوآوری در توضیح این شبکه گفت: این شبکه که به‌اختصار تی نت (TInet:Teheran) Innovation network) نامیده می‌شود، که با حمایت از شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان، افراد نوآور، نخبگان و مجتمع‌های فناوری و نوآوری، مزایا و حمایت‌های قانونی و خدمات تجاری‌سازی را به اعضای خود ارائه می‌کند و



## فساد در سیستم اداری کشور اجازه بهبود فضای کسب‌وکار را نمی‌دهد

به مسائل و مشکلات صنعتگران استان اصفهان گفت: اصلاح ساختاری بوروکراسی اداری استان بایستی در دستور کار بخش دولتی و خصوصی قرار گیرد تا شرایط برای تولید و تجارت فعالان اقتصادی تسهیل شود.

بهرام سبحانی با اشاره به نوسانات ارزی یک ساله اخیر و ترخیص مواد اولیه و ماشین‌آلات از گمرکات کشور گفت: تدوین تصمیم روشن برای بخش خصوصی می‌تواند زمینه ترخیص کالا و بازگشتن روند طبیعی تولید را به همراه داشته باشد.

برگزاری نمایشگاه‌های موفق داخلی و خارجی بهترین فرصت اقتصادی برای استان است

مشاور اقتصادی استاندار اصفهان در ادامه خواستار تسریع در روند ساخت نمایشگاه بزرگ اصفهان شد و گفت:

برگزاری نمایشگاه‌های موفق داخلی و خارجی یکی از بهترین فرصت‌های اقتصادی برای استان در بخش اشتغال‌زایی غیرمستقیم و توسعه فضای کسب و کار است.

سیدعبدلوهاب سهل‌آبادی در سی و هشتمین جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان تصریح کرد مسائل صنعت به صورت پیچیده در هم تنیده شده است و به یک اقدام شجاعانه برای حل آن نیاز است.

سهل‌آبادی خواستار تقسیم‌بندی بخش دولتی و بخش خصوصی در پی چالش‌های اقتصادی پیش رو شد و گفت: بخش خصوصی مسئول بروز شرایط کنونی اقتصاد و نوسانات نرخ ارز نیست و نباید تمام هزینه‌های این نوسانات را بپردازد.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به حادثه آتش‌سوزی پیش‌دستان زاهدان گفت: یک حادثه چندین بار باید در کشور اتفاق بیفتد و اقدام اساسی صورت بگیرد. وی تأکید کرد: دولت در راستای وظایف قانونی‌اش باید مدارس را ایمن‌سازد تا شاهد این قبیل اتفاقات دلخراش نباشیم.

بوروکراسی اداری استان باید در دستور کار بخش دولتی و خصوصی قرار گیرد رئیس کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه با اشاره



## کارگاه برندینگ

BRAND

## ۱۷ تاکتیک موثر روابط عمومی برای

### استار تاپ‌ها

<span>وحیدعباسی</span>
<div>مدیر روابط عمومی صندوق پژوهش و فناوری کرمانه</div>

روابط عمومی باید هنر و علم خوب نشان دادن فعالیت‌های مجموعه خود را داشته باشد؛ وجه تمایز روابط عمومی از بازاریابی همین موضوع است، چرا که در بازاریابی فعالیت‌ها صرفاً با ابزار تبلیغات و ارتباطات هدفمند در جهت عرضه محصول یا خدمت صورت می‌گیرد، در حالی که در روابط عمومی با استفاده از همان شیوه‌ها و با استفاده از ابزارهای رسانه‌ای غیر تجاری سهمی به دست آورده و ذهنیتی که مدنظر ما است را ایجاد می‌کند.

روابط عمومی را بی‌شک می‌توان به عنوان یکی از مهم‌ترین بخش‌های هر سازمانی دانست، همانطور که از عنوان روابط عمومی پیداست، شما در این بخش قرار است با داخل و خارج از سازمان یا به طور کل با مجموع ذی‌نفعان خود ارتباط موثر و مفید برقرار و حفظ کنید. در اینجا نکته قابل توجه این است که کیفیت این ارتباط می‌بایست چگونه باشد و آیا ارتباط صرف کافی است یا خیر؟ قطعاً اینطور نخواهد بود، چرا که ارتباط بدون اعتماد، مانند تلفن همراه بدون آنتن‌دهی است! با این تلفن همراه چه خواهید کرد؟

یکی از وظایف مهم روابط عمومی ایجاد تصویر ذهنی اعتماد است، البته عوامل دیگری هم در ایجاد اعتماد بین یک نهاد یا شرکت و مخاطبین خود وجود دارد؛ اما در حالت کلی ایجاد اعتماد وظیفه روابط عمومی است، در حقیقت روابط عمومی باید هنر و علم خوب نشان دادن فعالیت‌های مجموعه خود را داشته باشد. شاید بتوان گفت وجه تمایز روابط عمومی از بازاریابی همین موضوع است، چرا که در بازاریابی فعالیت‌ها صرفاً با ابزار تبلیغات و ارتباطات هدفمند در جهت عرضه محصول یا خدمت صورت می‌گیرد، در حالی که طبق موارد بیان شده، در روابط عمومی با استفاده از همان شیوه‌ها و با استفاده از ابزارهای رسانه‌ای غیر تجاری (از نظر عمومی) سهمی به دست آورده و ذهنیتی که مدنظر ما است را ایجاد می‌کند. به همین منظور، با توجه به نوظهور بودن مباحث استارت‌آپی و ناشناخته بودن این شرکت‌ها، می‌بایست قبل از انجام تبلیغات صرف، تصویری در ذهن مخاطب ایجاد کنیم تا با جلب اعتماد آنها بتوانیم مخاطبین خود را وفادار کنیم؛ به همین منظور در یادداشت پیش رو بنا داریم به صورت تیتروار به ۱۷ راهکار عملی جهت موفقیت در فرآیند روابط عمومی برای به شهرت رساندن استارت‌آپ بپردازیم. لازم به ذکر است در نوشتار فوق از مطالب ارائه شده توسط Wendy Marx پژوهشگر حوزه ارتباطات و بازاریابی استفاده شده است.



#### ۱- اهداف خود را شناسایی و پیام خود را تعریف کنید

باید توجه داشته باشید که داشتن هدف برای هر کاری بسیار اهمیت دارد، با تعیین اهداف، روابط عمومی شما در مسیر درست قرار می‌گیرد در حالی که فقدان آن باعث می‌شود روابط عمومی شما عملکرد موفقی نداشته باشد، پس ابتدا اهداف خود را مشخص کنید.

اهداف ممکن است شامل:

-افزایش هدفمند بازدیدکنندگان وب‌سایت شما

-جذب مشتری‌های جدید

-اگه‌ا کردن مشتریان از محصول

-ایجاد رهبری فکری و یا هر هدف دیگری که باشد.

پس از اینکه شما اهداف‌تان را مشخص کردید، در مرحله بعد باید یک پیام منسجم و قابل دسترس بسازید.

در این پیام مشخص کنید که دوست دارید مردم چه چیزی در خصوص کسبوکار شما به یاد بیاورند؟ چرا باید کسی این کار را انجام دهد؟ نکته کلیدی کسب‌وکار شما که باعث می‌شود فعالیت‌های شما به موفقیت محض برسد، چیست؟

#### ۲- یک موضوع قابل توجه را انتخاب کنید

با توجه به رقابت میان کسب‌وکارهای بزرگ و استارت‌آپ‌ها برای پوشش رسانه‌ای بهتر، به نظر می‌رسد که جلب توجه، کاری دشوار باشد؛ حال مهم این است که چگونه می‌توانید نسبت به دیگران برتر باشید؟ «با یک پیام قابل توجه که شما را از همه متمایز می‌کند!»

کافی است با انتخاب عنوانی که برای مخاطباتان جالب توجه است، نظر مخاطبین خود را جلب کنید. این اتفاق می‌تواند شروع مناسبی برای استارت‌آپ شما باشد.

برخی از موضوعات قابل توجه که باید در نظر داشته باشید:

-استخدام نیروی اجرایی

-دعوت از سرمایه‌گذاران جدید

-مکان جدید استارت‌آپ شما

-نقطه عطف شرکت

از آنجا که شما یک استارت‌آپ هستید، رقابت با شرکت‌های بزرگتر برای‌تان دشوار خواهد بود، پس خود را خسته نکنید و زمانی را برای انتشار مطلب خود انتخاب کنید که پیام شما سرکوب نشود! به عنوان مثال، تصور کنید هم‌زمان با انتشار مطلب شما یک اعلامیه ازسوی اپل منتشر شده است! به نظر شما پیام شما دیده خواهد شد؟

**ادامه دارد ...**

**منبع: nopana**

بازاریابی مناسبیتی موفق به سبک استارباکس، ایر کانادا، جان لوئیس و نرد استورم

# ۴کمپین مناسبتی برای الگوبرداری برندمان



تبلیغات آنها مخاطب را تحت تاثیر شدید قرار می‌دهد.

به طور معمول احساسات مخاطب به هنگام تماشای تبلیغات جان لوئیس در قالب اشک بروز پیدا می‌کند. دلیل اصلی چنین واکنشی بیان داستان‌هایی از سراسر دنیا در تبلیغات این برند است. از اجرای پسر بچه‌ای کوچک که پنگوئن اسباب بازی خود را بسیار دوست داشت در سال ۲۰۱۴ گرفته تا التون جان در سال ۲۰۱۸ که با دل و جان به خوانندگی می‌پرداخت، در تمام این سال‌ها برند جان لوئیس و شرکایش روی داستان‌های جذاب و در عین حال برانگیزنده احساسات افراد تاکید داشته‌اند. نتیجه نهایی این سرمایه‌گذاری نیز بسیار مطلوب بوده است. علاوه بر مخاطب‌های عادی که تقریباً تمام کمپین‌های مناسبتی این برند را دوست دارند، کارشناس‌ها و جشنواره‌های مختلف نیز جوایز متعددی به این برند اهدا کرده‌اند.

یکی از نکات بسیار مهم کمپین‌های جان لوئیس طراحی آنها در قالب ویدئوهای کوتاه است. به این ترتیب مخاطب زمان زیادی را برای مشاهده داستان‌های این برند اختصاص نخواهد داد. در حقیقت مشکل بسیاری از برندها تلاش برای بیان داستان‌های جذاب در قالبی بسیار طولانی است. همچنین در بسیاری از مواقع ساختار روایتگری داستان از سوی برندها موجب کاهش جذابیت آن می‌شود. بنابراین به هنگام بیان یک داستان باید به دو وجه بهم پیوسته توجه کنیم. نخست داستان محوری و سپس نحوه بیان و قالب‌بندی داستان از سوی ما.

برند جان لوئیس در زمینه توسعه کمپین‌های مناسبیتی خود به طور کامل بر شبکه‌های اجتماعی تکیه دارد. به عنوان مثال کمپین التون جان در سال ۲۰۱۸ روی شبکه‌های اجتماعی مختلف بارگذاری شد تا کل جهان امکان تماشای آن را داشته باشند. نتیجه کار نیز بیش از ۳۰ هزار ری‌توییت برای این برند بود. بسیاری از کاربران حتی پا را فراتر از این گذاشته و پست‌های ویژه‌ای در سناتیش ویدئوی جان لوئیس منتشر کردند. وقتی شما به درستی روی احساسات مخاطب‌تان سرمایه‌گذاری کنید، نتیجه کار حتی خارج از تصورتان از آب در خواهد آمد.

یکی از زمان‌های افزایش سطح احساسات مردم درست در مناسبت‌هاست. در چنین روزهایی مردم بیش از هر زمان دیگری به احساسات خود توجه می‌کنند. به همین خاطر اغلب کارشناس‌ها (اگر من را نیز کارشناس تلقی کنید، در همین دسته جای می‌گیرم) روی تولید کمپین‌های احساس‌محور در روزهای مناسبتی تاکید دارند. مزیت اصلی چنین اقدامی ایجاد فرصتی مناسب برای توسعه سطح روابط میان برندمان و مخاطب‌هاست. همچنین میزان وفاداری توسعه‌شده توسط مشتریان ثابت برند ما نیز افزایش چشمگیری خواهد یافت. به بیان ساده، با سرمایه‌گذاری مناسب روی مناسبت‌ها میزان درآمد و سود برندمان افزایش چشمگیری خواهد یافت.

بدون تردید هر برندی توان مالی و بودجه کافی برای تولید کمپین‌های بسیار پرهزینه و دارای العان‌های جانبی فراوان را ندارد. ایده‌های نرد استورم، استارباکس، جان لوئیس و شرکا و حتی ایر کانادا هزینه‌های زیادی را روی دست شرکت‌های متبوع‌شان گذاشته است. به عنوان یک کسب‌وکار ایده در وهله نخست به سطح کسب‌وکار‌تان توجه کنید. بر این اساس با توجه به موقعیت فعلی و میزان بودجه‌تان اقدام به تولید کمپین‌های مناسبیتی کنید.

برخی از برندها همیشه از عدم نتیجه‌بخشی کمپین‌های خود(چه مناسبیتی و چه معمولی) شاکی هستند. به عنوان یک کارشناس و فعال حوزه بازاریابی و تبلیغات همیشه‌باچنین شکایت‌هایی مواجه‌بوده‌ام.معمولاًچنین شکایت‌هایی از سوی برندهایی صورت می‌پذیرد که کیفیت لازم برای اجرای کمپین‌شان را ارائه نمی‌کنند. به عبارت دیگر، مرحله اجرا و شیوه آن بسیار مهم است. برخی از برندها علی‌رغم داشتن ایده‌های مناسب به هنگام اجرای آن کار را خراب می‌کنند. به همین دلیل باید فکری اساسی برای چنین موقعیت‌هایی کرد. در غیر این صورت پیشرفت چندانی در کار ما حاصل نخواهد شد و فقط بودجه برندمان را هدر خواهیم داد.

**منبع: hootsuite**

اجتماعی مربوط به کمپین ویژه استارباکس بود. در حقیقت این برند هزاران طرح مختلف در اینستاگرام و توئیتر دریافت کرد. همچنین برخی از هنرمندان در ویدئوهای یوتیوب شیوه طراحی برخی از مدل‌های بسیار زیبای خود را به اشتراک گذاشتند.

