





## حمل و نقل ریلی

## چرا پیوسته اخبار منفی از حوادث می شنویم؟

علی سرزعی  
اقتصاددان

متأسفانه در سال‌های اخیر پیوسته اخبار منفی می‌شنویم و بدتر آنکه تواتر این اخبار منفی در حال زیاد شدن است. اگر پارسیال و سسال قبل خبر حادثه قطار، ریزش معدن یورت، آتش‌سوزی ساختمان پلاسکو و بعد حادثه سانچی و سقوط هواپیما شنیدیم امسال بی در بی اخبار منفی می‌شنویم. هنوز از شوک آتش‌سوزی مدرسه‌ای در سیستان بیرون نیامده‌ایم که تصادف دانشجویان رخ می‌دهد و هنوز از آن خلاص نشده سقوط اتوبوس حامل کارگران را می‌شنویم. سوال این است که چرا اخبار منفی زیاد شده است؟

اگرچه در هر کدام از این حوادث طبیعی است که به دنبال مقصر بگردیم، ولی واقعیت آن است که کثرت این حوادث نشان می‌دهد عاملی بنیادی‌تر در پس این حوادث وجود دارد که اولاً بزرگتر از افراد دخیل در آنهاست و ثانیاً به اشکال مختلف از جامعه ما قربانی می‌گیرد. این عامل بنیادی‌تر چیست و چه ربطی به وضعیت اقتصادی ما دارد؟

اگر به اقسام این حوادث دقت کنیم عمده این حوادث در سپهر عمومی رخ داده است؛ یعنی نقطه ضعفی در سپهر عمومی ما وجود دارد که حوادث ناگوار را به شکل نظام‌مند ایجاد می‌کند. آنچه که ما در اقتصاد کالای عمومی و زیرساخت می‌نماید دقیقاً چیزی است که کیفیت زندگی جمعی ما را رقم می‌زند.

ایمنی عمومی، بهداشت عمومی، امنیت عمومی و... اموری هستند که متولی آن دولت یا حاکمیت است و نمی‌توان عرضه آن را از بخش خصوصی توقع داشت. شواهد موجود که به شکل حوادث ظاهر می‌شوند حاکی است که کیفیت کالای عمومی عرضه‌شده توسط نظام حکمرانی ضعیف است. از آن بدتر تنگنای مالی دولت موجب شده هزینه جبران استهلاک و نوسازی زیرساخت‌ها تامین نشود و زیرساخت‌ها پیوسته دچار فرسودگی شود.

با این توصیف، سوال یک مرحله عقب‌تر می‌رود: چرا کیفیت کالای عمومی عرضه‌شده توسط نظام حکمرانی روز به روز کم‌کیفیت‌تر می‌شود؟ ریشه این مشکل را باید نظام مالی دولت یا همان مالیه عمومی دانست. مسئله در مالیه عمومی این است که منابع دولت برای عرضه کالای عمومی و زیرساخت از کجا تامین شده و چگونه هزینه شوند.

دولت در ایران با دو مسئله روبه‌رو است؛ در تامین منابع با دشواری روبه‌رو است و از سوی دیگر منابع خود را نمی‌تواند با بازدهی مناسب هزینه کند. متأسفانه مشکل دوم موجب شده مشکل اول تشدید شود و دولت در تامین مالی خود از جامعه با محدودیت بیشتری مواجه شود.

اگر سوال را یک مرحله عقب‌تر ببریم و بپرسیم چرا دولت در تامین مالی و هزینه‌کرد درست منابع با دشواری مواجه است؟ آن وقت پای مباحث نهادی به میان می‌آید و اقتصاددانان نهادگرا ادعا می‌کنند که ترتیبات نهادی نامناسب خود را به شکل ناکارایی در عملکرد اقتصادی دولت به طور عام و مالیه عمومی به طور خاص ظاهر می‌کند؛ یعنی اگر می‌خواهیم حوادث ناخوشایند کمتر رخ دهد باید دولت بتواند وظیفه اصلی خود که عرضه کالای عمومی با کیفیت است را به شکل بهتری انجام دهد و برای این منظور باید از مردم پول بیشتری بگیرد و از سوی دیگر نظام حاکم بر سیاست‌گذاری به شکلی باشد که برآیند فشارها و تمایلات منجر به هزینه‌کرد مناسب این منابع شود. این دو مطلوب ممکن نیست مگر آنکه اصلاحاتی در ترتیبات نهادی رخ دهد تا مقاومت‌های عمومی و اختلالات گروه‌های ذی‌نفع به حداقل رسد.

در واکنش به حوادث رخ‌داده می‌توان زانوسی غم بغل گرفت و نسبت به آینده ناامید شد یا آنکه به چند و چون این اصلاحات نهادی اندیشید و راهکار مناسبی برای بحث به عرصه عمومی آورد تا بتوان اجماعی نسبی نسبت به آن ایجاد کرد. اگر حالت دوم محقق شود، تغییر احوال برای اقتصاد ایران دور از دست نخواهد بود. اگر کشورهایی دیگر در وضعیتی وخیم‌تر قادر به چنین چرخشی شده‌اند اقتصاد ایران نیز قطعاً قدرت چنین تحولی دارد؛ اگر ما بتوانیم با هم به یک تفاهم در زمین دست بیاوریم.

انباشت تقاضای ۳.۵ میلیون واحدی در بازار مسکن

## روز شمار پایان مسکن مهر به جریان افتاد

موضوع حذف احتکار و سوداگری در بازار مسکن یک اصل جدی است و از سوی دیگر چاره‌اندیشی لازم برای تولید مسکن انجام نمی‌شود. به گفته رهبر، بی‌توجهی به ساخت مسکن در حالی تداوم دارد که براساس طرح جامع ۱۰ ساله، سالیانه به تولید یک میلیون واحد مسکونی نیاز است.

وی اضافه کرد: چنانچه تعداد ۸۵۰ هزار ازدواج مورد توجه قرار نگیرد و شمار واحدهای مسکونی احداثی در کشور به کمتر از یک میلیون واحد برسد، با انباشت تقاضا روبه‌رو می‌شویم.



## فاصله ۸۰۰ هزار واحدی عرضه و تقاضا

رهبر خاطر نشان ساخت: میزان ساخت مسکن در سال‌های گذشته کاهش داشته و اکنون تولید سالیانه مسکن به رقم ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار واحد می‌رسد که نشان‌دهنده یک فاصله ۸۰۰ هزار واحدی است. برخی کارشناسان از نیاز ۳.۵ میلیونی واحد مسکونی در کشور خبر می‌دهند که با توجه به این کاهش تولید، انباشت تقاضا در سال‌های گذشته به شمار می‌آید.

عضو هیات مدیره انجمن انبوه‌سازان تهران یادآور شد: قانون مالیات بر خانه‌های خالی مدت دو سال است که به تصویب رسیده، اما برهماهنگی‌هایی در اجرا و نداشتن امکان شناسایی خانه‌های خالی، مانع اجرایی شدن این قانون شده است.

# خونه و محل کار جدید

## تلفن و اینترنت

### همون یک همیشگی!

تلفن: ۰۲۱-۱۵۴۴

www.asiatech.ir

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶۰۹۳-۱۱ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

## سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی تجهیزات پزشکی

### دندانپزشکی و آزمایشگاه

زمان: ۱۹ تا ۲۲ دی ۹۷  
ساعت: ۱۵ تا ۲۱



## نماگر بازار سهام



رئیس کانون نهادهای سرمایه‌گذاری:

## قوانین اقتصادی بانک‌محور هستند؛ بازار سرمایه را هم در باید

کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران روز گذشته نشستی با عنوان راهکارهای توسعه بورس برگزار کرد که در این نشست سعید اسلامی بیدگلی، رئیس کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران با اشاره به لزوم گسترش بازار سرمایه ایران گفت: مشکلات اقتصادی پیش رو باعث شده چشم مسئولان نسبت به بازار سرمایه باز شود اما قوانین اقتصادی ما بیشتر بانک‌محور است. به گزارش ایسنا و به گفته اسلامی بیدگلی، بیش از یک دهه از تشکیل ساختارهای جدید بازار سرمایه در ایران گذشته و بازار رشد زیادی کرده است ارکان این ساختار باید بتواند ترکیب تامین مالی را به نفع بازار سرمایه تغییر دهند.

رئیس کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران ادامه داد: چالش‌هایی که اقتصاد ایران با آن مواجه است چشم مسئولان را نسبت به بازار سرمایه باز کرده است. از همین رو برای اولین بار در تاریخ ایران سران سه قوه بر توسعه بازار سرمایه تاکید می‌کنند، اما بسترهای حقوقی و قانونی براساس بانک‌محوری است. در عین حال، ابزارهای تازه متولدشده در بورس با گیرهای قانونی مواجه هستند و هنوز نتوانستیم نظام‌های مالیاتی را با اندیشه توسعه بازار منطبق کنیم. در حال حاضر خانواده بازار سرمایه بیش از هر زمان دیگری نیاز به همفکری دارند. علی صحرانی، مدیرعامل شرکت بورس نیز در این مراسم اظهار کرد: کارگزاری‌ها خاخریز بازار سرمایه هستند و مجموعه بازار سرمایه در کانون نهادهای سرمایه‌گذاری خلاصه شده است. وی درباره ارزش معاملات بورس تهران گفت: ۶۱۱ هزار میلیارد تومان ارزش بورس تهران است و با حضور شرکت‌های لیست شده است. با احتساب بازار اول و دوم که ۲۲۳ شرکت هستند و شرکت‌های بازار SME حدود ۸۲۰ هزار میلیارد تومان ارزش بازار داریم. صحرانی اضافه کرد: از ابتدای امسال رشد خوبی در شاخص بورس داریم. جایگاه شاخص بورس کشور در بین بورس‌های جهانی و منطقه‌ای رتبه اول را دارد. در نتیجه بازار سرمایه ما از نظر افزایش شاخص جایگاه مناسبی دارد. وی درباره آتی سبد سهام که به تازگی وارد بازار سرمایه شده است، گفت: آتی سبد سهام را راه‌اندازی کرده‌ایم که ۱۶ روز کاری از زمان تالسیس‌اش می‌گذرد. امروز ۱۷ میلیارد تومان ارزش معاملات این ابزار است که شاید بگویید مقدار کمی است ولی در مقایسه با آتی تک سهم، کل معاملات آتی تک سهم از زمان تالسیس تا الان ارزشش به این مقدار می‌رسد. صحرانی گفت: در ابزارهای کلاسیک اگر ابزار فروش استقراری را هم ما اضافه کنیم تمام ابزارهای کلاسیک در بازار سرمایه وجود خواهد داشت. وی افزود: در آخرین عرضه اولیه که در فرابورس انجام شده حدود ۳۵۰ هزار نفر شرکت کردند با توجه به جمعیت کشور پتانسیل‌ها وجود دارد که افراد بیشتری جذب شوند. عمده تلاش ما باید در راستای فرهنگ‌سازی باشد آموزش‌های حضوری لازم است اما کافی نیست. بورس‌ها به تنهایی نمی‌توانند فرهنگ‌سازی را انجام دهند نقش کارگزاران در این مورد مهم است. او با اشاره به توقف‌های بلندمدت نمادهای معاملاتی در گذشته گفت: از جمله توقف‌های طولانی بانک پاسارگاد بود که با حمایت‌های بانک مرکزی بعد از دو سال بازگشایی شد.

مدیرعامل بورس تهران با اشاره به شرکت‌های بزرگ بورسی اظهار کرد: ۷۱ درصد شرکت‌های بورس تهران، شرکت‌های بزرگ هستند که نسبت قیمت به سودشان به طور متوسط ۴.۷ را نشان می‌دهد و رقم خوبی است. وی گفت: معافیت مالیاتی در بورس ۲۰ درصد و در فرابورس ۱۰ درصد است که این کافی نیست، چرا که بخش‌هایی که غیرشفاف هستند مالیات پرداخت نمی‌کنند و اسم معافیت مالیاتی باعث نمی‌شود شرکت‌ها تمایلی به حضور در بورس با این معافیت مالیاتی داشته باشند. علی‌رغم اینکه گفته می‌شود باید از بازار سرمایه برای تامین مالی بهره برد، ۸۲ درصد از تامین مالی از بازار پول صورت می‌گیرد. جدا از این، امروزه هزینه‌های تامین مالی هزینه قابل قبولی نیستند ولی باید تلاش کنیم که جزو هزینه‌های قابل قبول مالیاتی شود که در این راستا قیمت‌گذاری‌های دستوری، سرمایه‌گذاری‌ها را تحت تاثیر قرار می‌دهد. وی افزود: بورس تهران بعد از به تفاهم رسیدن بر سر برجام، با بورس‌های دنیا مذاکره کرد و تفاهم‌نامه‌هایی انجام شد اما بعد از موضوعاتی که رخ داد آن تفاهم‌نامه‌ها عملیاتی نشد. صحرانی درباره سامانه معاملات گفت: به دلیل محدودیت‌هایی که داریم این موضوع انجام نمی‌شود ولی با تعامل با دیگر کشورها یا با کمک‌گیری از پتانسیل داخلی باید زیرساخت‌های معاملاتی را متناسب کنیم تا بتوانیم در زمان عرضه اولیه‌ها حتی ۲ میلیون نفر مشارکت داشته باشیم. در حال حاضر اگر معاملات الگوریتمی گسترده داشته باشیم سامانه دچار مشکلاتی می‌شود. وی افزود: هنوز فعالان بازار سرمایه رفتار توده‌واری را رها نکرده‌اند که انتظار داریم افرادی که علم دارند با افراد عادی عملکرد متفاوتی در این حرکت توده‌واری داشته باشند ولی چندان تفاوتی در این بخش دیده نمی‌شود.

## پنجمین بورس کشور راه‌اندازی می‌شود

صعود شاخص بورس به کانال ۱۶۲ هزار واحدی



فرصت امروز: آیین‌نامه تشکیل پنجمین بورس کشور به کمیسیون اقتصادی دولت ارجاع شده و پس از آن برای تصویب نهایی به هیات دولت می‌رود. این خبر را دبیر شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی اعلام کرد و بر این اساس، با تشکیل «بورس بین‌الملل» در کنار بورس تهران، فرابورس، بورس انرژی و بورس کالا، به زودی پنجمین بورس کشور نیز راه‌اندازی شده و نهاد آن در جزیره کیش مستقر خواهد شد.

مرتضی بانک با تشریح فرآیند طی شده برای راه‌اندازی بورس بین‌الملل گفت: آیین‌نامه این بورس ابتدا با هماهنگی سازمان بورس تدوین و به تصویب شورای عالی بورس رسید؛ پس از آن، اصلاحاتی در بانک مرکزی روی آن اعمال شد و با تصویب بانک مرکزی، تقدیم دولت شد. دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی اضافه کرد: آیین‌نامه راه‌اندازی بورس بین‌الملل در کمیسیون‌های فرعی کمیسیون اقتصادی دولت نیز با اصلاحاتی تکمیل و سپس به کمیسیون اقتصادی تقدیم شد. این آیین‌نامه در آینده‌ای نزدیک در صحن کمیسیون اقتصادی دولت مطرح می‌شود و پیش‌بینی می‌کنیم مورد تصویب و تایید این کمیسیون قرار گیرد.

به گفته وی، پس از تایید کمیسیون اقتصادی، آیین‌نامه تشکیل بورس بین‌الملل به هیات دولت می‌رود و معمولاً یک آیین‌نامه بعد از تصویب در کمیسیون اقتصادی، مشکل خاصی برای تصویب در هیات دولت نخواهد داشت.

دبیر شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی، بورس بین‌الملل را ظرفیتی جدید برای جذب منابع غیرریالی - به

ویژه سرمایه‌های خارجی - در چارچوب بورس ذکر کرد و گفت: بورس بین‌الملل بسیاری از پروژه‌ها و فعالیت‌های اقتصادی را از طریق عرضه سهام تامین منابع می‌کند.

بانک در پایان اضافه کرد: سرمایه‌گذاری در این بورس هم داخلی و هم خارجی است و زبان آن بین‌المللی است؛ بانک تنسویه حساب این بورس یک بانک معتبر بین‌المللی خواهد بود و نهاد بازرسی آن نیز نهادی بین‌المللی است؛ همه این موارد در آیین‌نامه راه‌اندازی بورس بین‌الملل مشخص شده است.

## بانکی‌ها در بورس سرازیر شدند

شاخص بورس روز دوشنبه با افزایش یک هزار و ۴۷ پله‌ای نسبت به روز قبل به رقم ۱۶۲ هزار و ۳۲۳ واحدی صعود کرد. دیروز برخلاف روز یکشنبه بانکی‌ها کفه عرضه را سنگین کردند و تاثیرات کاهش در شاخص‌های بازار سهام داشتند اما نمادهای فلزی با رشد قیمت روبه‌رو شدند.

به گزارش ایسنا، در معاملات سومین روز کاری بورس اوراق بهادار تهران در این هفته، شاخص کل بازده نفتی و قیمتی ۱۰۴۷ واحد رشد کرد و تا رقم ۱۶۲ هزار و ۳۲۳ واحدی بالا رفت. شاخص کل هم وزن نیز با ۱۸۱ واحد رشد با رقم ۲۸ هزار و ۱۰۶ واحدی افزایش یافت. در عین حال شاخص آزاد شناسور با ۱۱۹۷ واحد افزایش تراز ۱۷۷ هزار و ۱۶۸ را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۸۵۰ و ۱۷۰۶ واحد رشد کردند.

اگرچه در روز یکشنبه بانکی‌ها یکدست با افزایش قیمت روبه‌رو شدند

## وعده هزار میلیاردی سرمایه‌گذاری خطرپذیر به ۲۳ میلیارد ختم شد

با توجه به اینکه منابع این صندوق‌ها قرار بود در استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری شوند، در بررسی‌های صورت‌گرفته علت این موضوع علی‌رغم هیاهوی زیاد اکوسیستم استارت‌آپی حاوی دو دلیل اساسی است. اول آنکه اکثر سرمایه‌گذاران، مقامات و کارشناسان اقتصادی و بورسی و حتی خود فعالان اکوسیستم ارزش‌گذاری‌های صورت‌گرفته توسط استارت‌آپ‌ها را قبول نداشته و آن را فاقد توجیه و منطق اقتصادی می‌دانند. بسیاری از همین فعالان معتقدند روند بازی‌های ارزش‌گذاری طی سال‌های گذشته ضربه‌های بزرگ به اکوسیستم استارت‌آپی کشور و فعالان آن زده و می‌تواند بازار سرمایه را هم تحت تاثیرات مخرب قرار دهد، چرا که عده‌ای با هدف کسب سودهای نامتعارف سعی در ارزش‌گذاری‌های غیرواقعی و رسانه‌ای کردن آن را داشتند. این موضوع منجر شده که بسیاری از سرمایه‌گذاران خطرپذیر، سرمایه‌گذاری با ارزش‌گذاری‌های صورت‌گرفته را فاقد توجیه دانسته و منابع خود را در اوراق بانکی سرمایه‌گذاری کنند. به همین علت است که امروزه بخشی از اکوسیستم به نهاد‌های حاکمیتی و نظارتی معترض هستند و می‌گویند دلیل اصلی وضع نامناسب این کسب و کارها، عدم نظارت و برخورد با چنین مسائلی و رفتارهای سوداگرانه‌ای بوده است. دوم آنکه به گفته مسئولان کشور، اکوسیستم استارت‌آپی تا به حال نتوانسته ایده‌های نوآورانه داشته باشد و عمده سرمایه‌گذاری‌های صورت‌گرفته صرفاً روی کپی کسب و کارهای موفق کشورهای غربی بوده که دلیل موفقیت این کسب و کارهای کپی عمدتاً به دلیل بسته بودن بازار کشور یا محدودیت‌هایی بوده است که به دلیل مسائل مختلف در کشور به وجود آمده است.

بر این اساس برخی اعتقاد دارند که در صورتی که محدودیت‌های کشورهای غربی در ورود به ایران برداشته شود، بسیاری از به اصطلاح تک‌شاخ‌های اکوسیستم از بازار خارج خواهند شد. همچنین سرمایه‌گذاران معتقدند برخلاف آنچه در اکوسیستم استارت‌آپی در حال بزرگ‌نمایی است، ایده‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری وجود ندارد که آنها بتوانند روی ایده‌ها سرمایه‌گذاری کنند. بر همین اساس سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر تمایلی به سرمایه‌گذاری در این کسب و کارها نداشته و ترجیح می‌دهند منابع خود را در اوراق بهادار یا سود تضمین شده و فاقد ریسک سرمایه‌گذاری کنند که البته خود این موضوع جای تامل بسیار دارد.

نکته قابل توجه دیگر اینکه کل مبلغ ۷۰ میلیارد تومان جمع‌آوری شده توسط صندوق‌های خطرپذیر در مقابل سرمایه مورد نیاز اکوسیستم بسیار که در حدود چند هزار میلیارد تومان تخمین زده شده، بسیار ناچیز بوده و عملاً حتی در صورتی که کل این مبلغ نیز در کسب و کارها سرمایه‌گذاری می‌شد، نمی‌توانستیم منتظر تغییر خاصی در اکوسیستم باشیم.

بد نیست یادآوری کنیم در حالی تا امروز فقط حدود ۲۳ میلیارد تومان از صندوق‌های خطرپذیر روی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری شده است که یک سال پیش مدیرعامل فرابورس ایران وعده داده بود که تا پایان سال ۱۳۹۶، هزار میلیارد تومان در این بخش سرمایه‌گذاری شود اما این طور که صورت‌های مالی حسابرسی شده صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه در کدال می‌گویند، نه تنها خبری از این مبالغ نیست بلکه اکثر منابع به دست آمده در حساب‌های بانکی یا اوراق با درآمد ثابت سرمایه‌گذاری می‌شود و سود حاصل به حساب ارکان صندوق می‌رود.

### آگهی مزایده عمومی

با عنایت به مجوز شماره ۹۷۲۳۷ مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۲۰ شورای اسلامی محترم شهیر شهید آیدین شهرداری در نظر دارد نسبت به فروش فعلاتی از زمینها مطابق اطلاعات ذیل از طریق مزایده عمومی با شرایط ذیل اقدام نماید.

۱- یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۰/۱۱ متر مربع از قطعات تفکیکی کوی ۱۰ متری خیابان معلم (قطعه ۶) با قیمت کارشناسی ۲۵۹/۳۵۰۰۰ ریال

۲- یک قطعه زمین به مساحت ۲۲۲ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی نیش کویچه ۶ متری بن بست (قطعه ۸) با قیمت کارشناسی ۴۱۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۳- یک قطعه زمین به مساحت ۱۸۰ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی خیابان ۱۶ متری مسکن مهر (قطعه ۱۶) با قیمت کارشناسی ۲۸۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۴- یک قطعه زمین به مساحت ۲۲۰ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی نیش خیابان ۱۶ متری مسکن مهر (قطعه ۱) با قیمت کارشناسی ۲۵۹/۳۵۰۰۰ ریال

۵- یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۰/۲۰ متر مربع از قطعات تفکیکی کوی ۱۰ متری خیابان معلم (قطعه ۸) با قیمت کارشناسی ۲۵۹/۳۵۰۰۰ ریال

شرایط:

۱- درج نوبت اول ۱۳۹۷/۰۱/۱۱ و نوبت دوم ۱۳۹۷/۰۱/۱۸

۲- شرکت کنندگان از ۱۳۹۷/۰۱/۱۵ می‌توانند به واحد مالی شهرداری مراجعه و نسبت به تهیه اسناد و مدارک مزایده اقدام نمایند.

۳- مهلت تحویل اسناد و مزایده عمومی تا پایان وقت کاری ۱۳۹۷/۰۱/۲۹ روز شنبه

۴- بازگشایی پاکت ۱۳۹۷/۰۱/۳۰ روز یکشنبه راس ساعت ۱۳

۵- سیزده شرکت در مزایده به میزان ۱۰۰ نفرهای کارشناسی می‌باشد که به صورت نقداً به شماره حساب ۰۱۰۵۴۴۲۵۸۹۰۷ بانک ملی بنام وجوه سیزده شهرداری خیابان صد و نوزدهم و یا به صورت ضمانتنامه بانکی با اعتبار ۳۰۰ میلیون ریال آگهی مزایده برپه‌اند مزایده می‌باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۳۹۷/۰۱/۱۱  
تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۳۹۷/۰۱/۱۸  
سعید پروندی - شهردار حتماً آباد

### تحویل ۸۰۰ تن ذرت تراریخته دامی به شرکت پشتیبانی امور دام

مدیر کل پشتیبانی امور دام استان البرز گفت ۸۰۰ تن ذرت براساس حکم قاضی در اختیار ما قرار گرفت تا وضعیت آن تعیین تکلیف شود.

کیوان حاجیان، مدیر کل پشتیبانی امور دام استان البرز در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری تسنیم در واکنش به اینکه ۸۰۰ تن ذرت تراریخته دامی از یک کارخانه پفک‌سازی ضبط و در اختیار این شرکت در استان البرز قرار گرفته است، اظهار کرد: از ریز ماجرا اطلاعی نداریم و ذرت‌هایی که در اختیار ما قرار گرفته براساس حکم قاضی است. وی افزود: تعزیرات حکومتی استان البرز به این موضوع ورود کرده است ما در واقع به عنوان یک انباردار این محموله را نگهداری می‌کنیم تا وضعیت آن تعیین تکلیف شود.
بنابر این گزارش، سیدیاسر رایگانی سخنگوی سازمان تعزیرات اواخر هفته قبل در نشست خبری با اشاره به ماجرای استفاده از ذرت دامی برای مصارف انسانی توسط دو شرکت معروف تولیدکننده پفک در کشور گفت: با ارجاع گزارش از سوی وزارت بهداشت در این خصوص، دو پرونده در شعب تعزیرات حکومتی استان البرز تشکیل شده است. دو محموله به میزان ۲ هزار تن که با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد کشور شده بود توقیف شده است که متأسفانه حدود ۷۰۰تن از این ذرت‌ها بدون رعایت کمترین نکات بهداشتی، در فضای باز نگهداری می‌شدند.

### صادرکنندگان ارز خود را به سامانه نیما ارائه کنند

اتاق بازرگانی با انتشار اعلامیه‌ای ضمن تأکید بر ادامه روند پیگیری اصلاح سیاست‌های بازگشت ارز حاصل از صادرات، از صادرکنندگان خواست نسبت به تداوم ارائه ارز صادراتی خود در سامانه اقدام کنند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با انتشار اعلامیه‌ای ضمن تأکید بر ادامه روند پیگیری جهت اصلاح سیاست‌های مربوط به بازگشت ارز حاصل از صادرات، از صادرکنندگان کشور خواسته است نسبت به تداوم ارائه ارز صادراتی خود در سامانه نیما به صورت منظم و مستمر اقدام کنند.

متن کامل این اعلامیه به این شرح است:

اطلاعیه مهم

قابل توجه صادرکنندگان محترم

بدین‌وسیله به اطلاع می‌رساند که اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران مجدانه در پی حل مشکلات پیش آمده برای صادرکنندگان محترم در رابطه با سازوکارهای طراحی‌شده توسط بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت در روش‌های بازگشت ارز صادراتی به چرخه تجاری کشور است. در این رابطه تاکنون جلسات متعددی با مسئولان محترم ذی‌ربط برگزار گردیده است و مشکلات و تنگناهای صادرکنندگان و کاستی‌های سامانه‌های موجود به استحضار ایشان رسانده شده است. با توجه به اینکه تقویت و توسعه صادرات، به منزله شریان ارزآوری اقتصاد کشور، در شرایط کنونی ضرورتی دوچندان یافته است و همچنین با تأکید بر ضرورت انکارناپذیر بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه تجاری و ارزی کشور، اتاق وظیفه خود می‌داند که پیگیری اصلاح سازوکارهای موجود، به نحوی که هر دو مهم همزمان حاصل شود و لطمه‌ای به هیچ‌کدام وارد نگردد، باشد.
فعالان اقتصادی بر این اعتقادند که وضع موجود در جهت تقویت صادرات و بازگشت ارز به کشور نیست و اصلاح سیاست‌های منخذه بسیار ضروری است. اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران ضمن تعهد به پیگیری مشکلات صادرکنندگان در چارچوب منافع ملی اقتصاد کشور، از کلیه صادرکنندگان محترم اکیدا درخواست می‌نماید تا نسبت به تداوم ارائه ارز صادراتی خود در سامانه نیما به صورت منظم و مستمر اقدام نمایند. بدیهی است هر صادرکننده‌ای بسته به نوع ارز، ماهیت کالای صادراتی، مقصد صادرات، میزان صادرات و هزینه تمام‌شده کالای خود، نسبت به نرخ‌گذاری ارز حاصله مختار و صالح می‌باشد.
اتاق ایران امید دارد تا با همکاری بانک مرکزی، نگرانی‌های پیش روی تولیدکنندگان و صادرکنندگان مرتفع گردد و آنها بتوانند بیش از پیش، با امید و اعتماد از عهده وظیفه تاریخی خود در بیشینه کردن درآمدهای ارزی کشور برآیند.

### کاهش ضریب مرادات تجاری غرب با ایران پس از خروج آمریکا از برجام

بررسی‌ها و اخبار موجود، حاکی از کاهش قابل توجه حجم مرادات تجاری غرب با تهران، پس از خروج یک‌جانبه آمریکا از برجام است.
به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، برجام یا همان برنامه جامع اقدام مشترک میان ایران و ۱+۵ از نمونه قراردادهای بین‌المللی به شمار می‌رود که طبیعتا پایبندی بر آن بنابر عرف و قواعد و ضوابط بین‌المللی و جهانی امری ضروری و عدول از آن بدعبدی و اقدامی خلاف عرف محسوب می‌شود.
از ابتدای انعقاد برجام تاکنون، جمهوری اسلامی ایران به این قرارداد پایبند بوده، قراردادی که مقرر بود با حصول آن، توفیقات اقتصادی مطلوبی برای اقتصاد کشور فراهم شود و تحریم‌های نظامانه استکبار علیه مردم و نظام جمهوری اسلامی ایران برداشته شود.
اگرچه پس از انعقاد برجام، ضریب حضور و تردد هیات‌های اقتصادی، سیاسی غرب به تهران به صورت فزاینده‌ای افزایش یافت و البته در این میان، بسیاری از شرکت‌های اروپایی برای سرمایه‌گذاری در ایران، چراغ سبز نشان دادند، اما از همان ابتدا، گروهی از فعال سیاسی کشور و برخی از مسئولان، نسبت به برجام موضع داشتند و معتقد بودند این قرارداد آنچنان که باید، منافع ملی جمهوری اسلامی ایران را تامین نمی‌کند.
به هر ترتیب و با وجود برخی مخالفت‌ها و انتقادات، جمهوری اسلامی ایران، بر پایبندی به برنامه جامع اقدام مشترک (مشروط بر پایبندی متقابل طرف‌های مقابل، به تعهدات لحاظشده در برجام) تأکید کرد، تا اینکه به یکباره در اردیبهشت ماه امسال، دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور ایالات متحده به‌صورت یک‌جانبه به خروج از برجام مبادرت ورزید.
اگرچه وی پیش از این به التحای گوناگون با نشان دادن چنگ و دندان، به خروج از برجام و پاره کردن آن تهدید کرده بود.
پس از ایین اقدام خلاف عرف و قاعده دیپلماتیک (که البته مدتها پیش‌تر از آن، از سوی مقام معظم رهبری تحت عنوان بدعهدی و بدعده آمریکایی‌ها پیش‌بینی شده بود، اروپایی‌ها (آلمان، فرانسه و انگلستان) بر ضرورت پایبندی به برجام و طرحی سباز و کاری برای برقراری روابط تجاری و اقتصادی با ایران و به تعبیر دیگر دور زدن تحریم‌های ظالمانه واشنگتن علیه تهران اصرار ورزیدند.