بی‌تردید استفاده از محتوای تولیدی کاربران موقعیت مناسبی برای نمایش میزان وفاداری مشتریان یک برند است. توجه داشته باشید که معمولاً مشتریان یک برند اقدام به شرکت در کمپین‌های برندها می‌کنند. به این ترتیب رابطه و سطح تعامل آنلاین برندها و مشتریان با استفاده از کمپین‌های مناسبیتی جذاب تا حد زیادی افزایش خواهد یافت.

هنگامی که به دنبال ایده‌های مناسب برای کمپین‌های مناسبیتی‌تان هستید، به دنبال راهی برای افزودن مخاطب به گوندهای فعال به فرآیند کمپین‌تان باشید. در حقیقت کمپین‌ها در عصر مدرن باید سطح تعامل بیشتری با مخاطب داشته باشد. به همین دلیل دیگر کمپین‌های معمولی علاقه‌های در مخاطب ایجاد نمی‌کند. درست‌مانند استارباکس که به خوبی مشتریان خود را وارد عرصه فعالیت کرد، شما نیز به تناسب نوع کسب‌وکار‌تان مشتریان‌تان را وارد بازی کنید.

#### ۳. تقویم جذاب برند نرد استورم

مناسبت‌ها یکی از سنتی‌ترین روزهای سال هستند. در حقیقت بسیاری از سنت‌های خانوادگی، فرهنگی و دینی حول محور چنین مناسبت‌هایی شکل گرفته یا از دل آن بیرون آمده‌اند. چنین تنوعی در مناسبت‌ها یکی از زیباترین اتفاق‌های هر فرهنگی را شامل می‌شود. نکته مهم درخصوص بهره‌برداری از مناسبت‌ها رعایت بی‌طرفی برندمان است. در غیر این صورت مخاطب‌های مختلف ارتباط چندان مناسبی با برند ما برقرار نخواهند کرد. سال گذشته برند نرد استورم کار بسیار تحسین‌برانگیزی را انجام داد و از سنت مناسبت‌ها به منظور جلب نظر مردم در کانادا و آمریکا استفاده کرد. در حقیقت این برند روی دریافت و فهم مشترک مردم این دو کشور از مناسبت در عام‌ترین معنای خود تکیه داشت. همه ما با تقویم آشنایی داریم. چه به صورت فیزیکی و چه در گوشی‌های هوشمند به طور روزانه از آن استفاده می‌کنیم. ایده نرد استورم هم دقیقاً روی تقویم تاکید داشت.

تیم فنی نرد استورم مجموعه‌ای از پست‌های زیبای اینستاگرام را طراحی کرد که با کلیک روی آنها ویدئویی زیبا پدیدار می‌شود. در این ویدئو مناسبت‌های ویژه آن روز برای مخاطب به نمایش در می‌آید. به این ترتیب مخاطب‌ها با مناسبت‌های فرهنگ‌های مختلف آمریکایی و کانادایی آشنا می‌شدند. نکته مهم انتشار این مجموعه ویدئو در ماه دسامبر (آخرین ماه سال میلادی و نزدیک به عید کریسمس) بود. به این ترتیب ویدئوهای این برند با حال و هوای آن ماه نیز سازگاری کامل داشت.

شاید در وهله نخست ایده کمپین این برند بسیار جذاب باشد. با این حال نرد استورم پا را حتی فراتر از این نیز گذاشت. به این ترتیب آنها در کمپین خود از سلین دیون، خواننده مشهور کانادایی نیز استفاده کردند. همه ما کانادایی‌ها (من اهل کانادا هستم و به این موضوع هم افتخار می‌کنم) احترام خاصی برای سلین قائل هستیم. به همین دلیل کمپین نرد استورم در کشور کانادا بسیار موفق عمل کرد.

وقتی در کمپین‌مان به فکر خلق ایده‌های جذاب هستی، باید ویژگی‌های مخاطب‌های‌مان را نیز مد نظر قرار دهیم. به این ترتیب در صورت عدم توجه کافی به سلیقه و به ویژه فرهنگ سنتی هر دسته از مخاطب‌های‌مان به تدریج آنها را از دست خواهیم داد. به علاوه چنین کمپین‌هایی به هیچ وجه برای مخاطب ما جذابیت کافی نخواهد داشت.

#### ۴. همه تبلیغات مناسبیتی که جان لوئیس تا به حال خلق کرده است

اگر تا به حال هیچ‌کدام از تبلیغات مناسبیتی ۱۰ سال اخیر برند جان لوئیس و همکاری‌اش را مشاهده نکرده‌اید، همین امروز لطف بزرگی به خود کرده و همه آنها را تماشا کنید. با این حال پیش از اقدام به مشاهده این تبلیغات یک بسته کامل دستمال کاغذی همراه خود داشته باشید.

برند جان لوئیس و همکاری‌اش یک دیارتمان فوق پیشرفته فروشگاه‌ی با محوریت انگلستان است. به طور مشخص آنها برای تبلیغات زیبا و بسیار حرفه‌ای‌شان در مناسبت‌های مختلف شهرت دارند. به همین خاطر همه

<span>به قلم: برایان لوئون طرح تبلیغات در Hootsuite ونوسنده حوزه بازاریابی</span>
<div>ترجمه: علی‌آل‌علی</div>

خب، دوباره به یک مناسبت بزرگ و جذاب رسیده‌ایم. در حالی که بیرون هوا به شدت سرد می‌شود، ما در خانه‌ها و دفترهای کارمان هوای مطبوعی را تجربه می‌کنیم (اگر هم خوش شانس و پولدار باشیم، کنار ساحل‌های کشورهای گرم‌سر هستیم). اغلب فروشگاه‌های خرده‌فروشی در این وقت از سال تجربه فروش‌های بسیار زیادی را دارند. در حقیقت اکنون عید شکرگزاری بسیاری از برندها در سراسر دنیاست.

اگرچه ماه دسامبر به دلیل نزدیکی به کریسمس پسر روی فروش شرکت‌ها تاثیر مثبت زیادی دارد، اما شاید فرصت مناسبی برای بهبود وضعیت کسب‌وکارمان در شبکه‌های اجتماعی نیز باشد. به طور معمول برگزاری کمپین مناسبیتی بهترین راهکار برندها برای دستیابی به هدف فوق به حساب می‌آید.

در این مقاله من به بررسی چهار کمپین موفق سال‌های گذشته پرداخته‌ام. هدف اصلی از بررسی این چهار کمپین کمک به برند شما به منظور برگزاری یک نمونه موفق دیگر است. اجازه دهید به سراغ هر کدام از کمپین‌ها برویم.

#### ۱. ایر کانادا و کمپین «خانه ما»

در این کمپین دلگرم‌کننده و به شدت اشک‌دراور برند ایر کانادا به ما در زمینه یادآوری معنای واقعی «خانه» کمک می‌کند.

پیام محوری این کمپین به شرح ذیل است: «ما در خانه زندگی نمی‌کنیم، بلکه خانه در ما زندگی می‌کند». این پیام محوری در تعطیلات سال نوی سال ۲۰۱۷ روی اکانت‌های توئیتر، یوتیوب و فیس‌بوک ایر کانادا بارگذاری شد. نقطه قوت تبلیغ ایر کانادا کیفیت بالای تصویربرداری و همچنین موفقیت در هدایت مخاطب به انجام واکنش است.

بی‌تردید همه شرکت‌ها توانایی مالی کافی برای تولید کمپین زیبا و البته پرهزینه‌ای مانند ایر کانادا را ندارند، بنابراین چه نکاتی از کمپین فوق می‌توان آموخت؟

ایر کانادا در تبلیغ خود هیچ تعصب خاصی روی مذهب ویژه‌ای از مسیحیت نداشت. همانطور که می‌دانیم فرقه‌های مختلف مسیحی سال نور را با اندکی تفاوت زمانی نسبت به یکدیگر جشن می‌گیرند. ایر کانادا به جای انتخاب یکی از این روزها برای شروع کمپین خود روی یک مفهوم جذاب یعنی «خانه» تمرکز کرد. چنین بی‌طرفی برای آنها به عنوان یک خط هواییبسیار موثر بود. در هر صورت این برند مشتریانی از سراسر دنیا با مذاهب و عقاید گوناگون دارد. به همین دلیل انتخاب زمان عید مذهبی خاص موجب سوءتفاهم و برداشت نامناسب از سوی فرقه‌های دیگر می‌شد.

هنگامی که به فکر ایده‌هایی برای کمپین مناسبیتی‌مان هستیم، باید از تناسب آن با عقاید و سلیقه تمام دامنه مشتریان و مخاطب‌های بالقوه‌تان اطمینان حاصل کنیم. در غیر این صورت به راحتی بخشی از مخاطب‌های خود را از دست خواهیم داد.

#### ۲. چالش طرح قرمز لیوان‌های استارباکس

لیوان قرمز یکی از طرح‌های بسیار مشهور و به یاد ماندنی برند استارباکس برای فصل پاییز است. هر ساله مشتریان منتظر فرا رسیدن پاییز و انتشار طرح جدید استارباکس برای لیوان‌های قرمزش هستند. نکته جالب اینکه خلاقیت طرح‌های هر سال استارباکس اشتیاق مشتریان را دوچندان می‌کند.

علی‌رغم موفقیت استارباکس در طراحی لیوان‌های قرمز، این برند در سال ۲۰۱۶ کمپین خود را به مرحله‌ای تازه توسعه داد. بر این اساس آنها فقط برای یک روز لیوان‌های خاصی را تولید و روانه بازار کردند که از مخاطب درخواست طراحی لیوان مخصوص خود را داشت.

این کمپین از مخاطب‌های خود درخواست به اشتراک‌گذاری طرح‌های‌شان در شبکه‌های اجتماعی با هشتگ ویژه RedCupArt را کرد. به این ترتیب در آن سال حجم بسیار وسیعی از مطالب شبکه‌های

## ایستگاه بازاریابی

## ۳ روش آسان برای تولید محتوایی که مشتریان را جذب می‌کند

اگر استراتژی بازاریابی محتوای فوق‌العاده شما با یک محتوای جذاب همراه نباشد، تمامی تلاش‌های شما در این زمینه، بی‌فایده خواهد بود. همیشه می‌توانید استاتوس خود را به‌روز رسانی کنید و با رضایت موتورهای جستجوی گوگل را به دست آورید، اما بدون یک محتوای باکیفیت که بتواند با مشتریان شما ارتباط برقرار کند، راه به جایی نخواهید برد.

بهترین استراتژی برای یک کارآفرین، یعنی همان استراتژی‌ای که کسب و کار شما را هدایت کرده و مشتریان را جذب می‌کند، در واقع بسیار آسان است. باید محتوای مرتبط، منسجم و پر قدرتی را تولید کنید که مستقیماً با نیازهای مشتریان شما در ارتباط باشد. کارآفرینی که از بهترین استراتژی‌های محتوا استفاده می‌کنند، از مرتبط بودن محتوا و توانایی آن در برقراری تعامل با مخاطبان اطمینان حاصل می‌کنند. در ادامه به معرفی ۳ روش برای تولید محتوای مناسب برای جذب مشتریان می‌پردازیم. از حالا به بعد، قبل از اینکه مطالب خود را منتشر کنید، از خودتان بپرسید که آیا این محتوا، با این ۳ معیار تطابق دارد یا خیر. اگر اینطور باشد، می‌توانید آن را منتشر کنید؛ در غیر این صورت، درباره آن تجدیدنظر کنید.

## ۱. محتوای شما باید مشکلی را از مخاطبان و خواننده‌های شما برطرف کند

این مساله به عنوان «فاکتور برطرف‌کننده مشکل» شناخته می‌شود. اگر محتوای شما این فاکتور را در بر داشته باشد، با ارزش خواهد بود. در غیر این صورت باید بیشتر تلاش کنید. هر زمان که مردم روی لینک محتوای شما کلیک می‌کنند، انتظار دارند که به چیز باارزشی برسند. شاید از نظر آنها، ارزش به معنای سرگرمی باشد، اما در اکثر مواقع، آنها ارزش را در قالب یک دانش مفید می‌شناسند. به ویژه دانش و اطلاعاتی که مشکلاتی در زمینه کسب و کار آنها را برطرف کند. محتوای شما باید به گونه‌ای طراحی شود که چیزی که مشتریان به دنبال آن هستند را برای‌شان فراهم کند؛ دانشی که درباره برطرف کردن چالش‌های زمینه کسب و کار آنها باشد.

فرض می‌کنیم که شما یک مشاور فروش هستید. اگر اکثر مشتریان شما برای برقراری یک تماس با مشکل مواجه می‌شوند، حرکت خردمندانه این است که محتوایی را در راستای آموزش چگونگی برقراری یک تماس مناسب برای آنها تهیه کنید. بدین ترتیب، محتوایی را نوشته‌اید که مشتریان بالقوه ایده آل شما را جذب می‌کند و در عین حال، به عنوان یک متخصص در زمینه چالش‌هایی که مشتریان با آن روبه‌رو هستند، شناخته می‌شوید.

اگر تمامی محتواهای شما به همین ترتیب تهیه شده باشند و در هر کدام از آنها، به رفع یک مشکل خاص از مشتریان پرداخته شود، مزیتی که نصیب شما خواهد شد، دوطرفه خواهد بود. در وهله اول، محتوای شما باعث می‌شود که به عنوان یک فرد معتبر و رهبر خوب در عرصه فعالیت خود شناخته شوید و دوم اینکه خواننده‌ها به توصیه‌های شما اعتماد خواهند کرد و در نتیجه، احتمال اینکه با شما همکاری کنند، بیشتر خواهد شد.

## ۲. لحن آسان‌تری را به کار بگیرید و از نوشتار رسمی پرهیز کنید

مشتری‌ها ترجیح می‌دهند متن‌هایی را بخوانند که مشکلی را از آنها برطرف می‌کند، اما اگر از لحن مناسبی استفاده نکنید، حتی اگر محتوای فوق‌العاده و موثری را تولید کرده باشید، با استقبال خوبی مواجه نخواهید شد. بیشتر کارآفرینان برای نوشتن محتوای خود از لحن رسمی، خشک و پرمدعا استفاده می‌کنند. پرمدعایی یکی از المان‌هایی است که تحت هیچ شرایطی نباید از آن استفاده کنید. این کار نه تنها باعث ایجاد اشکال در تعامل می‌شود، بلکه مشتریان را با شما بیگانه می‌کند.