کم‌فروشی در اثر سهل‌انگاری سازمان‌های نظارتی صورت می‌گیرد و رفع این مشکل، نظارت مستمر و اصلاح برخی قوانین را می‌طلبد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، با رصد بازار به راحتی می‌توان به معضل کم‌فروشی به ویژه در بخش محصولات لبنی پی برد.
همانطور که از تولید داخلی باید حمایت شود، انتظار می‌رود در مواجهه با مواردی چون کم‌فروشی طوری برخورد شود که حق مصرف‌کنندگان هم ضایع نشود؛ موضوعی که از یک سو نظارت بیشتر و مستمر و از سوی دیگر اصلاح بعضی قوانین را می‌طلبد.

در ارتباط با این موضوع چندی پیش یاسر رایگانی، سخنگوی سازمان تعزیرات حکومتی گفت: شاهد کم‌فروشی‌های بی‌سابقه در محصولات لبنی و خوراکی کشور هستیم.
در این زمینه گزارش‌های بسیاری به سازمان تعزیرات حکومتی رسیده است و ۲۲ شرکت تولید فرآورده‌های لبنی و چندین کارخانه مواد خوراکی در شعب این سازمان به جرم گران‌فروشی به جرمه محکوم شده‌اند.

#### مشکل کم‌فروشی علاوه بر محصولات خوراکی در بنزین و صنایع بتن‌سازی هم دیده می‌شود

محمدرضا همئی، بازرس اسبق اصناف تهران، گفت: براساس آموزه‌های دینی کم‌فروشی مصداق کامل جنگ با خداست که رواج این امر، بی‌تفاوتی به عدالت در حوزه اقتصاد را به دنبال دارد و یکی از پدیده‌های منفی در جامعه است.

وی ادامه داد: چند وقتی است برخی از کارخانه‌های تولید مواد خوراکی با کاهش محتوای بسته‌های محصولات خود، راه کم‌فروشی را باز کرده‌اند.

بازرس اسبق اصناف تهران افزود: کم‌فروشی علاوه بر محصولات خوراکی از قبیل انواع چپس، آجیل و ... در بنزین و حتی صنایع بتن‌سازی هم دیده می‌شود و باید سازمان حمایت از تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان نظارت بیشتری بر این موضوع داشته باشد. کم‌فروشی‌ها در اثر سهل‌انگاری سازمان‌های نظارتی صورت می‌گیرد و برخی سودجویان از فرصت استفاده کرده و با کم‌فروشی و گران‌فروشی سودهای کلان به دست می‌آورند.

همئی با اشاره به حقوق مصرف‌کنندگان گفت: در حالی که تولیدکنندگان از مشکلات خود و ضرورت حمایت از تولید داخل صحبت می‌کنند، این موضوع می‌تواند دوطرفه باشد و همانطور که آنها پیگیر حقوق خود هستند، به حقوق مصرف‌کنندگان هم احترام بگذارند.
زمانی می‌توانیم به توسعه پایدار برسیم که روند تولید و مصرف در کشورمان را به بهترین شکل ممکن هدایت، نظارت و مدیریت کنیم. توسعه تولید ملی و حمایت از آن زمانی تحقق می‌یابد که مصرف‌کننده‌ای هم برای آن وجود داشته باشد و خواسته‌های به حق وی برآورده شود.

وی گفت: تولیدکنندگان باید وزن واقعی محصول خود را روی آن درج کنند و خلف این موضوع تخلفی بزرگ است و به هیچ‌وجه نباید کیفیت محصول کاهش یابد و یا درج وزن آن بدون اطلاع به مشتری حذف شود.

کیفیت نامطلوب کالا هم کم‌فروشی به حساب می‌آید

عبدالله رضیان عضو کمیسیون صنایع مجلس گفت: تعریف کم‌فروشی در ذهن‌ها ممکن است این باشد که کالایی را کمتر از میزان واقعیش در اختیار مصرف‌کننده قرار دهیم، اما در حقیقت اگر از کیفیت محصول هم کم بگذاریم، کم‌فروشی به حساب می‌آید.
در کشور یک استاندارد

## تسهیلات صادرکنندگان متخلف قطع می‌شود؟

رفع تعهد ارزی صادرکنندگان دانسته است که از مصادیق آن ایجاد مسیر سبز و فعالان مجاز اقتصادی توسط گمرک ایران، تمدید کارت بازرگانی و جوازب مشقوق‌های صادراتی، اعتبارسنجی و رتبه‌بندی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت و معافیت‌های مالیاتی توسط وزارت اقتصاد عنوان شده است. این بند از این دستورالعمل حاکی از آن است که در صورتی که صادرکنندگان نسبت به رفع تعهد ارزی خود اقدام نکنند، ممکن است از این خدمات محروم شوند.

در اطلاعیه اخیر بانک مرکزی هم از صادرکنندگان خواسته‌شده با توجه به پایان مهلت سه‌ماهه برای رفع تعهد ارزی، نسبت به این امر اقدام کنند و در غیر این صورت بانک مرکزی می‌تواند از طریق قانونی با متخلفان برخورد کند.

اما صحبت‌های روز گذشته محمود واعظی، رئیس‌دفتر رئیس‌جمهور تندتر از گذشته مطرح شده و به نوعی به صادرکنندگان درباره برخورد قانونی با متخلفان هشدار جدی داده است.

وی با اشاره به ضرورت بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور و اهتمام دولت در این راستا، گفت: برخی از صادرکنندگان تصور می‌کنند دولت از آنچه اعلام کرده عقب‌نشینی می‌کند، در حالی که با تصمیمات اتخاذشده می‌توان با صادرکنندگانی که به مقررات اعلام‌شده عمل نمی‌کنند، برخورد قانونی انجام داد.

واعظی تأکید کرد: سیاست دولت مبتنی بر امنیتی کردن مسائل اقتصادی کشور نیست، اما آنچه اهمیت دارد این است که در شرایط کنونی باید ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد بازگردد تا بتوانیم

## شرکت سوخو: فروش هواپیما به ایران هنوز منتفی نشده است

خارجی و داخلی برای ساخت قطعات سوپرجت‌های جدید سوخو پیدا کند .
ایران مدت‌هاست به خاطر دهه‌ها تحریم توسط کشورهای اروپایی، درگیر کمبود هواپیماهای مدرن است. این شرایط پس از امضای توافق اتمی برجام در ۲۰۱۵ تسهیل شد و ایران اجازه پیدا کرد هواپیماهای جدیدی از غول‌های صنعتی دنیا مثل ایرباس و بوئینگ سفارش دهد .
ولسی پس از بیرون رفتن آمریکا از قرارداد برجام و اعمال دوباره تحریم‌ها، قراردادهای خرید هواپیما متوقف شدند. پیش از لغو مجوزهای فروش آمریکا، شرکت‌های ایرانی تنها ۱۶ هواپیما از ۲۰۰ هواپیمایی را که سفارش داده بودند دریافت کردند؛ ۱۳ از ایرباس و ۱۳ تا از شرکت فرانسوی ای‌تالیایی ای تی از .
تهران با تاخیر در مدرن کردن ناوگانش، به مسکو روی آورد. ماه گذشته علی عابدزاده، رئیس سازمان هواپیمایی ایران گفت که بازار بزرگ ایران نیازمند ۵۰۰ هواپیما است و سوپرجت‌های سوخو یکی از گزینه‌ها برای پرکردن این کمبود هستند .

هواپیماهای سوخو ۳۰ در خط هوایی ایران ایر



مشخصی از کیفیت وجود دارد؛ در انواع لوازم صنعتی، کیفیت قابل قبولی باید وجود داشته باشد و اگر ما کیفیت را از حد استاندارد پایین‌تر بیاوریم کم‌فروشی محسوب می‌شود.

عضو کمیسیون صنایع مجلس ادامه داد: نظارت وزارت صنعت، معدن و تجارت در این موضوع باید بسیار جدی باشد و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان که تیم‌های کنترل و نظارت دارند، هم در مورد کمیت کالاها، هم در مورد کیفیت آنها باید این قضیه را به صورت جدی مورد توجه قرار دهند.

رضیان درخصوص راه حل جلوگیری از کم‌فروشی گفت: باید از طریق هماهنگی با مجلس و مجموعه دستگاه‌های نظارتی خصوصا وزارت صنعت، معدن و تجارت اقدامات پیشگیرانه صورت گیرد.

به گفته وی، می‌توان از ظرفیت وزارت صمت و همچنین بخشی از وزارت کشاورزی که مسئولیت نظارت بر تولید را دارند، برای پیشگیری از کم‌فروشی استفاده کرد.

وی با انتقاد از کم‌فروشی برخی کارخانه‌ها در ماه‌های اخیر افزود: وزارت صنعت باید بر عملکرد کارخانه‌ها نظارت کند. این کم‌فروشی‌ها در اثر سهل‌انگاری سازمان‌های تعزیراتی است چراکه در نبود نظارت و دقت، برخی سودجویان از فرصت سوءاستفاده می‌کنند.

رضیان گفت: زمانی که کم‌فروشی در چرخه بازار و زنجیره تولید نهادینه می‌شود، برخورد و ساماندهی وضع موجود بسیار سخت و در برخی موارد غیرممکن است. تولیدکنندگان باید بدانند سامانه نظارتی قوی وجود دارد که در صورت بروز هرگونه تخلف به شدت با آن برخورد می‌کند.

## بررسی میزان تاثیرپذیری خودروسازان داخلی از تحریم‌های اولیه و ثانویه هسته‌ای



اعمال تحریم‌های اقتصادی چه در زمان ریاست جمهوری باراک اوباما و چه دونالد ترامپ شرایط نامطلوبی را بر صنعت خودروی ایران تحمیل کرد، شرایطی همچون افت تولید، کاهش کیفیت و از همه مهم‌تر افزایش ضرر و زیان ناشی از صعود هزینه‌های تولید، که خودروسازی کشور را در تحریم‌های اولیه و ثانویه متأثر از خود کرده است. در تحریم‌های اولیه هسته‌ای اگرچه صنعت خودرو در اولویت تحریم‌های دولت اوباما قرار نداشت با این حال با شروع تحریم‌ها و همراه با آن افزایش نرخ ارز و محدودیت‌های بانکی، روند نزولی در کیفیت و کمیت خودروهای تولیدی پدید آمد.

در تحریم‌های اولیه همچنین بسیاری از شرکای خودروسازی کشور در انتظار تحریم صنعت خودرو از سوی ایالات متحده آمریکا نشدند و از همان روزهای شروع تحریم‌ها در تصمیمی خودخواسته ایران را ترک کردند. در این تصمیم اما دولت‌های شرکای ایرانی همچون فرانسه، نقش مهمی در خروج این شرکت‌ها از بازار ایران داشتند و آنها را تشویق به ترک بازار خودروی کشورمان می‌کردند. حال آنکه در تحریم‌های ثانویه صنعت

خودرو در اولویت سیاست‌های تحریمی دونالد ترامپ قرار گرفت و همین امر منجر به روند سریع خروج شرکای خارجی از کشور شد با این تفاوت که دولت‌ها دیگر مشوق این شرکت‌ها برای ترک ایران نبودند حتی به دنبال پیدا کردن مسیری برای ادامه همکاری با خودروسازان ایرانی بودند. آنچه مشخص است تحریم‌های دو دولت آمریکا اگرچه تفاوت‌هایی از نظر زمانی و شکل اجرا داشته است اما هر دو منجر به افول صنعت خودروی کشور شده است.

با این حال برخی، خودروسازان چینی را منجی صنعت خودروی کشور در تحریم‌های اولیه می‌خوانند و اینکه تولیدکنندگان این کشور اگرچه از فرصت خروج شرکای اروپایی خودروسازی ایران استفاده کردند، اما نتوانستند جای آنها بگذارند. خودروسازان چینی در سال‌های تحریم‌های اولیه هسته‌ای و بعد از لغو تحریم‌ها حضور خود را در ایران گسترده‌تر کردند و توانستند برخی از کمبدهای تولیدات داخلی را جبران کنند. در این سال‌ها شرایط به گونه‌ای پیش رفت که حتی دو خودروساز بزرگ کشور نیز میزبان برخی از محصولات چینی در خطوط تولیدی خود شدند.

## معضلات صنعت خودروی کشور به صورت ریشه‌ای مرتفع نمی‌شود

این عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت اذعان داشت: پس از توافق برجام و ثابت ماندن نرخ ارز توجه مدیران شرکت‌های بزرگ خودروساز به خارج از کشور معطوف شد و با به صرفه دانستن واردات نسبت به تولید مانند یک بنگاه اقتصادی عمل کردند لذا مشخص نبودن راهبردی خاص برای صنعت خودرو و عدم مدیریت صحیح در این حوزه باعث وابستگی زیاد به خارج و در پی آن متأثر شدن از نوسانات نرخ ارز شده است. وی با اشاره به عدم آینده‌نگری مدیران دو شرکت بزرگ خودروساز برای رویارویی با بحران‌های احتمالی گفت: مدیران خودروسازی استراتژی خاصی برای مواجهه با شرایط بحرانی مانند تحریم و یا افزایش نرخ ارز ندارند لذا معضلات خودروسازی را به صورت ریشه‌ای مرتفع نمی‌سازند و اگر احیاناً تحریم‌ها کنار رود مجدداً به واردات قطعه روی خواهند آورد.

جواد مرزبان خاطرنشان کرد: باید مدیران با اصلاح دیدگاه‌ها، به خودروسازان داخلی استراتژیک نگاه کنند و سعی کنند با تکیه بر توان داخلی از خرج بی‌نیاز شده و در تولید برخی از محصولات به خودکفایی برسیم و تنها تعداد محدودی وارد کنیم. وی گفت: متأسفانه در خصوص قطعات کلیدی و مهم خودروهایی که ۷۰ درصد داخلی‌سازی شده‌اند به خارج وابسته‌ایم و امروز که در شرایط تحریم قرار گرفته‌ایم مشخص شد بسیاری از قطعاتی که با

فروش در حاشیه بازار و الزام خودروسازان به رعایت استانداردهای هشتادوپنج‌گانه موضوعاتی است که این روزها چالش‌برانگیز است لذا طی گفت‌وگو با عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت به بررسی این موضوعات پرداختیم.

جواد مرزبان در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، در خصوص تغییر نحوه قیمت‌گذاری خودرو اظهار داشت: در تعیین قیمت خودرو باید به این نکته توجه داشت که برخی از خودروها مربوط به تعهدات گذشته خودروسازان است که حتی در صورت ضرر و زیان می‌بایست خودروسازان برای حفظ اعتبار و وجهه شرکت‌ها با شرایط گذشته و مبنی بر قراردادهای قیمت‌ها را محاسبه کنند، اما در خصوص تولیدات جدید چنانچه خودروسازان برنامه قیمتی جدید داشته باشند می‌بایست با توجه به افزایش هزینه‌های تولید شرایط را به گونه‌ای فراهم کنند تا علاوه بر جلوگیری از زیان‌بینی شرکت‌ها، هزینه تمام‌شده تولید کاهش یابد و مشتریان هزینه‌های سربار تولید و سوءمدیریت را پرداخت نکنند.

وی در ادامه افزود: مدیریت‌های کنونی خودروسازی محصول سالیان سال عدم توجه به امکانات داخلی است و وابستگی بیش از حد به خارج است در حالی که قادر بودند با تکیه بر دانش و توان مهندسان داخلی شرایط را به گونه‌ای متفاوت رقم بزنند.