اگر یک لحن دوستانه و محاوره‌ای را به کار بگیرید، برای مشتریان خوشایندتر خواهد بود. این دقیقاً همان کاری است که کسب و کارهای خوب باید به کار بگیرند. رسمی نوشتن، یکی از بزرگترین اشکالات را در نوشتن محتوا ایجاد می‌کند. آنها برای اینکه حرفه‌ای تر به نظر برسند، در نهایت با محتوایی کار را تمام می‌کنند که نمی‌تواند هیچ ارتباطی را با مخاطب خود برقرار کند.

در ادامه توصیه‌هایی را ارائه می‌دهیم که در نوشتن یک متن محاوره‌ای به شما کمک می‌کند:

۱. بعد از نوشتن متن محتوا، بار دیگر آن را از نگاه یک مخاطب بخوانید. آیا فهم این مطلب برای تمامی افراد با هر سطح سواد، مناسب است؟

۲. استفاده از علائم نگارشی مثل ویرگول، نقطه ویرگول، نقطه، علامت سؤال و ... درک مطلب را آسان‌تر می‌کند. آنها را در محل مناسب به کار بگیرید.

۳. می‌توانید از ضمیر «من» استفاده کنید، چرا که با این کار در واقع تجربیات شخصی را ارائه می‌دهید و از فاکتور داستان‌سرایی استفاده کرده‌اید.

## ۳. ایده‌های قابل اجرا را در اختیار خواننده‌های خود قرار دهید

حال زمان آن فرا رسیده که محتواهای کاربردی را برای مشتریان خود تولید کنید. این تنها مدلی از محتوا است که می‌تواند روی تبدیل آن به تجارت واقعی حساب کند. به جای ارائه ایده‌های مبهم که ممکن است برای خواننده شما مفید باشد، در سراسر محتوای خود، کال تو اکشن شفاف‌ی را در اختیار آنها قرار دهید. این رویکرد به صورت چشمگیری باعث افزایش کیفیت محتوا شده و تعامل با مخاطب هدف را عمیق‌تر می‌کند.

به مشتریان خود بگویید که دقیقاً باید چه کاری را انجام دهند، بعد از اینکه چنین رویکردی را در تولید محتوای خود اتخاذ کردید، تنها کافی است که به تماشای نتایج آن بنشینید. در وهله اول باید بدانیید که مشتریان، به دنبال رسیدن به چه نتایجی هستند، سپس باید توصیه‌های کاربردی و قابل اجرایی را ارائه دهید که به راحتی بتوانند از آنها استفاده کنند. محتوایی که خواننده را به برداشتن گام‌های مورد نظر ترغیب کند، قدرتمندترین محتوای تولیدشده است؛ چرا؟ به این دلیل که اگر خواننده‌ها، ایده شما را در کسب و کارشان به کار بگیرند و شاهد نتایج خوب آن باشند، این احتمال وجود دارد که در آینده به شما مراجعه کرده و همکاری خود را با شما آغاز کنند.

فرقی نمی‌کند که در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کنید، تولید محتوایی که مشتری را جذب می‌کند، برای موفقیت استراتژی‌های کسب و کارها حیاتی است. این سه گام را به کار بگیرید و شاهد جذب مشتریان باشید.

منبع: Entrepreneur/ucan

## چگونه گزاره ارزشی قدرتمند فرآیند بازاریابی و فروش را تسهیل می‌کند؟

کسب موفقیت بیشتر با ۴ توصیه راهبردی



تیغ‌های بیشتر از بین رفت. این ماجرا یکی از برترین نمونه‌های رفع سوء تفاهم‌ها و باورهای غلط در کسب‌کارهای مختلف است.

## ۳. توسعه گزاره ارزشی پیرامون فرآیند کمک به مشتریان

یکی از بهترین راهکارها برای توسعه گزاره ارزشی برندمان و جلب نظر مشتریان بدان ارائه توضیحات دقیق در مورد نحوه تاثیرگذاری و کمک محصول‌مان به مشتریان است. به این ترتیب مشتری هدف ما باید تاثیر محسوس کالای پیشنهادی ما روی زندگی‌اش را حس کند. توجه داشته باشید که در صورت عدم توجه به فایده محصول‌مان برای مشتریان حتی موفق به فروش یک محصول نیز نخواهیم شد. برند ما باید به شیوه کمک به مردم افتخار کند. به این ترتیب با افتخار این فرآیند را در گزاره ارزشی‌مان دخیل خواهیم کرد.

به منظور استفاده از توصیه فعلی، کاغذ و قلم را رو به روی خود گذاشته و راهکارهای کمک محصول‌تان به مشتری را یادداشت کنید. به بیان سوجان پاتل، استاد دانشگاه هاروارد و مقاله نویسنده افتخاری سایت INC: «به هنگام طراحی شعار تبلیغاتی یا گزاره ارزشی برای برنده‌تان به هیچ وجه از عبارتهای دشوار فیم یا بلند استفاده نکنید. در عوض فرآیند بازاریابی خود را به گونه‌ای مستقیم در راستای شیوه تاثیرگذاری محصول‌تان روی زندگی مخاطب قرار دهید. به عبارت ساده، گزاره ارزشی شما باید نحوه کمک برنده‌تان به مشتری را بیان کند.»

## ۴. افزودن گزاره ارزشی به فرآیند بازاریابی

گزاره‌های ارزشی نقش موثری در اقناع سریع مخاطب بازی می‌کنند. اگرچه در این میان در صورت ناتوانی مخاطب در فهم ارزش اصلی شعارتان عملاً با شکست مواجه خواهید شد. درست در همین هنگام شما نیاز به توضیح بیشتر پیرامون گزاره ارزشی خود را خواهید داشت. افزودن گزاره ارزشی برنده‌مان به کمپین بازاریابی شرکت یکی از راهکارهای ساده و در عین حال کاربردی برای ارائه توضیحات بیشتر پیرامون گزاره‌مان است. به این ترتیب در فرآیند کمپین‌مان محتوای بصری و ویدئوهای تبلیغاتی را پیرامون توضیح و ارائه اطلاعات بیشتر پیرامون گزاره ارزشی برنده‌مان خواهیم ساخت.

توجه داشته باشید که گزاره ارزشی بیانگر چرایی مراجعه مشتری به برند ما و خرید از ما است. به این ترتیب پاسخ به این پرسش در قالب کمپین بازاریابی باید بسیار ساده و دقیق صورت گیرد. اگر مخاطب پاسخ خود را در این مرحله به دست نیاورد، اقدام به خرید نیز نخواهد کرد.

## نتیجه‌گیری

راهکارهای بسیار زیادی برای خلق یک گزاره ارزشی قدرتمند در عرصه کسب‌وکار وجود دارد. در اینجا من فقط به چند مورد از آنها اشاره کردم. با توجه به معیارهای اصلی خلق یک گزاره ارزشی شما به راحتی قادر به طراحی نمونه‌ای جذاب خواهید بود. به عنوان نکته پایانی، همیشه به انتقال درست مفاهیم و منظور اصلی‌تان در گزاره ارزشی توجه داشته باشید. در این راستا اگر توصیه‌های من به شما کمکی کند، بسیار خوشحال خواهیم شد.

منبع: noobpreneur

با خودکارسازی تمام فرآیند ذخیره‌سازی کار ما را بسیار ساده و آسان کرده است. در این زمینه تتری درایتون، مدیرعامل برند Livible.com، اینگونه اظهار نظر کرده است: «ما در ابتدا مشکل‌های اساسی در زمینه ذخیره‌سازی اطلاعات را شناسایی کردیم. سپس به سراغ یافتن و خلق راهکارهایی برای غلبه بر این مشکل رفتیم.» به نظر گزاره ارزشی این برند بسیار جذاب به نظر می‌رسد، مگر نه؟

به طور معمول، آیا شما اقدام به طراحی گزاره ارزشی قدرتمند به منظور موفقیت کسب‌وکار‌تان می‌کنید؟ اگر هنوز دست به چنین کاری نزده‌اید، چهار توصیه ذیل به شما کمک فراوانی خواهد کرد.

## ۱. ایجاد اطلاعات خریدارها به منظور تعریف ارزش

اطلاعات مربوط به خریدارها بخشی اساسی در چارچوب‌بندی ارزش پایه‌ای برنده‌مان دارد. به طور معمول اطلاعات مفید در مورد مشتریان به صورت نمودار مورد بحث و گفت‌وگو قرار می‌گیرد. مزیت اصلی نمودارها فهم ساده آنها در کنار امکان مقایسه آسان‌شان با دیگر اطلاعات است. هدف از چنین کاری یافتن مشکلات اصلی مشتریان هدف‌مان در زندگی‌شان است. وقتی ما همه اطلاعات کلیدی را در اختیار داشته باشیم، فرآیند خلق گزاره ارزشی مفید بسیار ساده‌تر خواهد شد. به عنوان مثال، اگر شما در بررسی‌های خود مشتریان اصلی‌تان در شهر لس آنجلس را مادرهای تنها ببینید، نوع فعالیت‌تان به منظور جلب نظر این دامنه از افراد کاملاً اختصاصی و ویژه خواهد بود. به این ترتیب گزاره ارزشی ما برای جلب نظر این طیف از مخاطب‌ها باید روی دشواری‌های زندگی به عنوان یک مادر تنها و پرورش فرزندان بنا شود. به این ترتیب توجه مادرها به تبلیغات ما جلب می‌شود. صادقانه بگویم، امروزه چند برند در سراسر دنیا به طور اختصاصی به بررسی دشواری‌های زندگی مادران مجرد می‌پردازد؟ همین عدم فعالیت جدی سایر برندها شانس ما را برای موفقیت افزایش خواهد داد. پس از آنکه اطلاعات مورد نیاز از مشتریان را به دست آوردیم، باید آنها را مورد راستی‌آزمایی قرار دهیم. به این ترتیب ما از صحت و اعتبار اطلاعات‌مان مطمئن خواهیم شد.

## ۲. پرهیز از کج‌تابی و اشتباهات گزاره‌ای

در هر صنعت و حوزه تخصصی کسب‌وکار کج‌تابی‌ها و اصطلاحات تخصصی فراوانی وجود دارد. اگر شما توانایی عبور از این کج‌تابی‌ها و عرفی‌سازی اصطلاحات تخصصی کسب‌وکار‌تان را نداشته باشید، به راحتی امکان جلب نظر طیف وسیعی از مخاطب‌ها را خواهید یافت. در این زمینه برند تولید تیغ اصلاح Dollar Shave Club برترین نمونه محسوب می‌شود.

یکی از اشتباهات رایجی که در صنعت تولید تیغ وجود دارد، اینگونه است: «هرچه شمار تیغ‌ها روی دسته تیغ اصلاح بیشتر باشد، کیفیت آن محصول بهتر خواهد بود.» صادقانه بگویم، شمار بالاتر تیغه تاثیر اندکی روی کیفیت محصول نهایی دارد. به این ترتیب برند Dollar Shave Club در کمپین‌ها و تیزرها تبلیغاتی‌اش نهایت سعی خود را به منظور نمایش عدم تفاوت تیغ اصلاح در کیفیت نهایی محصول کرد. پس از گذشت زمانی اندک با ارائه اطلاعات دقیق به مخاطب فرض کیفیت برتر

به قلم: ایوان ویدجایا مالک سایت noobpreneur.com

ترجمه: علی‌العلی

هر کسب‌وکاری در زمینه بازاریابی، تبلیغات و برندسازی یک گزاره ارزشی خاص دارد. این گزاره نقش سرنوشت‌سازی در کسب‌وکار ما ایفا می‌کند. در حقیقت یک گزاره ارزشی قوی مخاطب را بدل به مشتری ثابت برند کرده، وی را بارها و بارها ترغیب به خرید دوباره خواهد کرد. نکته مهم در این میان عدم برابری تمام ارزش‌های مورد نظر برندهاست. به این ترتیب برندهای موفق همیشه از ارزش‌های قوی و تاثیرگذار استفاده می‌کنند. با جست‌وجویی ساده در دنیای اینترنت با برندهای متفاوتی همراه با گزاره‌های ارزشی گوناگون مواجه می‌شویم. اگر قصد موفقیت در دنیای کسب‌وکار و بازاریابی را دارید، باید گزاره ارزشی‌تان را جذاب و در عین حال ترغیب‌کننده طراحی کنید. به این ترتیب مخاطب انگیزه کافی برای دریافت اطلاعات بیشتر پیرامون برند ما خواهد داشت. در غیر این صورت به سادگی از کنار ما و کسب‌وکارمان عبور خواهد کرد.

## گزاره ارزشی دقیقاً چیست؟

در اینجا گزاره حاوی پیامی صریح در مورد ارزش محصول برنده‌مان است. به این ترتیب مخاطب از ارزش افزوده محصول ما به زندگی‌اش آگاه خواهد شد. امروزه در یک کسب‌وکار واحد برندهای مختلفی مشغول به فعالیت هستند. بر این اساس فرآیند انتخاب محصول یک برند در برابر دیگران برای مشتریان پیچیده شده است. به طور معمول افراد پیش از انتخاب یک محصول به صورت قطعی المان‌های مختلفی را در ذهن بررسی می‌کنند. ارزش مورد تاکید برند ما در این میان تاثیر بسیار زیادی روی مخاطب خواهد داشت. به عبارت ساده‌تر، تصمیم نهایی یک مشتری براساس بررسی و مقایسه ارزش‌های پیشنهادی برندهای مختلف گرفته می‌شود. نکته مهم درخصوص ارزش پایه‌ای هر برند درج آشکارش در سایت زمانی و هر فرآیند و کمپین تبلیغاتی است. به این ترتیب مشتریان به مرور زمان برند شما را با آن ارزش مورد شناسایی قرار خواهند داد. در حوزه بازاریابی نیز پیام کلیدی ما برای مخاطب باید حول محور همین ارزش نهادی سامان یابد.