## نگرانی از واردات لاستیک غیراستاندارد خودرو

بررسی این موضوع را به چند آزمایشگاه خصوصی به عنوان بازوهای کمکی سپرده است، افزود: این آزمایشگاه‌ها به نمایندگی از سازمان استاندارد مسئول بررسی میزان استاندارد تایرها و صدور گواهینامه‌ها هستند، که متأسفانه در این رابطه شنیده‌ام برخی سهل‌انگاری‌ها در این آزمایشگاه‌ها در نمونه‌برداری و تست لاستیک‌ها انجام می‌شود. سخنگوی انجمن لاستیک تصریح کرد: حدود یک سوم از نیاز تایر کشور از محل واردات تامین می‌شود که نظارت بر استاندارد لاستیک‌های وارداتی یک امر ضروری است.

تنها در خصوص قیمت تایرهای وارداتی نیز گفت: در بخش تایرهای باری و اتوبوس که از ۴۲۰۰ تومانی تخصیص پیدا کرده نظارت لازم بر قیمت‌ها انجام می‌شود، اما متأسفانه در سطح بازار و واردات جزء نظارت کافی بر قیمت تایرهای وارداتی اعمال نمی‌شود. به نحوی که اگر نگرانی در کمبود تایر در بازار به وجود آید قیمت آنها توسط فروشندگان رشد قابل توجهی پیدا می‌کند. به عنوان نمونه تابستان سال گذشته قیمت تایرهای وارداتی تا سه برابر افزایش پیدا کرد که این موضوع امروز تا حدودی مدیریت شده است.

## صنعت قطعه‌سازی در آستانه ورشکستگی

صنعت قطعه‌سازی کشور مدت‌هاست که حال و روز خوبی ندارد و اخیراً تا آستانه ورشکستگی پیش رفته است. فعالان این حوزه معتقدند اگر مسئولان دولتی فکری به حال این صنعت نکنند این صنعت قطعاً نابود خواهد شد و امیدوارند که با افزایش قیمت خودرو چرخش نقدینگی برای قطعه‌سازان مفید واقع شود. به گزارش پدال نیوز به نقل از خودروکار، صنعت خودرو و قطعه‌سازی ماه‌هاست که وضعیت مطلوبی ندارند و بارها بر این موضوع از زبان مسئولین و نمایندگان مختلف شنیده شده که باید از این دو صنعت حمایت کرد چرا که در شرایط حساس کنونی نباید این صنعت بیش از این دچار چالش شود. از سویی عنوان می‌شود که دولت باید با حاشیه‌سازان در صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور برخورد کند و مانع از ایجاد مشکلات جدید در این صنایع شود، اما آنچه امروز شاهد آن هستیم این است که تنها این نکات به زبان می‌آید و به عمل هیچ کاری صورت نمی‌گیرد و یا اگر انجام می‌شود چون مسکن و مرهمی مقطعی بر درد تولیدکنندگان داخلی گذاشته می‌شود.

صنعت قطعه‌سازی این روزها به نظر مهجورتر از صنعت خودرو پیش می‌رود و به گفته فعالین حوزه کم‌کم نفس‌های این صنعت رو به شماره افتاده است.

آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور نیز با تاکید چندباره چند روز پیش عنوان کرده است اکنون مشکل اصلی قطعه‌سازان ترخیص قطعات از گمرک نیست، بلکه کمبود نقدینگی، ابهام در قیمت فروش قطعات، تاخیر در تامین مواد اولیه و افت شمارگان تولید (تیراژ) است. او همچنین بیان کرده است در صنعت خودروسازی و به تبع آن قطعه‌سازی سیاست‌گذاری متمرکز و صدای واحدی وجود ندارد و فعالان این صنعت منتظر اقدام عملی مسئولان هستند.

از سویی روح‌الله بابایی صالح، نماینده مردم قزوین در مجلس شورای اسلامی با اشاره به این موضوع که نباید بر سر شرکت‌های تولید قطعه سنگ‌اندازی شود، تصریح کرده است انحصار در صنعت خودرو و تامین قطعه علاوه بر نابودی صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی موجب به وجود آمدن معضلات اجتماعی ناشی از بیکاری جوانان و تعدیل نیروی این شرکت بزرگ کشور که نقش بسزایی در اشتغال‌زایی و رونق اقتصاد دارد، می‌شود.

در همین رابطه بهرام شهریاری، کارشناس صنعت خودرو و قطعه‌سازی در گفت و گو با خبرنگار خودروکار می‌گوید: «صنعت خودرو و قطعه‌سازی با چند مشکل عمده رو به روست. یکی از مشکلات این است که تعدد منابع زیاد است و این سبب می‌شود که همه آنها زیر تیراژ واقعی خود تولید کنند. نکته دوم آن است که تعداد زیادی قطعه‌سازان وارد این مجموعه شده است که بیشتر آنها تاجر هستند و بیشتر از تولید در معامله قطعات حضور دارند و متأسفانه روز به روز هم بر تعداد آنها افزوده می‌شود تا جایی که در نمایشگاه صنعت قطعه‌سازی که حضور پیدا می‌کنید تعداد زیادی تاجر و تعداد کمی تولیدکننده می‌بینید.» او ادامه می‌دهد: «مشکل دیگری که وجود دارد فساد است. فساد عجیبی در این صنعت و شرکت‌هایی که طرف قرارداد آنها هستند ایجاد شده است. نکته مهم دیگری هم که وجود دارد این است که برخی از قطعه‌سازان بزرگ با افتخار می‌گویند که ما سیاست تعیین می‌کنیم و کارشناس عوض می‌کنیم و غیره و به راحتی به شکلی در حال راندن اسب خودشان هستند و حرف خود را در این صنعت به کرسی می‌نشانند. آنها به بسیاری از قطعه‌سازان اجازه ورود نمی‌دهند و خیلی از قطعه‌سازان را از میدان خارج کرده‌اند و یا وارد قطعات دیگری شده‌اند و قطعات آنها را هم از آن خود کردند. این اتفاق در حالی رخ می‌دهد که در آن مقطع قطعه را از خارج کشور وارد می‌کردند. قطعا اخباری از این دست مشکلات را شنیده‌اید و بخش دیگری نیز پنهان باقی مانده است که امیدواریم روزی آشکار شود.»

### هزینه سرسام آور

### مالیات نقل و انتقال خودرو

هنوز مردم از بار تورم افسارگسیخته ناشی از افزایش قیمت طلا و ارز و نیز گرانی مایحتاج روزانه و کالاهای اساسی کمر راست نکرده‌اند که سازمان امور مالیاتی با اعلام ارزش معاملاتی جدید برای خودروها و افزایش بسیار زیاد در قیمت خودروها به نیت وصول مالیات بیشتر باعث شد که به تبع این افزایش قیمت، مالیات نقل و انتقال و حق‌الثبت وصولی دفاتر اسناد رسمی بابت ثبت رسمی اسناد خودروها به نحو چشمگیری افزایش یافته و فشار دیگری بر مردم تحمیل شود. چنانکه مردم تصور می‌نمایند دفاتر اسناد رسمی به یک‌باره هزینه‌های خویش را افزایش دادند، در حالی که ریالی از این مالیات‌ها و حق‌الثبت به دفاتر تعلق نگرفته و تمام و کمال به حساب دولت و سازمان ثبت واریز می‌شوند.

همگان آگاهی دارند که برابر ماده ۲۹ قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی، خریدار و فروشنده خودرو مکلف هستند پس از تعویض پلاک نسبت به تنظیم سند رسمی در دفاتر اسناد رسمی اقدام نمایند و این دفاتر نیز مکلف به اخذ و واریز مالیات نقل و انتقال و حق‌الثبت به حساب‌های مربوطه (قبل از تنظیم سند) هستند. با توجه به الزامات قانونی برشمرده شده مبنی بر تنظیم سند رسمی، اعلام ارزش معاملاتی خودرو (آن هم قیمت‌های فوق‌العاده زیاد) در این وضعیت اقتصادی که واقعا تحمل آن برای اقشار مختلف جامعه بسیار دشوار است چه توجیهی دارد؟

اینکه دولت نیز در این شرایط اقتصادی فقط و فقط به فکر افزایش درآمد خود باشد و وضعیت مردم را در نظر نگیرد نه شرط عقل است و نه شرط انصاف.

لذا شایسته است سازمان امور مالیاتی ضمن بازنگری ارزش معاملاتی خودروها، نسبت به اعلام مبالغ منطقی و متعادل اقدام کند تا در شرایط کنونی، فشار اقتصادی بر مردم مضاعف نشده و بتوانند با هزینه‌ای منصفانه نسبت به تکلیف قانونی خود مبنی بر تنظیم سند رسمی در دفاتر اسناد رسمی جهت امنیت خاطر خود و ارتقای شاخص سلامت قضایی جامعه اقدام کنند.

## اولین رویداد شتاب اردبیل با محوریت صنعت کشاورزی برگزار می شود

معاون پارک علم و فناوری استان اردبیل گفت با هدف شناسایی و توانمندسازی ایده‌های برگزیده برای نخستین بار رویداد شتاب با محوریت کشاورزی و دستیابی به هوشمندسازی فرآیندهای این صنعت برگزار خواهد شد. وی به تشریح محورهای این همایش پرداخت و توضیح داد: توسعه روش‌های نوآورانه و دانش‌بنیان در تولید محصولات کشاورزی و دستیابی به روش مناسب اتوماسیون و مکانیزاسیون از جمله محورهای ایده‌پردازی در این رویداد است.

محسن دیندار توضیح داد: بازاریابی، بازاریابی، بازاریابی، برندسازی محصولات کشاورزی، ارتقای سطح علمی کشاورزان و شکل‌دهی در شبکه‌های تخصصی از دیگر برنامه‌های مدنظر همایش مذکور خواهد بود.



### دریچه



## ۶ اقدامی که در برنامه روزانه مدیران موفق می توان یافت

به قلم: تیموتی سیکس نویسنده حوزه مدیریت، موفقیت و کسب‌وکار  
مترجم: امیر آلعلی

با نگاهی به مدیران برتر که تاثیر بسزایی را در شرکت خود دارند، ممکن است این تصور در شما شکل گیرد که آنها کار سختی را انجام نمی‌دهند. این امر در حالی است که واقعیت کاملا متفاوت بوده و آنها اقدامات سختی را برای رسیدن به این سطح انجام می‌دهند. بدون شک هر فردی تمایل دارد تا به مدیری موثر و کارآمد در شرکت خود تبدیل شود. در این رابطه آگاهی از اقدامات آنها می‌تواند کاملا کارساز باشد. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش اقدامی که در برنامه روزانه مدیران موفق می‌توان یافت و به عادت رفتاری آنها تبدیل شده است، خواهیم پرداخت.

### ۱- تعیین اهداف

رهبری به مانند هدایت یک کشتی است. شما نمی‌توانید سکان را تنها برای برخی از روزها در دست نگه داشته و باقی اوقات آن را رها سازید. به همین

خاطر لازم است تا قبل از حضور در شرکت به خوبی اهداف روزانه خود و افراد تیم را مشخص کرده باشید. این امر که اقدامات شما هدف مشخصی را داشته باشد، باعث خواهد شد تا از هدر رفتن وقت به شکلی ویژه جلوگیری شود. در این رابطه توجه داشته باشید که این امر که ساعت کاری مشخصی را تعیین نکنید و اجازه دهید تا افراد بسا تمام کردن کار خود اقدام به ترک شرکت کنند، خود از جمله عواملی است که باعث خواهد شد تا به کارها سرعت مناسبی بخشیده شود. همچنین اهداف شما باید کاملا انعطاف‌پذیر باشند و برای مثال ممکن است شما توقع روزانه‌ای را از یک کارمند داشته باشید، با

این حال همواره این احتمال وجود دارد که شرایط ویژگی‌ای رخ دهد. به همین خاطر نباید این اهداف را کاملا مطلق تلقی کرد. در نهایت این امر که نظرات افراد را نیز در رابطه با برنامه خود جویا شوید، به بهبود این امر کمک خواهد نمود.

### ۲- تعیین حداقل یک نماینده

از جمله تصورات کاملا نادرست افراد در رابطه با امر مدیریت این است که آنها تصور می‌کنند که مدیران باید کاملا به خود متکی باشند و هیچ کاری را به سایر افراد محول نسازند. با این حال واقعیت این است که در پشت هر مدیر موفق، یک تیم کاملا حرفه‌ای و مناسب قرار دارد. به همین خاطر لازم است تا شما همواره به دنبال افزایش توانایی‌ها و تجربه کارمندان خود باشید. در این رابطه این امر که هر ماه بهترین کارمند را به عنوان نماینده خود انتخاب و وی را در جریان بسیاری از کارها قرار دهید. در نهایت تیمی شکل خواهد گرفت که افراد بسیار تواناتر از یک کارمند معمولی خواهند بود. این امر خود از حجم کاری شما خواهد کاست و فرصت انجام کارهای بیش‌تر را ایجاد خواهد کرد

که بدون شک شرکت را در وضعیت بهتری قرار می‌دهد.

### ۳- تشویق کارمندان

این امر که یک کارمند کاملا مقرراتی و سخت‌گیر باشید، بدون شک باعث می‌شود تا شانس حضور بلندمدت شما به شدت کاهش یابد. با نگاهی به مدیران موفق به این نکته پی خواهید برد که آنها بزرگترین مشوق تیم خود محسوب شده و افراد را به سمت جلو سوق می‌دهند. در این رابطه اسطوره کارآفرینی آقای ومارت عقیده دارد که علت میزان بزرگ شدن یک مدیر رابطه مستقیمی با میزان اعتماد به نفسی است که وی به کارمندان خود منتقل می‌کند. درواقع با در اختیار داشتن یک تیمی که به آن اعتماد کافی را دارید، نسبت به عملکرد آنها کاملا شگفت‌زده خواهید شد.

### ۴- بررسی دقیق آمار

شما باید نسبت به وضعیت تیم خود به آگاهی کافی دست پیدا کنید و در این رابطه این امر که بدانید تیم شما در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد، خود از جمله معیارهای مهم در این رابطه محسوب می‌شود. این امر به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید روند شرکت را همواره در جهت مناسبی قرار داده و مشکلات را قبل از تبدیل شدن آنها به یک فاجعه، برطرف کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که تنها اطلاع از آمار کافی نبوده و باید برای هر اتفاق جدید برنامه‌ای را وضع کنید.

### ۵- یادگیری مداوم

همه ما این جمله معروف را شنیده‌ایم که دانش قدرت است. درواقع اگر می‌خواهید تا جایگاه خود را حفظ و یا بهبود بخشید، بهترین راه این است که برنامه‌ای مداوم برای بهبود رسانی و یا کسب دانش‌های جدید داشته باشید. در این رابطه این امر تنها مختص به مدیران شرکت نبوده و کارمندان نیز باید از چنین وضعیتی برخوردار باشند. به همین خاطر توصیه می‌شود تا مدیران همواره به دنبال راهکارهایی برای افزایش سطح دانش تیم خود باشند. این امر به خوبی شما و تیم شرکت را از روزمرگی خارج خواهد کرد.

### ۶- تجزیه و تحلیل شکست‌ها

یک مدیر موفق نگاهی کاملا متفاوت نسبت به مقوله شکست دارد. درواقع وی این امر را نه تنها یک فاجعه تلقی نمی‌کند، بلکه آن را یک موفقیت برای افزایش سطح شرکت می‌دانند. اگرچه پیروزی برای شما به معنای رسیدن به هدف مورد نظر خواهد بود، با این حال مزیت‌های این امر به همین نقطه محدود خواهد شد. با این حال شکست یک کلاس درس واقعی است. با این حال لازم است تا شما برای بهرمندی از درس‌ها، اقدام به بررسی آن کنید. به همین خاطر توصیه می‌شود تا همواره یک کنفرانس را ترتیب داده و در آن از تمامی کارمندان دعوت به عمل آوری و در رابطه با شکست‌ها به گفت‌وگو بپردازید. بدون شک خروجی این گونه نشست‌ها فوق‌العاده مفید خواهد بود.

منبع: entrepreneur

با حذف پرداخت درون برنامه‌ای نت فلیکس

# اپل سالانه ۲۵۶ میلیون دلار از دست می‌دهد

تصمیم نت فلیکس برای حذف امکان پرداخت درون برنامه‌ای از اپلیکیشن آی‌اواس (iOS)، به معنای ضرر سالانه ۲۵۶ میلیون دلاری برای اپل است.

به گزارش زومیت، در روزهای اولیه آی‌اواس (iOS)، اپل ۳۰ درصد از درآمد حاصل از فروش تمام اپلیکیشن‌ها را از آن خود می‌کرد. توسعه‌دهندگان نیز در پاسخ به این مسئله، اپلیکیشن‌های خود را به برنامه‌های مجانی تبدیل می‌کردند و با دریافت مبالغی به صورت درون برنامه‌ای، درآمد کسب می‌کردند. این اقدام توسعه‌دهندگان، اپل را بر آن داشت که هرگونه پرداخت درون برنامه‌ای را ممنوع کند که از سیستم پرداخت اپل استفاده نمی‌کردند.

رقابت با ابزارهای اندرویدی و نیز درخواست اپلیکیشن‌ها از کاربران برای پرداخت هزینه‌ها از طریق وبسایت‌های اختصاصی، اپل را وادار کرد سهم دریافتی دائمی‌اش را به ۱۵ درصد کاهش دهد. با وجود این، همین میزان نیز برای سرویس‌ها و اپلیکیشن‌های پرطرفداری مانند اسپاتیفای و نت فلیکس به‌منزله میلیون‌ها دلار است. همین مسئله باعث شده این سرویس‌ها به تدریج استفاده از سیستم پرداخت درون برنامه‌ای اپل را کنار بگذارند و از کاربران بخواهند از طریق وبسایت‌های اختصاصی خود هزینه‌های لازم را پرداخت کنند.

پس از سرویس ویدئویی آمازون و اسپاتیفای، اخباری منتشر شدند که به پشت پا زدن نت فلیکس به سیستم پرداخت اپل اشاره می‌کردند. اکنون، این سرویس استریم ویدئویی به کاربران جدید اجازه نمی‌دهد پرداخت‌های درون برنامه‌ای را از طریق سیستم پرداخت اپل انجام دهند.

براساس تخمین‌ها، سال گذشته نت فلیکس مبلغی در حدود ۲۵۶ میلیون دلار را برای استفاده از سیستم پرداخت اپل به جیب اهالی کوپرتینو سرازیر کرده است. با وجود این، حتی در صورت از دست دادن تعداد زیادی از کاربران، کنار گذاشتن سیستم پرداخت اپل ممکن است از نظر مالی به‌نفع نت فلیکس باشد.

باید یادآوری کنیم که سال گذشته این سرویس استریم ویدئویی امکان پرداخت‌های درون برنامه‌ای را از اپلیکیشن اندرویدی خود نیز حذف کرد. نکته جالب این است حتی کاربران قدیمی که امکان پرداخت درون برنامه‌ای برای‌شان فراهم است، به تدریج در حال روی آوردن به پرداخت از طریق وبسایت نت فلیکس هستند.

شایان ذکر است آمازون نیز امکان پرداخت هزینه فیلم‌ها و مجموعه‌های تلویزیونی را فقط از طریق وبسایتش فراهم می‌کند و کاربران نمی‌توانند این هزینه‌ها را از طریق اپلیکیشن‌های پریم ویدئو پرداخت کنند. این مسئله درباره کتاب‌های خرید شده برای اپلیکیشن Kindle Mobile نیز صدق می‌کند و کاربران آمازون نمی‌توانند هزینه کتاب‌ها را از طریق سیستم پرداخت اپل بپردازند.

افزون بر این، شرکت Epic Games، سازنده بازی Fortnite، برای پرداخت‌های درون برنامه‌ای از سیستم پرداخت گوگل استفاده نمی‌کند. این مسئله به معنای ضرری بالغ بر ۵۰ میلیون دلار برای سازنده اندروید است.

## مرکز نوآوری دانشگاه بیرجند افتتاح می‌شود

ستاری در این سفر یک روزه، از شرکت دانش‌بنیان صنعتی سی‌مهر کویر که در زمینه تولید محصولات UPVC فعالیت می‌کند و شرکت دانش‌بنیان بهبود صنعت بیرجند که در حوزه تولید ماشین‌آلات صنعتی فعال است، بازدید می‌کند.

افتتاح و بازدید از مرکز نوآوری دانشگاه بیرجند از دیگر برنامه‌های ستاری در این سفر است. همچنین دیدار با نماینده ولی فقیه و امام جمعه استان نیز از دیگر برنامه‌های معاون علمی در این سفر استانی خواهد بود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در نشست شورای اداری استان که با حضور فناوران، نخبگان، اساتید دانشگاه‌ها و مسئولین استانی شرکت می‌کند تا از نزدیک با مشکلات و موانع موجود بر سر راه توسعه علم و فناوری استان خراسان جنوبی آشنا شده و برای پیشبرد سریع‌تر و بهتر اهداف و برنامه‌های جاری در این حوزه اقدامات لازم در نظر گرفته شود.



معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در ادامه سفرهای استانی خود برای افتتاح مرکز نوآوری دانشگاه بیرجند به استان خراسان جنوبی سفر کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در رأس هیاتی برای بازدید از روند انجام پروژه‌ها و طرح‌های نوآورانه و فناورانه مراکز علمی و شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپی صبح دیروز وارد استان خراسان جنوبی شد. ستاری در این سفر یک‌روزه پس از ورود به استان خراسان جنوبی به شهر قائن سفر کرده و از شرکت‌های مستقر در مرکز رشد واحدهای فناوری قائن و شرکت دانش‌بنیان تروند زعفران بازدید می‌کند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری پس از بازگشت از قائن به بیرجند، از شرکت‌های مستقر در پارک علم و فناوری خراسان جنوبی و شرکت کشت بافت خاوران نیز بازدید خواهد کرد.

## هفدهمین دوره جام ملت‌های آسیا با ۳+۱۷ جایزه جذاب آسیاتکی

هفدهمین دوره جام ملت‌های آسیا از ۵ ژانویه ۲۰۱۹ (۱۵ دی‌ماه ۱۳۹۷) با دیدار تیم‌های امارات و بحرین آغاز شد.

به گزارش روابط عمومی آسیاتک، بیست و چهار تیم در جام

ملت‌های آسیا ۲۰۱۹ حضور داشته و تیم ملی فوتبال کشورمان در این رقابت‌ها با تیم‌های عراق، ویتنام و یمن در گروه D بازی‌ها قرار گرفته است.

به همین مناسبت شرکت آسیاتک مسابقه جذاب پیش‌بینی بازی‌های آسیا ۲۰۱۹ را برای کلیه علاقه‌مندان آسیاتکی تدارک دیده است.

در این مسابقه علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به آدرس [www.asiatek.ir](http://www.asiatek.ir) و کلیک

روی اسلایدر مسابقه نسبت به تکمیل فرم‌های پیش‌بینی نتایج مسابقات اقدام کرده و امتیازات خود را بالا ببرند.

نکته دیگر جذاب در مسابقه پیش‌بینی نتایج آسیا ۲۰۱۹ شرکت

آسیاتک، توانایی پیش‌بینی سایر رویدادهای مسابقات همچون تعداد گل‌های زده، تعداد کارت‌های زرد و قرمز تیم‌ها و موارد مشابه است.

امکان پیش‌بینی، ثبت و اصلاح نظرات در خصوص کلیه بازی‌ها در هر مرحله از مسابقات تا پیش از آغاز مسابقه وجود داشته و پس از آن صرفاً برای مسابقات بعدی فعال می‌گردد.

مجموع امتیازات شرکت‌کنندگان در مسابقه در پایان مسابقات به عنوان شانس آنها تلقی شده و پس از آن قرعه‌کشی بین نفراتی که بیشترین شانس را در حساب کاربری خود ذخیره کرده‌اند، انجام می‌پذیرد.

براساس این گزارش پس از انجام قرعه‌کشی جوائز نفیسی همچون سه جایزه نقدی ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی و ۱۷ سرویس تلفن آسیاتل با قابلیت جابه‌جایی کشوری به نرات برگزیده اهدا می‌گردد.





## برگزاری برنامه پیش‌شتاب‌دهی «رویش تک»

برنامه پیش‌شتاب‌دهی رویش تک توسط مرکز رشد فناوری اطلاعات و ارتباطات جهاد دانشگاهی و با همکاری معاونت پژوهش و فناوری دانشگاه شهید رجایی شش بهمن تا هفتم اسفند طی ۲۱ نهم‌روز کاری توسط مرکز رشد رویش در تهران برگزار می‌شود. مرکز رشد فناوری اطلاعات و ارتباطات جهاد دانشگاهی (رویش) در راستای برگزاری هرچه موثرتر این رویداد و استفاده از مشاوره‌های افراد توانمند، اقدام به انعقاد تفاهم‌نامه با مراکز و انجمن‌های مرتبط کرده است. از تفاهم‌نامه‌های قابل اشاره می‌توان به همکاری با انجمن بلاک چین سازمانی، شتاب‌دهنده آی تک، جامعه آزاد رایانش ابری، مرکز آموزش نیرا سیستم، شتاب‌دهنده دیموند، باشگاه کارآفرینی تیوان و کارخانه نوآوری‌های وی در زمینه حمایت و اطلاع‌رسانی رویداد به مخاطبین و فرآیندهای متورینگ و مربی‌گری اشاره کرد.



### یادداشت

## نمونه‌ای از به‌کارگیری «نوآوری باز» در صنعت هتلداری

مدیریت هتلداری را برای شرکت در رویدادی سه روزه در منچستر دعوت کند. این نه تنها راهی برای جذب شدن مخاطبان به برند هتل است بلکه مرکز و مکانی برای نوآوری نیز هست که آنها می‌توانند مفاهیم مبتکرانه و نوآورانه‌شان را توسعه دهند.

در مجموع ۹ دانشکده و مدرسه عالی مهمان‌داری بین‌المللی در مراسم افتتاحیه ۲۰۱۶ شرکت کردند که از میان آنها می‌توان به دانشکده مدیریت مهمان‌داری، دانشگاه بوستون، مدرسه عالی مدیریت هتلداری، دانشگاه کرنل و ... اشاره کرد.

در انتهای این رویداد به دانشجویان درباره ایده‌های‌شان از پنل «اتاق نوآوری» بازخورد داده شده بود و آنها به کشورهای خود بازگشته بودند تا روی تنها یکی از ایده‌هایی که باید در تاریخ مشخصی ارائه می‌شد، کار کنند. این ایده‌ها روی صفحه وب اختصاصی نمایش و توسط عموم رای داده شده بودند.

دو ایده‌ای که بیشترین میزان رای را دریافت کرده بودند، به مرحله نهایی از رقابت نوآوری باز راه یافتند و آنجا داوران برنده نهایی را انتخاب کردند.

برنده نهایی:

در سال ۲۰۱۶، برنده، تیمی از «دانشگاه کرنل» با ایده «پالت» بود. این ایده سرویس اتاق با غذای سالم محلی را پیشنهاد می‌داد که در طول ۲۴ ساعت روز در دسترس و آماده خوردن است. این سرویس از سیستم پرداخت پیشرفته با برچسب‌های سنسوردار استفاده می‌کند تا بتواند مستقیماً اتاق مهمان‌ها را شارژ کند. طرح کسب و کار ۴۰ صفحه‌ای این تیم، بازگشت سرمایه این ایده را تا دو سال تضمین می‌کرد.



پذیرش مدل‌های نوآوری باز:

بعضی معتقدند وقتی صحبت از نوآوری می‌شود، صنعت هتلداری جایگاه برجسته‌ای در این زمینه ندارد. با این حال در سراسر جهان، طراحان و تخریب‌گران خلاق با قدرت خلاقیت و تخیلی فزاینده، تلاش می‌کنند تا ایده‌های‌شان را در حوزه هتلداری از دل زمین بیرون بکشند. با وجود موفقیت روزافزون مدل‌ها و رویکردهای نوآوری باز، نوآوران باید به دنبال هتلدارانی باشند که بیشتر پذیرای نوآوری هستند. چون آنها هستند که از مزیت ابتکار و نبوغ هوش‌های خارجی بهره می‌برند.

منبع: [ideaconnection/modirinfo](http://ideaconnection/modirinfo)

مترجم: نازنین توکلی  
کارشناس ارشد مدیریت صنعتی

نوآوری باز رویکردی غیرمتمرکز و کاربردی نسبت به مفهوم نوآوری است. این اصطلاح به پارادیمی اشاره دارد که می‌گوید؛ شرکت‌هایی که به دنبال پیشرفت فناوری‌های‌شان هستند، می‌توانند و باید از ایده‌های داخلی و ایده‌های خارجی استفاده کنند.

به‌تازگی نوآوری باز به‌عنوان فرآیند نوآوری بر مبنای جریان‌های دانشی هدفمند در سراسر مرزهای سازمان تعریف می‌شود. امروزه مرز بین شرکت‌ها و محیط آنها نفوذپذیرتر شده است. نوآوری‌ها به‌راحتی می‌توانند میان شرکت‌ها یا بین شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان خلاق در جریان باشند و اثراتی را در سطح مصرف‌کننده، شرکت، صنعت و جامعه از خود به‌جای بگذارند.

در این مطلب می‌خواهیم نمونه‌ای از رویکرد نوآوری باز را در هتل «پارک این رادیسون» در منچستر انگلستان مورد بررسی قرار دهیم:

رویکرد نوآوری باز و موفقیتی تازه در هتل پارک این رادیسون

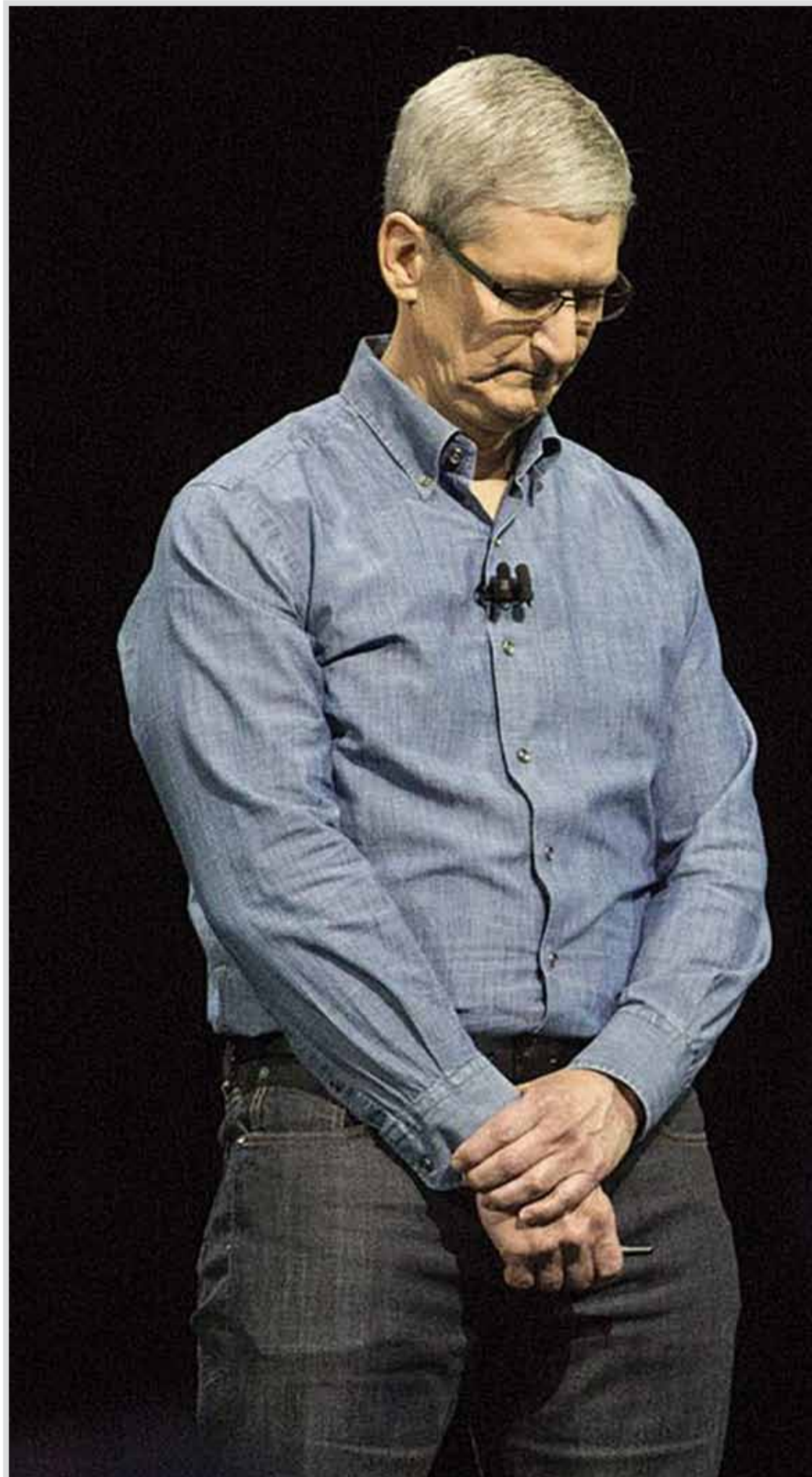
موفقیت این هتل در ارائه نوع جدیدی از خدمات به اتاق‌هایش است؛ ارائه غذاهای محلی در طول روز با استفاده از سیستم پرداخت پیشرفته صنعت هتلداری و مفهوم نوآوری:

صنعت هتلداری هم مثل همه صنایع دیگر با چالش‌های گوناگونی روبه‌رو است. این صنعت برای ارتقای خدماتش، باید نوآوری داشته باشد، مزیت رقابتی به دست آورد و پیشرفت کند. بعضی هتل‌ها با استفاده از فرآیند نوآوری باز

نه تنها برای مشتریان بلکه برای کارکنان‌شان در همه سطوح، در حال انجام اقدامات نوآورانه هستند.