به عنوان مثال، سایت Livible.com گزاره ارزشی خود را دقیقاً در صفحه نخست سایتش، به عنوان تیترا اصلی، قرار داده است. به طور معمول هر مشتری مشکلات، سلیقه، بودجه خرید، جایگاه اجتماعی و طرز دوری خاص خود را دارد. به هنگام انتخاب یک شعار مناسب باید تا جای ممکن نسبت به سلیقه‌های مختلف توجه کافی را اعمال کنیم. به این ترتیب شناسان‌مان برای جذب دامنه هرچه وسیع‌تری از مخاطب‌ها افزایش خواهد یافت. شعار سایت Livible.com به شرح ذیل است: «تبدیل ذخیره‌سازی به کاری آسان». همانطور که ما می‌دانیم، کمتر کسی در دنیای امروز اقدام به ذخیره‌سازی اطلاعات یا وسایل فیزیکی‌اش می‌کند. بر این اساس استارت‌آپ پیش رو با ریشه‌یابی دلیل عدم اقدام برای انجام فرآیند ذخیره‌سازی پاسخ مناسب به این مشکل داده است. دلیل عدم علاقه بسیاری از ما به فرآیند ذخیره‌سازی اطلاعات دشواری انجام دستی آن است. به این ترتیب این استارت‌آپ

## مدیرعامل بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکا چند برابر کارمندان معمولی حقوق می‌گیرند؟

طبق قانون جدید، کارمندان می‌توانند از حقوق مدیرعامل شرکت مطلع شوند؛ برخی از آن‌ها ۴ هزار برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرند این واقعیت که مدیرعامل یک شرکت باید چند برابر بیشتر از کارمندان معمولی حقوق بگیرد، کاملاً جا افتاده و از گذشته به همین شکل بوده است. اما روند این موضوع نیز مانند سایر موضوعات با گذشت زمان، افزایش پیدا کرده است به طوری که ۵۳ سال پیش، مدیرعامل‌ها ۲۰ برابر بیشتر از کارمندان متوسط خود حقوق می‌گرفتند اما سال گذشته حقوق مدیرعامل برخی از بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکایی ۳۱۲ برابر بیشتر از حقوق کارمندان معمولی شرکت گزارش شده است. حتی در برخی شرکت‌ها این رقم بالاتر است، به‌عنوان مثال مدیرعامل مک‌دونالد ۳هزار و ۱۰۱ برابر بیشتر از یک کارمند معمولی در سال حقوق دریافت کرده است؛ به عبارت دیگر حقوق مدیرعامل مک‌دونالد در یک سال ۲۱ میلیون و ۷۶۱ هزار و ۵۲ دلار بوده درحالی‌که یک کارمند معمولی تنها ۷هزار و ۱۷ دلار در سال درآمد داشته است. البته دلیل چنین اختلافی احتمالاً این است که مک‌دونالد در سراسر جهان شعبه دارد و هزینه زندگی در برخی کشورها به مراتب کمتر از هزینه زندگی در آمریکا است. اما یکی دیگر از دلایل بروز چنین اختلافی، به قوانین جدید در مورد نحوه توزیع درآمد شرکت مربوط می‌شود. به گزارش نیویورک‌تایمز، در چند دهه گذشته بخش قابل توجهی از سود شرکت به سرمایه‌گذاران شرکت و مدیر اجرایی شرکت، یعنی افرادی تعلق گرفته که معمولاً از افزایش ارزش سهام شرکت یا ادغام با سایر شرکت‌ها سود می‌برند. در این میان انتشار پیشنهادهایی مبنی بر بالا بردن حقوق و مزایای کارمندان، مخالفت سهامداران را به همراه خواهد داشت. به‌عنوان مثال زمانی که خطوط هوایمایی آمریکا اعلام کرد قصد دارد حقوق خلبانان و خدمه پرواز را افزایش دهد، ارزش سهام آن تنها در یک روز ۵.۲ درصد کاهش پیدا کرد. در سال جاری، نهایتاً این قانون به تصویب رسید که کارمندان معمولی باید از میزان اختلاف حقوق خود با مدیرعامل شرکت آگاهی پیدا کنند. در ادامه این مقاله زومیت به بررسی اختلاف حقوق مدیرعامل ۱۵ مورد از بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکایی با کارمندان متوسط می‌پردازیم.

تویبتر: مدیرعامل صفر برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۳۳۷۲ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۰ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۱۶۱.۸۶۰ دلار

آلفابت: مدیرعامل ۰.۰۰۰۰۵ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۸۰.۱۱۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: یک دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۱۹۷.۲۷۴ دلار

آمازون: مدیرعامل ۵۹ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۵۶۶.۰۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۱.۶۸۱.۸۴۰ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۲۸.۴۴۶ دلار

کرافت هابنز: مدیرعامل ۹۱ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۳۹.۰۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۴.۱۹۴.۱۷۹ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۴۶.۰۰۶ دلار

نت‌فلکس: مدیرعامل ۱۳۳ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۴.۸۵۵ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۲۴.۳۷۷.۴۹۹ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۱۸۳.۳۰۴ دلار

مایکروسافت: مدیرعامل ۱۵۴ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۱۳۱.۰۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۲۵.۸۴۳.۲۶۳ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۱۶۷.۶۸۹ دلار

اینتل: مدیرعامل ۲۱۱ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۱۰۲.۷۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۲۱.۵۴۴.۷۰۰ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۱۰۲.۱۰۰ دلار

کاترپیلار: مدیرعامل ۲۱۴ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۹۸.۴۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۱۴.۰۳۵.۲۰۹ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۶۵.۷۷۰ دلار

جی‌پی‌مورگان چیس: مدیرعامل ۲۴۴ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۲۵۲.۵۳۹ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۲۸.۳۲۰.۱۷۵ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۷۷.۷۹۹ دلار

جانسون اند جانسون: مدیرعامل ۴۵۲ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۱۳۴.۰۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۲۹.۸۰۲.۵۶۴ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۶۶.۰۰۰ دلار

مارتان پترولیوم: مدیرعامل ۹۳۵ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۴۴.۰۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۱۹.۶۷۰.۸۰۷ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط (شامل خردفروشان پاره‌وقت): ۲۱.۰۳۴ دلار

اسکیپز: مدیرعامل ۱۵۱۲ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۲۴.۵۹۹ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۷.۷۷۳.۹۹۲ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط (خردفروشان پاره‌وقت): ۵.۱۴۰ دلار

استهلودر: مدیرعامل ۱۶۹۰ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۷۷.۶۰۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۴.۸۷۵.۳۸۱۹ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۲۸.۸۴۵ دلار

کارمند متوسط استهلودر، خردفروشی است که خارج از آمریکا قرار دارد.

مک‌دونالد: مدیرعامل ۳۰۱۰ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۳۳۵ هزار نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۲۱.۷۶۱.۰۵۲ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۷۰.۱۷ دلار

کارمند متوسط مک‌دونالد، کارمند پاره‌وقت شعبه‌ای واقع در لهستان است.

ماتل: مدیرعامل ۴.۹۸۷ برابر بیشتر از کارمندان متوسط حقوق می‌گیرد

تعداد کارمندان: ۳۵.۲۸۰ نفر

حقوق و مزایای مدیرعامل: ۳۱.۲۷۵.۲۸۹ دلار

حقوق و مزایای یک کارمند متوسط: ۶.۲۷۱ دلار

کارمند متوسط ماتل، شخصی است که در کارخانه این برند در مالزی کار می‌کند و نرخ دستمزد این افراد به‌طور چشمگیری پایین است.

منبع: BUSINESSINSIDER/ZOOMIT

# ۷ دلیل درست و ۴ دلیل نادرست برای شروع یک کسب و کار



## ۳- شما قصد شروع کسب‌وکاری را دارید که نمونه موفق آن وجود دارد

اگرچه همواره تاکید می‌شود تا به دنبال ایده‌های ناب باشید، با این حال این امر حالت ایده‌آلی داشته و همه افراد نمی‌توانند به این شیوه عمل کنند. به همین خاطر شما می‌توانید با نگاهی به اقدامات سایر برندها و تلاش برای انجام نمونه‌ای از اقدامات آن‌ها، به موفقیت مدنظر خود دست پیدا کنید. در این رابطه توجه داشته باشید این امر که فرد یا افرادی قبلاً مسیر مدنظر شما را پیموده باشند، خود به اطمینان خاطر بیش‌تر شما کمک خواهد کرد و ریسک کار را کاهش خواهد داد.

## ۴- شما به راه حل خود برای حل یک معضل و یا رفع یک نیاز باور دارید

به عقیده هنری فورد(موسس شرکت خودروسازی فورد) افراد با رفع حتی یک نیاز جامعه می‌توانند به موفقیت دست پیدا کنند. در این رابطه لازم است تا نسبت به عملی بودن راهکارهای خود اطمینان داشته باشید. در موارد متعددی مشاهده شده است که افراد طرحی را در ذهن خود دارند با این حال در مرحله اجرا با مشکلات بسیاری مواجه می‌شوند. به همین خاطر در صورتی که نسبت به عملی بودن ایده‌های خود اطمینان کافی را دارید شروع کسب‌وکار برای شما، همراه با دلیلی درست خواهد بود.

## ۵- شما از انجام مسئولیت‌های جدید لذت می‌برید

برای پیشرفت و کسب موفقیت در هر کسب‌وکاری، شما نیازمند علاقه کافی به کار خود خواهید بود. در این رابطه توجه داشته باشید که کارآفرینی یکی از اقدامات بسیار دشوار محسوب می‌شود. به همین خاطر تنها زمانی باید در این رابطه اقدام کنید که از تمایل کافی در این حوزه بهره‌مند باشید.

## ۶- شما شکست را قبول نخواهید کرد

یک کارآفرین باید از روحیه مبارزه برخوردار باشد. علت این امر نیز به این خاطر است که شما در طول مسیر خود، با شکست‌های کوچک و بزرگ بی‌شماری مواجه خواهید شد. به همین خاطر در صورتی که از قدرت مبارزه با آن‌ها برخوردار نباشید، بدون شک بسیار زود از کار خود کناره‌گیری خواهید کرد. در همین راستا لازم است تا با خود صداقت داشته و نسبت به این امر که آیا شکست را قبول خواهید کرد یا نه به پاسخی واقع‌بینانه از خود دست پیدا کنید.

## ۷- شما تحقیقات کافی را انجام داده‌اید

اگرچه داشتن روحیه و علاقه در امر کارآفرینی امری ضروری محسوب می‌شود، با این حال واقعیت این است که این امر تمام ماجرا نبوده و لازم است تا تحقیقات کافی در زمینه کاری مورد علاقه خود انجام داده باشید. برای مثال ممکن است ایده شما کاملاً مفید باشد با این حال جامعه از آمادگی لازم برای پذیرش آن برخوردار نباشد. به همین خاطر لازم است تا قبل از شروع کار خود تحقیقات جامعی را انجام داده و یک پایگاه داده درست برای خود شکل دهید. در غیر این صورت شروع کار شما با ریسک

به قلم: رایان رایبسنسون نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی

مترجم: امیرعلی

برای هر فردی، انگیزه‌ها و دلایل مختلفی برای شروع یک کسب‌وکار وجود دارد. اگرچه توصیه‌ها در این رابطه همواره این است که به دنبال تحقق بخشیدن به خواسته‌های خود باشید، با این حال واقعیت این است که در این رابطه برخی دلایل درست و نادرست وجود دارد که در ادامه به بررسی برخی از آن‌ها خواهیم پرداخت. در این رابطه توجه داشته باشید که آگاهی نسبت به درستی و یا نادرستی دلایل خود در همان ابتدا باعث می‌شود تا ریسک کاری که قصد انجام آن را دارید کاهش یافته و شانس موفقیت بیشتری را برای به ثمر رساندن آن داشته باشید.

## ۷ دلیل درست برای شروع یک کسب‌وکار

کارآفرینان باتجربه همواره به این موضوع تاکید دارند که هر فردی باید از دلیل و یا دلایل درستی برای حضور در عرصه کارآفرینی، برخوردار باشد. درواقع شما باید یک ایده ناب را در اختیار داشته باشید تا بتوانید در امر کارآفرینی خود موفق ظاهر شوید. از جمله اشتباهات رایج در این رابطه این است که افراد در ابتدا امر کارآفرینی را شروع کرده و در مراحل بعد به سراغ یافتن حوزه‌های مورد نیاز جامعه می‌روند. همین بی‌هدفی آن‌ها باعث می‌شود تا عملاً در سردرگمی به سر ببرند. به طور خلاصه ۷ دلیل درست برای شروع یک کسب-وکار شامل موارد زیر است.

## ۱- شما یک موقعیت عالی را می‌بینید

شرایط جامعه همواره در حال تغییر است و همین امر نیز باعث می‌شود که بتوانید افتق‌های جدیدی را ببابید که تمرکز روی حتی یک مورد از آن‌ها می‌تواند موفقیتی چشمگیر را برای شما به ارمغان آورد. در این رابطه توجه داشته باشید که شما به عنوان یک فرد علاقه‌مند به حوزه کارآفرینی، نیاز دارید تا همواره شرایط بازار را مورد بررسی قرار داده و به دنبال راهکارهایی برای رفع نیازهای افراد باشید. در آخر توجه داشته باشید که در صورتی که شما یک موقعیت جدیدی را می‌بینید که برای آن برنامه و یا ایده‌ای درست را دارید، این امر خود یک دلیل درست برای شروع کسب‌وکار شما محسوب می‌شود.

## ۲- شما ایده‌ای در اختیار دارید که مطمئن هستید افراد برای آن پول پرداخت خواهند کرد

هیچ کسب‌وکاری نمی‌تواند بدون کسب سود به کار خود ادامه دهد. به همین خاطر لازم است تا نسبت به سودآور بودن آن اطمینان حاصل کنید. برای این امر در ابتدا از خود سوال کنید که حاضر به پرداخت پول برای طرح خود هستید. در صورت این امر که موفق شدید تا از این مرحله عبور کنید بهتر است تا پرسشنامه‌ای را از جامعه آماری بازار هدف خود صورت دهید تا نسبت به درستی مسیر خود اطمینان حاصل نمایید.

بسیار بالایی همراه خواهد بود.

## ۴ دلیل نادرست برای شروع یک کسب‌وکار

بسیار مهم است که با خود صادق باشید و دلایل درستی را برای شروع کسب‌وکار خود بیابید. در این رابطه همواره دلالی وجود دارد که افراد ممکن است آن‌ها را درست تلقی کنند با این حال کاملاً نادرست محسوب می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که کافی نبودن یک دلیل نیز باعث می‌شود تا آن به عنوان یک مورد بد معرفی شود. در همین راستا ۴ دلیل نادرست شروع یک کسب‌وکار شامل موارد زیر است.

## ۱- شما از کار و یا مدیر خود متنفر هستید

از جمله دلایلی که باعث می‌شود تا افراد در اندیشه شروع یک کسب‌وکار جدید باشند، تنفر از موقعیت شغلی و یا مدیر آن‌ها است. با این حال تنفر از یک چیز به معنای علاقه‌مندی به چیز دیگری نخواهد بود. به همین خاطر توصیه می‌شود تا در صورتی که از این دلیل برخوردار هستید، در ابتدا به دنبال بررسی علت مشکل خود و ارائه راهکارهایی برای حل آن و در نهایت تغییر شغل خود باشید.