پلتفرم نوآوری باز: هتل پارک این رادیسون در منچستر انگلستان، از جمله هتل‌هایی است که به‌منظور ایجاد تجربه‌ای خاطره‌انگیز برای مهمان‌هایش از مفهوم نوآوری باز استقبال می‌کند.

بدین منظور یکی از تیم‌های باسابقه این هتل برنامه جهانی «اتاق نوآوری» را ترتیب داده است. فضایی که ستارگان صنعت هتلداری و مهمان‌داری در آن می‌توانند روی ایده‌های جدیدشان کار کنند. راهکارشان این است که هتل، چندین دانشکده و مدرسه عالی



## ۸۲ هزار فرصت شغلی برای مددجویان کمیته امداد ایجاد شد

محمرومیت از مددجویان کمیته امداد است که به همین منظور از پدو تاسیس تا پایان سال ۱۳۹۶ حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار طرح اقتصادی در کشور اجرا شده است.

وی خاطر نشان کرد: به همین میزان طرح اشتغال برای افراد تحت پوشش کمیته امداد و جویندگان کار فرصت شغلی ایجاد شده است و ۷۰۰ هزار نفر از آنها به خودکفایی رسیده‌اند که برای این تعداد در قالب طرح اقتصادی ۷ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت شده است.

به گفته عبدالملکی، این میزان فرصت شغلی و خودکفایی افراد تحت پوشش سالانه ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان برای ما صرفه‌جویی شده است.

عبدالملکی ادامه داد: اگر پرسیده شود که چرا از هزار و ۵۰۰ شغل، ۷۰۰ هزار نفر آنها به خودکفایی رسیده‌اند، معیار خودکفایی ما مشخص است اگر فردی درآمدش به حداقل قانون کار نرسد، از پوشش کمیته امداد خارج نمی‌شود.

معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد امام خمینی (ره) گفت در ۹ ماهه امسال ۸۲ هزار فرصت شغلی برای مددجویان کمیته امداد در سطح کشور ایجاد شده است تا این افراد به خودکفایی برسند.

به گزارش خبرنگار اجتماعی ایرنا، حجت‌الله عبدالملکی در نشست خبری افزود: برای ایجاد این میزان اشتغال در کشور هزار و ۳۱۰ میلیارد تومان تسهیلات در این مدت به افراد جویای کار پرداخت شده است.

وی تصریح کرد: این میزان تسهیلات قرض‌الحسنه از سه محل به کمیته امداد داده شده است که از محل تبصره ۱۶ قانون بودجه کشور ۹۵۵ میلیارد تومان، از صندوق امداد و ولایت از محل منابع داخلی این نهاد ۲۵۵ میلیارد تومان، از محل قانون توسعه اشتغال پایدار روستایی نیز ۱۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به این نهاد برای ایجاد اشتغال کمک شده است.

عبدالملکی تصریح کرد: مهمترین برنامه کمیته امداد برای رفع



## ضرورت کیفیت‌بخشی به آموزش‌ها در راستای اشتغال‌زایی

مناسفانه این خروجی به جهت اینکه توسط مهارت‌آموز ایجاد می‌شود، به چشم نمی‌آید و اشتغال‌زایی محسوب نمی‌شود. وی در بخشی دیگر از سخنان خود بر لزوم تقویت بخش خصوصی (آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای آزاد) با نگرشی صحیح و تخصصی بنا رویکرد توجه به آموزش‌های

فنی و حرفه‌ای بخش خصوصی، در استان تاکید کرد. مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای آذربایجان شرقی همچنین در خصوص مباحثی چون واگذاری‌ها، درآمدزایی، ساماندهی نیروی انسانی، آموزش کارکنان hse، ایمنی، حفاظت و بهداشت و برگزاری المپیاد ملی مهارت با مشارکت بخش صنعت را ارائه کرد. نماینده از طرح تکاپو، تسهیلات فراگیر و روستایی، مشاغل خانگی به عنوان سیاست‌های اشتغال کشور نام برد و افزود: با توجه به ورود تکنولوژی‌های جدید، آموزش‌های فنی و حرفه‌ای نیز باید به سمت حرفه‌ای شدن، تخصصی شدن و نو شدن حرکت کند و این موضوع در طرح تکاپو (توسعه کسب و کارهای پررونق و با فراوانی بالا) لحاظ شده است.



مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای آذربایجان شرقی گفت باید به سمت کیفیت‌بخشی به آموزش‌ها در راستای اشتغال‌زایی حرکت کنیم. به گزارش مهر، یعقوب نماینده در چهارمین نشست رؤسای مراکز آموزش

فنی و حرفه‌ای آذربایجان شرقی با اشاره به سیاست‌های سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور، خروجی محور بودن (کیفیت‌بخشی) آموزش‌های فنی و حرفه‌ای را از اهم این سیاست‌ها عنوان کرد و افزود: سلیمان پاک‌سرشت، معاون وزیر و رئیس سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور نیز بر خروجی محور بودن فعالیت‌های آموزشی فنی و حرفه‌ای در جامعه به خصوص در راستای اشتغال تاکید دارند. یعقوب نماینده در ادامه اظهار داشت: با توجه به اینکه سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور در راستای انجام رسالت اصلی خود که همانا ارائه

آموزش‌های مورد نیاز بازار کار در راستای اشتغال‌زایی است، همچنان با قوت هرچه تمام‌تر در بخش‌های دولتی و خصوصی فعالیت می‌کند و این در حالی است که در اکثر مواقع منجر به اشتغال پنهان می‌شود و





## ۲۵ اشتباهی که افراد موفق ۲ بار تکرار نمی‌کنند (۳)

در دو مطلب پیشین به ۱۸ اشتباهی که افراد موفق دو بار تکرار نمی‌کنند اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

### ۱۹. تصویر بزرگ را ندیدن

آسان است که در شلوغی و سردرگمی روز گم شویم و تصویر بزرگ و اهداف اصلی خود را نادیده بگیریم، اما افراد موفق به سرعت به مسیر خود بازمی‌گردند. آنها می‌دانند که باید همیشه اهداف اصلی خود را در خط مقدم ذهن‌شان نگه دارند. آنها اولویت‌های روزانه را تعیین می‌کنند و اطمینان حاصل می‌کنند که در حال پیشرفت به سوی اهداف مهم هستند.

### ۲۰. رقبا را به عنوان دشمن دیدن

یکی از رایج‌ترین اشتباهاتی که ما در کسب و کار و زندگی مرتکب می‌شویم، تمرکز انرژی روی «شکست دادن» رقیب است. افراد موفق می‌دانند که کلید واقعی برنده‌شدن این است که مشتريان خود را خوشحال کنند. درست است که باید به روند صنعت توجه کنید، اما زمانی که رقبای خود را دشمن مشاهده نکنید، می‌توانید بر درک بهتر و بهبود نقاط ضعف خود تمرکز کنید.

### ۲۱. سعی کردن برای تعمیر چیزی که برای همیشه شکسته است

شما مقدار زیادی وقت، انرژی و پول را برای چیزی سرمایه‌گذاری کرده‌اید و متعهد هستید که آن را به موفقیت برسانید. تنها مشکل این است که آن چیز، برای همیشه شکسته است. آن را رها نمی‌کنید زیرا نمی‌خواهید آنچه را که برایش سرمایه‌گذاری کردید از دست بدهید. این یک اشتباه غلط هزینه است. هرچه زودتر آن را رها کنید، کمتر منابع برای چیزی که به هیچ جا نمی‌رسد هدر داده‌اید.

### ۲۲. در نظر نگرفتن بودجه

اشتباهات مالی رایج هستند و حتی افراد موفق هم دچار اشتباهات مالی می‌شوند، اما هر کسی که قرار است به هدف خود برسد، به سرعت ارزش بودجه را یاد می‌گیرد. هرچند که افراد دارای منابع مالی شخصی خود هستند و یا اینکه کسب و کار آنها دارای بودجه عملیاتی جامع است، مردم موفق یک برنامه مالی مبتنی بر درآمد و هزینه دارند.

### ۲۳. اولویت‌های دیگران را بالاتر از اولویت‌های خود قرار دادن

مفید بودن و کمک به افرادی که در اطراف‌تان هستند زمانی که نیاز دارند یک چیز است، اما به طور مداوم اولویت‌های دیگران را پیش از اولویت خود قرار دادن چیز دیگری است. افراد موفق می‌دانند که باید بر خود سرمایه‌گذاری کنند و اطمینان حاصل کنند که به طور مداوم در جایگاه دوم قرار نمی‌گیرند. مهم است که برای خودتان و اولویت‌های‌تان تلاش کنید.

### ۲۴. با خود صادق نبودن

به نظر می‌رسد دانستن خود باید ساده‌ترین چیز در جهان باشد. پس از همه، ما در ذهن خودمان زندگی می‌کنیم، اما گاهی حقیقت را حتی از خودمان پنهان می‌کنیم، زیرا نمی‌خواهیم واقعیت سخت مقابل‌مان را ببینیم. مردم موفق می‌دانند که فریب خود منجر به خرابکاری می‌شود. در واقع موفق بودن در توانایی شما برای شناختن و پذیرش خود در سطح عمیق است.

### ۲۵. توجه زیاد به کارهای کوچک

زندگی خیلی کوتاه است تا وسواس برای چیزهای بی‌اهمیت یا نگرانی در مورد چیزهای کوچک داشته باشیم. اگر تمام کارهایی که انجام می‌دهید تمرکز روی چیزهای کوچک و نادیده گرفتن مسائل عمده در مقابل شما است بنابراین زمان و انرژی گران‌قیمت خود را هدر می‌دهید. افراد موفق، در مورد آنچه که کسب و کارشان به بهترین شکل انجام می‌دهد، تمرکز می‌کنند و برای رشد این عادت‌ها تلاش می‌کنند.

منبع: Entrepreneur/ucan

## ۵ اقدام برای ارائه کنفرانسی فوق‌العاده



### ۴- محتوای خود را سازماندهی کنید

هنگامی که اسلایدهای خود را تنظیم کرده و تمرین خود را آغاز می‌کنید، لازم است تا همواره نگاهی به ترتیب اطلاعات داشته باشید. برای مثال ممکن است یک موضوع ارتباط بیش‌تری با موضوعی داشته باشد که قصد بیان آن در دقایق پایانی ارائه خود دارید. به همین خاطر بهتر است تا موضوعاتی را که ارتباط بیش‌تری را با یکدیگر دارند، در کنار هم قرار دهید تا مخاطب به ذهنیت بهتری در رابطه با آنها دست پیدا کند. همچنین با پایان هر موضوع لازم است تا زمانی را برای پاسخ‌دهی به سوالات افراد اختصاص دهید. در راستای جلوگیری از پرسیدن افراد میان صحبت شما، بهتر است تا ابزار نوشتن را در اختیار همگان قرار دهید تا بتوانند سوالات و نظرات خود را مکتوب کرده و فراموش نکنند.

### ۵- زمان را مورد توجه جدی قرار دهید

طولانی شدن بیش از حد گفته‌های شما بدون شک زمینه بروز نارضایتی‌ها را تشدید خواهد کرد. همچنین این امر که توقع داشته باشید که تمامی زمان جلسه به گفته‌های شما اختصاص یابد، بدون شک انتظاری بیش از حد و غیرواقعی خواهد بود. به همین خاطر لازم است تا برای هر اقدام و هر بخش از گفته‌های خود یک محدوده زمانی مشخص را تعیین کنید و به دنبال راهکارهایی برای کاهش آن باشید. در نهایت لازم است تا در تلاش برای ایجاد ارتباط با حاضرین در جلسه باشید تا ارتباط دوطرفه خوبی شکل گیرد. در این رابطه توجه داشته باشید که گوش دادن طولانی مدت و عدم تنوع در این زمینه بدون شک مخاطب را خسته خواهد کرد.

در آخر ذکر این نکته ضروری است که حضور در جلسات مختلف و مطالعه مقالات مرتبط در این رابطه می‌تواند به تجربه بیش‌تر شما کمک کند. همچنین این امر که تمامی کنفرانس‌های خود را مورد بازیابی مجدد قرار دهید، خود باعث خواهد شد تا بتوانید نسبت به اشتباهات خود آگاه شده و در کنفرانس‌های بعدی خود آنها را بهبود بخشید.

منبع: entrepreneur

کشیده شود. برای این امر بهتر است تا در هنگام تعیین روز کنفرانس و دعوت از افراد، به خوبی موضوع و یا موضوعات مورد بحث را تشریح کنید. در نهایت لازم است تا با افرادی که خارج از موضوعات اصلی بحث می‌کنند، به خوبی مقابله کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که به هر میزانی که موضوعات شما محدودتر باشد، قدرت پاسخ‌دهی به سوالات احتمالی افزایش پیدا خواهد کرد. به همین خاطر باید از یک جلسه توقعات بیش از حد آرمانی نیز داشت. در نهایت لازم است تا شرایطی را فراهم آورید تا گفته‌های شما به خوبی ضبط و یا توسط فردی مکتوب شود. این امر خود به سرعت‌بخشی به روند انجام کار کمک خواهد کرد. بدون شک این امر نیازمند سطح آرامش و تجربه کافی خواهد بود. به همین خاطر لازم است تا چنین شرایطی را تمرین کرده و برای این امر به خوبی آماده باشید. در نهایت این امر که همواره بدترین و بهترین حالت ممکن را نیز مورد توجه قرار دهید و برای آن برنامه‌ای کارآمد داشته باشید، بدون شک باعث خواهد شد تا با مشکلات به مراتب کمتری مواجه شوید.

### ۳- سبک خاص خود را شکل دهید

در رابطه با یک کنفرانس کاملاً موفق و خوب، تنها آمادگی مناسب بودن مطالب کافی نبوده و نحوه ارائه شما و انتقال مفاهیم نیز بسیار مهم است. برای این امر لازم است تا شما به بهترین سبک برای ارائه خود دست پیدا کرده و نظر مدیریت را در رابطه با آن جویا شوید. همچنین این امر که اقدامات مشابه سایر افراد را مورد بررسی قرار دهید، خود به شما چارچوب فکری مناسبی را خواهد بخشید. نکته دیگری که باید در این بخش مورد توجه خود قرار دهید این است که پیام شما کاملاً مهم‌تر از اسلایدهای در معرض نمایش خواهد بود. به همین خاطر بهتر است تا به این امر بیش از حد وابسته نباشید و تلاش کنید تا مفاهیم را به بیان خود منتقل کنید. در نهایت اسلایدها در پایان جلسه می‌تواند در اختیار افراد مشتاق قرار گیرد. به همین خاطر در این رابطه دلیلی برای استرس بیش از حد و نگرانی وجود ندارد. همچنین این امر که اسلایدهای شما جذابیت بصری کافی را نیز داشته باشند، از جمله موارد مهم در جذب نگاه مخاطب خواهد بود.

به قلم: استیسی هانک کارآفرین و نویسنده حوزه رهبری و مدیریت

مترجم: امیر آل‌علی

هیچ فرقی نمی‌کند که شما برای یک نفر و یا تمامی اعضای تیم شرکت مشغول به ارائه کنفرانس هستید، نکته بسیار مهم این است که بتوانید این امر را به شکلی حرفه‌ای و هوشمندانه به پایان برسانید. در این رابطه بسیاری از شرکت‌ها تنها به تعداد دفعات برگزاری جلسات توجه دارند و از کیفیت و سومند بودن این امر کاملاً غافل هستند. با این حال برگزاری یک جلسه، بدون شک هزینه و زمان‌بر خواهد بود. به همین خاطر در صورتی که همه چیز کاملاً حرفه‌ای صورت نگیرد، شما بازنده میدان خواهید بود. در این رابطه آمارها حاکی از آن است که ۷۱ درصد از شرکت‌کنندگان جلسات، ابتدا رضایت کافی را از حضور خود نداشته و سطح توقع آنها برطرف نشده است. این امر بیانگر آن است که باید در این زمینه توجه بیشتری را از خود نشان دهید. در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج اقدام ضروری برای موفقیت در ارائه خود، خواهیم پرداخت.

### ۱- مخاطبان خود را بشناسید

نخستین کاری که برای یک ارائه خوب باید مورد توجه قرار دهید این است که مخاطبان خود را بشناسید. درواقع شما باید بدانید که برای چه افرادی و با چه سطحی می‌خواهید ارائه خود را انجام دهید. برای مثال حضور مدیران سایر شرکت‌ها بدون شک جوی متفاوت را در مقایسه با حضور کارمندان خود شرکت ایجاد خواهد کرد. با این حال تنها آگاهی نسبت به سطح و یا جایگاه افراد کافی بوده و شما به اطلاعات بیشتری از آنها نیاز خواهید داشت. در این رابطه رئیس شرکت نیز می‌تواند به شما کمک شایانی کند و اطلاعات لازم را در اختیارتان قرار دهد. در آخر فراموش نکنید که شما باید الگوی رفتاری هر فرد را سریعاً شناسایی کرده و مطابق با آن رفتار کنید. در غیر این صورت ممکن است زمینه انواع تنش‌ها شکل گیرد.

### ۲- دامنه موضوع خود را به خوبی تعیین کنید

شما نباید اجازه دهید که جریان گفت‌وگوها به خارج از موضوع اصلی



# هر آنچه باید درباره قرارداد فرانشیز بدانید



۴. استانداردهایی برای استفاده از علامت تجاری تعریف کنید: به منظور جلوگیری از بروز اختلافات با دعاوی در آینده، به طور صریح و کامل استانداردهایی برای استفاده از علامت تجاری فرانشیزدهنده تعریف کنید. برای مثال، در چه اندازه و تا چه میزان می‌توانید از علامت تجاری استفاده کنید. به طور معمول فرانشیزدهندگان بخشی از قرارداد را به این موضوع اختصاص می‌دهند که فرانشیزگیرنده فقط اجازه استفاده از علامت تجاری را دارد و نمی‌تواند ادعایی درباره مالکیت آن داشته باشد. همچنین، رهنمودهایی نیز درباره چگونگی استفاده از علامت به شما ارائه خواهند کرد.

۵. هزینه‌های فرانشیز را مشخص کنید: در قرارداد خود باید دقیق مشخص کنید که چه مقدار به‌عنوان عوض قرارداد فرانشیز پرداخت خواهید کرد. به طور معمول در قراردادهای فرانشیز سه دسته هزینه مشخص می‌شود: ابتدایی و سالیانه و بازاریابی ماهیانه.

۶. مدت‌زمان قرارداد را مشخص کنید: شما باید برای قرارداد فرانشیز خود مدت‌زمانی تعیین کنید؛ اگر چه می‌توانید پس از اتمام قرارداد، آن را مجدداً تجدید کنید. این مدت با توجه به ماهیت و عرف موجود در کسب‌وکارتان متفاوت است. به‌عبارت دیگر، ممکن است مدت قرارداد شما یک‌ساله یا در مواقعی ۱۰ ساله باشد.

۷. محدوده جغرافیایی فعالیت کسب‌وکارتان را مشخص کنید: در قرارداد خود مشخص کنید محدوده فعالیت کسب‌وکارتان چگونه است. پس از مشخص کردن این محدوده، از فرانشیزدهنده تعهد بگیرید که در آن محدوده، قرارداد فرانشیزی با شخص دیگر منعقد نکند.

۸. درباره چگونگی مدیریت و نظارت فرانشیزدهنده به‌توافق برسید: فرانشیزدهندگان به طور معمول مشخص می‌کنند در چه فواصل زمانی و چگونه بر فعالیت‌های فرانشیزگیرنده نظارت و آن را مدیریت خواهند کرد. این نظارت کنترل کیفیت محصول، برخورد کارمندان با مشتری و... را شامل می‌شود.

۹. درباره تبلیغات توافق کنید: با طرف قراردادتان درباره چگونگی تبلیغات باید توافق کنید. برای مثال، آیا فقط فرانشیزدهنده مکلف به انجام تبلیغ است یا خیر؟ آیا فرانشیزگیرنده می‌تواند در محدوده فعالیتش برند و کسب‌وکار را تبلیغ کند؟

۱۰. درباره چگونگی حفاظت از اطلاعات مهم توافق کنید: به منظور جلوگیری از اختلافات در آینده، اگر در قرارداد فرانشیز، فرانشیزدهنده دانش فنی، سر تجاری، اطلاعات مربوط به اختراع و دیگر اطلاعات مهم را در اختیارشان قرار می‌دهد، درباره چگونگی حفاظت از این اطلاعات کاملاً توافق کنید. فرانشیزدهندگان به طور معمول برای حفاظت از اطلاعات مهم با طرفین قراردادشان قرارداد عدم افشا منعقد می‌کنند.

۱۱. مستند قانونی تعیین کنید: قرارداد فرانشیز چارچوب مشخصی دارد، اما مستند قانونی قراردادتان را ماده دهم قانون مدنی قرار دهید.

۱۲. نهاد داوری تعیین کنید: اگر مایل‌ایند در صورت بروز اختلاف، شخصی اختلاف‌تان را حل‌وفصل کند، در قرارداد خود بخشی را به تعیین داور و الزامات مخصوص به آن قرار دهید.

۱۳. قرارداد را امضا کنید: پس از توافق بر سر تمامی موضوعات و جنبه‌های قرارداد، آن را امضا کنید. فراموش نکنید حتماً پیش از امضای قرارداد با وکیل کارگشته مشورت کنید.

منبع: zoomit

## برای انعقاد قرارداد فرانشیز چه باید کرد؟

• نوع قرارداد را انتخاب کنید: همان‌طور که قبلاً توضیح دادیم، قرارداد فرانشیز انواع متفاوتی دارد که باید با توجه به کسب‌وکارتان نوع آن را انتخاب کنید. این نوع قرارداد ممکن است فرانشیز تولیدی یا خدماتی یا توزیعی باشد. انتخاب نوع قرارداد به کسب‌وکارتان بستگی دارد. اگر نمی‌توانید باطمینان نوع قرارداد را انتخاب کنید، از کارشناسان مرتبط، مانند وکلا کمک بگیرید.

• اطلاعات مربوط به کسب‌وکارتان را جمع‌آوری کنید: به منظور نگارش قرارداد فرانشیز درک درستی از کسب‌وکار خود و اطلاعات آن باید داشته باشید. شما نیاز دارید بدانید چه عواملی موجب موفقیت کسب‌وکارتان خواهد شد. از خود بپرسید: داشتن برندی معتبر و معروف چه تأثیری بر کسب‌وکارتان خواهد گذاشت؟ در محلی که فعالیت می‌کنید، برند مدنظرتان به خوبی شناخته شده است یا خیر؟ افزون بر این، کیفیت محصولاتتان را با برندهای معروف مقایسه کنید. برای مثال، اگر صاحب رستورانی هستید، این نکته را در نظر بگیرید که تغییر دستور پخت یا مواد اولیه چقدر بر کیفیت غذای شما تأثیر خواهد گذاشت؟ آیا کیفیت ارائه خدمات به مشتریان کسب‌وکار شما در حد برندهای معروف است؟ آیا نیاز دارید کارمندان‌تان آموزش‌های ویژه‌ای برای ارائه بهتر خدمات ببینند یا خیر؟

• فرانشیزدهندگان بالقوه را شناسایی کنید: اگر مایل‌اید قرارداد فرانشیزی منعقد کنید و با علامت و رهنمودهای کسب‌وکاری موفق عمل کنید، ابتدا باید برندهایی را شناسایی کنید که می‌توانند به شما کمک کنند. برای این کار می‌توانید از اینترنت یا هم‌صنفی‌های‌تان کمک بگیرید.

• اهداف از انعقاد قرارداد فرانشیز را مشخص کنید: به منظور ایجاد کسب‌وکاری موفق از طریق انعقاد قرارداد فرانشیز، هدف یا اهداف مشخص و واضحی باید داشته باشید. اگر برند موفق و شناخته‌شده‌ای دارید و کسب‌وکارتان پردرآمد است، لزومی ندارد بخواهید تغییرات اساسی در رویه فعالیت‌های‌تان ایجاد کنید.

## نگارش قرارداد فرانشیز

۱. مفاهیم قرارداد را تعریف کنید: در این قسمت، باید مفاهیمی را تعریف کنید که قرار است در قرارداد فرانشیز استفاده شود. برای مثال، منظور از شخص، شخص ثالث، فناوری و... دقیقاً چیست.

۲. اعضا و طرفین قرارداد را مشخص کنید: در این بخش، باید مشخصات طرفین قرارداد فرانشیز، یعنی فرانشیزدهنده و فرانشیزگیرنده را مشخص شود و ابهامی نداشته باشد. برای مثال، مجوز از نام، نام خانوادگی، آدرس، شماره‌تماس شخص حقیقی و نام شرکت، شماره‌ثبت و آدرس شخص حقیقی.

۳. مجوزها و حقوقی را مشخص کنید که قرار است از فرانشیزدهنده دریافت کنید: هدف از انعقاد قرارداد فرانشیز این است که مجوزها و حقوقی از فرانشیزدهنده دریافت کنید. محدوده این مجوزها و حقوق باید به‌طور کامل مشخص شود و ابهامی نداشته باشد. برای مثال، مجوز استفاده از چه فناوری‌ها یا دستورالعمل‌هایی دریافت می‌کنید یا مطابق این قرارداد در چه محدوده جغرافیایی می‌توانید فعالیت کنید. این قسمت اهمیت بسیاری دارد؛ بنابراین، نهایت دقت خود را برای آن صرف کنید.

## مجموعه رستوران‌های مک‌دونالد

میزان موفقیت مجموعه رستوران‌های شرکت مک‌دونالد به حدی است که در ۱۱۹ کشور شعبه دارد و در طول روز، به بیش از ۶۲ میلیون نفر سرویس ارائه می‌دهد. این شرکت حدود ۳۹ هزار شعبه رستوران در سراسر جهان دارد.

## مری میدز (Merry Maids)

این شرکت کسب‌وکاری مرتبط با نظافت و شست‌وشو از قبیل نظافت منزل است که بیش از ۹۰۰ فرانشیز یا شعبه در آمریکا و کانادا دارد. مجموع کارکنان این شرکت در حدود ۸ هزار نفر است.

## مریبات اینترنشنال (Marriott International)

یکی از شرکت‌های گردشگری آمریکایی است که در حوزه ارائه خدمات هتلداری و مهمان‌نوازی و مدیریت بر مکان‌های اقامتی و رستوران‌های زنجیره‌ای فعالیت می‌کند. در سال ۱۹۲۷، جان ویلارد مریبات این شرکت را در واشنگتن راه‌اندازی کرد و در حال حاضر، شبکه‌ای از ۳۸۰۰ شعبه در ۷۴ کشور جهان دارد.

## تعهدات فرانشیزدهنده و فرانشیزگیرنده

در قرارداد فرانشیز، هر دو طرف قرارداد در برابر یکدیگر تعهداتی دارند. در ادامه، به برخی از تعهدات مهم اشاره می‌کنیم.

## فرانشیزدهنده

• تعهد به تسلیم: فرانشیزدهنده مکلف است علامت تجاری خود را در قلمرو فعالیت فرانشیزگیرنده ثبت کند تا علاوه بر حمایت قانونی از علامت تجاری، به فعالیت‌های فرانشیزگیرنده مشروعیت ببخشد.

• تعهد به ارائه اطلاعات: فرانشیزدهنده به طور معمول اطلاعات و دانش ویژه‌ای دارد که موجب موفقیت کسب‌وکارش شده است. بنابراین، ضمن قرارداد فرانشیز باید اطلاعات مدنظر را به فرانشیزگیرنده ارائه کند.

• تعهد به نظارت و کنترل: فرانشیزدهنده باید به‌طور مداوم بر عملکرد فرانشیزگیرنده نظارت و آن را بازرسی کند. همچنین، کنترل کیفیت محصول و خدمات ارائه‌شده فرانشیزگیرنده اهمیت بسیاری دارد.

## فرانشیزگیرنده

• تعهد به استفاده درست و مناسب از علامت تجاری: فرانشیزگیرنده ضمن قرارداد متعهد می‌شود اقداماتی انجام ندهد که به اعتبار علامت تجاری لطمه وارد کند. افزون بر این، از علامت تجاری سوءاستفاده نکند.

• تعهد به نداشتن رقابت با نظام فرانشیز: فرانشیزگیرنده متعهد می‌شود با فرانشیزدهنده رقابت نکند؛ به‌گونه‌ای که به منافع فرانشیزدهنده لطمه وارد نشود.

• تعهد به پذیرش کنترل و بازرسی: فرانشیزگیرنده باید از انجام امور مرتبط با بازرسی و کنترل کیفیت فرانشیزدهنده جلوگیری نکند.

• تعهد به عمل مطابق سیاست‌ها: فرانشیزگیرنده ملزم است که مطابق سیاست‌ها و رویه‌های فرانشیزدهنده عمل کند و از کارهای خودسرانه بدون اطلاع فرانشیزدهنده خودداری کند.

برای اطلاعات بیشتر در این زمینه، به کتاب «حقوق انتقال فناوری» اثر دکتر ابراهیم رهبری رجوع کنید.