## ۲- شما از اولویت مالی برخوردار هستید

تصور بسیاری از افراد در رابطه با امر کارآفرینی، یک کار پردرآمد است. این امر در حالی است که شما برای رسیدن به ثروت در این کار، نیازمند موفقیت خواهید بود. در این رابطه نمونه‌های متعددی از کارآفرینانی وجود دارد که عملاً به هیچ پایگاه مطمئن مالی در زمینه خود دست پیدا نکرده‌اند. به همین خاطر در صورتی که اولویت اول شما کسب درآمد بالا است، توصیه می‌شود تا به دنبال ایجاد یک کسب‌وکار جدید و قدم نهادن در مسیر کارآفرین شدن، نباشید. درواقع برای این امر بسیار مهم است که کاری را انجام دهید که نسبت به آن تمایل بسیار بالایی را دارید و اولویت شما در ابتدا تحقق بخشیدن به رویای خود و رضایت مشتری است.

## ۳- شما به دنبال حجم کاری کمتر و اقداماتی ساده‌تر هستید

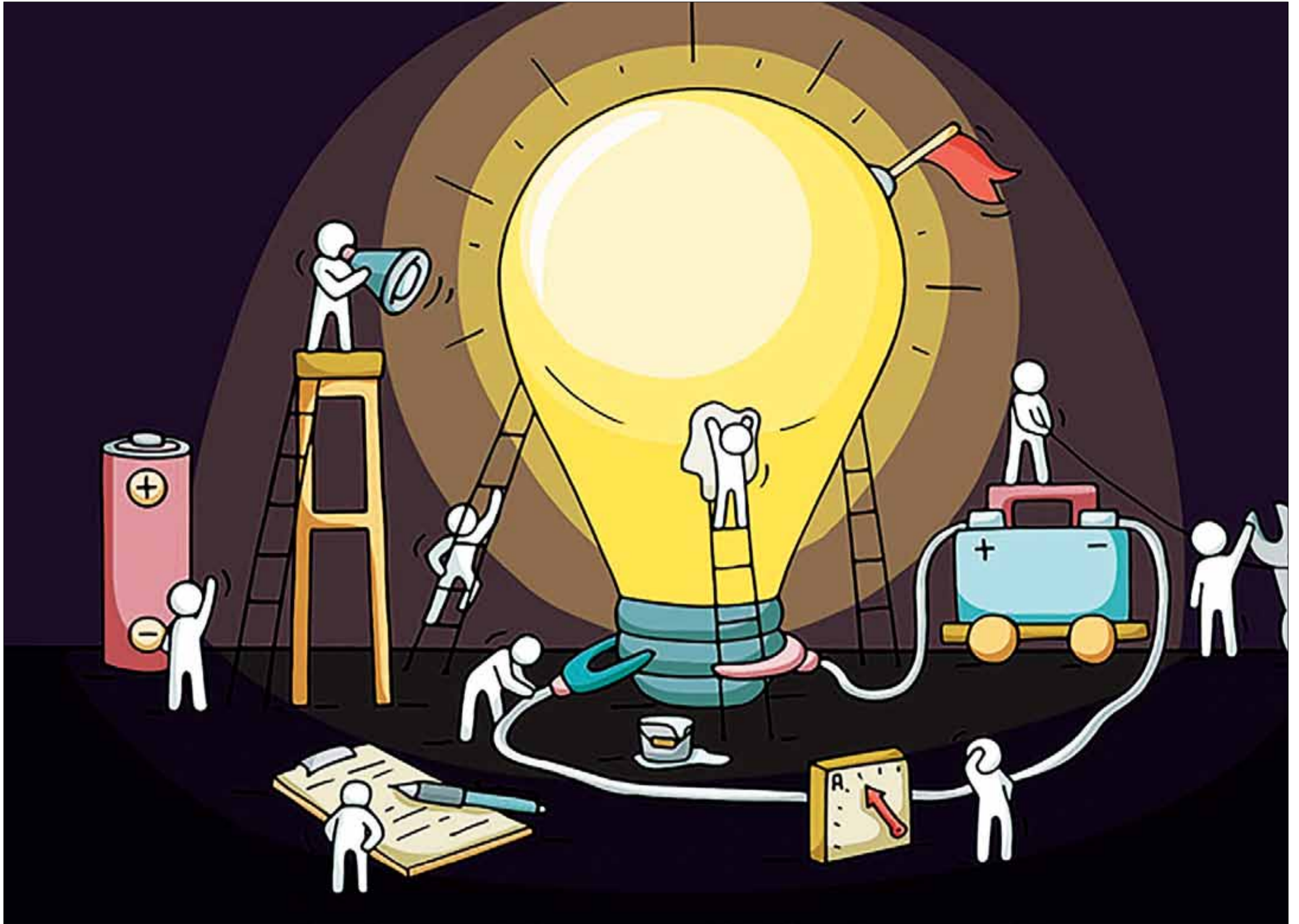
یک باور نادرست دیگر در رابطه با امر کارآفرینی این است که مدیران و کارآفرینان، کار ساده‌ای را انجام داده و از حجم کاری کمتری در مقایسه با یک کارمند برخوردار هستند. این امر در حالی است که این افراد به علت نقش حیاتی که برای شرکت دارند، معمولاً بیش‌ترین حجم کاری را داشته و با مسائل متعددی دیگر می‌باشند که باعث می‌شود تا ساعت کاری آن‌ها، زمانی دقیق نداشته باشد. به همین خاطر فرار از حجم کاری خود، نمی‌تواند دلیل درستی برای حضور در عرصه کارآفرینی محسوب شود.

## ۴- شما به دنبال کسب شهرت هستید

اگرچه موفقیت در امر کارآفرینی همواره با کسب شهرت همراه خواهد بود با این حال این مسائل حاشیه‌های کار یک کارآفرین محسوب می‌شود. به همین دلیل در صورتی که درگیر این حواشی هستید، توصیه می‌شود تا در اندیشه شروع یک کسب‌وکار جدید نباشید.

منبع: thebalancesmb

# پرورش نوآوری کارمندان در یک شرکت ۱۵۰ ساله



از Youiverse، هاب آنلاین فعالیت‌های نوآوری این شرکت استفاده می‌کنند.

## ۳ دیدگاه کلیدی

شرکت بایر طی تجاری که در مراحل تغییر رویکردهای توسعه و تشویق نوآوری کسب کرده، به سه بینش کلیدی دست یافته است:

نخست آنکه نوآوری، یک فعالیت اجتماعی است و به همین دلیل، ارتباطات، یک دارایی ارزشمند در این مسیر به شمار می‌رود. تصویر یک مخترع یا مکتشف تنها، شاید وسوسه‌انگیز باشد، اما تقریباً همیشه، تصویری نادرست و اشتباه است. واقعیت این است که نوآوری، به صورت تیمی، در کارگاه‌های چندمنظوره و از خلال افراد زیادی حاصل می‌شود. نکته بعد اینکه، راهکارهای نوآوری بسیار مسری هستند. پس از اینکه شرکت بایر مفهوم «جلسه سریع» را معرفی کرد، شرکت‌های زیادی این رویکرد را مفید و مؤثر دیدند و خیلی زود، جلسات سریع خود را به صورت هفتگی برگزار کردند. کارایی این جلسات نه به دلیل رهبری مرکزی، بلکه ناشی از انرژی و مهارت‌های چندین فرد (عضو) کلیدی بود.

دیدگاه دوم: موفقیت مدل‌های دوگانه سریع، مستلزم سیستم فکری و ذهنی جدیدی است. در این مدل، کارمندان تا ۱۵ درصد از زمان خود را روی پروژه‌های با سیکل سریع کار می‌کنند و بقیه کارشان را با سرعت کم انجام می‌دهند. گرچه این سیستم، جذاب به نظر می‌رسد، اما به تعدیل و تطبیق زیادی نیاز دارد. معمولاً آموری که از سیکل سریع برخوردارند، یا به آزمایشات مربوط می‌شوند، یا در حوزه ابهام‌پذیری و تاب آوردن شرایط قرار می‌گیرند، یا به طور خلاصه، به معنای پذیرش شکست‌ها هستند. این سه ویژگی، شرایطی نیستند که برای کارمندان، عادی و روتین محسوب شوند. به همین علت در این مرحله با یک چالش جدی مواجه هستیم که لااقل هنوز، به طور کامل حل نشده است. شرکت بایر نیز همچنان در حال تعریف متریک‌های مناسب، به کارگیری رهبران مناسب در جایگاه بهینه و ارتقای سطوح درک سازمانی است.

چشم‌انداز سوم: داوطلبان، به توانمندسازی و تجدید انرژی نیاز دارند. گرچه شرکت بایر، شبکه‌های چابک خود را توسعه داده و مجموعه‌ای از فعالیت‌های حمایتی را برای پشتیبانی از آن‌ها در نظر گرفته، اما مسلماً گام بعدی شرکت، پروسه سخت‌تری است. آن‌ها باید در مرحله بعد، رفتارهای جدید سازمانی را در سراسر شرکت، نهادینه و رسمی کنند. این فرآیند، مستلزم تقویت مجدد شبکه چابک است. بنابراین بایر از افزایش تعداد کارمندانی که در حال ثبت‌نام در فهرست رهبران هستند، قدردانی می‌کند اما این شرکت به منظور حفظ نتایج مثبت فعلی، باید در طول زمان نیز به توسعه شبکه ادامه دهد.

منبع: HBR/zoomit

آن‌ها باید اطمینان حاصل کنند که ابتکارات ارائه شده در هر واحد یا دپارتمان، با اولویت‌های رهبران ارشد شرکت بایر سازگار است. این سفیران نقش مشوقان فعالیت‌های مشارکتی نوآورانه را نیز ایفا می‌کنند.

## گسترش شبکه

شرکت بایر با کمک شبکه‌های که از کارمندان مجرب و ماهر داوطلب تشکیل شده بود، در توسعه سایر زوایا و جوانب برنامه نوآورانه خود نیز به موفقیت‌های چشمگیری دست یافت.

به عنوان مثال در سال ۲۰۱۷، صندوق مالی CATALYST افتتاح شد. این صندوق، ترکیبی از پشتیبانی حرفه‌ای (مطابق با اصول استارت‌آپ ناب) و بودجه لازم برای کشف فرصت‌های بزرگ‌تر کسب‌وکار در سراسر شرکت بود. تنها در طول دو هفته، شرکت بایر به کمک سفیران نوآوری موفق شد ۱۲۰ چالش واقعی درون‌سازمانی را شناسایی کند. در همین راستا، صندوق CATALYST حدود ۵۰ هزار یورو را در اختیار ۲۸ سفیر قرار داد و در مدت کمتر از یک سال، به نتایج فوق‌العاده‌ای دست پیدا کرد. آن‌ها سه برنامه جدید در دست داشتند: یک مدل کسب‌وکار جدید در زمینه بهداشت و درمان حیوانات، یک راهکار دیجیتال برای عملیات کلینیک‌ها و یک اپلیکیشن آموزشی گیمیفا (بازی‌وارسازی) شده.

شرکت بایر، شبکه‌های چابک را از طریق فعالیت‌های دیگری نیز تقویت کرد. برای مثال از آن‌ها خواست که رویدادهای نوآوری محلی را برگزار و اداره کنند. به علاوه، از آن‌ها دعوت کرد تا در پلتفرم‌های تأمین بودجه نوآوری‌های باز و همچنین مراکز Live Hub شرکت در برلین، بوستون و سنگاپور، حضور داشته باشند.

در حال حاضر، شبکه کارمندان نوآور، گسترش بسیار زیادی یافته و کار مسئولین دفتر مرکزی شرکت را بسیار ساده‌تر کرده است. حدود ۲۰۰ نفر از کارمندان مجربی که می‌خواهند به صف مربیان نوآوری ملحق شوند، در فهرست انتظار قرار دارند. این شرایط به رهبران شرکت اجازه می‌دهد در خصوص انتخاب افراد و محول کردن نقش‌های خاص، بسیار گزیده‌تر عمل کنند. معمولاً در مرحله اول، مربیان به صورت غیررسمی انتخاب می‌شوند و مدیران هر واحد، سطوح عملکرد آن‌ها را بررسی می‌کنند. مدیران باید اطمینان حاصل کنند که داوطلبان، می‌توانند مسئولیت‌های جدید را در کنار وظایف قبلی خود انجام دهند.

تا این لحظه، شرکت بایر از ۸۰ سفیر و ۷۰۰ مربی در بیش از ۷۰ کشور دنیا برخوردار است. بیش از ۸۰ درصد از این افراد، فعالانه مشغول به کارند حتی اگر برنامه‌های نوآوری، فراتر از وظایف شغل رسمی آن‌ها باشد. آن‌ها به نوبه خود، به پویایی دیگران کمک کرده‌اند: تاکنون بیش از ۵ هزار نفر در رویدادهای نوآوری حضور یافته‌اند، ۵ هزار نفر در وبینارها و رویدادهای آموزشی نوآوری شرکت کرده‌اند و بیش از ۲۸ هزار نفر هم

نوآوری را یاد بگیرند و آموزه‌های خود را در چالش‌های واقعی کسب‌وکار، به اجرا در آورند. اولویت سوم، توسعه پلتفرمی شبیه به WeSolve بود که مشارکت و تبادل اطلاعات در سراسر سازمان را تسهیل و امکان‌پذیر می‌کرد. اما مهم‌ترین برنامه‌ی شرکت، ایجاد شبکه‌ای از مدیران ارشد و متوسط بود که با الهام‌بخشی به کارمندان، آن‌ها را به تعاملات نوآوری دعوت می‌کردند.

## توسعه یک شبکه چابک

سال ۲۰۱۶، هیات‌مدیره، سفیران (سخنگویان) نوآوری را از میان پرسنل خود شناسایی کرد و وظایف آن‌ها را در هر یک از بازارهای این شرکت شرح داد. این سفیران، در واقع ۸۰ نفر از اعضای قدیمی و ارشد سازمان بودند که می‌توانستند استراتژی را به نوآوری متصل کنند و زمینه عملی شدن برنامه‌ها را فراهم آورند. همین سفیران بودند که در پیدا کردن مربیان نوآوری به مسئولین کمک کردند. مربیان وظیفه داشتند که ایده‌های جدید مطرح‌شده را به زندگی واقعی واحدهای خود وارد کنند. در این مرحله، تعداد کارمندان باسابقه‌ای که به عنوان مربی انتخاب شدند، بیش از ۶۰۰ نفر بود. شرکت بایر با الهام از مدل ساختار عملیاتی دوگانه جان کاتر، از همه کارمندان خواست که شغل «روزانه» خود را طبق سلسله‌مراتب سازمانی حفظ کنند و هم‌زمان، ۵ تا ۱۰ درصد از زمان خود را به پروژه‌های نوآورانه غیررسمی اختصاص دهند.

مربیان نوآوری، یک برنامه سه‌روزه را تحویل گرفتند که شامل مرور کلی دستور کار و همچنین توضیح مفصل تکنیک «فکر اختراعی سیستماتیک SIT» بود. این برنامه به صورتی طراحی شده بود که اجرای فوری و بلافاصله آن امکان‌پذیر بود. به علاوه، به کارمندان نیز کمک می‌کرد که از همکاران خود حمایت کنند. اقدام بعدی شرکت، راه‌اندازی وبینارها و کنفرانس‌هایی بود که به توضیح سایر پیشنهادات می‌پرداختند و مسائل یا دوره‌های آموزشی را به اشتراک می‌گذاشتند، اما مربیان نوآوری، واقعا چه مسئولیتی به عهده داشتند؟ یکی از مهم‌ترین اقدامات آن‌ها، برگزاری «جلسات سریع» بود. جلسات سریع در واقع ورکشاپ یا کارگاهی کوتاه و ساختاریافته، برای رسیدگی به یک مشکل خاص بودند. به عنوان مثال، اگر یک مدیر، با یک فرآیند بیش‌ازحد پیچیده یا یک رقیب جدید دیجیتال درگیر بود، مربی به سرعت یک تیم چهار تا شش نفره تشکیل می‌داد. سپس با استفاده از ابزارهای لازم، به آن‌ها آموزش می‌داد و یک ورکشاپ ساده برای رسیدگی به مسئله برگزار می‌کرد. تا سال ۲۰۱۸، بیش از ۵ هزار «جلسه سریع» در سراسر شرکت برگزار شده بود. در مرحله بعد، مربیان بسیار فعال یعنی مربیانی که حداقل ۱۰ جلسه سریع را رهبری کرده بودند، در دوره‌های آموزشی پیشرفته‌تر شرکت کردند. تا به امروز، تعداد این مربیان به ۴۹ نفر می‌رسد.

هم‌زمان، سفیران نوآوری، فعالیت مربیان را تحت نظارت خود دارند.

یکی از قدیمی‌ترین و معتبرترین شرکت‌های داروسازی جهان، از چهار سال پیش برنامه گسترده‌ای را برای ترویج نوآوری در تمام سطوح سازمانی خود آغاز کرده است.

شرکت بایر آگ (Bayer AG) مأموریت خود را «علم برای یک زندگی بهتر» می‌داند، کمال مالیک، عضو هیات‌مدیره و سرپرست بخش نوآوری این شرکت در مقاله‌ای می‌نویسد:

ما می‌خواهیم از اکتشافات علمی جدید در راه بهبود و ارتقای سلامت و عرضه غذای مطمئن و سالم استفاده کنیم اما برای دستیابی به این هدف، نه تنها در حوزه دانش و تحقیق و توسعه، بلکه در نحوه اجرای کسب‌وکارمان هم به نوآوری نیاز داریم. به عبارتی ما باید عملیات و شیوه عملکردمان را همگام با تغییرات سریع و گسترده جهان، تغییر دهیم. شرکت بایر با بیش از ۱۰۰ هزار کارمند و ۱۵۰ سال سابقه چیز زیادی از شرکت‌های معمولی و عادی سلیکون ولی یاد نمی‌گیرد. از طرفی ما نمی‌خواهیم و نمی‌توانیم مثل گوگل باشیم. ما به نقشه راه منحصربه‌فرد خودمان نیاز داریم.

راهکار شرکت بایر، طراحی است که سایر سازمان‌های نوآور نیز می‌توانند از آن استفاده کنند: این شرکت، شبکه‌ای از سفیران و مربیان داوطلب را در سراسر محیط کار، توسعه داده است که احساس مسئولیت جمعی در مورد نوآوری را ترویج و فرهنگ سازمانی را در مسیر درست هدایت می‌کنند.

## دستور کار و برنامه‌های نوآوری

ریشه شبکه چابک شرکت بایر، به انجمن ایده‌های آنلاین WeSolve برمی‌گردد. این شرکت فرم آنلاین خود را در سال ۲۰۱۴ و به عنوان راهی برای به چالش کشیدن کارمندان و بهره‌گیری از ایده‌های آن‌ها در حل مشکلات فنی و تجاری راه‌اندازی کرد. در نخستین مرحله از افتتاح این انجمن، بیش از ۴۰ مربی از شعب مختلف شرکت بایر در سراسر جهان، رهبری برنامه را در دست گرفتند. پس از ۱۲ ماه، تعداد اعضای فرم WeSolve به ۱۶۵۰ نفر رسید و ۲۳ هزار کارمند این شرکت هم از وب‌سایت فوق‌بازدید می‌کردند.

موفقیت انجمن آنلاین، به نوعی تاییدکننده قدرت و نفوذ شبکه‌های غیررسمی در تغییر رفتار شرکت‌های بزرگ بود. به همین دلیل در ماه اگوست سال ۲۰۱۵، تشکیل یک کمیته نوآوری متشکل از ۱۴ مدیر ارشد و یک تیم پنج‌نفره تمام‌وقت، برای استراتژی‌های نوآوری، به تصویب هیات‌مدیره شرکت رسید. هدف اصلی شرکت، این بود که مجموعه‌ای از طرح‌های ویژه و مؤثر را برای ترویج نوآوری در سراسر سازمان، تنظیم کند. نخستین اولویت آن‌ها نیز الهام‌بخشی به کارمندان از طریق یادآوری و تکریم نوآوران داخلی شرکت بایر بود. پس از آن، تیم و کمیته استراتژی، فرصتی را در اختیار کارمندان قرار داد تا راهکارها و روش‌های جدید



## امضای تفاهم نامه اجرای طرح داناب میان آب منطقه ای و اداره کل آموزش و پرورش هرمزگان

**بندرعباس** - **خبرنگار فرصت امروز** - تفاهم نامه اجرای طرح داناب برای ۸۰ هزار دانش آموز هرمزگانی میان شرکت آب منطقه ای و اداره کل آموزش و پرورش هرمزگان امضا شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای هرمزگان، هوشنگ ملائی مدیر عامل شرکت آب منطقه ای هرمزگان در این دیدار ضمن ابراز خرسندی از همکاری این دو ارگان عنوان کرد: طرح داناب (طرح ملی دانش آموزی نجات آب) در سال گذشته نیز به اجرا درآمد که در این راستا موفقیت هایی را به همراه داشت. وی در ادامه توضیح داد: با توجه به شرایط اقلیمی استان هرمزگان و کمبود بارش در سال های اخیر همچنین خشک سالی های پی در پی لزوم آگاهی و استفاده بهینه از آب مطرح است از این رو آموزش همگانی برای همه اقشار جامعه از جمله دانش آموزان ضروری است. این مقام مسئول اظهار کرد: همان گونه که میدانیم شکل گیری و رشد شخصیت افراد در کودکی صورت میگیرد از این رو آموزش و پرورش نقش بسیار موثری در تربیت افراد دارد. مدیر عامل شرکت آب منطقه ای هرمزگان افزود: از آنجایی که دانش آموزان طبعی از جامعه هستند که می توانند در مصرف بهینه آب و ترویج آموزه های فرهنگی مصرف بهینه در خانواده مؤثر باشند این طرح در پایه های هفتم، هشتم و نهم مدارس اجرایی می شود. وی اظهار کرد: هر کار فرهنگی باید ریشه ای و با تکبیر تفکر و اندیشه صورت گیرد که این کنش فرهنگی به صورت ریشه ای از مدارس استان آغاز شده است. ملائی در پایان سخنان خود بیان کرد: سرمایه گذاری در بخش آموزش و پرورش نتیجه ان داشتن جامعه ای سالم و آگاه است. در ادامه این دیدار موسی دادی زاده مدیر کل آموزش و پرورش استان هرمزگان تصریح کرد: بیشترین آموزش و نهادهای شدن آن در مدرسه صورت میگیرد که بر خانواده ها نیز تاثیر گذار است.



معاون صنایع کوچک شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین:

## برگزاری انتخابات هیئت مدیره انجمن فرآوری انگور استان قزوین

**قزوین** - **خبرنگار فرصت امروز** - معاون صنایع کوچک شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین از برگزاری مجمع عمومی انتخابات هیئت مدیره انجمن قزوین انگور استان توسط خوسه فرآوری انگور و با همکاری شرکت شهرکهای استان قزوین خبر داد. شهریار کشاورز در حاشیه برگزاری مجمع انتخابات انجمن فرآوری محصولات انگور استان قزوین اظهار داشت: در راستای تحقق اهداف و برنامه های حمایتی از خوسه فرآوری انگور و مطابق دستور العمل توسعه خوسه های صنعتی، نگاه ویژه ای به این بخش صنعتی و توسعه برای صنعت کشمش و انگور استان و کشور شده است که با این رویکرد انتخابات اعضای هیئت مدیره انجمن فرآوری محصولات انگور استان با حضور ۲۱ نفر از اعضاء خوسه، نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و قزوین برگزار شد. وی گفت: انجمن فرآوری محصولات انگور استان قزوین به عنوان شبکه فراگیر خوسه صنعتی چانه زنی برای پیشبرد اهداف توسعه ای را بر عهده خواهد داشت. معاون صنایع کوچک شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین از فعالیت بیش از ۵۰ واحد صنعتی در حوزه تولید محصولات فرآوری انگور در استان خبر داد و تصریح کرد: محصول انگور و فرآورده های آن یکی از اولویت ها و ظرفیت های مهم استان است که ظرفیت بالایی نیز در افزایش تولید و توسعه اشتغال و تولید ثروت در استان دارد.



رییس منابع طبیعی و آبخیزداری آق قلا:

## آموزش زراعت چوب راهکاری مناسب در جهت تامین چوب مورد نیاز کشور

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - دوره آموزشی زراعت چوب در سالن اجتماعات مدیریت جهاد کشاورزی توسط اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان آق قلا برگزار شد. رییس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان آق قلا در این خصوص گفت: "این دوره آموزشی در راستای تحقق اهداف و سیاست های سازمان جنگلها، مراتع و آبخیزداری کشور و با توجه به اجرای طرح تنفس و تعطیلی طرح های بهره برداری از جنگل و در جهت تامین چوب مورد نیاز کشور و همچنین توسعه فضای سبز برگزار گردید." وی ادامه داد: "دوره آموزشی اجرای طرح جنگلکاری و جابجایی گیاهان، مرگزی آق قلا و فراخوانی از دهیاران انجام شد. "گرم اعلام کرد: "بناچار به هماهنگی های لازم با اداره آموزش و ترویج و مشارکتهای مردمی اداره کل، خانم دکتر میردلیلی بعنوان مدرس در کلاس حضور یافته و براساس سرفصل تعریف شده مطالبی را ارائه نمودند." شایان ذکر است در این دوره آموزشی تعداد ۲۰ نفر از دهیاران حضور داشته و آموزش لازم را فرا گرفتند.

## اختصاص بیش از ۵/۲ میلیارد تومان از اعتبارات صندوق توسعه ملی در اجرای طرح های مرعداری در استان گلستان

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - به گزارش پایگاه اطلاع رسانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان از اعتبارات صندوق توسعه ملی مبلغ ۵/۲ میلیارد تومان برای مقابله با بیابانی شدن مراتع استان اختصاص یافت که این طرح ها در شهرستان های کلاله، آرادشهر، گنبدکاووس و مرو تپه اجرا می شوند. فرهنگ دوست رییس اداره مرع و بیابان اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گفت: " در راستای اجرای طرح مقابله با بیابانی شدن مراتع در حدود یک میلیون اصله نهال مرعی از گونه های آرتیبلیکس کائینسنس، الگانوم و فرغ واه تولید شد. این تعداد نهال در دو هزار هکتار از عرصه های مرعی سطح استان کشت می شوند. فرهنگ دوست گفت: "در سال جاری با اجرای طرح مشترک جمع آوری بذرها مرعی در شهرستان مرو تپه با همکاری مرعداران، بذور گیاهان مرعی جمع آوری شده و توسط این اداره کل تمامی بذرها خریداری شدند."

## برگزاری نشست هم اندیشی مدیر روابط عمومی آبفا و مسئولین بسیج رسانه استان به منظور هماهنگی و پیگیری مراحل اجرایی برگزاری سومین جشنواره رسانه ای ایوبدر در محل دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آبفای استان برگزار شد.

کرمانشاه - **منیر دشتی** - نشست هم اندیشی مدیر روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب شهری و جانشین سازمان بسیج رسانه استان به منظور هماهنگی و پیگیری مراحل اجرایی برگزاری سومین جشنواره رسانه ای ایوبدر در محل دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آبفای استان برگزار شد. در این نشست، مجتبی عباسی مدیر روابط عمومی آبفای استان طی سخنانی بر لزوم تعامل و ارتباط روابط عمومی با رسانه ها جهت فرهنگسازی و ارتقای فرهنگ شهروندی تأکید کرد و گفت: روابط عمومی ها و رسانه های جمعی به عنوان دو کنون مهم از نظام ارتباطی و اطلاع رسانی نقش تعیین کننده ای در افزایش آگاهی های عمومی جامعه و فرهنگ سازی و تنویر افکار عمومی، برعهده دارند. وی یکی از مهمترین و حساس ترین وظایف روابط عمومی ها را در بعد برون سازمانی، برگزاری ارتباطی صحیح و اندیشمندانه برپایه عقل و خرد با رسانه های جمعی دانست و افزود: رسانه های جمعی ابزاری برای انتقال پیام و بستری مناسب برای برقراری ارتباط محسوب می شود و از ارتباط متقابل و مستمر روابط عمومی و رسانه، علاوه بر ارتقای عملکرد هر یک از این حوزه ها، بهبوند مردم، مسئولان و بهبود مسیر تحقق جریان آزاد اطلاعات را به دنبال دارد. مدیر روابط عمومی آبفای کرمانشاه، برگزاری جشنواره های رسانه ای از جمله جشنواره ایوبدر را عرصه مناسبی برای رقابت علمی و عملی اهالی رسانه قلمداد کرد و گفت: خوشبختانه استان کرمانشاه دارای خبرنگاران خبره و متبحر و آگاهی است و کسب رتبه های متعدد در جشنواره مختلف موبد این موضوع می باشد.

## مدیر کل بهزیستی مازندران در مراسم تجلیل از معلولین در پالاسر عنوان کرد:

## توانمند سازی و اشتغال پایدار معلولین ، سر فصل اقدامات بهزیستی

**ساری** - **دهقان** - به مناسبت هفته معلولین، با حضور مدیر کل بهزیستی استان مازندران؛ مراسم تجلیل از معلولین در پالاسر برگزار شد. دکتر آرام گفت: امروز به مثابه فراخوانیست برای حضور تمامی آحاد جامعه و مسئولین برای حرکت قانونمند در مسیر احقاق حقوق افراد دارای معلولیت. مدیر کل بهزیستی مازندران با بیان اینکه ۱۰ الی ۱۵ درصد افراد هر جامعه از معلولین تشکیل میدهند و با اشاره به اینکه در دین مبین اسلام همواره بر تکریم افراد ناتوان تأکید شده است افزود: در جامعه اسلامی که کرامت انسانی اساس و پایه شکل گیری آن است ، به ظهور رساندن توانمندی های تک تک افراد جامعه تلاش های بیشتری می طلبد. وی با تقدیر از اقدامات ویژه و ماندگار دکتر محسنی در ارتقا سطح زندگی جامعه هدف بویژه معلولین و برگ زرین کارنامه وی در تلاش برای تصویب قانون جامع حمایت از حقوق معلولین تصریح کرد: اگر ضامن تداوم تلاش های جهانه دکتر محسنی نبود شاید این قانون مهم همچنان در پیچ و خم مجلس بلا تکلیف بود. دکتر آرام ضمن تقدیر از اقدامات نمایندگان مجلس بخصوص نمایندگان مازندران؛ مهمترین اقدام حمایتی از معلولان را بازیابی و اصلاح قانون حمایت از حقوق معلولین عنوان کرد و گفت: اکنون وظیفه مدیران دولتی است تا با اجرای دقیق این قانون برای حمایت از معلولان در حوزه های مختلف بکوشند و برای رسیدن به نقطه مطلوب عزم جدی و حضور پررنگ تمامی دستگاه ها ضروریست. دکتر آرام با اشاره به خدمات در مانی، آموزشی، مستمری، اشتغالزایی که در سازمان بهزیستی انجام میشود خاطر نشان کرد: بهزیستی بعنوان متولی اصلی امور معلولین هیچ شرایطی از حقوق معلولین کوتاه نخواهد آمد.

## سایت ها و کانال های فعال در حوزه غرب استان توسط پلیس فتارصد می شود

**گلاره رضا جباری** - **شهریار** - سرهنگ علی صالحی از رصد تمام سایت ها و کانال هایی که در حوزه شهرستانهای غرب استان تهران فعالیت می کنند خبر داد. رئیس پلیس فتا غرب استان تهران با بیان اینکه نگاه پلیس، تعامل و همراهی سالم با این کانال ها و سایت های پر مخاطب هست، افزود: پلیس هیچگونه ممانعت و چشم پوشی در رابطه با فعالیت های مشکل دار اینگونه سایت ها ندارد و با رصد شبانه روزی فعالیت های آنها با جدیت پیگیری هر گونه ایراد قانونی در فضای مجازی و سایبری می باشم. وی افزود: پلیس فتا آماده همکاری با مردم در ارائه تجربیات، اطلاعات، تولید محتوی و موارد دیگر است. همچنین تقاضای می شود برای ارائه اطلاعات گزارش و غیره با شماره تماس ۲۱۸۷۲۹۲ تماس حاصل فرمایند تا در سریعترین زمان به خواسته آنها رسیدگی گردد.

## در بین شرکت های آب و فاضلاب سراسر کشور:

## آبفای قم رتبه برتر در رشد پژوهش و فناوری را کسب کرد



**قم** - **خبرنگار فرصت امروز** - شرکت آب و فاضلاب استان قم از میان شرکت های آبفای شهری و روستایی موفق به کسب عنوان برتر در زمینه رشد پژوهش و فناوری شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قم، دبیر کمیته تحقیقات شرکت آب و فاضلاب استان قم در خصوص این موفقیت گفت: مبنای این ارزیابی و انتخاب بر اساس فعالیت های حوزه تحقیقات و فناوری و در ۱۱ شاخص اصلی بوده است. وی وضعیت اعتبارات و هزینه کرد، مقالات علمی چاپ شده در مجلات معتبر و ارائه شده در کنفرانس ها و سمینارهای معتبر علمی، حمایت از پایان نامه های تحصیلات تکمیلی، حمایت از چاپ کتب مصوب کمیته تحقیقات، حمایت علمی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و برگزاری کنفرانس ها، سمینارها و کارگاه های آموزشی را از جمله این شاخص ها ذکر کرد. مهندس عبدالمهدی مطهری تفاهم نامه های مبادله شده با دانشگاه ها و مراکز علمی-تحقیقاتی و شرکت های دانش بنیان، وضعیت پیشرفت پروژه های تحقیقاتی مصوب دفتر تحقیقات آبفای کشور و سایر پروژه های شرکت برتر در زمینه رشد پژوهش و فناوری» دست یابد و از سوی

## به ارزش بیش از ۳۵ میلیارد ریال؛ ۲۸ پروژه در امور برق ائل گلی تبریز اجرا شد

**تبریز** - **اسد فلاح**: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز از اجرای ۲۸ پروژه به ارزش بیش از ۳۵ میلیارد ریال توسط امور برق ائل گلی تبریز، به گزارش خبرنگار ما در تبریز، عادل کلمعی، دلیل اصلی اجرای پروژه های یاد شده را بهبود و افزایش پایداری شبکه توزیع برق عنوان کرد و افزود: با احداث چندین پست هوایی، سامانه های شبکه های فشار متوسط هوایی و ایجاد و افزایش قدرت مانور در شبکه هوایی ۲۰ کیلوولت، ضعف ولتاژ مناطق حساس و پست مصرف مرتفع شد. وی ادامه داد: در این راستا ۱۳ دستگاه بهر هوایی با مجموع ظرفیت سه هزار و ۸۵۵ کیلووات امیر با هزینه بالغ بر ۱۰ میلیارد ریال احداث شده و به بهره برداری رسیده است. وی از اجرای ۸ پروژه توسعه فیدر، قدرت مانور و افزایش پایداری شبکه خبر داد و افزود: برای انجام این پروژه ها خط فشار متوسط هوایی دو مداره به طول بیش از هفت هزار و ۴۰۰ متر و خط فشار متوسط زمینی به طول بیش از سه هزار و ۴۰۰ متر جهت خروج دو عدد فیدر فشار متوسط جدید از پست یافچیان و دو عدد فیدر فشار متوسط جدید از پست سعید آباد احداث شده است. وی همچنین ادامه داد: در این راستا ۶ دستگاه سکسیونر هوایی جمعا با هزینه یک میلیارد ریال در



نقاط مختلف مورد نیاز شبکه نصب شده است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز گفت: ۱۳۸ دستگاه چراغ لاک پستی در مناطق مختلف از جمله جاده باسمنج خیابان سلیمان و کوئی فردوس نصب شده است. وی همچنین از هزینه کرد بالغ بر دو میلیارد ریال برای توسعه شبکه روشنائی معابر این امور خبر داد و افزود: ۳۰ اصله پایه فلزی ۱۴ متری و ۱۷ اصله تیر بتونی به همراه بیش از یک هزار و ۵۰۰ متر کابل کشی زمینی و احداث بیش از دو هزار متر فشار

## در آیین بزرگداشت سی و نهمین سالگرد تاسیس شرکت ملی حفاری ایران صورت گرفت:

## تقدیر از واحد های نمونه عملیاتی و پشتیبانی شرکت ملی حفاری ایران



**اهواز** - **شبنم قجاوند** - در آیین بزرگداشت سی و نهمین سالگرد تاسیس شرکت ملی حفاری ایران واحد های نمونه عملیاتی و پشتیبانی شرکت معرفی و با اهدای لوح سپاس مورد تقدیر قرار گرفتند. در این آیین که همزمان با اول دیماه در حضور ششماری از مقامات کشوری و مدیران ارشد صنعت نفت و استانی برگزار شد، در بخش عملیات حفاری دستگاه های ۹۳، ۹۴، ۹۵ و فتح و دکل دریایی مورب نمونه شناخته شدند. در بخش ترابری سنگین و جابجایی دستگاه های حفاری گروه جابجایی فجر ۴ و در خدمات اردوگاهی، از کارکنان اردوگاه دستگاه های حفاری ۹۴، ۹۵ و ۹۶ فتح در حوزه مدیریت خدمات تجلیل به عمل آمد. در بخش مدیریت



**اورمیه رونق** - **علی عبدلی** سیلابی در نشست با صنعتگران شهرستان اورمیة که با حضور مدیر کل کمیته امداد امام خمینی استان و با هدف معرفی طرح ارائه بسته های تشویقی تعامل با کارفرمایان برگزار شد، با بیان این مطلب افزود: اعتبار مناسبی به کمیته امداد امام خمینی با دو هدف کمک به مددجویان جویایی کار و نیز تأمین مالی واحدهای تولیدی، تخصصی یافته است که درصدد هستستیم تا حداکثر بهره را از این طرح جهت رفع مشکلات برخی واحدهای تولیدی در حد امکان و نیز ایجاد اشتغال پایدار برای قشر آسیب پذیر جامعه انجام دهیم. وی با بیان اینکه تا کنون جهت عملیاتی نمودن موضوع جلسات متعددی شکل یافته و تفاهم نامه ای نیز با کمیته امداد منعقد شده است، تصریح کرد: در قالب این طرح به واحدهای تولیدی که نسبت به جذب و بکارگیری مددجویانی که از سمت کمیته امداد معرفی می شوند به ازای هر نفر ۲۰۰ میلیون ریال

## هزار و ۸۸۰ میلیارد ریال اعتبار اشتغال کمیته امداد در انتظار جذب در صنعت و تولید استان

اقدامات لازم، نسبت به ارائه بسته تشویقی بصورت کامل به واحدهای صنعتی و تولیدی استان بهره گیریم. رئیس هیئت مدیره شرکت شهرکهای صنعتی آذربایجان غربی با اشاره به اینکه جلسات متعددی با نمایندگان بانکهای عامل استان جهت تأمین مالی واحدهای تولیدی کوچک و متوسط برگزار شده است، اظهار کرد: مقرر شده است تا بانکهای عامل با معرفی شرکت شهرکهای صنعتی از محل اعتبارات داخلی خود نسبت به تأمین منابع مالی واحدهای صنعتی استان اقدام نمایند. سرزین سهندی مدیر کل کمیته امداد آذربایجان غربی نیز در این نشست با تبیین اهداف بسته تشویقی برای مددجویان و فرزندان و هدف حمایت از کارآفرینان، اظهار داشت: در قبال این طرح هر واحد تولیدی می تواند حداکثر نسبت به بکارگیری ۵ نفر با اخذ تشویقات اعلامی اقدام نماید ولی در صورت اخذ مجوز تا سقف ۲۰ نفر نیز در قالب این طرح برای هر واحد تولیدی قابل افزایش می باشد.

## مردم، دیده بان آلودگی هوا شدند؛ تردد خودروهای دودزا را گزارش دهید

با همه بشريت آسیب می زند آلودگی هواست و باید این موضوع را با کمک همه دستگاه ها و همه مردم مهار کنیم زیرا شهرداری به تنهایی نمی تواند با چنین پدیده خطرناکی مقابله کند. نوروزی گفت: این کار باید به صورت تدریجی بوده و از زوایه های مختلف موضوع کاهش آلودگی هوا را در دستور کار قرار داد تا اتفاق های بسیار خوبی رخ دهد. وی بیان داشت: اپلیکشنی های تهیه شده برای حمل و نقل بار در شهر می تواند تضمینی برای حمل بار توسط شهروندان باشد. باری که تحویل داده می شود تعهد به نتیجه دارد به نحوی که این بار به هر صورتی به طور حتم باید به مقصد برسد. این موضوع امنیت و نظم ایجاد کرده و به سرفصل جدیدی برای شهرداری تبدیل می شود. معاون حمل و نقل و ترافیک شهردار اصفهان اظهار کرد: بازسازی ۳۰ دستگاه اتوبوس فرسوده و افزودن آن ها به ناوگان اتوبوسرانی شهر، رونمایی از یک دستگاه اتوبوس بازسازی شده برای جانبازان و معلولان و جشنواره رانندگان حرفه ای از جمله اقداماتی بود که طی هفته گذشته در بخش حمل و نقل شهر اتفاق افتاد و تا ۲۹ دی ماه ادامه می یابد.

## دکتر کاوه حریری مشاور مدیرعامل آبفای گیلان، پژوهشگر برتر سال ۱۳۹۷ استان گیلان شد

سرزمین، میثاق و رهیافتی به سوی توسعه آتی استان گیلان" باحضور مهندس سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت آب وفاضلاب استان گیلان به اتفاق تعدادی از مدیران سایر دستگاه های اجرایی استان در سالن اجتماعات سازمان مدیریت و برنامه ریزی گیلان برگزار شد

رشت- **مهناز نوربی** - در هفته پژوهش و فناوری سال ۱۳۹۷ از دکتر کاوه حریری اصلی، مشاور مدیر عامل آبفای شهری گیلان به عنوان پژوهشگر برتر دستگاه های اجرایی تقدیر شد. چهل و یکمین نشست تخصصی توسعه سازمان مدیریت و برنامه ریزی گیلان با موضوع "برنامه آمایش



### تفاوت بیانیه رسالت شرکت و چشم‌انداز استراتژیک

یک چشم‌انداز استراتژیک خوش‌ساخت در مورد روند استراتژیک آینده شرکت پیام می‌دهد، به عبارتی به این موضوع می‌پردازد که ما به چه سمتی می‌رویم و تمرکز آتی ما بر محصول، مشتری، بازار و فناوری چه خواهد بود. بیانیه رسالت شرکتها معمولاً درباره مقصود و منظر کسب و کار فعلی کسب و کارشان است و در مورد اینکه ما که هستیم، چه کاری می‌کنیم و چرا اینجا هستیم صحبت می‌کند و تعداد کمی از بیانیه‌های رسالت از نظر محتوایی نگاه رو به جلو دارند.

بعضی از شرکت‌ها برای توصیف خود به جای استفاده از بیانیه رسالت سازمان از Business purpose یا مقصد کسب و کار استفاده می‌کنند و در عمل به نظر می‌آید تفاوت معنی‌داری بین واژه‌های بیانیه رسالت و بیانیه مقصد وجود ندارد و استفاده از هر کدام بستگی به سلیقه افراد دارد.

برای منعکس کردن شیوه مدیریتی متداول، از بیانیه رسالت به منظور اشاره به شرح کسب و کار فعلی یک موسسه و مقصدی که برای حیات خود انتخاب کرده است استفاده می‌شود. در شرایط ایده آل بیانیه رسالت یک شرکت به تشریح مسائل زیر می‌پردازد:

- شناسایی کالا و خدمات شرکت.
- مشخص کردن نیازهایی از خریدار که شرکت در صدد برآورده کردن آن‌هاست.
- مشخص کردن گروه‌هایی از مشتریان یا بازارهایی که تلاش می‌کند به آن‌ها خدمت‌رسانی کند.
- مشخص کردن رویکرد شرکت برای کسب رضایت مشتریان.
- نمونه‌ای از یک بیانیه رسالت شرکت خوب، بیانیه رسالت گوگل است. بیانیه رسالت گوگل علی‌رغم کوتاه بودن، اساس آنچه را که شرکت به دنبال آن است بیان می‌کند: سازمان‌دهی اطلاعات جهان و تلاش برای آنکه در دسترس کل جهان و مفید باشد. بیانیه رسالت مایکروسافت نمونه‌ای از بیانیه رسالت است که در آن چیز زیادی مشخص نیست: کمک به مردم و کسب و کارها در سطح جهان برای آنکه تمام قابلیت‌های خود را درک کنند. چیزی در مورد محصولات خود و یا ترکیب کسب و کار نمی‌گوید و می‌تواند برای بسیاری از شرکت‌ها در بسیاری از انواع صنایع صادق باشد. بیانیه رسالت سازمان چنانچه فاقد مشخصه‌های کافی در مورد اینکه ما که هستیم و چه می‌کنیم باشد می‌توان گفت ارزش خاصی نخواهد داشت.

منبع: hormond

### مدرسه مدیریت



### آیا می‌خواهید محصول یا خدمات جدیدی وارد بازار کنید؟

به خاطر داشته باشید که برای دستیابی به موفقیت بیشتر، زمانی را صرف طراحی برنامه بازاریابی کنید. Drew Boyed مشاور بازاریابی و فعال در حوزه آموزش بازاریابی مواردی را شرح داده است که در این نوشته به آن پرداخته شده است.

Drew معتقد است،

قدم‌های یک بازاریابی تاثیرگذار شامل موارد زیر است:

- آنالیز
- استراتژی
- تاکتیک
- اندازه‌گیری
- مالی

با آنالیز بازار و صنعت خود دید مناسبی نسبت به مشتریان خود پیدا کنید.

به بیان دیگر، یکی از موارد خیلی مهم در برنامه بازاریابی (مارکتینگ پلن) انتخاب صحیح سگمنت مشتری است. پرسونا مشتری یا آواتار مشتری یکی دیگر از واژه‌های استفاده شده در این حوزه است. با تعیین جزئیات مشتری می‌توان شناخت بهتری از مشتری داشت.

بعد از آنالیز بازار قدم شرح استراتژی بازاریابی است.

در این قدم رئوس اصلی استراتژی بازاریابی در حوزه‌های زیر تعیین می‌شود:

- محصولات (product)
- قیمت (Price)
- مکان (Place)
- ترویج (Promotion)

این چهار مورد به 4P بازاریابی معروف است.

وظایف تیم بازاریابی - مالی

یکی دیگر از مواردی که Drew در برنامه بازاریابی (مارکتینگ پلن) به آن می‌پردازد ساماندهی تیم بازاریابی برای ارتباط بهتر با بخش مالی است.

این کار به شما کمک کند تا موارد زیر را دنبال کنید:

- بی‌گیری میزان بودجه برای برنامه بازاریابی
- اندازه‌گیری نتایج بازاریابی در حوزه مالی

تحقیقات بازار

در تحقیقات بازار تمرکز بر روی گروه خاصی از مشتریان یا جامعه هدف است.

می‌توان اطلاعات زیر را از طریق تحقیق بازار به دست آورد:

- کمک به تشخیص نیاز مشتری
- تست کردن مفهوم محصول
- تست کردن پیام‌های بازاریابی

تولید

ارتباط با ساخت محصول یا خدمات

تهیه باخورد مشتری

گامهای کوتاه‌خلاقانه زیر در برنامه بازاریابی به شما کمک می‌کند:

- نگاهی اجمالی به کاری که قصد انجامش را دارید.
- اهداف بازاریابی خود را شرح دهید.
- مخاطب هدف را تفسیر کنید.
- طرح کلی ارزش پیشنهادی را مشخص کنید.

• برنامه و بودجه را درج کنید. با توجه به نکات کلیدی که در یک برنامه بازاریابی (مارکتینگ پلن) روشن می‌شود، آیا شما هم به ضرورت داشتن یک برنامه بازاریابی در موفقیت بازاریابی معتقد هستید؟

منبع: ibazaryabi



### مسیر موفقیت



## تایم باکسینگ چگونه کارایی شما را افزایش می‌دهد؟

تنظیم فهرست وظایف روزانه، با مشکلات و چالش‌های مختلفی همراه است و تایم باکسینگ به‌عنوان یک تکنیک جدید مدیریت زمان، می‌تواند این مسائل را حل کند.

آیا اگر بازه زمانی محدودی را برای تکمیل هر وظیفه خود مشخص کنیم، موفق‌تر عمل می‌کنیم؟

مارک ژائو ساندروز، هم‌بنیانگذار و مدیرعامل موسسه آموزشی، مهارتی و بهره‌وری [filtered.com](http://filtered.com)، در مقاله جدید خود می‌نویسد:

پنج سال پیش، توضیحات دانیل مارکویتز را در مورد منتقل کردن فهرست وظایف روزانه به تقویم، مطالعه کردم و بدون اغراق، از آن زمان تاکنون، بهره‌وری من دو برابر شده است.

مارکویتز در این تحقیقات مهم (لااقل برای من)، به پنج مشکل فهرست وظایف روزانه اشاره می‌کند: نخست آنکه تعدد گزینیه‌ها، ما را خسته می‌کنند. دوم اینکه ما به‌طور ناخودآگاه، در وظایف ساده‌تر غرق می‌شویم، درحالی‌که این وظایف به‌سادگی قابل انجام هستند. سوم اینکه ما به‌ندرت به وظایف مهم، اما غیرفوری (مانند یادگیری) مشغول می‌شویم. چهارم، فهرست‌های وظایف، به‌خودی‌خود ایده‌های از زمانی که در دسترس ما است، ارائه نمی‌دهند. پنجم، این فهرست‌ها فاقد هرگونه ابزاری هستند که ما را نسبت به کار، متعهد نگه دارد.

من همیشه با دقت و توجه کامل، فهرست وظایفم را تنظیم می‌کردم، اما این دلایل برای من کافی بود تا برنامه کاری روزانه‌ام را به سیستم تقویم یا تایم باکسینگ (Timeboxing) منتقل کنم. تایم باکسینگ، اصطلاحی است که از مدیریت پروژه چابک وام گرفته شده است. این سیستم، تمام پنج انتقاد مارکویتز از فهرست وظایف روزانه را برای من آشکار کرد. طی مطالعاتی که ما در مورد ۱۰۰ راهکار افزایش بهره‌وری انجام دادیم، تایم باکسینگ به‌عنوان مفیدترین روش شناخته شد و در طول چند سال اخیر هم من، با مزایای دیگر این سیستم آشنا شده‌ام، که در این یادداشت آن‌ها را با شما به اشتراک می‌گذارم.

اول، تایم باکسینگ یا به‌عبارت دیگر، تعیین محدوده زمانی مشخص برای وظایف یا کارها، زمانی که به یک تقویم یا گاه‌شمار وارد می‌شود، به شما کمک می‌کند وضعیت و جایگاه نسبی یک کار را تعیین کنید؛ به‌عنوان مثال فرض کنید که شما باید یک ویدئوی تبلیغاتی را تا روز سه‌شنبه آماده انتشار کنید. تیم تولید باید ۷۲ ساعت

روی ویرایش‌های اثر شما کار کند؛ در این صورت شما به‌وضوح می‌دانید که چگونه باید برنامه و محدوده زمانی کار خود را تنظیم کنید. در حقیقت شما می‌دانید که تایم باکس باید در کجا قرار بگیرد: برنامه شما به‌صورت بصری قابل‌درک و روشن است. گاهی اوقات سخت کار کردن و پیش از حد تلاش کردن، آن عامل کلیدی و مهم نیست که شما را به مقصد می‌رساند؛ در عوض کافی است که کارها را در فرصت و زمان مناسب انجام دهید تا به نتایج بهینه دست پیدا کنید.

دوم، این روش به شما کمک می‌کند که روابط مؤثرتری برقرار کنید و مشارکت بهتری از خود نشان دهید. زمانی که همه کارهای مهم و ضروری خود را به تقویم وارد می‌کنید، همکاران شما قادرند که آن‌ها را ببینند. بنابراین نه‌تنها شما برنامه کاری خود را به شیوه‌ای پیش می‌برید که با برنامه سایرین هماهنگی داشته باشد، بلکه دیگران نیز به‌راحتی بررسی می‌کنند که آیا کار شما، با وظایف آن‌ها سازگار است یا خیر. در حال حاضر برخی از شرکت‌های بزرگ و مطرح جهان مانند مایکروسافت و گوگل، از تقویم‌های کاری مشترک (با گزینیه‌های حفظ حریم خصوصی) استفاده می‌کنند.

سوم، این سیستم، یک پرونده یا تاریخچه کامل و مشروح از کارهایی که انجام داده‌اید را در اختیار شما می‌گذارد. بسیاری از اوقات، ما به پایان یک هفته سخت می‌رسیم و باین‌حال، نمی‌دانیم که در طول هفته چه اتفاقاتی را پشت سر گذاشته‌ایم، اما در سیستم تایم باکسینگ، همه‌چیز در تقویم شما ثبت شده است. این مزیت در دوران ارزیابی عملکرد نیز کارایی دارد، یا زمانی که می‌خواهید برای هفته آینده خود برنامه‌ریزی کنید و باید نگاهی به افق پیش روی خود داشته باشید. اما حتماً یک نسخه از اطلاعات مذکور را به‌صورت شخصی نگه‌دارید، زیرا ممکن است روزی (به دلایل مختلف) تقویم را از دست بدهید.

چهارم، شما به کمک این سیستم، احساس کنترل بیشتری خواهید داشت. این احساس که برنامه‌ها و مسائل، تحت کنترل شما هستند، مزیت بسیار مهمی است؛ چراکه طبق تحقیقات، احساس کنترل یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین عوامل رضایت و خشنودی شغلی است. تعلق و وقفه‌های مداوم، باعث می‌شود شادی و احساس کارآمدی خودمان را از دست بدهیم. تایم باکسینگ، یادزهر فوق‌العاده‌ای برای این مشکل است. همان‌طور که گفتیم، در این سیستم شما

مشخص می‌کنید که چه کاری را در چه محدوده زمانی معینی انجام دهید. سپس در طول این زمان، همه عوامل انحرافی یا مزاحم را کنار می‌زنید و کار را به پایان می‌رسانید. پس از آن نیز این روند برای وظایف بعدی تکرار می‌شود. احساس تحت کنترل داشتن برنامه‌ها و اتفاقات، در کنار تکمیل محسوس وظایف، بی‌نهایت رضایت‌بخش و حتی اعتیادآور است. می‌توان گفت که مزیت چهارم، صرفاً به افزایش بهره‌وری (نمود بیرونی) محدود نمی‌شود، بلکه به بهبود ذهنیت و احساس شما نیز کمک می‌کند.

پنجم، بازدهی شما به میزان چشمگیری افزایش می‌یابد. همان‌طور که قانون پارکینسون می‌گوید، انجام یک کار تا زمانی ادامه می‌یابد که برای آن وقت وجود دارد؛ گرچه این عبارات، واقعاً یک قانون نیست (بیشتر ناشی از مشاهدات است)، ولی اکثر ما آن را تا حدودی قبول داریم. ما وقت زیادی را برای تکمیل کارهای‌مان صرف می‌کنیم؛ ولی علت این امر، نه زمان بر بودن وظایف، بلکه در دسترس بودن زمان مازاد است. سیستم تایم باکسینگ، با تحمیل یک بازه زمانی معقول و محدود برای انجام‌وظیفه و متعهد کردن اشخاص به کار، ما را از قانون پارکینسون خلاص می‌کند. گرچه بیان مزایای دقیق مدیریت زمان، آسان نیست؛ اما کافی است که به چند مثال توجه کنید: آیا برای انجام کاری که به‌صورت متمرکز، تنها در یک ساعت به پایان می‌رسد، دو ساعت وقت می‌گذارید و روند اقدامات شما نیز شامل وقفه‌های متعددی است؟ اگر به این سؤال پاسخ مثبت می‌دهید، ممکن است بهره‌وری واقعی شما، دو برابر چیزی باشد که در حال حاضر فکر می‌کنید.

مزایای بهره‌گیری از روش تایم باکسینگ و وارد کردن محدوده زمانی مشخص هر وظیفه به یک تقویم، بسیار زیاد، متنوع و تأثیرگذار است. این راهکار نه‌تنها باعث بهبود احساسات ما می‌شود (کنترل بیشتر)، بلکه دستاوردهای محسوس ما را نیز توسعه می‌دهد (بهره‌وری شخصی) و احتمال موفقیت همکاری‌های تیمی ما را نیز بیشتر می‌کند (مشارکت پیشرفته). شاید تایم باکسینگ، مهم‌ترین مهارتی باشد که شما به‌عنوان یک فرد حرفه‌ای مسدورن، باید به توسعه آن فکر کنید. زیرا به کمک این سیستم، زمان زیادی را برای انجام کارها و مسئولیت‌های دیگر، به دست می‌آورید. فراموش نکنید که استفاده از تایم باکسینگ، هیچ هزینه‌ای را به شما تحمیل نمی‌کند.

منبع: HBR/zoomit