قرارداد فرانشیز راهکاری برای ایجاد کسب‌وکاری با علامت تجاری و رهنمودهای برندی معتبر است. اگر کسب‌وکار موفقی دارید و می‌خواهید مجوز استفاده از برندها را برای کسب‌وکارتان در مکانی دیگر بدهید یا می‌خواهید با علامت تجاری کسب‌وکار معروفی فعالیت تجاری کنید، می‌توانید این کار را از طریق قرارداد فرانشیز انجام دهید. برای مثال، تصور کنید صاحب رستورانی موفق با برندی خوش‌نام در تهران هستید و می‌خواهید شعبه‌ای از رستوران‌تان را در شیراز یا کرمانشاه تأسیس کنید. برای انجام این کار به انعقاد قرارداد فرانشیز نیاز دارید. البته، این مثال فقط بخشی از کاربرد قرارداد فرانشیز را پوشش می‌دهد.

## معنا و کاربرد قرارداد فرانشیز

واژه فرانشیز به‌معنای مجوز و پروانه و امتیاز است، اما پس از مدتی، معنای اصطلاحی به‌خود گرفته و امروزه، بیشتر به نوع خاصی از قرارداد گفته می‌شود. از این قرارداد در کسب‌وکارهای بسیاری استفاده می‌شود. برای مثال، در صنعت فست‌فود مجموعه رستوران‌های مک‌دونالد (McDonald's) یا KFC، در صنعت هتلداری مریبات اینترنشنال (Marriott International)، در صنعت فروشگاه‌های زنجیره‌ای ایلیون ۷ (Eleven) و در بسیاری دیگر از صناعت‌ها و کسب‌وکارها، این قرارداد حضور و اهمیت دارد.

## طرفین قرارداد فرانشیز

طرفین قرارداد فرانشیز، فرانشیزدهنده و فرانشیزگیرنده را شامل می‌شوند. فرانشیزدهنده شخصی است که کسب‌وکاری مشخص با علامت تجاری و دیگر مالکیت‌های فکری از قبیل اختراع و طرح صنعتی و سر تجاری دارد. فرانشیزگیرنده نیز شخص یا اشخاصی هستند که قرار است با علامت تجاری فرانشیزدهنده و به‌کمک مالکیت‌های فکری مذکور فعالیت کنند.

## انواع قرارداد فرانشیز

۱. فرانشیز تولیدی: در فرانشیز تولیدی، فرانشیزدهنده به فرانشیزگیرنده فناوری و چگونگی ساخت محصول با برند فرانشیزدهنده را اعطا می‌کند. برای مثال، ممکن است فرانشیزدهنده اطلاعات مربوط به سر تجاری یا اختراع انحصاری‌اش را در اختیار فرانشیزگیرنده قرار دهد تا او بتواند محصول خاصی را با کیفیت مشخصی تولید کند. از این نوع فرانشیز به‌طور معمول استفاده فراوانی می‌شود.

۲. فرانشیز توزیعی: در فرانشیز توزیعی، فرانشیزگیرنده با ضابطه‌ها و دستورهای مشخصی محصولات فرانشیزدهنده را توزیع می‌کند و می‌فروشد. برای نمونه، شرکتی ضمن تولید محصول خاصی در کشور زاین با شرکتی در ایران قرارداد می‌بندد تا محصولات او را در ایران توزیع کند و بفروشد.

۳. فرانشیز خدماتی: در این نوع فرانشیز، فرانشیزگیرنده خدماتی را به‌عنوان بخشی از مجموعه فرانشیزدهنده (با علامت تجاری او) انجام می‌دهد. برای مثال، مراکز تعمیر خودرو برندی خاص، مانند کیا موتورز که در شهرهای مختلف فعالیت می‌کنند.

## کسب‌وکارهای موفق یا استفاده از قرارداد فرانشیز

بسیاری از برندهای معروف جهان به کمک قرارداد فرانشیز، کسب‌وکارشان را به سراسر جهان گسترش داده‌اند. در ادامه، چند نمونه از این کسب‌وکارها را معرفی می‌کنیم.





۷ راهکار موثر برای کاهش استرس ناشی از کار

ترجم: امیر آل علی

امروزه ثابت شده است که میزان بیش از حد استرس در افراد خود زمینه بسیاری از بیماری‌ها را فراهم می‌آورد. در این رابطه توجه داشته باشید که کار افراد نباید به نحوی باشد که سلامت شخصی آنها را با تهدیدی جدی مواجه سازد. در این رابطه توجه داشته باشید که همواره نمی‌توان محیط بیرونی را مورد انتقاد قرار داد و در بسیاری از موارد این ضعف خود افراد است که باعث می‌شود تا با کوچک‌ترین اتفاقی استرس آنها به مرحله غیرطبیعی برسد. در این رابطه توجه داشته باشید که این امر تنها در رابطه با کارمندان نبوده و مدیران خود در معرض موارد استرس‌زا به مراتب بیشتری هستند. اگرچه در این رابطه مقالات متعددی به چاپ رسیده است، با این حال در این مقاله به بررسی هفت راهکار ساده و در عین حال کارساز پرداخته‌ایم. در همین راستا و در ادامه به بررسی این موارد خواهیم پرداخت.

۱-در رابطه با موضوعات مختلف صحبت کنید

جالب است بدانید که تقریباً نیمی از استرس‌های افراد ناشی از موارد غیرواقعی و نادرست است. به همین خاطر لازم است تا از همان ابتدا در رابطه با مسئله پیش‌آمده با رئیس و یا کارمندان خود گفت‌وگو کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که طولانی شدن استرس شما صدمات غیرقابل جبرانی را روی سلامتی شما خواهد گذاشت. در این رابطه می‌توان یک سیستم اشتراک اطلاعات مناسب ایجاد کرد و مطالب مفید و راهکارهای کنترل استرس را در آن مطرح کرد. در نهایت این امر که به صورت ماهانه از یک روان‌شناس دعوت کنید، خود به بهبود سلامت روحی تیم شرکت کمک شایانی خواهد کرد.

۲-کارمندان خود را بیمه کنید

از جمله مهم‌ترین دلایلی که باعث می‌شود تا افراد از همان ابتدای بروز نشانه‌های مریضی روحی و با جسمی خود، به دنبال بهبود آن نباشند، هزینه‌های بالای درمانی است. در واقع حقوق یک کارمند ممکن است تنها کفاف زندگی روزمره وی را بدهد و به همین خاطر لازم است تا شما برای آن برنامه‌ریزی داشته باشید. امروزه بسیاری از شرکت‌ها اقدام به برگزاری جلسات ورزشی و انواع بیمه‌نامه‌ها برای کارمندان خود می‌کنند تا سلامت آنها بیشتر حفظ شود. در این رابطه توجه داشته باشید که شما نیازمند کارمندانی خواهید بود که تا چندین سال بتوانند در بهترین سطح برای شما کار کنند. بدون شک کنار گذاشتن تیم کاری و جایگزین کردن آنها با افراد جدید، نه تنها هزینه‌بر خواهد بود، بلکه زمانی را نیز نیاز خواهد داشت تا به هماهنگی لازم با سایرین دست پیدا کنند. تحت این شرایط رشد شرکت شما با کندی محسوس مواجه خواهد شد. به همین خاطر توصیه می‌شود تا در این رابطه برنامه‌ریزی دقیقی را داشته باشید. در این زمینه نظر کارمندان نیز کاملاً همسو بوده و طی تحقیقاتی ۸۸درصد آنها توجه به این امر را جزو معیارهای رضایت شغلی خود تلقی کرده‌اند.

۳-دور کاری را پیشنهاد دهید

دور کاری در واقع به این امر اشاره دارد که کارمندان همواره نباید در محیط شرکت حضور داشته باشند و برخی از کارهای خود را در محیط خانه نیز می‌توانند به پایان برسانند. مزیت این امر خصوصاً در شرایط حساس بسیار بالا خواهد بود. برای مثال ممکن است کارمندی به تازگی صاحب فرزند شده باشد. بدون شک امکان اعضای مرخصی طولانی‌مدت از جانب شما فراهم نخواهد بود. علت این امر نیز به این خاطر است که تحت این شرایط شرکت با تاخیر در انجام کارها مواجه خواهد شد. به همین خاطر دور کاری می‌تواند به خوبی رضایت کارمندان را به همراه داشته باشد. همچنین فراموش نکنید که این امر برای شما نیز مزیت‌های اقتصادی زیادی را به همراه دارد. برای مثال تحت این شرایط شما دیگر به فضای بسیار بزرگ نیاز نخواهید داشت و می‌توانید در بسیاری از هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید. با این حال دور کاری نیز نباید به اقدامی تمام وقت تبدیل شود و بهتر است تا حداقل ماهی یکبار کارمندان در شرکت حضور یابند. نتایج آمارها در این رابطه حاکی از آن است که افراد تحت این شرایط می‌توانند به کارهای دیگر خود بهتر برسند که این خود زمینه کاهش استرس را به همراه خواهد داشت.

۴-فضای شرکت را جذاب و آرامش‌بخش سازید

کاهش میزان سر و صداها، بهبود طراحی و ظاهر شرکت و اختصاص قسمتی به محل استراحت افراد از جمله مواردی است که به کسب آرامش افراد کمک خواهد کرد. بدون شک محیط کاری در صورتی که هدفمند شکل گرفته باشد، مکانی کاملاً استرس‌زا خواهد بود. در این رابطه توجه داشته باشید که الزام استفاده از حداقل یک گیاه و رسیدگی به آن نیز خود می‌تواند به کسب آرامش بیشتر در افراد کمک کند. همچنین این امر که افراد را در نحوه انجام کارها آزاد گذاشته و تنها نتایج مورد نیاز را تعیین کنید، از دیگر مواردی است که کارمندان شما را از فشار کاری بیش از حد دور نگه خواهد داشت.

۵-برنامه کاری خود و افراد را مورد بازبینی قرار دهید

در بسیاری از موارد مدیران به صورت غیرعمدی اقدام به افزایش حجم کاری کارمندان خود می‌کنند. در این رابطه توجه داشته باشید که افزایش فشار کاری و خستگی کارمندان، خود آنها را در برابر انواع استرس‌ها ضعیف خواهد کرد. به همین خاطر لازم است تا همواره حجم کاری افراد را مورد بازبینی قرار داده و نظرات آنها را در این رابطه جویا شوید.

۶-فراموش نکنید که حتی قوانین نیز قابل تغییر خواهند بود

هر قانونی باید از انواع تبصره و موارد استثنا برخوردار باشد. علت این امر به این خاطر است که با گذشت زمان ممکن است شرایط دستخوش تغییراتی شود. تحت این شرایط حتی امکان دارد که قانون رایج دیگر پاسخگوی نیاز شرکت نباشد. به همین خاطر لازم است تا در صورت نیاز حتی اقدام به حذف و یا جایگزین کردن برخی از قوانین نمایید. این امر نه تنها نشانه ضعف نخواهد بود، بلکه شجاعت و توجه شما را نسبت به کارمندان نشان خواهد داد. بدون شک کار کردن در شرکتی که مدیریت توجه کافی را نسبت به کارمندان خود دارد، برای هر فردی مناسب خواهد بود.

۷-حجم کاری خود را کاهش دهید

این بخش کاملاً به مدیران اختصاص دارد. اگرچه این افراد همواره از بالاترین سطح دانش و توانایی برخوردار هستند. با این حال این امر نباید منجر به حجم کاری بیش از حد شود. بدون شک مدیران نیز نقش‌های مهم دیگری غیر از مدیریت خود دارند و لازم است تا پاسخگو همه آنها باشند. تحت این شرایط این امر که بخشی از اقدامات خود را به کارمندان نمونه شرکت محول کنید، باعث خواهد شد تا آنها نیز بتوانند بخشی از کار مدیریت را تجربه کنند و با ادامه این روند جانشین‌های مناسبی از میان همان‌ها به وجود آید. بدون شک سپردن شرکت به فردی که از دل خود تیم رشد کرده است، با ریسک به مراتب کمتری همراه خواهد بود.

منبع: justworks



برای نتایج مثبت، نگرش مثبت نیاز است

نگرش شما موقعیت‌تان در جهان را تعیین می‌کند. نگرش پایه و اساس تمام موفقیت‌ها و شکست‌هایی است که تا به حال داشتید و خواهید داشت. نگرش شما زندگی‌تان را کنترل می‌کند، اما یک نکته مثبت و خبر خوب این است که شما هم می‌توانید نگرش‌تان را اصلاح و کنترل کنید. با ما همراه باشید و در ادامه روش‌های اصلاح و کنترل نگرش‌ها و باورهای‌تان را بیاموزید.

نگرش‌ها و باورها روش‌هایی که در مورد دیگران یا موقعیت‌ها فکر می‌کنیم را می‌سازد. اعمال و رفتار شما نتیجه نگرش‌تان است و اعمال رفتار‌تان است که عکس‌العمل‌های دیگران را می‌سازد. نگرش شما در مورد دیگران و جهان است که نگرش و رفتار دیگران نسبت به شما را تعیین می‌کند. اگر نگرش مثبت و شاد داشته باشید، نتایج مثبت و شادی هم خواهید داشت اگر نگرش بد و منفی داشته باشید مطمئن باشید قبل از شروع کار نتایج منفی حاصل می‌شود و شکست می‌خورید.

نگرش منفی از کجا می‌آید؟ نگرش‌های منفی از افکار منفی که مداوم به آن فکر می‌کنید تا زمانی که بخشی از ناخودآگاه و بخشی از شخصیت شما شوند می‌آیند و در طول زمان تبدیل به عادت می‌شوند. ممکن است حتی متوجه نباشید که نگرش‌های شما منفی است، زیرا مدت زیادی است با شما همراه بوده‌اند. هنگامی که نگرش‌تان بد است، انتظار شکست و فاجعه دارید و این انتظارات برآورده می‌شوند. چرخه باور به شکست و فاجعه و تجربه شکست و به بار آمدن فاجعه تبدیل به یک چرخه معیوب بدبختی می‌شود و همین چرخه معیوب سبب می‌شود اعتقادات منفی شما تقویت شوند بنابراین هرچه می‌گذرد انتظارات و باورهای منفی شما قوی‌تر می‌شود و بدترین شرایط و بدترین حالت‌ها نصیب‌تان می‌شود.

بنابراین، چگونه افکار خود را تغییر دهید و نگرش مثبت ایجاد کنید؟

تغییر نگرش‌های منفی و تبدیل کردن آنها به نگرش‌ها و باورهای مثبت زمان می‌برد. ایجاد چیزی باارزش زمان و انرژی زیادی هم می‌طلبد، اما نتیجه‌ای که حاصل می‌شود به زمان و انرژی‌ای که صرف می‌شود، می‌ارزد. به منظور ایجاد نگرش جدید، شما باید تفکر ناخودآگاه‌تان را تغییر دهید.

چگونه؟

افسار خود درباره هر چیز و هر موقعیتی را تجزیه و تحلیل کنید تا زمانی که تفکر مثبت جایگزین تفکر منفی و تبدیل به یک عادت شود. چیزی شبیه به زمانی که می‌خواهیم ورزش کردن را جایگزین سیگار کشیدن کنیم. شما نمی‌توانید منفی بودن را متوقف کنید بلکه باید افکار مثبت را جایگزین افکار منفی کنید.

بعضی از مردم می‌گویند: «اما شرایط منفی یک واقعیت هستند، آنها همیشه در زندگی روزمره ظاهر می‌شوند.» این کاملاً درست نیست و همیشه و در مورد همه چیز صدق نمی‌کند. درست است که وضعیت‌ها واقعیت هستند، درست است که آنها ظاهر می‌شوند، اما این نگرش شماست که وضعیت مثبت یا منفی را ایجاد می‌کند. زمان این رسیده که بدانید، قادرید تفکر و احساس خود را کنترل کنید. هیچ‌کس دیگری غیر از شما روی زمین وجود ندارد که این قدرت را داشته باشد مگر آنکه شما آن را به دیگران بدهید.

منبع: Success/ucan



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۱۸ دی ۱۳۹۷ | شماره ۱۳۳۷ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۴۹

آیین نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM