روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
۲۶ دی
۱۳۹۷

Wed. 16 Jan 2019
۹ جمادی‌الاول ۱۴۴۰ - سال پنجم
شماره ۱۲۴۳-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

مدیرعامل بانک مسکن از انصراف ۶۰ هزار نفر از دریافت وام خبر داد

## مبلغ وام مسکن زیاد نمی‌شود

فرصت امروز: مدیرعامل بانک مسکن از انصراف بیش از ۶۰ هزار نفر از دریافت تسهیلات مسکن از محل سپرده صندوق یکم خبر داد و گفت افزایش سقف تسهیلات مسکن در دستور کار قرار ندارد. ابوالقاسم رحیمی...

۴

### یادداشت

**مولفه‌هایی که قیمت نفت را در بودجه تغییر خواهد داد**

اسدالله قره‌خانی
سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس

«تعیین سقف فروش ۱ میلیون و ۱۰۰ تا ۱ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه نفت در بودجه ۹۸ هرچند از ویژگی‌های انبساطی بودجه است، اما این برآوردها حاکی از آن است قیمت در نظر گرفته شده ۵۴ دلار برای هر بشکه نفت نتواند به واقعیت نزدیک شود. اما تغییرات صورت گرفته در منطقه در حوزه سیاسی ممکن است آینده نفتی بودجه را دستخوش تغییرات مثبتی کند. تحریم‌های نفتی علیه ایران هرچند با محوریت آمریکا دنبال می‌شود، اما کشورهای عربی جنوب خلیج فارس نیز نقش‌های خود را در این حوزه ایفا می کنند. چنانکه پادشاه عربستان تصمیماتی برای تغییر وزارت خارجه خود گرفته است، تصمیماتی که نشان میدهد وزیر خارجه بعدی رویکردی اقتصادی درمنطقه خواهد داشت. از سوی دیگر شیوخ عرب نشین جنوب خلیج فارس نیز اقدام به بازگشایی سفارتخانه‌های خود در دمشق کردند، که نشان میدهد رویکرد تنش زای خاورمیانه در حال فروکش است...

۳

وزیر راه و شهرسازی: ۶۰هزار مسکن برای اقشار کم‌درآمد در ۲۲شهر جدید ساخته می‌شود

## قیمت مسکن در شهرهای جدید، نصف کلانشهرهاست

۳

شرکت بازار متشکل معاملات ارز تاسیس شد

# گام جدید بانک مرکزی برای بازار متشکل ارزی

فرصت امروز: بانک مرکزی از تشکیل «شرکت بازار متشکل معاملات ارز» با هدف انجام معاملات نقدی ارز و دیگر روش‌های معاملات ارزی با همکاری شبکه بانکی کشور، فرابورس و صرافی‌ها خبر داد. جلسه مجمع موسس شرکت بازار متشکل معاملات ارز عصر دوشنبه به منظور بحث و بررسی راهکارهای عملیاتی کردن این بازار در بانک مرکزی برگزار شد. در این جلسه مجمع موسس درباره ترکیب سهام موسسان، سرمایه شرکت، اساسنامه و فرآیندها و مکانیزم‌های عملیاتی کردن بازار متشکل معاملات ارزی، مباحث فنی و ساختاری نیز بحث کردند. همچنین مجمع موسس در این نشست بر گسترش بازار متشکل معاملات ارز و مدیریت خود انتظام منطبق...

۴

کمتر از یک هفته تا برگزاری «سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی» در دانشگاه خاتم باقی مانده است

## از فرهنگ سازمانی تا مسئولیت اجتماعی

۲

### مدیریت و کسب‌وکار

- ۴ نکته برای رشد کسب و کار چند میلیارد دلاری
- ۴راهکار ساده برای ویرایش محتوای بازاریابی
- راه‌حل‌های مؤثر و روش‌های نفوذ به بازارهای جدید
- چرا برندها باید همایش تجاری برگزار کنند؟
- کایلی جنر: تخم‌مرغ را شکستم اگر می‌تونی برش دار
- گرگ‌های آئودی آمدن زمستان را تبریک می‌گویند

۸ تا ۱۶

اپل: کوالکام چیپ‌هایش را به ما نمی‌فروشد

نقد فعالان بخش خصوصی به عملکرد سازمان ملی استاندارد

## پلیس فضای کسب‌وکار

فرصت امروز: پارلمان بخش خصوصی پایتخت دیروز در چهل و ششمین نشست خود در حالی میزبان نیره پیروزبخت، رئیس سازمان ملی استاندارد بود که چالش‌ها و موانع موجود در محیط کسب‌وکار به اوج خود رسیده است. به‌واسطه مشکلات متعددی که پیش روی فعالان اقتصادی در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار ایجاد شده است، تعدیل نیرو، فعالیت با بخش اندکی از ظرفیت و در نهایت، تعطیلی بنگاه‌های اقتصادی بخش خصوصی دیگر خبر تازه‌ای محسوب نمی‌شود.

اعضای اتاق بازرگانی تهران که بارها با بیانیه‌ها و نامه‌نگاری‌ها نسبت این به مشکلات هشدار داده‌اند، روز سه‌شنبه میزبان نیره پیروزبخت بودند تا در مورد موانع موجود با او صحبت کنند و او نیز بر این گزاره تاکید کند که سازمان ملی استاندارد، پلیس فضای کسب‌وکار نیست و از توسعه همکاری با اتاق بازرگانی تهران استقبال می‌کند.

**امید به تداوم برگزاری نوبل ایرانی اقتصاد**

در ابتدای این نشست، مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران به برگزاری سومین مراسم نشان امین‌الضرب اشاره کرد و گفت: خوشبختانه امسال نسبت به سال‌های گذشته استقبال بیشتری از این رقابت شد و بیش از ۴۲۰ تقاضا از سوی دبیرخانه جشنواره دریافت شده بود که بعد از داوری‌های مختلف و نهایی ۱۰ نفر انتخاب شدند. مراسم امسال روی معرفی برگزیدگان متمرکز بود و با پخش کلیپ و سخنرانی‌های کوتاه آنان، سعی شد این افراد بیشتر و بهتر به جامعه معرفی شوند. امید داریم که ان‌شالله نشان امین‌الضرب تبدیل به نوبل کارآفرینی ایرانی شود و سال‌به‌سال رونق بیشتری پیدا کند و اتاق تهران در سال‌های آینده بتواند علاوه بر بخش‌های اقتصادی در دیگر بخش‌های مرتبط با اقتصاد هم نشان امین‌الضرب اهدا کند.

مسعود خوانساری افزود: امسال برای اولین بار از دو پژوهشگر، مولف و مترجم بزرگ کشور هم تقدیر صورت گرفت و امیدواریم که سال آینده در زمینه اقتصاد هنر نیز داوری و انتخاب صورت گیرد. هدف اتاق بازرگانی تهران قدردانی از همه افرادی است که در حوزه اقتصاد، تجارت، صنعت، هنر و دیگر زمینه‌ها فعالیت و کارآفرینی می‌کنند.

**تدوین مشکلات و موانع کسب‌وکار**

به گزارش پایگاه خبری اتاق تهران، او سپس به پویش «موانع کسب‌وکار» که از سوی این اتاق اجرا و با استقبال روبه‌رو شده، اشاره کرد و گفت: طرحی در هیات رئیسه اتاق تهران به تصویب رسید که از طریق نظرسنجی و پرسشگری مستقیم از اعضای اتاق و فعالان اقتصادی انجام می‌دهیم موانع پیش روی کسب‌وکار دقیق‌تر و بهتر در همه حوزه‌ها شناسایی شود. این طرح با استقبال بسیار زیادی روبه‌رو و بیش از یک‌میلیون بار در شبکه‌های مجازی دیده شد. همچنین در این زمینه ارتباط خوبی بین اتاق تهران و اعضا شکل گرفت. علت اصلی پرداختن به این طرح، دریافت شکایت‌های متعدد و مختلف از سوی اعضای اتاق تهران بود؛ روزانه دهها شکایت از سوی افراد به دلیل شرایط بد فضای کسب‌وکار به اتاق تهران می‌رسد و افراد از موانع بسیاری که فعالیت‌های اقتصادی، تجاری و صنعتی را مختل کرده است، می‌گویند. ما اگرچه با بحث تحریم‌ها روبه‌رو هستیم و این موضوع بر کسی پوشیده نیست اما مشکلات و بوروکراسی داخلی بیشتر از تحریم مشکل ایجاد کرده است و اگر به‌موقع به فکر اصلاح شرایط نباشیم خسارت زیادی به اقتصاد کشور وارد می‌شود. در حال حاضر هر روز با واحدهای جدیدی مواجه هستیم که تعدیل نیرو می‌کنند یا بنگاه را تعطیلی می‌کنند اما اعتقاد دارم بخش عمده‌ای از این چالش‌ها را می‌توان در مجموعه دولت و سران قوا حل کرد و موانع را برداشت.

رئیس اتاق تهران در ادامه به چالش‌های اصلی که فعالان بخش خصوصی با آنها روبه‌رو هستند و وزارتخانه‌های اقتصادی باید راهکارهایی برای آنها بیندیشند، اشاره کرد و گفت: گردش ثبت سفارش چالش‌های بسیاری را ایجاد کرده و یکی از موانع اصلی پیش روی تولیدکنندگان شده است. پیشنهاد ما این است که مدت ثبت سفارش افزایش پیدا کند و به شش ماه برسد و قابل تمدید تا سه ماه باشد تا فعال اقتصادی کمتر در چرخه‌های بوروکراتیک وزارت صنعت، معدن و تجارت معطل شود. مشکل دیگر باقی ماندن مواد اولیه و ماشین‌آلات در گمرکات کشور است که در آنجا انبار شده و درخواست ما این است که هرچه سریع‌تر تعیین تکلیف و مجوز خروج آنها صادر شود تا کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی بتوانند فعالیت خود را ادامه دهند.

مسعود خوانساری ادامه داد: واردات بدون انتقال ارز هم مساله دیگری است و بسیاری از واحدهای تولیدی نیاز دارند که مواد اولیه یا واسطه‌ای خود را وارد کنند و اگر قرار باشد در پیچوخم ثبت سفارش، سامانه نیما و... درگیر شوند حداقل سه، چهار ماه زمان از دست می‌دهند. در این زمینه هم پیشنهاد ما این است که کار تسریع شود تا واحدها بتوانند به کارشان ادامه دهند و بدون انتقال ارز مواد اولیه وارد کنند.

او از سختگیری‌های استاندارد و سازمان محیط‌زیست به عنوان مساله‌ای دیگر یاد کرد که شاید لازم باشد در شرایط حساس و بحرانی کنونی تسهیل شود تا تولیدات واحدها متوقف نشود. خوانساری ادامه داد: ورود موقت کالا هم موضوع بعدی است که باید آزاد شود به‌ویژه برای واحدهای تولیدی که بتوانند با سرعت کالای وارداتی را به محصول نهایی تبدیل کنند.

او صدور مجوز دولت برای امکان ورود ۲۰۰ قلم کالا به مناطق آزاد را حرکت خوبی قلمداد کرد و گفت: فکر می‌کنم یک متمم قانونی هم لازم است که این کالاها را بتوان برای تامین نیاز واحدهای تولیدی به سرزمین مادر هم وارد کرد. هفته گذشته در ارتباط با همین مشکلات و پیشنهادهای اتاق تهران نامه‌ای به آقای رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت ارسال شد. درخواست ما از نمایندگان وزارتخانه‌های صنعت، معدن و تجارت، جهاد کشاورزی و اقتصاد که در هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران حضور دارند، این است که چالش‌های بخش خصوصی و فعالان اقتصادی را منتقل کنند تا راهکارهایی برای آنها سنجیده شود.

خوانساری ادامه داد: باید قبول کنیم مشکلات زیاد است و روزبه‌روز پیچیده‌تر می‌شود. اگر اقدامی انجام ندهیم، گره‌ها سخت‌تر خواهد شد و دائم گره‌ای به گره‌های قبلی اضافه می‌شود. بسیاری از صنایع و تولیدکنندگان دچار مشکل هستند و هر روز بیش از دیروز خبر تعدیل نیرو می‌شنویم.

رئیس اتاق تهران در پایان صحبت‌هایش به انتخابات سراسری اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی که در اسفندماه برگزار می‌شود، اشاره کرد و گفت: برابر اعلام انجمن نظارت، انتخابات روز ۱۱ اسفندماه امسال برگزار می‌شود، درخواست من از فعالان اقتصادی این است که در انتخابات مشارکت جدی داشته باشند و سایرین را هم به مشارکت دعوت کنند. هر قدر فعالان اقتصادی بیشتری پای صندوق بیایند و رأی بیشتری به داخل صندوق‌ها ریخته شود، اتاق‌های بازرگانی کشور اقتدار بیشتری خواهند داشت. به‌ویژه در مقطع کنونی هرچه اتاق‌ها قوی‌تر باشند، می‌توانند بهتر و موثرتر از قوا سه‌گانه مطالبه‌گری داشته باشند و این مساله به نفع کسب‌وکار و اقتصاد کشور خواهد بود.

**مهم‌ترین شکایات بخش‌خصوصی از وضعیت کسب‌وکار**

در ادامه نشست، علیرضا عبدالهزاده، مدیر علمی پروژه پویش یک‌صدا، گزارشی از این پویش ارائه کرد و با بیان اینکه این پروژه توسط اتاق بازرگانی تهران و با هدف تجمیع موانع کسب‌وکار بخش خصوصی و انتقال صدای کارآفرینان به دولت، در حال اجراست، گفت: از شروع این طرح، تاکنون یک میلیون نفر آن را در سایت‌های خبری و بیش از یکصد هزار نفر نیز در کانال‌های فضای مجازی بازدید کرده‌اند. مهم‌تر اینکه تاکنون در حدود ۸۰۰ تماس مستقیم با کارآفرینان و فعالان اقتصادی برای بیان مشکلات و موانع حاد کسب‌وکارها برقرار شده است.

عبدالهزاده با اشاره به اینکه در اجرای این پویش، پرسش‌نامه کارشناسی شده در اختیار فعالان اقتصادی و کارآفرینان قرار گرفته است، به تشریح برخی نتایج آن پرداخت و گفت: چالشی‌ترین موانع کسب‌وکار که از سوی فعالان اقتصادی مطرح شده، مربوط به نرخ ارز و نوسانات آن، تحریم‌های بین‌المللی و گمرک و قوانین تجارت بوده است.

به گفته وی، کارآفرینان بخش خصوصی همچنین مهم‌ترین راهکارهای برون‌رفت از مشکلات حاد کسب‌وکار را کاهش هزینه‌های عملیاتی، یافتن تامین‌کننده جایگزین و خرید از آن و نیز یافتن تامین مالی جایگزین عنوان کرده‌اند.

مدیر علمی پروژه پویش یک‌صدا برای کارآفرینان به مهم‌ترین شکایات مطرح‌شده از سوی فعالان اقتصادی در حوزه‌های مرتبط با کسب‌وکار اشاره کرد و افزود: بررسی‌های این پویش نشان می‌دهد که ۶۲درصد از پاسخ‌دهندگان از جریمه‌های غیرمنصفانه سازمان تامین اجتماعی شکایت داشته‌اند در حالی که ۵۴درصد از کارآفرینان نیز نرخ‌های متناقض و آیین‌نامه‌های متعدد سازمان امور مالیاتی را یکی از موانع جدی بر سر راه کسب‌وکار دانسته‌اند.

عبدالهزاده افزود: بر این اساس، ۵۴درصد از مدیران بنگاه‌های بخش خصوصی، انتظار دارند که در انتهای سال میزان سودشان بیش از ۲۵درصد کاهش یابد و ۳۶درصد نیز بر این باورند که در انتهای سال جاری مجبور خواهند شد که نیروهای خود را کاهش دهند.

وی با بیان اینکه براساس این پویش، ۸۰درصد از مدیران بنگاه‌ها علاقه دارند در جلسات مستقیم، مشکلات خود را به مسئولان دولتی انتقال دهند، افزود: ارسال نامه به رؤسای سازمان‌های دولتی، تقاضای برگزاری جلسات با سازمان‌ها و منتخبان کسب‌وکارهای مشکل‌دار و ساخت داستان‌های موفقیت و دعوت از فعالان اقتصادی برای حضور در کمیسیون‌های اتاق تهران از جمله اقدامات پیش روی این کمپین است.

همچنین پدرام سلطانی، عضو هیات نمایندگان اتاق تهران نیز با اعلام اینکه تجربه مشابه آنچه در پویش اتاق تهران صورت گرفته در اتاق ایران هم انجام شده است، گفت: مهم اقداماتی است که پس از این نظرخواهی انجام می‌گیرد. این اقدامات پس از دریافت این بازخوردها، به فعالان اقتصادی این‌گونه القا می‌کند که انجام پویش اقدامی دفعی نبوده و تداوم خواهد داشت.

**سازمان استاندارد پلیس فضای کسب‌وکار نیست**

نیره پیروزبخت، رئیس سازمان ملی استاندارد در ادامه این نشست، بر ضرورت همفکری و هم‌افزایی بخش دولتی و بخش خصوصی تاکید کرد و گفت: در سازمان ملی استاندارد این واقعیت و حقیقت جاری است که مسائل بخش خصوصی، مساله همه ما و دستگاه‌های دولتی نیز هست. در واقع اگر خود را از شما جدا ببینیم، نمی‌توانیم بر مشکلات فائق بیایم.

او با اشاره به تصویب قانون جدید تحت عنوان تقویت و توسعه نظام استاندارد، ادامه داد: این قانون برای همه مولفه‌های موثر در توسعه، تکالیفی را مشخص کرده است و در این شرایط پیچیده که باید فرآیندها را تسهیل کنیم، دستمان با این قانون بازتر شده است.

پیروزبخت با بیان اینکه سازمان ملی استاندارد از نگرش سنتی عبور کرده است، افزود: این سازمان وارد پیاده‌سازی رویکرد نوین استانداردسازی شده است. ما شرایط تحریم سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ را نیز تجربه کرده‌ایم. در این سال‌ها و در شرایط تحریم، بنگاه‌های اقتصادی بیشتر برای سرپا نگاه داشتن خود تلاش می‌کنند و کمتر در اندیشه استانداردسازی هستند، اما توقع این است که پس از سپری شدن این دوران سخت، نسبت به ارتقای کیفیت و استاندارد اقدام شود، اما در سال‌های میان دو تحریم نیز بنگاه‌ها بیشتر در صدد جبران مافات بودند و چندان برای استانداردسازی تدبیری نکردند. البته در شرایط بحرانی کنونی نیز می‌توانیم با همکاری یکدیگر به سوی روش‌های جدید استانداردسازی حرکت کنیم و مشکلات را از پیش رو برداریم.

رئیس سازمان ملی استاندارد ادامه داد: نمی‌خواهیم سازمان ملی استاندارد در نظر فعالان اقتصادی به عنوان پلیس جلوه کند. ما می‌خواهیم مشاور شما باشیم. البته بسیاری از مشکلات با اجرای قانون جدید حل می‌شود.

او در مورد درخواست اجباری‌شدن استانداردهای گاز فشرده که در این نشست مطرح شد، گفت: اگر ما بیشتر از فعالان این صنعت نگران نباشیم، کمتر نگران نیستیم، اما اگر نظام‌های استاندارد در کشورهای پیشرفته را مورد بررسی قرار دهیم، درمی‌یابیم که استانداردهای اجباری در این کشورها رو به کاهش است و به صفر می‌رسد. اقتصاددانان نیز کشوری را رو به پیشرفت می‌دانند که استانداردهای اجباری در آن حداقلی باشد، اما بیایید کمک کنید که قانون جدید استاندارد در شئون زندگی ما جاری و ساری شود. ما آمادگی داریم مطالبات و پیشنهادات بخش خصوصی را در شورای عالی استاندارد مطرح کرده و در مورد آن تصمیم‌گیری کنیم. در عین حال آماده‌ایم برای پیاده‌سازی نظام استاندارد با تشکل‌ها، انجمن‌ها و اتاق‌ها همکاری ویژه داشته باشیم.

**معطل خودروسازان نمی‌مانیم**

رئیس سازمان ملی استاندارد سپس با بیان اینکه این سازمان طی سال جاری تعامل و همکاری با بخش خصوصی را به شکل ملموسی افزایش داده است، گفت: در همین رابطه طی همفکری با برخی انجمن‌ها و تشکل‌های بخش خصوصی از جمله صنایع غذایی کشور، و نیز تعامل با وزارت بهداشت و وزارت جهاد کشاورزی، برخی ابهامات موجود در مقررات استاندارد این حوزه برطرف شده است.

پیروزبخت با اشاره به اینکه سازمان ملی استاندارد تغییر رویکردها را در دستور کار خود قرار داده است، افزود: از نظر کمی، تعداد استانداردهایی که تاکنون تدوین شده، رو به گسترش بوده و در حال حاضر ۳۲ هزار و ۵۰۰ استاندارد در کشور تدوین شده است.

وی با این توضیح که برخی استانداردها نیاز به بازنگری و اصلاح دارد، افزود: طی سال آینده تجدیدنظر در برخی استانداردها اجرایی خواهد شد و علاوه بر این، به دنبال آن هستیم تا بسیاری از استانداردها را در کشور، بومی کنیم.

رئیس سازمان استاندارد در ادامه به کسب رتبه ۲۲ هیات مدیره فنی ایزو از سوی ایران در میان کشورهای عضو ایزو خبر داد و گفت: به‌رغم اعمال تحریم‌های ایالات متحده آمریکا از نیمه دوم امسال، دبیرکل جهانی ایزو مهرماه امسال به ایران آمد که این اتفاق برای اولین بار در طول ۴۰ سال اخیر بوده است.

پیروزبخت با تاکید بر اینکه سازمان ملی استاندارد برای ارتقای کیفیت محصولات، به کمک بخش خصوصی نیاز جدی دارد، افزود: ما برای ارتقای کیفیت خودروهای ساخته‌شده در کشور، نمی‌توانیم معطل خودروسازان برای ایجاد آزمایشگاه‌ها و ایجاد تست جاده‌ای بمانیم و به همین منظور، دست روی دست نمی‌گذاریم.

وی با بیان اینکه درآمدهای حاصله سازمان ملی استاندارد، مستقیما به حساب دولت واریز می‌شود و این منابع به صورت بودجه در اختیار این سازمان قرار می‌گیرد، افزود: بسیاری از واحدهای تولیدی و کارخانه‌های کشور هزینه‌های سرسام‌آوری را برای تبلیغات محصولات خود انجام می‌دهند و این در حالی است که برای پرداخت هشت در هزار سازمان ملی استاندارد، چانه‌زنی می‌کنند.

رئیس سازمان ملی استاندارد در پایان، گفت: درآمد سازمان ملی استاندارد اگر به همین میزان به خود این سازمان به عنوان بودجه سالانه بازگردد، قطعا دیگر این سازمان را نمی‌توان فقیر دانست.

دریچه

آذر صائمیان تشریح کرد

## جشن ۳ سالگی کنفرانس فرهنگ سازمانی

فرصت امروز: «سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد حمایت از تولید ملی در بستر اقتصاد مقاومتی» دوم و سوم بهمن‌ماه امسال همزمان با «سومین جایزه مسئولیت اجتماعی» از سوی انجمن مدیریت ایران در دانشگاه خاتم برگزار می‌شود.

در همین زمینه، آذر صائمیان، دبیر علمی کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی و رئیس شورای سیاست‌گذاری مجله «مدیریت» درباره اهداف برپایی سومین کنفرانس فرهنگ سازمانی گفت: توسعه و اشاعه فرهنگ تعهد به کیفیت و ارزش‌آفرینی در تولید ملی، تقویت بنیان‌های فرهنگی اقتصاد مقاومتی و نقش‌آفرینی سرمایه‌های اجتماعی در توسعه پایدار و ارائه آخرین دستاوردهای علمی و کاربردی در فرهنگ سازمانی با رویکرد حمایت از تولید ملی در بستر مقاومتی، اهداف این کنفرانس را تشکیل می‌دهند.

صائمیان سپس به محورهای سه‌گانه کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی در حوزه فردی، سازمانی و اجتماعی اشاره کرد و افزود: این کنفرانس در سه محور فردی، سازمانی و اجتماعی برگزار می‌شود که حوزه فردی شامل کارآفرینی فردی و خلاقیت و نوآوری پایدار در عرصه خدمات و تولیدات، وجدان کاری، اعتمادآفرینی و اخلاق حرفه‌ای در پایداری بنگاه، فرهنگ خودکارآمدی، توسعه حرفه‌ای و خودارزیابی فردی و نقش انتظارات فردی در حمایت از تولید ملی است.

به گفته رئیس شورای سیاست‌گذاری مجله «مدیریت»، در حوزه سازمانی به مباحثی نظیر سرآمدی سازمانی، نقش سازمان‌های دانش‌بنیان در توانمندسازی بنگاه‌های اقتصادی، سرمایه انسانی و نقش آن در تقویت قدرت مقاومت بنگاهی، تحول‌پذیری سازمانی و نقش آن در بهبود کیفیت تولید ملی، تدوین راهبردهای سلامت و انضباط مالی در عرضه محصولات رقابتی، تبدیل چالش‌ها به فرصت‌های پایدار بنگاهی و نقش ارزش‌های مشترک سازمانی در تقویت تولید ملی پرداخته خواهد شد.

دبیر علمی سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی ادامه داد: همچنین در حوزه اجتماعی نیز نقش مشارکت اجتماعی در توسعه فرهنگ حمایت از تولید ملی، نقش رسانه‌های اجتماعی در حمایت از کالای ایرانی، نقش سرمایه اجتماعی در ارتقا و بهبود کیفیت تولیدات، الگوبرداری و الگوسازی از تجربیات موفق حمایت از تولید در کشورهای جهان و ارتقای هویت ملی از طریق همبستگی فرهنگی، اقتصادی، اجتماعی در راستای حمایت از تولید ملی را خواهیم داشت.

برپایی کارگاه‌های تخصصی ازجمله کارگروه تخصصی اخلاق حرفه‌ای در جریان برگزاری کنفرانس، نکته دیگری بود که صائمیان به آن اشاره کرد و گفت: ما در کنار این کنفرانس، کارگاه‌های تخصصی برگزار می‌کنیم و حتی تشکیل کارگروه تخصصی اخلاق حرفه‌ای را دستور کار قرار داده‌ایم.

به گفته دبیر کنفرانس فرهنگ سازمانی، یکی از تاکیدات انجمن مدیریت ایران برای برگزاری این کنفرانس‌ها آن است که صرفا یک رویداد علمی را مدیریت نکنیم، بلکه در دل هر کنفرانس، وظایفی را برای کارگروه‌های تخصصی انجمن تعریف کرده و سپس روی این حوزه‌ها بتوانیم سازمان‌ها را پشتیبانی کنیم، چون ممکن است موضوع برخی از مقالات ارائه‌شده در رابطه با مفهومی باشد که برای اولین بار مطرح می‌شود؛ به عنوان مثال در کنفرانس سال گذشته مقاله‌ای درباره اخلاق حرفه‌ای در فناوری‌های نوین ارائه شد که این موضوع به شدت در ایران تازه است و ما اصلا نمی‌دانیم واکنش اخلاقی‌مان در برابر فناوری‌های نوین باید چگونه باشد، بنابراین تیم حرفه‌ای لازم است که سازمان‌ها را در رابطه با این موضوعات کمک کند.

صائمیان سپس به سومین دوره جایزه مسئولیت اجتماعی اشاره کرد و گفت: در دو سال گذشته، طراحی مدل جایزه مسئولیت اجتماعی همزمان با کنفرانس فرهنگ سازمانی انجام شده است و امسال هم سومین دوره این جایزه با حضور سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی و صادراتی برگزار می‌شود. رئیس شورای سیاست‌گذاری مجله «مدیریت» مدل جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت را شامل پنج بعد مسئولیت مدیریت، مسئولیت اقتصادی، مسئولیت قانونی، مسئولیت اخلاقی و مسئولیت داوطلبانه و بشردوستانه برشمرد و گفت: دایره شمول این جایزه، شرکت‌های تولیدی و خدماتی، سازمان‌های عمومی و سازمان‌های عام‌المنفعه تعریف شده است.

به گفته صائمیان، مهلت ارسال مقالات به کنفرانس تا اول دی‌ماه ۹۷ بوده است و کار ارزیابی مقالات نیز از شهریورماه آغاز شده است.

دبیر کنفرانس فرهنگ سازمانی در پایان با بیان اینکه مقالات برگزیده در ویژه‌نامه مجله «مدیریت» چاپ و منتشر خواهد شد، گفت: مقالات ارسال‌شده به دبیرخانه کنفرانس، پس از تأیید در پایگاه استنادی جهان اسلام (ISC ) و Civilica نمایه می‌شود و همچنین مقالات برگزیده در ویژه نامه مجله «مدیریت» چاپ و منتشر خواهد شد.

گفتنی است دکتر مجید قاسمی، رئیس هیأت مدیره انجمن مدیریت ایران و مدیرعامل بانک پاسارگاد، ریاست سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی را به عهده دارد و دکتر آذر صائمیان، رئیس شورای سیاست‌گذاری مجله «مدیریت» و عضو هیأت مدیره جمعیت توسعه علمی کشور نیز دبیر این کنفرانس است.

اعضای هیأت علمی کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی نیز عبارتند از: دکتر ناصر میرسپاسی عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات، دکتر منوچهر منطقی عضو هیات علمی دانشگاه تهران و دانشگاه شریف، دکتر فیروزه خلعتبری رئیس موسسه رهیافت نوآور پاسارگاد، دکتر میترا آفتاب‌آذری مشاور عالی مدیریت بیمارستان خاتم‌الانبیا، دکتر نسرین جزنی عضو هیات علمی دانشگاه شهید بهشتی، دکتر محمدرضا حمیدی‌زاده عضو هیات علمی دانشگاه شهید بهشتی، دکتر اکبر عالم تبریز عضو هیات علمی دانشگاه شهید بهشتی، دکتر اباصلت خراسانی عضو هیات علمی دانشگاه شهید بهشتی، دکتر علاءالدین رفیع‌زاده معاون نوسازی اداری سازمان امور اداری و استخدامی کشور، دکتر ایرج سلطانی عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد اصفهان، دکتر عباسعلی حاج کریمی مدیر گروه مدیریت دانشگاه خاتم، دکتر اکرم هادیزاده مقدم عضو هیات علمی دانشگاه شهید بهشتی، دکتر مریم دانشور عضو هیات علمی دانشگاه خاتم، دکتر سیدحسین رضوی حاجی‌آقا عضو هیات علمی دانشگاه خاتم، دکتر اسحق رسولی عضو هیات علمی دانشگاه اردبیل، دکتر ابراهیم‌پور عضو هیات علمی دانشگاه محقق اردبیلی، دکتر محمدهادی عسگری عضو هیات علمی دانشگاه آزاد واحد تنکابن، دکتر محمد طالقانی عضو هیات علمی دانشگاه رشت، دکتر حسین مبارکی عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی ایران و....

کمتر از یک هفته تا برگزاری «سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی» در دانشگاه خاتم باقی مانده است

# از فرهنگ سازمانی تا مسئولیت اجتماعی

ایمان ولی‌پور
Ivankaramazof@yahoo.com

شمارش معکوس برای برگزاری سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی و همینطور جایزه مسئولیت اجتماعی در دوم و سوم بهمن‌ماه امسال آغاز شده است. این سومین دوره‌ای است که کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی از سوی انجمن مدیریت ایران در دانشگاه خاتم برگزار می‌شود و همزمانی این رویداد با سومین جایزه مسئولیت اجتماعی بیانگر این حقیقت است که اخلاق حرفه‌ای و فرهنگ سازمانی تا چه اندازه در تار و پود هم تنیده هستند.

در آخرین گزارش رقابت‌پذیری سال ۲۰۱۸ که چندی پیش از سوی مجمع جهانی اقتصاد منتشر شد، ایران از میان ۱۴۰ کشور جهان در رتبه ۸۹ ایستاد. بهترین رتبه ایران در ارکان دوازده‌گانه این شاخص، مربوط به رتبه ۶۵ برای «ظرفیت نوآوری» بود. در واقع، نوآوری در سال‌ها و دهه‌های گذشته و همگام با معرفی انقلاب صنعتی چهارم به عنوان انقلاب تکنولوژیک، جایگاهی اساسی در میان نهادهای جهان پیدا کرده و حتی نوبل اقتصادی ۲۰۱۸ نیز چند هفته پیش به پل رومر، اقتصاددان آمریکایی برای نظریه‌اش در همین حوزه تعلق گرفت.

مجمع جهانی اقتصاد در ادامه گزارش خود درباره زیرشاخص نوآوری، آن را ذیل مبحث فرهنگ دسته‌بندی می‌کند و معتقد است که ریشه پایین بودن نوآوری در بسیاری از کشورها به عوامل فرهنگی برمی‌گردد. از نگاه مجمع جهانی اقتصاد، فرهنگ سازمانی مناسب می‌تواند خلاقیت و نوآوری را در میان نیروی کار بالا ببرد؛ چنانچه فرهنگ سازمانی در دانمارک، سوئد و دیگر کشورهای شمال اروپا در حداقل میزان سلسله‌مراتبی قرار دارد و بیشتر مبتنی بر همکاری متقابل است، اما در جوامع پدرسالار آسیایی همانند کره و چین، فرهنگ سازمانی بر سلسله‌مراتب جدی‌تری مبتنی است.

### سازمان به‌مثابه انسان، فرهنگ به‌مثابه شخصیت

این اشاره کوتاه، مدخل مناسبی برای ورود به بحث فرهنگ سازمانی و اهمیت آن است. اگر شما فرهنگ را هدایت نکنید، فرهنگ شما را هدایت می‌کند. فرهنگ به معنای ارزش‌های مشترک میان افراد یک گروه است و این گروه می‌تواند یک خانواده، سازمان و یا یک کشور باشد. گرچه دیرزمانی است که تاثیر فرهنگ در سطح محلی، ملی و جهانی، شناخته شده، اما فرهنگ سازمانی، مفهوم نسبتا جوانی در علم مدیریت است و به‌تازگی در قلمرو رفتار سازمانی مطرح شده است.

جامعه‌شناسان، روان‌شناسان و اقتصاددانان، توجه خاصی به فرهنگ سازمانی داشته‌اند و در پژوهشی که توسط گروهی از اندیشمندان علم مدیریت انجام شده، فرهنگ سازمانی یکی از مؤثرترین عوامل تغییر و تحول در سازمان شناخته شده است، به‌طوری‌که بسیاری از پژوهشگران معتقدند یکی از دلایل موفقیت ژاپن در مدیریت و اقتصاد، توجه آنها به فرهنگ سازمانی بوده است.

فرهنگ کمک می‌کند تا درباره چیزی ورای مسائل فنی در سازمان سخن گفته شود و این باعث می‌شود نوعی از روان همراه با رمز و راز پدید آید، بنابراین می‌توان گفت فرهنگ در یک سازمان همانند شخصیت در یک انسان است. به بیان ساده‌تر و به باور بسیاری از پژوهشگران، نسبت فرهنگ به سازمان همانند نسبت شخصیت است به فرد. به همین خاطر مدیران باید هوشیار باشند تا شخصیت مناسبی برای سازمان‌شان انتخاب کنند و فرهنگ سازمانی با ماموریت‌ها و استراتژی‌های سازمان همخوانی داشته باشد. درنتیجه، ملاک قضاوت در مورد یک فرهنگ، میزان هماهنگی آن با وظایف سازمان است، اما فرهنگ سازمانی، شمشیری دولبه است و در حالی که از یک سو، بستری است که دستیابی به اهداف سازمانی را فراهم می‌کند، از سوی دیگر می‌تواند سدی در برابر اعمال تغییرات در سازمان هم باشد. در واقع، فرهنگ سازمانی به‌عنوان مجموعه‌ای از باورها و ارزش‌های مشترک بر رفتار و اندیشه اعضای سازمان اثر می‌گذارد و می‌تواند نقطه عطفی برای تحول و پویایی سازمان یا مانعی در راه پیشرفت آن به شمار آید.

### لایه‌های پوشیده و تودرتوی سازمانی

اما فرهنگ سازمانی را چگونه می‌توان اندازه‌گیری کرد؟ ادگار شاین که از او به عنوان پدر فرهنگ سازمانی نام می‌برند، در پیش‌گفتار کتاب خود به نام «فرهنگ سازمانی» گفته است: «می‌دانیم مدیران چیزهایی را دوست دارند که اندازه‌پذیر، سنجش‌پذیر و ملموس باشند. مدیریت یعنی در اختیار داشتن سکان، نه فراز و فرود به همراه موج. یک مدیر به مفاهیم و ابزارهایی گرایش دارد که کنترل‌پذیر باشند.»

او معتقد است فرهنگ باورهای نهفته‌ای است که افراد به طور مشترک آموخته‌اند و رفتارشان را بر پایه آن تنظیم می‌کنند. اگر ماهی زبان داشت و می‌توانست بگوید آب چیست، اعضای سازمان هم می‌توانند بگویند فرهنگ آنان چیست. شاین، روان آدمی را همچون کوه یخ می‌داند و فرهنگ یک سازمان را به کوه یخی تشبیه می‌کند که شامل سه بخش است؛ بخش ظاهری یا بیرون آب، برداشتی جزئی از فرهنگ است، همانند بخش خودآگاه انسان که بخشی کوچک از روان است. او معتقد است بزرگ‌ترین خطر برای درک فرهنگ این است که آن را بیش از اندازه در ذهن خود ساده کنیم و فقط تصور کنیم فرهنگ سازمان، آن چیزی است که در ظاهر می‌بینیم.

روانکاوان به جلوه‌های ظاهری انسان «پرسونا» می‌گویند. کلمه پرسونا به معنای ماسکی است که بازیگران تئاتر برای باورپذیری نقش‌شان در قدیم بر چهره می‌زدند. آدمی هم برای ابراز نقش‌های گوناگون خود در زندگی و اجتماع نیازمند نقاب‌هایی است و گاهی در این مسیر چنان دچار افراط می‌شود که خیال می‌کند تمام وجودش همین نقاب‌هایی است که بر چهره زده است. نقاب جدی بودن، ماسک شایعی است که برخی از مدیران برای پیشبرد اهداف‌شان در محل کار از آن استفاده می‌کنند و حتی گاهی در زندگی شخصی و در جمع خانواده هم حاضر به برداشتن این نقاب از چهره‌شان نمی‌شوند. آنان دیگر با این نقاب یکی شده‌اند.

راه بهتر برای اندیشیدن به فرهنگ این است که آن را در چند «پرده» تو در تو تعریف کنیم و توجه خود را بیشتر به پرده‌های پوشیده‌تر فرهنگ معطوف کنیم. همانطور که بزرگان تاریخ روانشناسی همچون فروید و یونگ معتقد بودند سرنوشت آدمی را لایه‌های پوشیده و تاریک روان انسان رقم خواهد زد، شاین هم معتقد است سرنوشت یک سازمان در لایه‌های پوشیده‌تر آن تعیین می‌شود. بنابراین می‌توان گفت این فرهنگ در سه پرده به ترتیب از آشکار به نهان می‌گراید؛ جلوه‌های ظاهری، ارزش‌های مورد حمایت و باورهای مشترک نهفته.

### مسئولیت اجتماعی شرکتی

مسئولیت اجتماعی راهبردی است که بنگاه‌های اقتصادی به کار می‌گیرند تا علاوه بر اینکه به خود سود می‌رسانند، برای جامعه هم سودمند باشند. اگرچه در ابتدا ممکن است شما با شنیدن این مفهوم به یاد موسسات خیریه و کمک‌های عام‌المنفعه یا فعالیت‌های نمادینی که برخی سازمان‌ها در زمینه محیط زیست انجام می‌دهند، بیفتید، اما مسئولیت اجتماعی مفهومی فراتر از این موارد است.

مسئولیت اجتماعی شرکت یا CSR (Corporate Social Responsibility) ایده‌ای نوپا در حوزه مدیریت و اقتصاد است و سازمان‌های بزرگ جهانی هرساله گزارش‌هایی پیرامون فعالیت‌هایی که در این زمینه و در ارتباط با جامعه انجام می‌دهند با عنوان «گزارش مسئولیت اجتماعی شرکت» یا «CSR report» منتشر می‌کنند.

واژگان CSR با کلمه «مسئولیت» شروع می‌شود، یعنی سازمان این مسئولیت را می‌پذیرد که تعهداتی در برابر جامعه دارد، اما این مهم هنگامی ارزشمند است که سازمان مورد نظر در برابر مسئولیتی که پذیرفته است، پاسخگو هم باشد. بنابراین پاسخگویی یکی از اصول مسئولیت اجتماعی شرکت است و این پاسخگویی نشان می‌دهد که سازمان به تعهداتی فراتر از تعهدات عادی پایبند است. دو اصل بااهمیت دیگر CSR هم «پایداری» و «شفافیت» است. «پایداری» به این معنا است که یک سازمان تنها به زمان و عصر خود فکر نکند و نسل‌های آینده را نیز در نظر بگیرد. یک سازمان متعهد باید ببیند که اثر فعالیت‌هایش روی نسل‌های آینده چیست و چه فعالیت‌هایی در راستای مسئولیت اجتماعی خود می‌تواند برای جامعه انجام دهد که برای نسل‌های آینده هم اثربخش و سودمند باشد. «شفافیت» هم یعنی اینکه سازمان درباره فعالیت‌های اثرگذار خود در جامعه به گونه‌ای اطلاع‌رسانی کند که برای همه قابل فهم باشد و در عین حال، چیزی را پنهان نکند.

متاسفانه مفهوم مسئولیت اجتماعی در ایران به کمک‌های عام‌المنفعه تقلیل یافته و فعالیت‌های خیریه، محور فعالیت مسئولیت اجتماعی شرکتی تصور می‌شوند. هنوز مسئولیت اجتماعی شرکتی در ایران به فرهنگ سازمانی بدل نشده و بخشی از کسب‌وکار شرکت‌ها تلقی نشده است. در نتیجه شاهد انبوهی از فعالیت‌های اجتماعی با بار خیریه در شرکت‌های ایرانی هستیم که شامل پروژه‌های کوچکی است که یک بار انجام می‌شوند و پایدار و مستمر نیست.

همچنین به دلایل گوناگون، بسیاری از صاحبان کسب وکار و افراد خیّر و نیکوکاری که از دل کسب و کار بیرون آمده‌اند، به چالش‌های اجتماعی کشور آگاه نبوده و به همین دلیل روی چند حوزه ثابت تمرکز می‌کنند؛ از جمله ساخت بیمارستان، مدرسه، سرپرستی بچه‌های بی‌سرپرست و کمک به خیریه‌های مختلف. به این ترتیب، چالش‌های اجتماعی برای صاحبان کسب و کار ناشناخته است و آنها واقعا نمی‌دانند که چقدر کشور درگیر موضوعی مثل اعتیاد یا عدم توانمندسازی زنان یا نقض حقوق کودک هست. نتیجه آنکه بسیاری از کارهای خیریه در ایران به هدر می‌رود یا با بهره‌وری اندک و ناچیزی انجام می‌شود.

از سوی دیگر، در ایران عمده کارهای خیریه‌ای که توسط صاحبان و مدیران شرکت‌ها انجام می‌شود، به دلیل علاقه و انگیزه شخصی است، نه کسب و کاری که دارند، بنابراین هنگامی که مدیر سازمانی عوض می‌شود، ممکن است فعالیت‌های مرتبط با مسئولیت اجتماعی آن سازمان نیز به کلی متوقف شود. همچنین موسسات خیریه آگاه نیستند که چگونه شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی را در امور اجتماعی مشارکت دهند. برخی فعالان سازمان‌های مردم‌نهاد هم تصور می‌کنند که شرکت‌ها تنها حکم یک قلک را دارند و از آنها فقط می‌توان درخواست مالی داشت. به بیان بهتر، این موسسات، بین فعالیت خیریه خود و شرکت، مشارکت راهبردی مشخصی را تعریف نمی‌کنند و بازی را به سوی یک تعامل پایدار و همراه با سود دو طرفه نمی‌برند.

در ایران بسیاری از شرکت‌ها مایل هستند تا فعالیت‌های جزئی و پراکنده‌ای در زمینه مسئولیت اجتماعی شرکتی داشته باشند، اما این نوع حرکت‌ها منافع آنها را حداکثر نخواهد کرد، بنابراین سوال این است که چگونه به سمت یک استراتژی مسئولیت اجتماعی شرکتی حرکت کنیم که هم پایدار باشد و هم متمرکز بر ایجاد ارزش متقابل برای جامعه و برای کسب و کار باشد؟

### رویکردهای اشتباه در مسئولیت اجتماعی

برخی شرکت‌ها نوعی از فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی را تنبال می‌کنند که می‌توان آنها را «پروژه‌های بی‌اهمیت» (pet projects-) نامید که عمدتا تنها و تنها علائق شخصی یک مدیر را بازتاب می‌دهد. در حالی که ممکن است چنین پروژه‌ای با قیل و قال و هیاهوی فراوان آغاز شود، اما حداقل منفعت را هم برای شرکت و هم برای جامعه به دنبال داشته باشد.

در رویکرد دوم نیز گونه دیگری از فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی وجود دارد که می‌تواند برای طرفین ایجاد رضایت کند، اما این منافع متاسفانه ناچیز و معمولا یک‌طرفه است. به عنوان مثال، در امور خیریه، منافع زیادی نصیب جامعه می‌شود، اما به غیر از بهبود تصویر و اعتبار برای شرکت ثمری ندارد و معمولا نیز کوتاه‌مدت است و به سرعت از ذهن جامعه یا مشتریان پاک می‌شود. سومین رویکرد اشتباه هم به فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی اختصاص دارد که تمام سعی و تلاش بر ایجاد شهرت برای کسب و کار است و چندان منفعتی عاید جامعه نمی‌شود.

هیچ‌کدام از این سه رویکرد، فرصت‌های مهم ایجاد ارزش مشترک میان کسب و کار و جامعه را تشخیص نمی‌دهند، اما این مهم از طریق «مشارکت‌های هوشمندانه» به دست می‌آید. در چنین مشارکتی، تمرکز صاحبان کسب و کار فراتر از عدم ریسک یا افزایش اعتبار بوده و هدف، بهبودبخشیدن به توانایی ایجاد ارزش‌های اساسی با توجه به مسائل مهم استراتژیک است. برای NGOها نیز تمرکز از برقراری حداقل استانداردها یا طلب بودجه به بهبود وضعیت استخدامی و بهبود کیفیت و استانداردهای زندگی تغییر می‌کند. نکته اصلی این است که هر گروه به تخصص و منابع دیگری مراجعه می‌کند و راه‌حل‌های مبتکرانه‌ای را چه برای بحران‌های جامعه و چه برای چالش‌های کسب و کار می‌یابد. این‌گونه مدیران که تعداد زیادی هم نیستند، مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها را به عنوان فرصت خلاقانه‌ای برای تقویت کسب و کار خود و در عین حال، مشارکت در جامعه می‌دانند.

در یک کلام، مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها یعنی چگونه از طریق کسب وکار مسئولانه می‌توان ایجاد ثروت کرد و یک رابطه برنده-برنده و خلق ارزش مشترک هم برای جامعه و هم برای بنگاه به وجود آورد. آنچه امروزه به پارادایمی در حوزه مدیریت کسب وکار بدل شده، آن است که موضوع مسئولیت اجتماعی شرکتی باید در ایران به یک فرهنگ سازمانی تبدیل شود تا با رفتن یک فرد از سازمان از میان نرود و همه اعضای سازمان بدانند که با جابه‌جایی مدیران هم باید به همین روش عمل کنند.

وزیر راه و شهرسازی: ۶۰هزار مسکن برای اقشار کم‌درآمد در ۲۲شهر جدید ساخته می‌شود

# قیمت مسکن در شهرهای جدید، نصف کلانشهرهاست

به گفته وزیر راه و شهرسازی، برنامه‌ریزی برای ساخت ۶۰ هزار واحد مسکونی برای اقشار متوسط و کم‌درآمد جامعه در ۲۲ شهر جدید آغاز شده است.

محمد اسلامی صبح سه‌شنبه در نشست با مدیران عامل شهرهای جدید کشور در شرکت عمران شهرهای جدید، گفت: از ۴۰۰ هزار واحد مسکونی برنامه‌ریزی‌شده قرار است ۲۰۰ هزار واحد مسکونی در شهرهای جدید ساخته شود.

او با بیان اینکه در سال ۹۷ ساخت ۶۰ هزار واحد مسکونی در دست اقدام قرار گرفته است، اضافه کرد: تامین مسکن برای اقشار متوسط کم‌درآمد جامعه هم‌اکنون مشکلات زیادی را به وجود آورده است و باید با استفاده از الگوهای جدید کمک کنیم تا این اقشار با قیمت مناسب بتوانند صاحب مسکن شوند.

به گفته اسلامی، هویت‌بخشی در شهرهای جدید یکی از مهم‌ترین اولویت‌های ماست و با رفع کاستی‌ها باید به وعده‌هایی که به مردم داده می‌شود به خوبی عمل شود و همه وعده‌های ما به مردم باید بدون سیاسی‌کاری اجرایی شود.

وی بر ارائه خدمات دستگاه‌های خدمات‌رسان تاکید کرد و ادامه داد: بدون شک دستگاه‌های خدمات‌رسان عمومی نیز در ارائه خدمات زیرساختی و روبنایی در این شهرها کمک زیادی را به مردم خواهند کرد.

به گزارش ایرنا، وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در توسعه حمل و نقل همگانی خوشبختانه عملکرد شهرهای جدید پرند، صدرا، بهارستان و هشتگرد بسیار خوب بوده است، گفت: مدیران عامل شهرهای جدید باید به توسعه معابر برای پیاده‌روی و دوچرخه‌سواری مردم در این شهرها توجه جدی داشته باشند تا خودرومحوری در این شهر کمتر و آرامش مردم در این شهرها بیشتر شود.

**قیمت مسکن در شهرهای جدید نصف دیگر شهرها است**

در ادامه این نشست، حبیب‌الله طاهرخانی، مدیرعامل شرکت عمران شهرهای جدید گفت: با برنامه‌ریزی ساخت ۶۰ هزار واحد مسکونی در ۲۲ شهر جدید کشور، سهمیه هر یک از این شهرها به دقت مشخص شده و عملیات اجرایی ساخت این واحدهای مسکونی در بسیاری از این شهرها آغاز شده است.

حبیب‌الله طاهرخانی یادآور شد: قرار است تا پایان سال ۹۹ حدود ۲۰۰ هزار واحد مسکونی برای اقشار کم‌درآمد جامعه در شهرهای جدید ساخته شود که همه این واحدهای مسکونی با استفاده از مشارکت مدنی ۵۰درصدی طرفین توسط سرمایه‌گذاران بخش خصوصی آماده خواهند شد.

وی تاکید کرد: اگر عرضه مسکن در جامعه بیشتر شود بدون شک قیمت آن نیز در بازار متعادل خواهد شد، اما واحدهای خالی لوکس که در کشور وجود دارد به علت گرانی قیمت آن، توسط عموم مردم قابل خریداری نیست.

طاهرخانی با بیان اینکه بررسی‌ها نشان می‌دهد متوسط قیمت مسکن در شهرهای جدید نسبت به کلانشهرها حدود ۵۰درصد کمتر است، اظهار داشت: با تسهیل سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در این شهرها به دنبال این هستیم که هرگونه ساخت و ساز در شهرهای جدید کشور، با قیمت مناسب انجام شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی اضافه کرد: در حال حاضر مهم‌ترین اولویت ما در شهرهای جدید آماده کردن ۶۰ هزار واحد مسکونی به شمار می‌رود و علاوه بر این، ساخت ۲۶ مرکز محله با اعتباری معادل ۲۰۰ میلیارد تومان در دستور کار است.

طاهرخانی با بیان اینکه قراردادهای امضاشده برای سرمایه‌گذاری در زمان دولت تدبیر و امید در شهرهای جدید به ۱۲۶۳ میلیارد تومان رسیده است، یادآور شد: برای آماده‌سازی قطار برقی گلبهار به مشهد قرارداد تامین مالی آن به مبلغ ۱۸۶ میلیون یورو در حال انجام و طی مراحل قانونی است.

وی با اشاره به وضعیت مسکن مهر در شهرهای جدید نیز اظهار داشت: سهمیه مسکن مهر شهرهای جدید ۴۰۰ هزار و ۹۳۸ واحد بود که تاکنون ۳۹۸ هزار و ۵۵۴ واحد آن به پایان رسیده است.

طاهرخانی افزود: در حال حاضر ۲۴ هزار واحد مسکن مهر یا فاقد متقاضی بوده یا اینکه پرونده‌های آنها در مراجع قضایی در حال بررسی است.

معاون وزیر راه و شهرسازی یادآور شد: مجموع پیشرفت فیزیکی مسکن مهر در شهرهای جدید هم‌اکنون حدود ۹۰درصد است.

**ساخت واحد مسکونی در دو شهر جدید سهند و پردیس**

همچنین در ادامه این نشست، عباس مصطفوی، مدیرعامل شرکت شهر جدید سهند نیز گفت: هم‌اکنون جمعیت این شهر که در ۳۰کیلومتری شهر تبریز قرار دارد به بیش از ۱۳۵ هزار نفر رسیده است و در افق ۱۴۰۴ جمعیت این شهر ورزشی، تفریحی و توریستی باید به ۲۰۵ هزار نفر افزایش یابد.

مصطفوی ادامه داد: هم‌اکنون ساخت ۱۶ هزار واحد مسکونی در شهر جدید سهند در دست اقدام قرار گرفته و فاز ۵ این شهر جدید به عنوان پایلوت طراحی شهرهای جدید انتخاب شده است.

مدیرعامل شرکت عمران شهر سهند اضافه کرد: تلاش می‌شود تا شهر جدید سهند را به قطب ورزشی کشور و محلی برای برگزاری اردوهای تیم‌های ملی تبدیل کنیم تا تیم‌های ورزشی برای برگزاری اردوهای آمادگی خود به کشورهای خارجی سفر نکنند.

مهدی هدایت، مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید پردیس نیز در این نشست بیان کرد: از ۲۰۰ هزار واحد مسکونی که قرار است برای اقشار کم‌درآمد و متوسط جامعه در شهرهای جدید ساخته شود سهمیه این شرکت ۱۷ هزار واحد است و ما برنامه‌ریزی کرده‌ایم که این واحدها در سه سال آینده راه‌اندازی شوند.

وی یادآور شد: علاوه بر این، ساخت ۷هزار واحد مسکونی دیگر برای متقاضیان مسکن مهر در این شهر در دستور کار قرار گرفته است.

مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید پردیس ادامه داد: امیدوارم ۱۲ هزار و ۴۰۰ واحد تا پایان دولت تدبیر و امید در این شهر ساخته شود.

هدایت افزود: تکمیل مسکن مهر با خدمات رو و زیربنایی و برنامه‌ریزی برای تامین مسکن متقاضیان فاقد مسکن که در این شهر ثبت نام کرده‌اند از اولویت‌های مهم ما به شمار می‌رود.

وی گفت: در لایحه بودجه ۹۸ ردیف خاصی برای ساخت متروی تهران-پردیس در نظر گرفته شده که امیدواریم در سال ۹۸ شاهد آغاز عملیات اجرایی ساخت مترو تهران پردیس باشیم.

رانت ۱۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومانی در اختیار چه کسانی قرار گرفت؟

# سهم هر ایرانی از رانت ارزی واردات کالاهای اساسی

شیوه تخصیص ارز به کالاهای اساسی تغییر می‌کند. همین جمله کوتاه نشان از آن دارد که کالاهای اساسی در سال آینده می‌توانند از منظر قیمتی تغییراتی جدی را تجربه کنند.

به گزارش خبرآنلاین، تاجگردون، نماینده مجلس شورای اسلامی تاکید کرده است نمایندگان خواستار تغییر شیوه تخصیص ارز هستند، اما داستان ارز ۴۲۰۰ تومانی چیست؟ پس از تشدید تحریم‌ها و بحران ارزی، دولت با هدف کنترل قیمت کالاهای اساسی یا به عبارت دیگر سفره مردم و مایحتاج عمومی، تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی را برای واردات برخی اقلام در دستور کار قرار داد.

درست در میانه رشد قیمت ارز و افزایش تورم و تغییر مداوم قیمت‌ها بود که مساله تاثیرگذاری ارز ۴۲۰۰ تومانی بر بازارها به میان آمد. گوشی تلفن همراه، خودرو، لوازم خانگی و ... همگی در حالی افزایش قیمت را تجربه می‌کردند که ارز تخصیصی برای واردات ۴۲۰۰ تومان قیمت داشت. کم‌کم دامنه تخصیص ارز با هدف کنترل رانتی که در اختیار برخی قرار گرفته بود جمع شد اما تخصیص ارز برای کالاهای اساسی همچنان برقرار ماند.

حالا نمایندگان مجلس از تغییر این مکانیزم سخن می‌گویند و معتقدند لازم است تدبیری در این حوزه به کار گرفته شود. پیش از این نیز نایب‌رئیس اتاق ایران خواستار حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی شد و گفت: سالانه ۲۰۰ هزار میلیارد تومان یارانه به کالاهای اساسی اختصاص می‌یابد.

**میزان ارز تخصیصی به قیمت ۴۲۰۰ تومان**

براساس پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته دولت پیش‌بینی کرده است در سال ۹۸ برابر با ۱۴ میلیارد دلار ارز برای واردات کالاهای اساسی اختصاص دهد. این میزان اعتبار با ارز ۴۲۰۰ تومانی تخصیص خواهد یافت. این ارز صرف تامین مایحتاج سفره مردم و اقلام اساسی پرکاربرد خواهد شد، اما نکته اینجاست که شیوه کنونی تنها به تخصیص رانت به جمعی کوچک منجر می‌شود و اتفاقا افزایش قیمت کالاهای اساسی در اثر رشد تورم، رخ خواهد داد. مابه‌التفاوتی که در این میان در اختیار برخی قرار می‌گیرد موضوعی است که به دغدغه‌ای جدی در عرصه اقتصاد تبدیل شده است، آن هم زمانی که در اثر سختی تحریم و فشار تورم، شرایط اقتصادی چندان مساعد نیست. گزارش دولت نشان می‌دهد که برخی کالاهایی که ارز ترجیحی گرفته‌اند مشمول تورم شده‌اند و مردم تورم ۳۰ تا ۵۰درصدی ارز ۴هزار و ۲۰۰ تومانی را تحمل کرده‌اند.

**ارز گرفتند، کالا نیاوردند**

ماجرا تنها تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی و بهره‌مندی برخی از این رانت نیست. محمد دهقان، نماینده مجلس شورای اسلامی و عضو کمیسیون حقوقی و قضایی نیز پیش از این در توییتی گفته است متخلفان ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار ارز دولتی را به نرخ آزاد فروخته‌اند.

به گفته وی، بررسی بخشی از پرونده‌ها نشان می‌دهد از ۱۸ میلیارد دلار ارز ۴۲۰۰ تومانی پرداخت شده، ۲ میلیارد و ۷۰۰میلیون دلار آن در بازار به قیمت آزاد فروخته شده است. آنچه وی در این توییت بدان اشاره می‌کند پرده از راز چرایی افزایش قیمت کالاهای اساسی همزمان با تخصیص ارز ۴۲۰۰ توماتی برمی‌دارد. این اتفاق نشان می‌دهد که نبود کالا یکی از دلایل افزایش قیمت‌ها در بازار است. در این حالت جامعه ایران دو بار، یک بار بابت تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات کالا متحمل فشار می‌شود و یک بار در اثر عدم واردات کالا به بازار.

**یک محاسبه ساده**

قیمت ارز در سال جاری حتی پا را از محدوده ۱۷ هزار تومان نیز فراتر گذاشت، اما اقدامات بازدارنده بانک مرکزی در بازار پولی سبب شده است قیمت‌ها بار دیگر به محدوده ۱۱هزار تومان بازگردد. آنچه دهقان، عضو کمیسیون قضایی در این خصوص اعلام کرده است اما نشان می‌دهد رانتی عظیم در مدت زمانی کوتاه در اختیار کسانی قرار گرفته که ارز ۴۲۰۰ تومانی را برای واردات کالا دریافت کرده‌اند، اما در بازار فروخته‌اند. کمترین آورده برای متخلفان در این حوزه ۱۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان بوده است، چرا که امروزه قیمت ارز در کانال ۱۱هزار تومان، ۷هزار تومان بالاتر از ۴۲۰۰تومان است. این بدان معنا است که حداقل سودی در حدود ۱۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان در اختیار برخی قرار گرفته است در حالی که ممکن است این رقم حتی بیش از این میزان باشد چرا که قیمت فروش ارز در بازار می‌تواند بیش از اینها نیز باشد. بر این اساس به طور متوسط سهم هر ایرانی از این رانت عجیب ۲۳۶ هزار و ۲۵۰ تومان می‌شود.

به نظر می‌رسد همین رانت عظیم الزامات ورود دستگاه‌های نظارتی را برای شناسایی و معرفی متخلفان آشکار کرده است.

یادداشت

## مولفه‌هایی که قیمت نفت را در بودجه تغییر خواهد داد

اسدالله‌قره‌خانی

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس

تعیین سقف فروش یک میلیون و ۱۰۰ تا یک میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه نفت در بودجه ۹۸ هرچند از ویژگی‌های انبساطی بودجه است، اما برآوردها نشان می‌دهد که قیمت در نظر گرفته شده ۵۴ دلار برای هر بشکه نفت شاید نتواند به واقعیت نزدیک شود، اما تغییرات صورت‌گرفته در منطقه در حوزه سیاسی ممکن است آینده نفتی بودجه را دستخوش تغییرات مثبتی کند.

تحریم‌های نفتی علیه ایران هرچند با محوریت آمریکا دنبال می‌شود، اما کشورهای عربی جنوب خلیج فارس نیز نقش‌های خود را در این حوزه ایفا می‌کنند. چنانکه پادشاه عربستان تصمیماتی برای تغییر وزارت خارجه خود گرفته است، تصمیماتی که نشان می‌دهد وزیر خارجه بعدی رویکردی اقتصادی در منطقه خواهد داشت. از سوی دیگر شیوخ عرب‌نشین جنوب خلیج فارس نیز اقدام به بازگشایی سفارتخانه‌های خود در دمشق کردند که نشان می‌دهد رویکرد تنش‌زای خاورمیانه در حال فروکش است. پیش از این اتحادیه اروپا اعلام کرده بود، با راه‌اندازی یک کانال مالی برای مبادلات تجاری با ایران از جمله نفت با تحریم آمریکا همراه نمی‌شود.

در صورت پایبندی اروپا به تعهدات خود در قبال خریداری نفت از ایران می‌توان امیدوار بود وضعیت بودجه تغییر کند. از سوی دیگر کاهش خرید نفت چین که از سال گذشته به علت سیر نزولی رشد اقتصادی این کشور صورت گرفت ممکن است، در سال آینده نیز ادامه پیدا کند، اما در کنار آن هند به عنوان یکی دیگر از مشتریان نفتی ایران با روند رو به رشد اقتصادی نشان داده است که می‌تواند یکی از مهمترین مشتریان نفت ایران باشد، بنابراین اگر راه‌های جدیدی برای افزایش صادرات پیدا شود، در آن صورت میزان بودجه با بودجه کنونی فاصله خواهد گرفت و منابع ارزی منبسط خواهد شد.

مولفه دیگری که در بودجه ۹۸ در حوزه نفت قابل بررسی است، قیمت نفت برای سال آینده و همچنین تعیین قیمت بنزین است، هرچند دولت در لایحه ارائه‌شده سخنی از افزایش قیمت بنزین به عمل نیاورده است، اما امکان چکش‌کاری اعضای کمیسیون انرژی و تغییر قیمت بنزین وجود دارد چرا که طی پنج سال گذشته قیمت بنزین همواره ثابت بوده و دولت ناگزیر شده است برای هر لیتر بنزین رقمی معادل ۵ هزار تومان یارانه پرداخت کند که با یک حساب سرانگشتی چیزی حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان یارانه بنزین به افرادی داده می‌شود که با داشتن دو یا سه خودرو در منزل شخصی خود می‌توانند از آن استفاده کنند، لذا چکش‌کاری قیمت بنزین و تغییر نرخ آن ممکن است در مجلس صورت گیرد.

افزایش نرخ دلار و سیر صعودی تورم که از ماه‌های پیش در کشور پدید آمده باعث شده تا دولت تلاش خود را برای تدوین بودجه‌ای که به بهبود معیشت مردم را در اولویت قرار داده است، بر همین اساس ۲۰درصد به حقوق و مزایای کارکنان و کارمندان اضافه خواهد شد، اما باید دید که این حجم از افزایش حقوق با توجه به شرایط اقتصادی سال آینده چقدر می‌تواند به کمک اقتصاد خانوارها بیاید از دیگر ویژگی‌های مثبت بودجه ۹۸ را باید در تعیین قیمت‌های زراعی به پیش قیمت گندم دانست که باوجود آنکه قیمت کلزا و دانه‌های روغنی رشد چشمگیری نداشته اما قیمت گندم در سطح مناسبی قرار گرفته که می‌تواند از ویژگی‌های مثبت لایحه باشد.

صادرات نفت ایران به کره جنوبی از سر گرفته شد

## بانک‌های ژاپن آماده تراکنش‌های نفتی با ایران

بانک‌های بزرگ ژاپن، پس از دریافت مجوزهای قانونی نهایی، آماده از سرگیری تراکنش‌های نفتی با ایران شده و مسیر پالایشگاه‌های این کشور برای آغاز بارگیری نفت از ایران در همین ماه را باز کرده‌اند. منابع آگاه روز سه‌شنبه به اس‌اندپی گلوبال پلاتز خبر دادند که بانک‌های بزرگ ژاپن، پس از دریافت مجوزهای قانونی نهایی، آماده از سرگیری تراکنش‌های نفتی با ایران شده‌اند و راه پالایشگاه‌های این کشور را، برای آغاز بارگیری نفت از ایران در همین ماه، باز کرده‌اند. همچنین یک منبع آگاه خبر داد که قرار است یک خریدار نفتی از کره جنوبی در ماه ژانویه حدود ۲ میلیون بشکه میعانات گازی ایران را دریافت کند. به گزارش مهر به نقل از رویترز، یک منبع آگاه خبر داد که قرار است یک خریدار نفتی از کره جنوبی در ماه ژانویه حدود ۲ میلیون بشکه میعانات گازی ایران را دریافت کند. این محموله اولین واردات نفت کره جنوبی از ایران پس از چهار ماه وقفه محسوب می‌شود. کره جنوبی، پنجمین خریدار بزرگ نفت در جهان، پیش از اعمال تحریم‌های نفتی ضد ایرانی آمریکا در ماه نوامبر، واردات خود از این کشور را متوقف کرده بود. این منبع آگاه که به علت حساسیت موضوع درخواست کرد نامی از او برده نشود، گفت: اولین محموله که بار آن حدود ۹۶۰ هزار بشکه میعانات گازی است (یک نوع نفت خام فوق سبک که معمولا با پردازش گاز طبیعی تولید می‌شود)، قرار است این هفته به بندر اینچئون کره جنوبی برسد.

داده‌های رفینیتیو ایکون نشان می‌دهد، سیلویا وان، نفتکش حامل ۹۹۵ هزار بشکه نفت ایران، قرار است در ۱۵ ژانویه به کره‌جنوبی برسد. طبق گفته منبع آگاه، محموله دوم که شامل ۹۹۰ هزار بشکه نفت است، در ادامه این ماه به کره خواهد رسید.

کره جنوبی در ماه نوامبر، معافیت موقتی از تحریم‌های ضدایرانی آمریکا دریافت کرد که طی آن به این کشور اجازه داده شده است روزانه ۲۰۰ هزار بشکه نفت از ایران وارد کند، که بیشتر آن به میعانات گازی تخصیص داده خواهد شد.

رئیس اس‌کی اینوویشن، مالک بزرگترین پالایشگاه کره جنوبی، اس‌کی انرژی، هفته گذشته به رویترز گفت: انتظار می‌رود خریداران کره‌ای نفت ایران، در اواخر ژانویه یا اوایل فوریه، واردات نفت خود از ایران را آغاز کنند.

خریداران کره‌ای نفت ایران شامل اس‌کی انرژی، پتروشیمی اس‌کی اینچئون، که مالک آن هم اس‌کی اینوویشن است، شرکت هیوندای اویل‌بنک و پتروشیمی هانووا توتال، هستند.

## خبرنامه

دخل و خرج وزارت ارتباطات در سال ۹۸

### درآمدها ۷.۵درصد کاهش می‌یابد

نهاد پژوهشی مجلس در گزارشی درآمدهای دستگاه‌های تابعه وزارت ارتباطات در بودجه سال ۹۸ را بررسی و اعلام کرد منابع درآمدی این وزارتخانه در بودجه ۹۸ نسبت به سال جاری ۷.۵درصد کاهش داشته است. مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی درباره درآمدهای وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در سال ۹۸ اعلام کرده که منابع درآمدی وزارت ارتباطات از ۷۴.۴۸۳ میلیارد ریال در قانون بودجه سال ۱۳۹۷ به ۶۸.۸۴۵ میلیارد ریال در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ رسیده و ۷.۵درصد کاهش داشته است.

براساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، ۹۳.۴درصد از درآمدهای وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات به بحث تنظیم‌گری این وزارتخانه در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات (فاوا) اختصاص پیدا کرده که در بندهای درآمدی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ مشخص شده و در سال‌های گذشته نیز سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و شرکت زیرساخت پیشران منابع درآمد وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات از طریق فروش خدمات، ارائه بستر و جریمه‌های قانونی اپراتورهای ثابت و سیار بودند.

منابع درآمدی وزارت ارتباطات نشان می‌دهد که درآمدهای این وزارتخانه در بودجه ۹۸ بالغ بر ۶۸.۸۴۵ میلیارد ریال بوده است. از این رقم، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با سهم ۹۳.۴درصدی مبلغ ۶۴,۳۱۱۱,۰۰۰ میلیون ریال را به خود اختصاص داده و شرکت سهامی ارتباطات زیرساخت نیز با سهم ۴.۲درصدی مبلغ ۲,۹۰۶,۵۱۵ میلیون ریال درآمدزایی کرده است. همچنین پژوهشگاه فضایی ایران با سهم ۱.۵درصدی مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال را به خود اختصاص داده است. سایر دستگاه‌ها هم ۰.۹درصد سهم دارند که از جمله آنها باید به منابع پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات ۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریال، سازمان فضایی ایران ۱۴۰,۰۰۰ میلیون ریال، شرکت دولتی پست بانک ۵۰.۰۰۰ میلیون ریال، دانشکده علمی کاربردی پست و مخابرات ۲۰,۰۰۰میلیون ریال، شرکت سهامی خدمات هوایی پست و مخابرات (پیام) ۷,۵۰۰ میلیون ریال، موزه‌ها و محوطه‌های تاریخی و سایر منافع حاصله ۱۵۰ میلیون ریال اشاره کرد.

طبق گزارش مرکز پژوهش‌ها در مورد بودجه بخش فناوری اطلاعات، به دنبال کاهش منابع وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در لایحه بودجه ۱۳۹۸ اعتبارات ردیف‌های تملک دارایی سرمایه‌ای متفرقه این وزارتخانه بیش از ۷درصد کاهش یافته، اما اعتبارات هزینه‌ای متفرقه این وزارتخانه نزدیک به ۲۱درصد افزایش یافته؛ همچنین کل اعتبارات متفرقه وزارت ارتباطات ۴درصد و اعتبارات تملک دارایی سرمایه‌ای در حوزه برنامه وزارت ارتباطات ۱۱درصد کاهش را تجربه کرده؛ از دیدگاه این مرکز، بخشی از این موضوع به بی‌توجهی به پیشرفت فناوری و گسترش درآمدهای ناشی از عرضه دسترسی اینترنتی از طریق ابزارهای بی‌سیم و به حاشیه رفتن درآمدهای مخابراتی صوت و پیامکی است.

شرکت بازار متشکل معاملات ارز تاسیس شد

# گام جدید بانک مرکزی برای بازار متشکل ارزی

فرصت امروز: بانک مرکزی از تشکیل «شرکت بازار متشکل معاملات ارز» با هدف انجام معاملات نقدی ارز و دیگر روش‌های معاملات ارزی با همکاری شبکه بانکی کشور، فرابورس و صرافی‌ها خبر داد.

جلسه مجمع موسس شرکت بازار متشکل معاملات ارز عصر دوشنبه به منظور بحث و بررسی راهکارهای عملیاتی کردن این بازار در بانک مرکزی برگزار شد. در این جلسه مجمع موسس درباره ترکیب سهام موسسان، سرمایه شرکت، اساسنامه و فرآیندها و مکانیزم‌های عملیاتی کردن بازار متشکل معاملات ارزی، مباحث فنی و ساختاری نیز بحث کردند.

همچنین مجمع موسس در این نشست بر گسترش بازار متشکل معاملات ارز و مدیریت خود انتظام منطبق با دستورالعمل‌های بانک مرکزی تاکید کردند.

پیش از این اعلام شده بود که براساس مصوبه شورای پول و اعتبار «بازار متشکل معاملات ارزی» برای ساماندهی و توسعه بازار شفاف، منصفانه و کارا، تشکیل خواهد شد تا ارزها در آن به صورت نقد مطابق مقررات این مصوبه و سایر مقررات مرتبط با آن در بستر الکترونیکی مورد معامله شود.

به گزارش بانک مرکزی، ساختار این بازار براساس مطالعات و بررسی‌های انجام‌شده در بانک مرکزی و جلسات کارشناسی با بانک‌ها و صرافی‌ها تهیه و مجمع موسس این شرکت، براساس مصوبه شورای پول و اعتبار در تاریخ ۱۸ دی‌ماه آغاز به کار کرده است. مدل کلی بازار نیز به نحوی طراحی شده که در فاز اول، معاملات نقدی ارز (اسکناس) راه‌اندازی و سایر روش‌های معاملات ارزی در مراحل بعد گسترش می‌یابد.

بازار کارگزارمحور بوده و عملیات مدیریت بازار توسط تشکلی خودانتظام انجام شده و براساس دستورالعمل‌های مصوب بانک مرکزی فعالیت خواهد کرد. همچنین سیستم سفارشات و معاملات (Order Driven) مبتنی بر سفارش خواهد بود. براساس ارزیابی‌های فنی، سامانه معاملات ICE که یکی از زیرساخت‌های استاندارد در چارچوب‌های معاملاتی است جهت استفاده به عنوان زیرساخت معاملاتی تعیین شده و زیرساخت سخت‌افزاری نیز انتخاب و نهایی شده است.

در جلسه مجمع موسس شرکت بازار متشکل معاملات ارز، رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی، نماینده شورای هماهنگی بانک‌های دولتی، دبیرکل کانون صرافان ایرانیان، نماینده شرکت فرابورس ایران و نماینده شرکت ملی انفورماتیک، نمایندگان حوزه‌های ارزی، نظارت و حقوقی بانک مرکزی حضور داشتند.

گفتنی است هجدهم دی‌ماه شورای پول و اعتبار «مقررات مربوط به بازار متشکل معاملات ارزی» را تصویب کرد؛ براساس این مصوبه، به منظور ساماندهی و توسعه بازار شفاف، منصفانه و کارا، «بازار متشکل معاملات ارزی» تشکیل می‌شود تا ارزها در آن به صورت نقد مطابق مقررات این مصوبه و سایر مقررات مرتبط با آن در بستر الکترونیکی مورد معامله قرار گیرند.

### خرید و فروش نقدی ارز شفاف می‌شود

در همین زمینه، کوروش پرویزیان، رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی، تشکیل بازار متشکل معاملات ارزی را یک گام رو به جلو خواند و آن را در راستای شفافیت و افزایش دقت در خرید و فروش نقدی ارز نسبت به گذشته عنوان کرد.

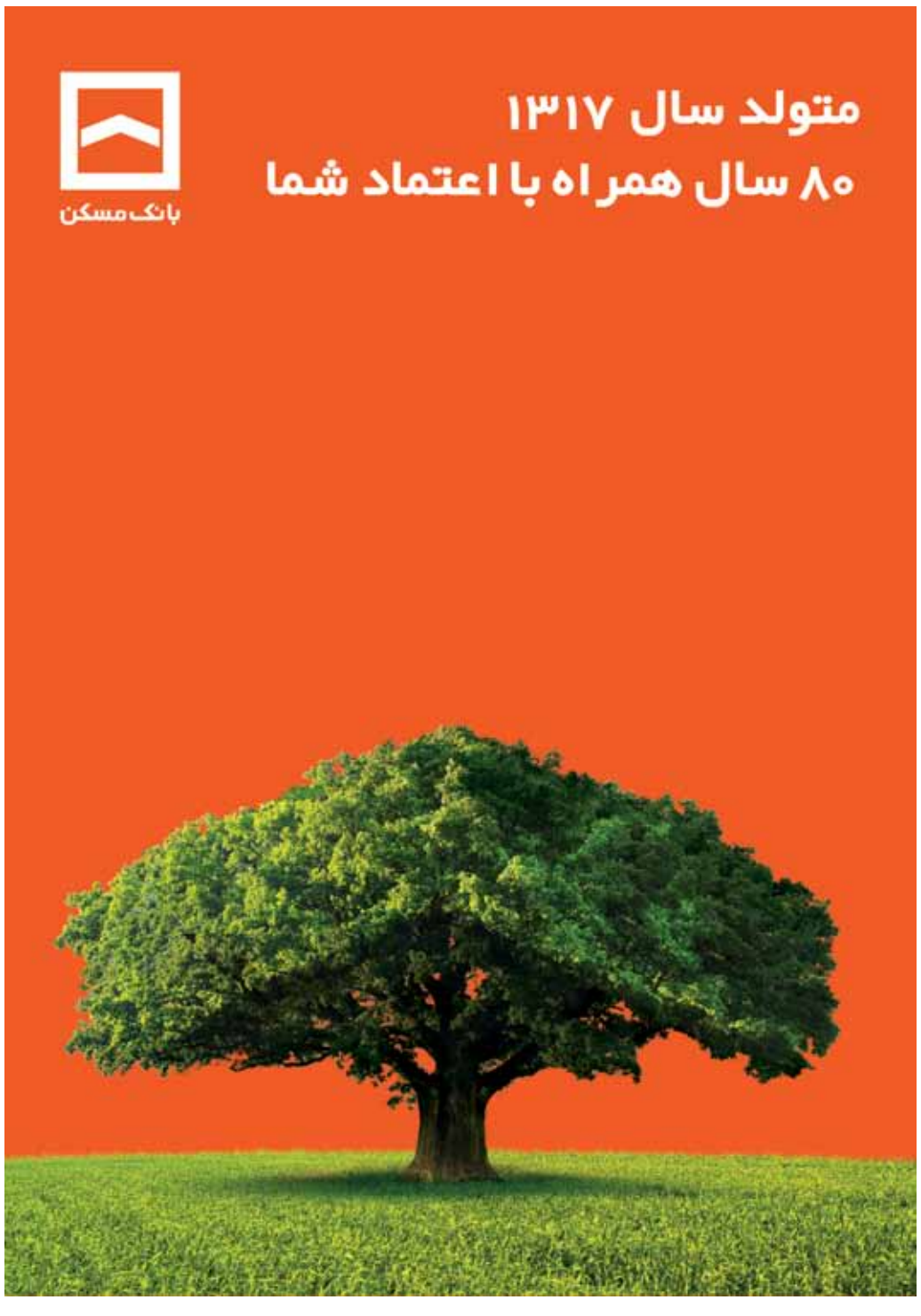
پرویزیان در گفت‌وگو با ایبِنا درباره جزییات جلسه عصر دوشنبه مجمع موسس شرکت بازار متشکل معاملات ارز، گفت: در یک هزار و دویست و شصت و چهارمین جلسه شورای پول و اعتبار، مصوبه موضوع «بازار متشکل معاملات ارزی»، مطرح و مورد تصویب قرار گرفت. بر همین اساس، جلسه هیات موسس با مدیریت محمد طالبی دبیرکل بانک مرکزی و نمایندگان اعضای این شرکت از جمله کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی، شورای هماهنگی بانک‌های دولتی، کانون صرافان ایرانیان، شرکت فرابورس ایران و شرکت ملی انفورماتیک و همچنین نمایندگان حوزه‌های ارزی، نظارت و حقوقی بانک مرکزی برگزار شد.

به گفته رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی، در این جلسه مواردی همچون ترکیب سهام موسسین، سرمایه شرکت، اساسنامه و فرآیند عملیاتی کردن بازار متشکل معاملات ارزی مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

پرویزیان با تاکید بر اینکه تاسیس این شرکت یک قدم رو به جلو برای شفاف‌سازی است، گفت: آغاز به کار بازار متشکل معاملات ارزی، امکان بیشتری برای خرید و فروش ارز توسط صرافی‌ها و عوامل موثر در بازار ایجاد خواهد کرد و خوشبختانه این شرکت مصوبه مجامع نظارتی عالی کشور و شورای پول و اعتبار را دارد.

او درباره تاثیر آغاز به کار بازار متشکل معاملات ارزی در بازار نقدی ارز، توضیح داد: آغاز به کار این بازار عاملی برای شفافیت و افزایش دقت در خرید و فروش نقدی ارز نسبت به گذشته است. در این بازار، افرادی که نیاز به اسکناس ارز دارند راحت‌تر می‌توانند به بازار ورود کنند و با کارمزد پایینی برای رفع نیاز خود اقدام کنند.

رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی در پایان، گفت: اکنون این بازار در مرحله تاسیس و آموزش فعالان در این بازار است تا بتواند در کنار بازارهای قبلی فعالیت خود را آغاز کند. به دلیل اینکه این شرکت در بازار پولی کشور شکل می‌گیرد، بخش نظارتی این بازار برعهده بانک مرکزی است و کارویژه‌ای که توسط این ساختار در حال انجام است. فعالیت این بازار در فضا و بستر الکترونیکی و مبتنی بر سفارش شکل گرفته است.




مدیرعامل بانک مسکن از انصراف ۶۰ هزار نفر از دریافت وام خبر داد

# مبلغ وام مسکن زیاد نمی‌شود

فرصت امروز: مدیرعامل بانک مسکن از انصراف بیش از ۶۰ هزار نفر از دریافت تسهیلات مسکن از محل سپرده صندوق یکم خبر داد و گفت افزایش سقف تسهیلات مسکن در دستور کار قرار ندارد.

ابوالقاسم رحیمی انارکی روز سه‌شنبه در نشست خبری نخستین نمایشگاه بین‌المللی مسکن، شهرسازی و بازآفرینی شهری در جمع خبرنگاران گفت: از ابتدای امسال تا ۲۰ دی‌ماه، بانک مسکن برای خرید و یا ساخت ۴۸۰ هزار واحد مسکونی در کشور تسهیلات پرداخت کرده است. برای خرید و ساخت این تعداد واحد مسکونی در کشور، بیش از ۱۸۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شده است.

او با بیان اینکه تاکنون حدود ۶۰ هزار نفر از سپرده‌گذاران تسهیلات مسکن یکم منصرف شده‌اند، ادامه داد: متاسفانه بیش از ۳۶هزار فقره طی ۱۰ ماهه اخیر بوده که دلیل اصلی آن افزایش قیمت شدید در سال جاری بود و شاید عده‌ای ناامید شدند و تصمیم گرفتند صبر کنند تا پس از گذشت یک سال تسهیلات خود را دریافت کنند.

وی همچنین با اشاره به افتتاح ۴۵۰ فقره حساب تسهیلات صندوق مسکن یکم، گفت: تعداد سپرده‌های زنده آن ۳۷۰ هزار فقره است و مانده سپرده‌ها نیز به ۶۵ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان رسیده است.

مدیرعامل بانک مسکن تعداد واحدهایی که تاکنون از تسهیلات برخوردار شده‌اند، ۹۰ هزار واحد برشمرد و گفت: به طور کلی ۶۸هزار میلیارد تومان تسهیلات به این واحدها پرداخت شده است که ۳۲ هزار و ۶۰ واحد آن توسط زوجین استفاده شده است که رقم قابل توجهی است.

او به سابقه ۸۰ ساله فعالیت بانک مسکن اشاره کرد و ادامه داد: این بانک با عنوان بانک رهنی ایران در ۴۰ سال نخست موفق شد برای یک میلیون خانوار ایرانی، تسهیلات خرید مسکن پرداخت کند.

انارکی گفت: این بانک پس از پیروزی انقلاب اسلامی ایران در ۴۰ سال دوم فعالیت خود، برای تامین مسکن ۸میلیون خانوار شهری، تامین مالی کرده است که یک سوم خانوارهای شهری ایران را شامل می‌شود.

مدیرعامل بانک مسکن افزود: در بخش مسکن مهر شهر و روستا این بانک تاکنون برای ۲ میلیون و ۳۶۶ هزار واحد قرارداد پرداخت تسهیلات منعقد کرده که هم‌اکنون ساخت ۴۴۳ هزار واحد آن بلاتکلیف مانده و ساخت ۲۰۳ هزار واحد در دست اقدام و ۲۴۰ هزار واحد غیرفعال است.

وی گفت: بانک مسکن برای تامین مالی پروژه مسکن مهر باید ۵۵۵ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت کند، اما تاکنون برای پرداخت ۵۳۲ هزار واحد قرارداد امضا کرده است.

انارکی بیان کرد: بانک مسکن از سال ۸۶ درگیر تامین مالی مسکن مهر شد و برای تامین منابع مالی آن ۴۵۰ هزار میلیارد ریال خط اعتباری از بانک مرکزی دریافت کرد که بخشی از آن نیز به بانک مرکزی پرداخت شده است.

مدیرعامل بانک مسکن با اشاره به آخرین وضعیت سپرده‌گذاری در صندوق پس‌انداز مسکن یکم، گفت: تاکنون تعداد حساب این سپرده‌ها به ۵۵۴ هزار مورد رسیده که در حال حاضر ۳۷۳ هزار مورد آن در بانک سپرده زنده دارند.

وی یادآور شد: بانک مسکن تا ۲۰ دی‌ماه ۹۷ موفق شده برای خرید ۹۰ هزار واحد مسکونی از محل صندوق پس‌انداز مسکن یکم تسهیلات به متقاضیان پرداخت کند؛ از این تعداد ۳۲ هزار و ۶۰۰ واحد به زوج‌های جوان اختصاص یافته که این نشان می‌دهد یک سوم استفاده‌کنندگان از تسهیلات این صندوق، زوجین بوده‌اند.

انارکی درخصوص افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن نیز گفت: بانک مسکن برای افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن هیچ‌گونه برنامه‌ای ندارد، اما با توجه به سیاست وزارت راه و شهرسازی در صدد هستیم با اختصاص منابع مالی و تسهیلات به زنجیره‌ای از تولیدکنندگان مصالح ساختمانی در کشور، هزینه ساخت و ساز را کاهش دهیم تا اقشار متوسط جامعه بتوانند با استفاده از تسهیلات این بانک، مسکن مورد نیاز خود را خریداری کنند.

مدیرعامل بانک مسکن اضافه کرد: میزان افتتاح حساب صندوق پس‌انداز یکم در شعب بانک مسکن از ابتدای امسال تاکنون نسبت به سال گذشته روند نزولی داشته است.

وی گفت: در مدت مشابه پارسال، روزانه به طور متوسط ۸۰۰ حساب در شعب بانک مسکن باز می‌شد، اما امسال به طور متوسط روزانه بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ حساب در صندوق پس‌انداز یکم افتتاح شده است که نشان می‌دهد به علت افزایش قیمت مسکن برخی از سپرده‌گذاران از خرید مسکن ناامید شده‌اند.

شاخص بورس به نیمه کانال ۱۶۵ واحدی رسید

# بورس با وجود تردیدها بالا رفت

در چهارمین روز هفته علی‌رغم ریسک‌های سیستماتیکی که فعالان بازار سرمایه را تحت تاثیر قرار می‌دهد، نماگر اصلی بورس به رشد خود ادامه داد و به نیمه کانال ۱۶۵ واحدی رسید.

به گزارش ایسنا، موضوعاتی همچون کمبود نقدینگی، ریسک‌های سیستماتیک و تردیدها درباره ورود ارز ناشی از کالاهای صادراتی به کشور در تصمیم معامله‌گران بازار سرمایه تاثیر بسزایی داشته اشت. از یک سو، عرضه نفت خام سبک به ریال در بورس سبب شده است برخی اعلام کنند که این اتفاق باعث خروج سرمایه از کشور خواهد شد و به کم شدن منابع ارزی دامن می‌زند، چراکه اگر قرار است کالای استراتژیکی همچون نفت، ارزی برای کشور نیاورد دیگر کالاها احتمال دارد بتوانند در این معادله صدق کنند. از سوی دیگر هم در روزهای گذشته قیمت خودروها با افزایش فزاینده‌ای مواجه شد اما با این حال، در روز دوشنبه و سه‌شنبه قیمت سهم‌های این گروه با کاهش مواجه بود و سهم سایپا در کاهش شاخص‌های بازار سرمایه نقش عمده‌ای ایفا کرد.

نوسانات قیمت ارز نیز در مقاطعی توانست بر تصمیم سهامداران تاثیرگذار باشد. در چند ماه اخیر قیمت ارز توانست از ثبات نسبی برخوردار باشد و با این ثبات سرمایه‌گذاران بورسی نیز با اطمینان خاطر بیشتری اقدام به خرید و فروش سهام می‌کردند، اما در روزهای که نوسان پررنگ‌تر می‌شود سهامداران ریسک‌ها را بیش از گذشته برآورد می‌کنند و تردیدهای بیشتری بر سر معاملات بازار سهام سایه می‌افکند.

با این حال، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران روز سه‌شنبه توانست به رشد خود ادامه دهد و با افزایش ۷۴۸واحد روبه‌رو شود و به رقم ۱۶۵ هزار و ۴۴۴ واحدی برسد. همچنین شاخص کل هم‌وزن با ۲۱۳ واحد رشد عدد ۲۹ هزار و ۱۹۷واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز با رشد ۶۴۲ واحدی مواجه شد و رقم ۱۸۰ هزار و ۵۲۹ را تجربه کرد. در عین حال شاخص بازار اول و بازار دوم هر کدام به ترتیب ۵۷۱ و ۱۳۹۰ واحد رشد کردند. سهم‌های پالایشی، فلزی، بانکی و خودرویی در کنار برخی از سهم‌ها در گروه داروسازی بیشترین تاثیر را روی نوسانات شاخص‌های بازار سهام گذاشتند؛ به طوری که پالایش نفت اصفهان، فولاد مبارکه اصفهان و پالایش نفت بندرعباس هر یک به ترتیب ۱۷۶، ۱۵۰ و ۱۲۳ واحد تاثیر افزاینده روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند. در کنار این نمادها لابراتور داروسازی دکتر عبیدی ۵۶ واحد تاثیر افزاینده روی شاخص کل داشتند. در کفه دیگر بانک ملت، سایپا، معدنی و صنعتی چادرملو، پتروشیمی جم، تاثیرات کاهنده روی نوسانات دماسنج بازار سرمایه داشتند. هر یک از شرکت‌های یادشده به ترتیب ۷۹، ۴۵، ۴۳ و ۳۸ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص‌ها داشتند.

همچنان دو گروه بانکی و خودرویی از تاثیرگذارترین نمادها در جهت کاهنده روی کلیت بازار هستند. این نمادها در کنار برخی از نمادهای شاخص‌ساز در گروه محصولات شیمیایی و فلزی بازار را در دست گرفتند و تاثیر بسزایی در تصمیم سهامداران دارند.

در چهارمین روز هفته در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای قیمت سهم‌ها با رشد مواجه شد و بسیاری از آنها از یک‌درصد تا ۴درصد افزایش قیمت را تجربه کردند، اما در گروه فلزات اساسی نوسان سهم‌ها از منفی ۲درصد تا مثبت ۴.۹درصد در نوسان بود.

همانطور که اشاره شد، چند روز پیش قیمت خودروها در کارخانه با افزایش چشمگیری مواجه شد و یک روز پس از اعلام این خبر، سهم‌های این گروه یک دست سبزرنگ شدند، اما در دو روز گذشته روند قیمت‌ها کاهشی بود و در برخی از نمادها صف‌های فروش مشاهده می‌شد. گویا سهامداران علی‌رغم افزایش قیمت خودرو و پیش‌بینی افزایش درآمد برای این شرکت‌ها همچنان به دلیل ساختارهای نامناسب شرکت‌های خودرویی چندان اعتمادی به سوددهی آنها ندارند و در این روزها علی‌رغم انتشار خبرهای مثبت در این گروه کفه عرضه نسبت به کفه تقاضا سنگین‌تر است.

در مجموع، ارزش معاملات بورس تهران در روز سه‌شنبه به رقم حدود ۷۲۱ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲.۴ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار به حدود ۱۸۴ هزار معامله رسید. آیفکس نیز با رشد ۲۸واحدی مواجه شد که به رقم ۱۹۷۷ واحدی را تجربه می‌کند. ارزش معاملات فرابورس ایران عدد ۴۱۳ میلادی تومان را تجربه کرد و حجم معاملات این بازار به رقم ۷۹۲ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

دبیر کمیته مبارزه با پولشویی سازمان بورس خبر داد

# پیش‌نویس سند ارزیابی ریسک مبارزه با پولشویی تدوین شد

دبیر کمیته مبارزه با پولشویی سازمان بورس و اوراق بهادار از تدوین پیش‌نویس سند جامع ارزیابی ریسک مبارزه با پولشویی در بازار سرمایه خبر داد و گفت در این سند ریسک‌های مبارزه با پولشویی در بازار سرمایه شناسایی و راهکارهای اجرایی برای کاهش ریسک‌های مذکور ارائه می‌شود.

روح‌الله نجفی به راه‌اندازی سامانه جامع نظارتی مبارزه با پولشویی اشاره کرد و به سنا، گفت: این سامانه به صورت جامع و هوشمند همه نیازهای ناظران مبارزه با پولشویی را در سطح سازمان بورس پوشش می‌دهد و قادر است به خوبی ناظر را در پیشگیری از وقوع تخلفات یاری دهد.

دبیر کمیته مبارزه با پولشویی سازمان بورس اضافه کرد: جامعیت سامانه به معنای اجتناب از مدل نظارت جزیره‌ای مرسوم است که در آن ناظر باید برای تکمیل فرآیند نظارتی از سامانه مجزای مرتبط برای تهیه نیازهای اطلاعاتی خود استفاده کند؛ به عنوان مثال دیده می‌شود که در مدل نظارتی سنتی یک سامانه مجزای هوش تجاری در کنار یک سامانه نظارتی برای پیشگیری تخلفات مورد استفاده قرار می‌گیرد.

نجفی با اشاره به اینکه مدل سنتی مذکور فاقد جامعیت است، خاطرنشان کرد: هوشمندی سامانه جامع هوشمند مبارزه با پولشویی از نوع هوش شناختی است که به سامانه امکان می‌دهد به مانند انسان فکر کند و برای پیشگیری از تخلفات، فعالانه پردازش‌های مورد نیاز را انجام دهد. ناظر با استفاده از سامانه جامع هوشمند مبارزه با پولشویی می‌تواند برای پیشگیری از تخلفات به‌موقع وارد عمل شود.

دبیر کمیته مبارزه با پولشویی سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه مبارزه با پولشویی در واحدهای نظارتی مالی و اقتصادی در جهان امری بسیار مهم است، توضیح داد: در ایران نیز مبارزه با پولشویی در سال‌های اخیر به صورت جدی در حال اجراست و در بازار سرمایه به عنوان یکی از اصلی‌ترین شریان‌های اقتصادی کشور، استقرار سامانه کارا و موثر مبارزه با پولشویی از اهمیت بالایی برخوردار است.

نجفی افزود: با عنایت به اینکه برای استقرار سامانه مطلوب مبارزه با پولشویی، ناگزیریم از تکنولوژی اطلاعات استفاده کنیم، طراحی ابزارهای توانمند و هوشمند جهت پیشگیری از تخلفات پولشویی در بازار سرمایه بسیار حیاتی است. وی تاکید کرد: یک سامانه غیرتوانمند نظارتی، بهترین پوشش حمایتی برای متخلفان است و چنین سامانه‌ای نه‌تنها موجب پیشگیری از تخلفات نمی‌شود، بلکه با کند کردن روند شناسایی تخلفات، موجب فرصت دادن به متخلفان برای پیشبرد اهداف‌شان می‌شود.

**انتشار بولتن‌های مبارزه با پولشویی**

دبیر کمیته مبارزه با پولشویی سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین از انتشار ۳ بولتن مبارزه با پولشویی در صفحه اصلی سایت سازمان به آدرس https://seo.ir با عنوان بولتن مبارزه با پولشویی که در دسترس عموم قرار دارد، خبر داد.

وی اظهار داشت: تاکنون درخصوص عناوین مبانی مبارزه با پولشویی، توصیه‌نامه ریسک و تعیین سطح مشتریان، راهکارهای اجرایی مبارزه با پولشویی مبتنی بر ریسک بولتن منتشر شده است.

به گفته نجفی، در بولتن شماره ۱ درخصوص تعاریف پولشویی در ایران و جهان و همچنین مراحل پولشویی و مبارزه با آن و در بولتن شماره ۲ راهکارهایی جهت شناسایی ریسک و تعیین سطح مشتریان برای نهادهای تحت نظارت تبیین شده است. همچنین در بولتن شماره ۳ راهکارهای اجرایی مبارزه با پولشویی مبتنی بر ریسک مطابق قوانین و مقررات مبارزه با پولشویی ارائه شده است.

**بازرسی از اشخاص تحت نظارت با همکاری تشکل‌های خود انتظام ( بورس‌ها) براساس رویکرد مبتنی بر ریسک**

دبیر کمیته مبارزه با پولشویی سازمان بورس و اوراق بهادار در ادامه این گفت‌وگو از تفویض برخی وظایف نظارتی در حوزه مبارزه با پولشویی مطابق چک‌لیست‌ها و برنامه ابلاغی سازمان به بورس‌ها/ فرابورس گفت که طی آن بورس‌ها/ فرابورس می‌بایست گزارش ادواری درخصوص رعایت مقررات مربوط را در دوره‌های زمانی سه ماهه در هیات مدیره خود طرح و پس از تایید هیات مدیره به سبا ارسال کنند.

نجفی توضیح داد: همچنین در کمیته مبارزه با پولشویی مقرر شد در نظارت بر نهادها از مدل عملیات نظارت مبتنی بر ریسک استفاده شود.

وی افزود: مدل عملیاتی نظارت مبتنی بر ریسک از مدل‌های نوین نظارتی است که توسط سازمان بین‌المللی کمیسیون اوراق بهادار (iosco) توصیه شده است و برنامه داریم که در سال آتی از این مدل نظارتی در حوزه مبارزه با پولشویی در بازار سرمایه استفاده کنیم.

**تدوین پیش‌نویس سند ملی ریسک مبارزه با پولشویی**

نجفی تدوین پیش‌نویس سند جامع ارزیابی ریسک مبارزه با پولشویی در بازار سرمایه مطابق استانداردهای بین‌المللی را از جمله اقدامات مهم این دبیرخانه در سال ۹۷خواند که در این سند ریسک‌های مهم در حوزه پولشویی در بازار سرمایه شناسایی می‌شود و راهکارهای اجرایی برای کاهش ریسک‌های مذکور ارائه می‌شود.

وی افزود: علاوه بر این انجام اقداماتی نظیر کنترل سیستماتیک تراکنش‌ها نامتناسب با سطح فعالیت مشتریان، ارتقا و توسعه نرم‌افزاری فرآیند پیشگیری از تخلفات پولشویی و هوشمندسازی مبارزه با پولشویی، تعیین رتبه ریسک مشتریان، تهیه مطالب آموزشی، انتشار جزوات و بولتن خبری مرتبط با مفاهیم مبارزه با پولشویی در زمینه پولشویی در دستور کار دبیرخانه کمیته مبارزه با پولشویی بوده است.

دبیر کمیته مبارزه با پولشویی سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین به طراحی، پیاده‌سازی و راه‌اندازی سامانه سجام با همکاری شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه اشاره کرد و گفت: همه اشخاص متقاضی دریافت خدمات پایه (کد معاملاتی) در بازار سرمایه برای ثبت اطلاعات خود (شامل اطلاعات مربوط به شناسایی اولیه و کامل مطابق مقررات مبارزه با پولشویی) ملزم به ثبت نام در این سامانه هستند.

گفتنی است در این سامانه علاوه بر تمرکز اطلاعات مشتریان و ثبت آنها صرفاً برای یک‌بار در شرکت‌های کارگزاری و تخصیص کد معاملاتی، دیگر ضرورتی به تکمیل اطلاعات خود برای چندبار نزد شرکت‌های کارگزاری نیست.

## نماگر بازار سهام

نگاهی به مسیر شاخص در یک سال آینده

### توانایی رشد ۱۰۰ هزار واحدی شاخص

در مقطع فعلی شاهد انتشار صورت‌های مالی ۹ ماهه از سوی شرکت‌ها هستیم؛ گزارش‌هایی که در تعیین مسیر پیش روی بورس کمک شایانی خواهند کرد.

به گزارش سنا، پیش از انتشار گزارش‌های فصلی، بررسی گزارش‌های ماهانه شرکت‌ها نشان می‌دهد که آزادسازی نرخ ارز در اواخر تابستان از یک سو و آزادسازی نرخ فروش محصولات پتروشیمی, فولادی و پالایشی در بورس کالا در همین بازه زمانی از سوی دیگر –علی‌رغم افت بازارهای جهانی- رشد چشمگیری را در فروش سه ماهه سوم سال جاری این شرکت‌ها به خصوص آبان و آذر رقم زده است و از این رو انتظار می‌رود در این گروه‌ها شاهد گزارش‌های ۹ ماهه بهتری نسبت به سایر صنایع باشیم.

در سوی دیگر و در بازارهای جهانی جنگ تجاری چین و آمریکا به همراه افزایش نرخ بهره توسط فدرال رزرو افت قیمت‌های فلزات پایه را به همراه داشت و درخصوص نفت علاوه بر موارد فوق، مازاد عرضه منجر به افت شدید قیمت این طلای سیاه طی ماه‌های گذشته شد، حالا با توجه به تصمیم کشورهای اوپک و نوپک مبنی بر کاهش تولید نفت و همچنین فروکش کردن جنگ تجاری می‌توان با یک تاخیر زمانی شاهد بهبود وضعیت بازارهای جهانی شد، زیرا همان‌طور که واردات و صادرات چین در ماه دسامبر به دلیل جنگ تجاری افت قابل ملاحظه‌ای را ثبت کرد و بازارهای جهانی را تحت تاثیر قرار داد، قطعا توافق این دو کشور در ماه‌های آتی به بهبود وضع کامودیتی‌ها کمک خواهد کرد و از آنجایی که در بازار ما بسیاری از شرکت‌ها از تحولات بازارهای جهانی تاثیر می‌گیرند از این رو انتظار می‌رود گروه‌های پتروپالایشی، معدنی و فولادی از جمله گروه‌هایی باشند که در ماه‌های آتی نیز همچنان مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گیرند.

اما گروه دیگری که این روزها کم و بیش مورد توجه بازار قرار داشت گروه خودرویی بود؛ گروهی که در نهایت توانست مجوز رشد ۳۰درصدی در قیمت محصولات خود را در روزهای گذشته از مراجع مربوط اخذ کند. با توجه به دیر اعلام شدن این افزایش قیمت به نظر نمی‌رسد در این گروه شاهد بهبود وضعیت سودآوری در سال جاری باشیم. هرچند علاوه بر رشد بهای تمام‌شده، هزینه مالی بالا از جمله مواردی است که شرکت‌های خودروساز را با مشکلات جدی رو به رو کرده است. در سوی دیگر و در گروه بانکی زمزمه‌های افزایش سرمایه، تسعیر دارایی‌های ارزی آنها با نرخ نیمایی و همچنین کاهش سود سپرده‌ها و ماه‌شمار کردن آن به جای روزشمار، از جمله مواردی است که باعث شده است اهالی بازار این روزها به آن روی خوش نشان دهند زیرا با کمک این موارد می‌توان به بهبود ساختار مالی و خروج آنها از زیان‌دهی امیدوار بود.

بررسی شاخص کل در فرمت روزانه نشان می‌دهد که شاخص در آستانه انتشار گزارش‌های ۹ ماهه در محدوده‌های فعلی از حمایت خوبی برخوردار است و احتمالا در چند روز آینده در محدوده‌های فعلی در نوسان خواهد بود. با وجود خبرهای مثبت تاثیرگذار بر بازار از جمله راه‌اندازی کانال spv ، کاهش ریسک در بازاهای جهانی به دلیل مذاکرات مطلوب اخیر چین و آمریکا، انتظار برای گزارش‌های مطلوب همچون گزارش ۹ ماهه فولاد- که امید به انتشار گزارش‌های مطلوب را دیگر شرکت‌ها را نیز افزایش می‌دهد، تسعیر ارز نمادهای بانکی، ثبات در بازارهای موازی و کاهش سفته‌بازی در آنها پیش‌بینی‌ها از بازگشت قیمت نفت به ۷۰ دلار، تسعیر ارز پالایشی‌ها با دلار نیمایی همگی نشان می‌دهد که شاخص پتانسیل صعود قدرتمندی دارد و توجیهی برای ریزش بیشتر شاخص در مقطع زمانی فعلی وجود ندارد.

پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که طی یک سال آتی، شاهد رسیدن شاخص به کانال ۲۵۰ هزار واحد خواهیم بود. از دیدگاه تکنیکالی نیز خطوط حمایت استاتیکی از کندل‌های فعلی حمایت می‌کنند. در صورت خروج کندل‌ها از محدوده فعلی شاهد رشد قیمت تا محدوده ۲۵۰ هزار واحد خواهیم بود؛ رشدی که پیش‌بینی می‌شود در یک سال آینده محقق شود.

سرمایه‌گذاری ۲۰درصدی فرابورس در بازار متشکل ارزی

### بورس ارز در مسیر اجرا قرار می‌گیرد

در پی مصوبه جلسه هیأت مؤسسان، شرکت فرابورس ایران در ۲۰درصد سهام شرکت سهامی مدیریت بازار متشکل معاملات ارزی سرمایه‌گذاری خواهد کرد.

به گزارش فارس، در پی مصوبه شورای پول و اعتبار در تاریخ ۱۸ دی ۹۷ که در راستای ساماندهی و توسعه بازار شفاف منصفانه و کارا با راه‌اندازی بازار متشکل معاملات ارزی به عنوان بازاری خودانتظام موافقت کرده بود، فرابورس ایران به عنوان یکی از مؤسسان آن از سرمایه‌گذاری ۲۰درصدی در این شرکت خبر داده است.

امیر هامونی، مدیرعامل فرابورس ایران در این باره خبر داده با توجه به مصوبات جلسه هیأت مؤسس در تاریخ ۲۴ دی ۱۳۹۷ میزان سرمایه‌گذاری شرکت فرابورس ایران در شرکت سهامی مدیریت بازار متشکل معاملات ارزی حداکثر ۲۰درصد تعیین شده است.

وی تاکید کرده مراحل ثبت شرکت مذکور تاکنون انجام نشده و آثار مالی رویداد فوق هنوز مشخص نیست.

گفتنی است در روزهای گذشته شورای پول و اعتبار با تصویب مقررات بازار متشکل معاملات ارزی با هدف رفع یکی از دغدغه‌های بانک مرکزی برای ساماندهی بازار ارز و پاسخ به نیازهای این بازار به نوعی با تشکیل شرکتی جدید در این راستا موافقت کرده است. به این ترتیب به نظر می‌رسد، راه‌اندازی شرکت سهامی مدیریت بازار متشکل معاملات ارزی که با حضور ارکان بازار سرمایه در ترکیب مؤسسان آن به نوعی بورس ارز را عملیاتی خواهد کرد، می‌توان انتظار داشت این بازار تابلوی شفاف‌تری نسبت به سامانه‌های نیما و سنا ارائه دهند.

# جنگ تجاری با آمریکا صادرات چین را کاهش داد

صادرات چین به طور غیرمنتظره‌ای در دسامبر کاهش یافت و واردات هم پایین آمد. این نشان‌دهنده ضعف بیشتر دومین اقتصاد بزرگ جهان در ۲۰۱۹ و کاهش تقاضای جهانی است .

به گزارش تسنیم، اطلاعات روز دوشنبه همچنین بزرگترین مازاد تجارت با آمریکا را در ۲۰۱۸ نشان داد که باعث می‌شود ترامپ فشار بیشتری بر چین در جنگ تلخ تجاری بین دو کشور بیاورد .

کاهش تقاضا در چین در سراسر جهان هم با کم شدن نرخ فروش از محصولات آیفون گرفته تا اتومبیل حس می‌شود. گزارش‌های تجاری در ماه دسامبر نشان می‌دهد اقتصاد چین علی‌رغم اقدامات تقویت‌کننده رشد در ماه‌های اخیر مثل کاهش مالیات، سریع‌تر از حد انتظار در اواخر ۲۰۱۸ رو به کندی رفت .

صادرات ماه دسامبر چین به طرز غیرمنتظره‌ای ۴,۴درصد نسبت به سال قبل کاهش یافته و تقاضا در بسیاری از بازارهای اصلی آن ضعیف شده است. واردات هم سقوطی شوکه‌کننده داشت، ۷,۶درصد که بیشترین کاهش از جولای ۲۰۱۶ تا حالا بود .

تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند صادرات به ۳درصد کاهش یابد و واردات ۵درصد رشد داشته باشد .

اقتصاددان ها با اشاره به افزایش کشتیرانی به سمت آمریکا طی سال گذشته به خاطر عجله شرکت‌ها برای شکست عوارض بیشتر گفتند: «اطلاعات حال حاضر نشان می‌دهد که قدرت اخیر یوان احتمالا موقتی است. پکن شاید بیشتر مشتاق باشد یک قرارداد تجاری با آمریکا ببندد و سیاستگذاران باید اقدامات شدیدتری برای متعادل کردن رشد تولید ناخالص داخلی انجام دهند.»

صادرات صرف قبلا رشد اقتصادی چین را در سه فصل اول سال گذشته پایین آورده بود. سهام آسیا و بازار سهام آمریکا با توجه به اطلاعات ضعیف چین سقوط و به ترس از سود کمتر شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری کمتر اضافه کردند.

واشنگتن سال گذشته بر میلیاردها دلار از کالاهای چین عوارض وضع و تهدید کرد اگر پکن عملکرد خود را در مسائلی مثل سوبسیدهای صنعتی به مالکیت فکری تغییر ندهد، اقدامات بیشتری انجام می‌دهد.

چین هم با وضع عوارض این اقدام آمریکا را تلافی کرد .

با این وجود، صادرات چین در اکثر روزهای ۲۰۱۸ در برابر عوارض مقاومت کرد. چون شرکت‌ها قبل از اجرایی‌شدن عوارض سخت‌تر آمریکا ارسال محموله‌های خود را افزایش داده بودند.

ولی همانطور که ناظران پیش‌بینی می‌کردند، در چند ماه گذشته این افزایش از بین رفت و صادرات چین به آمریکا ۳,۵درصد در دسامبر کاهش یافت در حالی که واردات از آمریکا هم ۳۵,۸درصد در همین ماه پایین آمده بود .

کل صادرات جهانی چین ۹,۹درصد در ۲۰۱۱ افزایش داشت که بهترین عملکرد آن طی هفت سال بود، در حالی که واردات ۱۵,۸درصد بالا رفت .

طبق برخی منابع، پکن قصد دارد هدف رشد اقتصادی خود را در سال جاری پایین بیاورد و به ۶ تا ۶,۵درصد برساند. رشد اقتصادی چین در ۲۰۱۸، ۶,۶درصد پیش‌بینی شده که پایین‌ترین سرعت رشد در ۲۸ سال گذشته است .

# جلوی واردات ۱۴۶ هزار تن ذرت آلوده به کشور گرفته شد

معاون ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد با بیان اینکه جلوی واردات ۱۴۶ هزار تن ذرت آلوده گرفته شد، گفت در این باره تحت هیچ شرایطی کوتاه نیامدیم و هم‌قسم شدیم اگر این اقدام به قیمت از دست دادن پستمان شد، کوتاه نیاییم.

به گزارش تسنیم،¬¬ مسلم بیات معاون ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد روز گذشته در نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران از جلوگیری برای ¬ورود ۱۴۶ هزار تن ذرت آلوده به کشور خبر داد و اظهار کرد: اگر فقط به تاییدیه‌های مبدا اکتفا می‌کردیم، نمی‌توانستیم جلوی واردات این میزان ذرت آلوده را گرفت؛ در این باره بیش از هزار و ۱۰۰ نمونه آزمایش انجام شد تا بتوانیم به نتیجه قطعی برای جلوگیری از واردات ذرت آلوده برسیم.

وی با بیان اینکه جلوگیری از واردات ذرت آلوده برای حفظ سلامتی مردم و افراد جامعه صورت گرفته است، اضافه کرد: در این باره تحت هیچ شرایطی کوتاه نیامدیم حتی در سطوح بالا هم‌قسم شدیم اگر این اقدام به قیمت از دست دادن پست و جایگاه خود هم شده کوتاه نیاییم و کوتاه نیامدیم.

بیات همچنین از تسهیل در روند واردات مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای برای تولید خبر داد و گفت: بر این اساس واردکنندگانی که دو بار از یک گمرک کالایی را وارد کرده‌اند، می‌توانند همان مدارک و مستندات کالایی را که ویژگی‌های آن ثبت شده را ارائه و اقدام به واردات کالا کنند در این صورت نیاز به مراجعات مکرر واردکنندگان به سازمان استاندارد نیست. وی افزود: برای واردات قطعات خودرو هم وضع به همین‌گونه است که این اقدام ظرفیت خوبی برای سرعت‌بخشی در تولید است.

بیات گفت: سازمان استاندارد کار جدیدی را با عنوان صدور گواهی برای کالاهای دانش‌بنیان آغاز کرده و آن این است که اگر کالایی در کشور طراحی و نمونه آن ساخته می‌شود در داخل کشور یا هر جایی از دنیا استاندارد آن وجود داشته باشد می‌توانیم تاییدیه انطباق را بر مبنای دانش برای این‌گونه کالاها صادر کنیم در این باره صدور ۵۰ گواهی دانش‌بنیان در دستور کار امسال ما بوده که تاکنون ۴۰ گواهی صادر شده است.

### ۳۲هزار و ۵۰۰ استاندارد داریم

بنابر این گزارش، نیره پیروزبخت در نشست اظهار کرد: ۳۲ هزار و ۵۰۰ استاندارد در کشور تدوین شده است؛ تدوین کمی استانداردها، پاسخگوی نیاز بخش‌های صنعت و خدمات کشور است و از این به بعد، بر کیفی و بروز کردن این استانداردها متمرکز می‌شویم.

وی با اشاره به اینکه استانداردهای کافی برای بخش‌های صنعت و خدمات تدوین شده، افزود: بنا داریم به جای وضع استاندارد جدید، از امسال، استانداردهای موجود را بازنگری کنیم و این تغییر رویکرد به این سبب در دستور کار سازمان ملی استاندارد قرار گرفته که بعضی از استانداردهای کنونی با شرایط کشور همخوان نیست.

رئیس سازمان ملی استاندارد گفت: با توجه به شرایط فعلی اقتصادی کشور، خیلی از استانداردها باید با شرایط روز کشور متناسب شود.

پیروزبخت افزود: در سازمان ملی استاندارد این حقیقت و عقیده وجود دارد که مشکل فعالان اقتصادی مشکل همه ماست؛ اگر اینطور نباشد و ما خودمان را جدا از شما ببینیم، قطعا نمی‌توانیم بر مشکلات کشور فائق بیاییم.

پیروزبخت با تاکید بر اینکه همه ما باید در یک جناح حرکت کنیم، اضافه کرد: در شرایط کنونی باید راه‌حل‌های تسهیل‌کننده‌ای برای فرآیندهای‌مان داشته باشیم.

معاون رئیس جمهوری ضمن رد این ادعا که نگرش سنتی در استاندارد کشور حاکم است، گفت: هنوز به دلایلی و به خاطر شرایط خاص کشور، خیلی از مولفه‌ها فراموش می‌شود، اما با این حال ما وارد رویکردهایی نوین شده‌ایم. وی ادامه داد: در این شرایط خیلی‌ها به دنبال این هستند که کسب و کار خود را سرپا نگه دارند و از استاندارد و ارتقای استانداردها غافل می‌شوند؛ با این حال در همین شرایط نیز می‌توانیم از همفکری و هم‌افزایی بهره ببریم و خیلی از مشکلات را با کمک یکدیگر از پیش رو برداریم. پیروزبخت گفت: پروانه‌های استاندارد قبلا با اعتبار یک‌ساله بود که اکنون این اعتبار به سه سال افزایش یافته است البته در شرایط جدید و با افزایش اعتبار پروانه‌های استاندارد باید شیوه امتیازدهی هم تغییر کند.

مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان:

# رویکرد جدید فولاد مبارکه تعامل با شرکت‌های دانش‌بنیان است

مدیرعامل فولاد مبارکه اصفهان گفت رویکرد جدید فولاد مبارکه شتاب‌دهی و اعمال سیاست‌های حمایتی در تعامل با شرکت‌های دانش‌بنیان است.

حمیدرضا عظیمیان در نشست تخصصی بهره‌برداری از فناوری‌های داخلی در صنعت فولاد که در نمایشگاه و جشنواره ملی فولاد ایران اظهار کرد: فولاد مبارکه در راه توسعه علم و دانش کشور به‌ویژه در حوزه صنعت فولاد این آمادگی را دارد تا بدون هرگونه تشریفات از تولید علم و تکنولوژی حمایت کند.

وی بیان کرد: بومی‌سازی و حمایت از شرکت‌های داخلی مسئله جدیدی در فولاد مبارکه نیست، اما اتفاق جدیدی که در رویکرد مدیریت شرکت شکل گرفته است همان بالا رفتن ریسک‌پذیری فولاد مبارکه در پژوهش و تحقیقات است که فولاد مبارکه آگاهانه و هدفمند این ریسک را می‌پذیرد.

عظیمیان عنوان کرد: رویکرد جدید فولاد مبارکه شتاب‌دهی و اعمال سیاست‌های حمایتی در تعامل با شرکت‌های دانش‌بنیان است.

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان افزود: در این شرایط تحریم باید به سمت فعالیت‌های علمی و تولید علم و کارهای فناورانه برویم البته ما قبلاً همین رویکرد را داشته‌ایم، فقط در شرایط تحریم ملزومات و محدودیت‌های بیشتری را برای ما ایجاد و مجبور کرده ما به این سمت برویم.

وی ابراز کرد: رویکرد جدید ما رفتار رانتی با شرکت‌های دانش‌بنیان است تا این شرکت‌ها رشد کنند، ما ملزم به این هستیم که برای حل مشکلات خود و ادامه بقا در آینده باید با شرکت‌های دانش‌بنیان ارتباط برقرار کنیم.

عظیمیان تاکنون مدیرعاملی سازمان ملی زمین و مسکن، عضو هیأت مدیره شرکت فولاد مبارکه اصفهان و عضویت در هیأت مدیره مجتمع پرشیا فلز را در کارنامه خود دارد.

در ادامه مهدی الیاسی، معاون سیاست‌گذاری معاونت علمی، فناوری ریاست جمهوری در این نشست تخصصی اذعان کرد: زمانی می‌توان صنعت فولاد را صنعتی دانش‌بنیان دانست که قابلیت صادرات داشته باشد. وی افزود: امروز فاز سوم اقتصاد دانش‌بنیان ایران باسابقه ۱۵ ساله آغاز شده است و جهش دو برابر شدن تولید ناخالص ملی، فاز سوم اقتصاد دانش‌بنیان است.

الیاسی ابراز کرد: شرکت‌های دانش‌بنیان گردش مالی دارند، ۵۰ شرکت دانش‌بنیان داریم که اقتصاد صنعتی محسوب می‌شوند و در کنار بزرگانی چون فولاد و پتروشیمی می‌نشینند.

وی تأکید کرد: ایران در امر شرکت‌های دانش‌بنیان در دنیا حرف دارد، در حال حاضر ظرفیت ۴هزار شرکت دانش‌بنیان در ایران هست، صنایع IT دانش‌بنیان و دارویی ما خیلی خوب رشد کردند چراکه با ۸۰ میلیون نفر درگیر بودند و بازار مصرف داشتند.

معاون سیاست‌گذاری معاونت علمی، فناوری ریاست جمهوری خاطرنشان کرد: به شرکت‌های بزرگ دانش‌بنیان کمک می‌کنیم تا به دور خود اکوسیستم شکل بدهند، بااین‌وجود انتظار نداریم عقل اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان نادیده گرفته شود.

وی در ادامه با بیان اینکه انتظار داریم اکوسیستم نوآوری شکل بگیرد، افزود: شرکت‌های فناورانه که بالغ شده‌اند باید در لیست تسهیلات قرار بگیرند البته شرط اول و مهم آن پژوهش است.

معاون علمی ریاست جمهوری عنوان کرد: مسئله‌ها از چالش‌ها شروع می‌شوند و شتاب‌دهنده‌ها در کنار آنها شکل می‌گیرند تا اقتصاد گردشی تشکیل شود و تأمین‌کننده معتبر نیز به میدان بیایند البته در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان باید به دنبال یارگیری باشیم به همین دلیل است که می‌خواهیم شرکای خود را بیشتر کنیم.

وی از دانش‌بنیان کردن شتاب‌دهنده‌ها خبر داد و اضافه کرد: تمامی تلاش خود را خواهیم کرد تا اکوسیستم‌های نوآورانه شکل بگیرد و در این بین فولاد مبارکه به‌عنوان یک قهرمان علمی علاوه بر یک قهرمان صنعتی نیز مطرح شود.

الیاسی گفت: هر رانتی به شرکت دانش‌بنیان باید محدود و زمان‌دار باشد، نحوه همکاری صنایع بزرگ با شرکت‌های دانش‌بنیان باید در قالب پژوهش باشد.

مهدی صالحی، عضو هیات‌علمی دانشگاه صنعتی اصفهان نیز عنوان کرد: شرکت‌های دانش‌بنیان در بدنه صنعت فولاد وجود داشتند، اما هنوز با این شرکت‌ها مانند یک پیمانکار برخورد می‌شود و هنوز وضعیت شناخته‌شده‌ای در مناقصات ایجاد نشده است.

وی ادامه داد: آخر هر پژوهشی محصول و قطعه تحویل داده‌ایم در حالی که دو تا سه مورد آن خریداری‌شده اما مابقی آن روی دست ما مانده است.

## اخبار

### لابی قاچاقچیان «طرح برخورد با کالای برند متخلف» را متوقف کرد

یک عضو اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک تهران با انتقاد از اینکه منافع عده‌ای در قاچاق کالا بوده و آنها نمی‌خواهند تولید ملی رونق پیدا کند، گفت امروز چه بر سر این صنعت آمده که بازار را دو دستی در اختیار کالاهای قاچاق و وارداتی قرار داده‌ایم.

مجید افتخاری در گفت‌وگو با تسنیم، با اشاره به اینکه طرح مقابله با فعالیت‌های برندهای متخلف و متقلب در مراکز تجاری، اظهار داشت: متأسفانه لابی گسترده‌ای برای برخورد با این طرح به وجود آمد، به نحوی که براساس دستور شورای تأمین استان تهران به ستاد قاچاق مبارزه با کالا فعلا اجرایی شدن این موضوع تا اطلاع ثانونی متوقف شده است.

وی با بیان اینکه عدم اجرایی‌شدن این طرح باعث شد به راحتی ۴۰درصد بازار که مربوط به فروش شب عید است را در اختیار قاچاقچیان قرار دهیم، افزود: این تصمیم در حالی گرفته شده است که قرار بود در سال جاری حمایت ویژه‌ای از کالای ایرانی صورت گیرد.

این عضو اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک تهران اضافه کرد: فعالیت برندهای متخلف و متقلب در طول این سال‌ها علاوه بر اینکه بازار کالای ایرانی را از بین برده است بلکه اعتماد مردم را نیز کسب کرده کالاهای فاقد اصالت را با قیمت‌های بالا به فروش می‌رسانند.

وی با انتقاد از اینکه منافع عده‌ای در قاچاق کالا بوده و آنها نمی‌خواهند تولید ملی رونق پیدا کند، گفت: کالاهای قاچاق ۲۶۰ تا ۵۰۰ هزار شغل را از بین می‌برد حال تصور کنید اگر حمایت لازم از صنعت پوشاک کشور شود ما می‌توانیم ظرف یک سال اشتغال این صنعت را به یک میلیون نفر برسانیم.

این عضو اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک تهران در ادامه صحبت‌های خود با اعلام اینکه قرار بود در قالب طرح مبارزه با فعالیت برندهای متخلف حضور آنها در مراکز تجاری ممنوع و برخورد لازم با آنها صورت گیرد، تصریح کرد: چرا فرماندار یک بخش صراحتا باید از کالای قاچاق حمایت کند و اجرایی‌شدن این طرح را مسکوت کند؟ به نظر می‌رسد حمایت از لابی قاچاق بهتر از حمایت از تولید داخلی است، به نحوی که با امنیتی شدن موضوع مبارزه با قاچاق کالای پوشاک اجرایی‌شدن طرح را به سال آینده موکول می‌کنند.

این عضو اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک تهران با بیان اینکه صنعت نساجی کشور پیش از این به کشورهای آلمان، ایتالیا و سوییس پوشاک صادر می‌کرد، افزود: امروز چه بر سر این صنعت آمده که بازار را دو دستی در اختیار کالاهای قاچاق و وارداتی قرار داده و هر روز شاهد تعطیلی واحدهای تولیدی این بخش می‌شویم.

### هجمه عسگر اولادی به اصلاحات اخیر بانک مرکزی و سامانه نیما؛ «دو ماه است صادرات نمی‌کنم»

رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین با بیان اینکه بعد از ۶۴ فعالیت در حوزه صادرات، دو ماه است که دست از صادرات کالاهای ایرانی کشیده‌ام، گفت صادرکنندگان مشکلات بسیاری با سامانه نیما دارند.

به گزارش تسنیم، اسدالله عسگر اولادی، رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین روز گذشته در جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران اظهار کرد: صادرکنندگان در شرایط فعلی مشکلات بسیاری برای صادرات کالا و بازگشت ارز حاصل از صادرات دارند و نمی‌توانند ارز حاصل از صادرات خود را به سامانه نیما برگردانند زیرا طرف خارجی سامانه نیما را نمی‌شناسند.

وی افزود: طرف خارجی از صادرکنندگان ایرانی می‌خواهد بانکی را برای واریز وجه معرفی کند؛ سامانه نیما بانک نیست و تنها تشکیلات صرافی در واقع بانک مرکزی شده است. رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین با بیان اینکه صادرات کشور در حال حرکت به سمت تعطیلی است، ادامه داد: پیش‌بینی می‌شود که فصل بهار ۹۸ یک فصلی بسیار سخت برای اقتصاد ایران باشد، پس در مورد صادرات نیز اتاق بازرگانی باید زمان گذاشته و حتی جلساتی را با رئیس کل بانک مرکزی برگزار کند تا این مشکلات را بتوان حل کرد. عسگر اولادی گفت: بانک مرکزی دقیقا به صادرکنندگان بگوید که سامانه نیما چیست و یک صادرکننده باید چطور با آن کار کند، دو ماه است که برای اولین بار بعد از ۶۴ سال، صادرات خود را تعطیل کرده‌ام.

### واردات بدون انتقال ارز ممکن شود

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران با اشاره به نیاز تولیدکنندگان و بخش‌های زیرین اقتصادی کشور به برخی مواد اولیه گفت که دولت سازوکاری فراهم کند که امکان واردات بدون انتقال ارز فراهم شود. به گزارش ایسنا، مسعود خوانساری صبح روز سه‌شنبه در نشست هیات نمایندگان اتاق تهران، اظهار کرد: با توجه به اینکه حضور و فعالیت در سامانه نیما فرآیندی زمان‌بر است، ولی بسیاری از تولیدکنندگان نیاز دارند که در کوتاه‌مدت به مواد اولیه مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند، ما امیدواریم که شرایطی فراهم شود که با کوتاه‌کردن فواصل زمانی امکان برقراری واردات فراهم شود.

به گفته وی، در حال حاضر واردکنندگان و فعالان اقتصادی در حوزه‌هایی مانند گردش ثبت سفارش با محدودیت‌هایی مواجه هستند و از این‌رو اتاق بازرگانی درخواست دارد که مدت‌زمان ثبت سفارش به شش ماه و سپس قابل تمدید به سه ماه دیگر افزایش یابد.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران درباره آخرین وضعیت برگزاری انتخابات این اتاق نیز توضیح داد: طبق برنامه‌ریزی صورت‌گرفته در یازدهم اسفندماه سال جاری انتخابات برگزار خواهد شد و امیدواریم که با حضور پرتعداد فعالان اقتصادی شرایط برای برگزاری یک انتخابات قدرتمند فراهم شود.

خوانساری خاطرنشان کرد: بنده اخیرا در نامه‌ای از وزیر صنعت، معدن و تجارت خواستم که به شش مشکل موجود در حوزه‌های مختلف اقتصادی رسیدگی کنم که پاسخی از مدیرکل و سرپرست یکی از زیرمجموعه‌های این وزارتخانه به دست من رسید که متاسفانه به هیچ یک از ابعاد مدنظر ما پاسخ روشنی نداد. امیدواریم که در شرایط خطیر اقتصادی فعلی این وزارتخانه همکاری بیشتری با ما داشته باشد.

# ترخیص خودروهای وارداتی «بدون انتقال ارز» ابهام دارد

اجرای مصوبه هیات دولت برای ترخیص خودروهای وارداتی بلاتکلیف از گمرکات در حالی معطل تهیه دستورالعمل وزارت صنعت است که بررسی‌ها نشان می‌دهد این مصوبه در زمینه خودروهایی که «بدون انتقال ارز» وارد مناطق آزاد و یا ویژه اقتصادی شده‌اند، ابهام دارند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، واردات خودرو از اوایل تیرماه امسال با تصمیم دولت ممنوع شد، اما تا پیش از این تاریخ برخی واردکنندگان به دلیل آنکه این امکان را داشتند که خودرو را بدون ثبت سفارش از طریق مناطق آزاد و ویژه اقتصادی وارد کرده و سپس فرآیندهای ثبت سفارش تا ترخیص از گمرک را انجام دهند، اقدام به واردات این کالا کرده بودند.

تعداد این خودروها به بیش از ۱۳ هزار دستگاه خودرو می‌رسد که به تازگی هیات دولت در مصوبه‌ای امکان ثبت سفارش آنها را فراهم کرد.

در مصوبه ۹ دی‌ماه هیات دولت آمده است: «ثبت سفارش برای واردات خودروهای سواری (بدون رعایت سال ساخت) که تا تاریخ ابلاغ این تصویب‌نامه، قبض انبار اماکن گمرکی، مناطق آزاد تجاری-صنعتی یا مناطق ویژه اقتصادی دارند؛ به صورت بدون انتقال ارز و از محل ارز متقاضی با اظهار منشأ ارز به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بلامانع است. همچنین همه ثبت سفارش‌های قبلی خودرو (اعم از بانکی و غیربانکی) لغو می‌شود.»

این مصوبه از شانزدهم دی‌ماه برای اجرا به وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت اقتصاد و نیز بانک مرکزی ابلاغ شد، اما در بند هفتم این مصوبه تهیه دستورالعمل اجرای آن به وزارت صنعت محول شده که تاکنون تهیه نشده است.

پیگیری خبرنگار ایرنا، نشان می‌دهد که یکی از دلایل تاخیر در تهیه این مصوبه، ابهام درباره خودروهایی است که «بدون انتقال ارز» خریداری و وارد مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور شده‌اند.

ابهام در این است که از اسفندماه پارسال دولت واردات کالا به شیوه «بدون انتقال ارز» را ممنوع کرده بود و ابهام نخست اینکه این دسته از واردکنندگان چگونه با وجود این ممنوعیت تامین ارز کرده‌اند.

ابهام دیگر اینکه اگر ارز مورد نظر از صادرکنندگان تامین شده، طبق مصوبه دولت از بیستم فروردین‌ماه صادرکنندگان ملزم بوده‌اند که ارز صادراتی خود را در سامانه نیما عرضه کرده و به واردکننده بفروشند.

اگر هم ارز مورد نیاز از منابع دیگری تامین شده، باید مشخص شود که ارز مورد استفاده از محل پولشویی و جرائم سازمان‌یافته نبوده است و از این رو روشن شدن منشأ ارز برای سیاستگذاران ارزی کشور ضروری به نظر می‌رسد.

نکته دیگری که باید در تهیه دستورالعمل ترخیص خودروهای بلاتکلیف باید در نظر قرار گیرد، اینکه سیاست‌های ارزی کشور از نیمه مردادماه تغییر کرد و از این رو اگر قرار باشد همه خودروهای واردشده بدون ضوابط مشخص به یکباره وارد کشور شوند، از آنجا که ترخیص خودروهایی که از محل ارز متقاضی تامین ارز شده‌اند، نیاز به پرداخت مابه‌التفاوت به نرخ روز از سامانه سنا به بانک است، می‌تواند فشار تقاضا بر بازار ارز را تشدید کرده و بر نرخ‌ها در بازار اثر بگذارد.

از این رو به نظر می‌رسد در تهیه دستورالعمل مبنی بر اجرای مصوبه دولت باید شرایطی در نظر گرفته شود که هم خودروهای وارداتی تعیین‌تکلیف شوند، هم تقاضای ارزی بر بازار فشار نیاورد و هم منشأ ارز تهیه‌شده برای سیاست‌گذار ارزی یعنی بانک مرکزی روشن باشد.

به همین دلیل است که بانک مرکزی با ترخیص خودروهایی که از بعد از ۱۶ مردادماه یعنی زمانی که سیاست‌های ارزی دولت تعدیل و سامانه نیما مرجع خرید و فروش تامین ارز صادرات و واردات شد، مخالف است.

در همین رابطه رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت به یکی از رسانه‌ها گفته، «هرچند طبق این بخشنامه، ثبت سفارش خودرو ممنوع بوده و ثبت سفارش‌های قبلی هم «کان لم یکن» شده است؛ با این حال به خودروهایی که در گمرک بودند اجازه ترخیص داده می‌شود، اما ثبت جدیدی صورت نخواهد گرفت؛ ضمن آنکه پرونده واردکنندگان متخلف نیز در قوه قضاییه مفتوح است و در اسرع وقت رسیدگی می‌شود.»

# کاهش مالیات انتقال خودرو؛ نفع دولت و ملت

افزایش قیمت خودرو و هزینه بالای مالیات نقل و انتقال آن تعداد معاملات رسمی را کاهش داده و مشکلاتی را برای مردم و هزینه‌هایی را برای دولت ایجاد کرده است، بنابراین کاهش هزینه انتقال رسمی خودرو ضروری است و به نفع دولت و مردم است.

به گزارش پایگاه خبری«عصر خودرو»، از سال ۱۳۸۲ به موجب ماده ۴ قانون موسوم به تجمیع عوارض، هنگام تنظیم اسناد نقل و انتقال قطعی و نیز وکالت برای فروش انواع خودرو، نرخ مالیات بر نقل و انتقال وسایل نقلیه موتوری به میزان یک درصد ارزش خودرو تعیین شده که توسط وزارت دارایی اعلام می‌شود.

از طرف دیگر طبق ماده ۱۰ اصلاح ماده ۱۲۳ قانون ثبت اسناد و املاک مصوب ۱۳۸۴، نیم درصد ارزش فوق به عنوان حق‌الثبت به خزانه واریز می‌شود که جمعا یک و نیم درصد می‌شود، این درحالی است که ارزش یک دستگاه پژو پارس ELX آخرین مدل در سال ۱۳۸۲ مبلغ ۱۴میلیون و ۲۰۰ هزار تومان بود و مالیات نقل و انتقال آن ۱۴۲ هزار تومان می‌شد و در حال حاضر قیمت یک دستگاه خودروی مذکور ۶۲ میلیون تومان است که مالیات نقل و انتقال آن ۶۲۰ هزار تومان و حق‌الثبت آن ۳۱۰ هزارتومان می‌شود.

این رقم درخصوص خودروهای خارجی به مراتب بیشتر است. برای مثال مالیات نقل و انتقال خودروی سانتافه در سال مذکور ۱۶۲ هزار تومان بود و اکنون مالیات و حق‌الثبت سانتافه ۲۴۰۰ DM مدل ۲۰۱۹ مبلغ ۸میلیون و ۷۷۵ هزار تومان است، بنابراین هزینه سنگین انتقال و تنظیم وکالت رسمی خودرو، موجب گسترش معاملات عادی و قولنامه‌ای شده و مشکلات نهادهای نظارتی و امنیتی و اطلاعاتی و برای پیدا کردن مالکان واقعی خودرو که مرتکب جرم یا تخلف شده‌اند، افزایش خواهد یافت. در حال حاضر از ۵،۵ تا ۶ میلیون فقره انتقال خودرو، ۲،۵ میلیون آن به صورت رسمی منتقل و حدود ۳ میلیون فقره آن فقط تعویض پلاک می‌شود. یعنی بیش از ۳ میلیون نقل و انتقال، بدون پرداخت مالیات و حقوق دولتی و به صورت غیررسمی منتقل می‌شود.

آمار ناجا درخصوص پاسخ به استعلام‌های قوه قضاییه درخصوص خودرو، حدود۴۰۰ هزار فقره در سال است که غالبا به علت طرح شکایت راجع به انتقالات خودرو به صورت عادی و قولنامه‌ای است. هزینه دادرسی برای هر پرونده در دادگستری برای دولت به طور متوسط ۳۰ میلیون تومان در سال است حال آنکه دولت نمی‌تواند این رقم را به عنوان هزینه دادرسی از خواهان اخذ کند و لاجرم به بودجه دولت تحمیل می‌شود.

بر این اساس با افزایش سرسام‌آور هزینه انتقال خودرو، تعداد نقل و انتقالات رسمی خودرو به نحو چشمگیری کاهش یافته و هزینه دادرسی و سایر هزینه‌های اجتماعی برای دولت به طور چشمگیری افزایش خواهد یافت.

از طرف دیگر کاهش نرخ مالیات نقل و انتقال، موجب افزایش تعداد معاملات خودرو شده و این مساله، کاهش نرخ مالیات را جبران خواهد کرد کما اینکه در سال ۱۳۸۴ با کاهش نرخ حق‌الثبت تنظیم همه اسناد از ۵درصد به نیم درصد، نه‌تنها میزان وصولی حق‌الثبت اسناد کاهش نیافت بلکه با افزایش تعداد معاملات، با افزایش وصولی دولت نیز مواجه بودیم. تعداد معاملات غیرمنقول ثبت‌شده در دفاتر اسناد رسمی در سال ۱۳۸۳ تعداد ۸۵۷ هزار و ۸۷۹ فقره بود که پس از کاهش حق الثبت از پنج درصد به نیم درصد در سال ۱۳۸۵ به یک میلیون و ۲۵۳ هزار و ۸۴۳ فقره و در سال ۱۳۸۶ به یک میلیون و۳۵۲ هزار و ۷۴۹ فقره رسید، بنابراین با کاهش نرخ حق‌الثبت اسناد، تعداد تنظیم اسناد افزایش یافته و کسری کاهش نرخ حق‌الثبت جبران شد.

سیدکاظم دلخوش، نماینده مردم صومعه‌سرا در ۲۱ شهریور سال ۹۶ طی نامه‌ای از کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی پیشنهاد کاهش نرخ مالیات و حق‌الثبت تنظیم اسناد خودرو را به میزان یک در هزار مطرح کرد و کانون سردفتران نیز همین درخواست را در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ از مرکز پژوهش‌های مجلس و کمیسیون اقتصادی دولت و رئیس مجلس شورای اسلامی مطرح کرده است.

اکنون به نظر می‌رسد کاهش هزینه انتقال رسمی خودرو ضروری است و به نفع دولت و مردم خواهد بود که مالیات نقل و انتقال و حق‌الثبت تنظیم اسناد خودرو کاهش یابد.

# خودروهای پیش‌فروش گران می‌شود؟

سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس با اشاره به نشست روز گذشته نمایندگان دستگاه‌های مختلف در این کمیسیون برای بررسی نحوه قیمت‌گذاری خودرو گفت که قرار شد ظرف ۱۰ روز نظر دستگاه‌های مختلف نظارتی در این باره مطرح شود که آیا افزایش قیمت خودرو شامل خودروهای پیش‌فروش‌شده می‌شود یا خیر؟ یعنی عطف بماسبق می‌شود یا نه. اولین پیش‌فروش خودروهای داخلی پس از اعلام آزادسازی قیمت، دیروز انجام شد. قیمت‌های جدید خودروهای پرتیراژ در شرایطی اعلام شد که بی‌تردید این مساله، توقعاتی هم‌وزن افزایش قیمت برای مصرف‌کنندگان و دولت در قبال خودروسازان ایجاد خواهد کرد. به گزارش افکارنیوز، کارشناسان تاکید دارند که تعیین قیمت‌ها در حاشیه بازار در شرایطی اتفاق افتاده است که قیمت نهاده‌های تولید به‌دلیل افزایش نرخ ارز از ماه‌های ابتدایی سال جاری روند صعودی داشته است، بنابراین افزایش قیمت محصولات در شرایط فعلی برای پوشش دادن روند صعودی قیمت نهاده‌های تولید است. با توجه به استقبال بالا از پیش‌فروش موردنظر، مشتریان به نوعی با قیمت جدید خودروها کنار آمده‌اند و بنابراین احتمال واکنش مثبت به پیش‌فروش سایپا طی روزهای آینده نیز بالا است. البته این نکته را نیز نباید فراموش کرد که به‌دلیل بالا بودن تورم انتظاری مشتریان ایران در شرایط فعلی روابط خارجی و اقتصاد داخلی، پیش‌خرید خودرو با وجود جهش قیمتی، بازهم از دید افکار عمومی به اصطلاح به‌صرفه بوده است.

بهرام پارسایی اظهار کرد: پیرو تصمیمات قبلی که در جلسه با حضور وزیر صنعت، معاون حقوقی رئیس جمهور، رئیس سازمان تعزیرات، رئیس سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان و سازمان بازرسی و شورای عالی رقابت گرفته شده بود روز گذشته جلسه‌ای در این باره در کمیسیون اصل ۹۰ تشکیل شد تا در مورد افزایش قیمت خودرو و شمول آن بحث‌هایی صورت گیرد.

نماینده مردم شیراز در مجلس با بیان اینکه «طبق تصمیم‌گیری صورت‌گرفته قرار است افزایش قیمت‌ها از اول شهریور اعمال شود»، گفت: این در حالی است که افزایش قیمت باید با طی مراحل قانونی باشد و از زمان تصویب اجرایی شود. البته خودروسازان مدعی بودند که این اجازه با اذن سران قوا به آنها داده شده که افزایش قیمت خودرو را از اول شهریورماه اجرایی کنند و کمیسیون این اجازه را از مدعیان مطالبه می‌کند درحالی که نظر حقوقی سازمان تعزیرات، سازمان بازرسی، شورای عالی رقابت و کارشناسان کمیسیون اصل ۹۰ این بود که این قیمت‌گذاری عطف بماسبق نمی‌شود. سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس خاطرنشان کرد: همچنین خودروسازها معتقد بودند دو نوع قرارداد وجود دارد یکی قرارداد قطعی که مشتریان در زمان ثبت نام پول را یک جا دادند و یکی ثبت نام غیرقطعی که بخشی از پول در یک قسط داده شده و چند قسمت از آن باقی مانده است که خودروسازان این نوع قرارداد را شامل افزایش قیمت می‌دانند، اما براساس مطالعه‌ای که داشتیم متوجه شدیم در این قرارداد تنها یک راه افزایش قیمت پیش‌بینی شده آن هم در موردی است که خریدار به تعهد خود عمل نکند و در زمان سررسید قسط خود را پرداخت نکند، لذا از نظر ما این کار غیرقانونی است که افزایش قیمت‌ها بخواهد شامل گذشته شود.

پارسایی ادامه داد: نهایتا قرار شد دستگاه‌های نظارتی و معاونت حقوقی رئیس جمهور ظرف ۱۰ روز نظر مکتوب خود را در این باره که آیا این قیمت‌گذاری طبق قانون عطف بماسبق می‌شود یا نه، به کمیسیون اصل ۹۰ ارائه کنند تا تصمیم‌گیری نهایی در این باره صورت گیرد. آنچه در این جلسه مطرح شد این بود که شورای عالی رقابت، ستاد تنظیم بازار و سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان معتقد بودند که قیمت‌گذاری نمی‌تواند شامل گذشته شود.

## اخبار

### خودروهایی که در آزمایش استاندارد قبول نشوند، متوقف خواهند شد

رئیس سازمان ملی استاندارد گفت هر کدام از خودروها که تا یک سال آینده مشکل‌شان حل نشود و در بازدهی‌ها قبول نشوند باید تولیدشان متوقف و از چرخه خارج شوند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، نیره پیروزبخت رئیس سازمان ملی استاندارد در حاشیه نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران در جمع خبرنگاران گفت: در رابطه با خودروسازی‌هایی که خودروی غیراستاندارد دارند ما به آنها یک سال فرصت دادیم تا موارد غیراستاندارد بررسی و موارد را برطرف کنند. در حال حاضر نمی‌توانیم بگوییم کدام خودروها متوقف خواهند شد، باید تست‌های مربوطه مجددا انجام شود.

وی افزود: برای برخی موارد آزمایش باید در کشورهای دیگر انجام شود و نمونه باید از کشور خارج شود، هر کدام از خودروها که تا یک سال آینده مشکل‌شان حل نشود و در بازدهی‌ها قبول نشوند باید تولیدشان متوقف و از چرخه خارج شوند.

پیروزبخت در ادامه تصریح کرد: استارت این کار زده شده و برنامه‌ها را به خودروسازان داده‌اند در مجموع رسیدگی به وضعیت خودروها و واگذاری علامت استاندارد و تاییدیه خودروها چند ماهی زمان می‌برد و باید منتظر بود تا انجام شود.

پیروزبخت تاکید کرد: استاندارد در هر صورت یک ویژگی قابل قبول است که باید آن را رعایت کنیم، اما برای تسهیل فرآیندها تغییراتی در روند کارها داده‌ایم و بسته‌های حمایتی برای تولید داخلی، وارداتی و صادراتی را که بسته مبسوطی است در نظر گرفتیم تا کار تجار و تولیدکنندگان راحت‌تر شود.

رئیس سازمان ملی استاندارد درخصوص ثبت کالاها گفت: در بحث ثبت کالاها اگر واردکننده یا صادرکننده دو بار از یک مبدا کالای خود را وارد یا خارج کرده باشد تنها کافی است یک بار برای محصول خود استاندارد دریافت کند و پس از آن به کرات می‌تواند کار خود را انجام دهد این امر برای این است که کالاها راحت‌تر و سریع‌تر ترخیص شوند البته کالاها باید COI را دریافت کرده و گواهی بازرسی داشته باشند تا رفت و آمد تجار به سازمان استاندارد کمتر شود.

پیروزبخت در ادامه تصریح کرد: واحدهای تولیدی که مواد اولیه را از خارج وارد می‌کنند، می‌توانند با تعهد کالا را ترخیص کنند و در زمان تولید، استاندارد کالا را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم اما بسیاری از واحدهای تولیدی اطلاعی در این زمینه ندارند.

رئیس سازمان ملی استاندارد درخصوص ترخیص قطعات خودرو برای کارخانجات خودروسازی اذعان داشت: خودروسازان هم می‌توانند با تعهد در گمرک قطعات مورد نیاز خود را وارد کنند البته این کالا تنها باید در خودروسازی استفاده شود در غیر این صورت برای ورود قطعه به بازار حتما باید استاندارد آن تاییدشده باشد امور تسهیل شده اما با رعایت استانداردها این کارها انجام می‌شود.

### تاکسی‌ها، پیش به سوی فرسودگی

۳۶۰ هزار تاکسی در شهرهای کوچک و بزرگ پرسه می‌زنند، ناوگان بزرگی که به علت گرانی مداوم خودرو از مسیر نوسازی جدا شده است و هر روز پیر و پیرتر می‌شود، نیمی از این خودروهای زرد و سبز حالا فرسوده هستند و با ادامه توقف نوسازی تا سال ۱۴۰۰، دو سوم آنها خارج از رده هستند.

به گزارش ایرنا، نوسازی ناوگان تاکسیرانی بعد از چند سال توقف از سال ۱۳۹۴ آغاز شد، اما در مسیر اجرا به علت برخی مشکلات اقتصادی دوباره نیز به دلیل گرانی قیمت خودرو بسیار کند شده و در حد صفر است.

طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده از بهمن سال ۱۳۹۴ طی یک همکاری مشترک میان سازمان مدیریت و برنامه، بانک‌های عامل، وزارت کشور و گمرک آغاز شد.

در این طرح ۲۰۰ میلیون ریال تسهیلات ارزان‌قیمت به مالکان تاکسی‌های فرسوده و ۵۰ میلیون ریال معادل ارزش ریالی دو گواهی اسقاط توسط گمرک به حساب خودروساز پرداخت می‌شد.

همچنین ۵میلیون ریال نیز بابت لاشه خودرو به عنوان آورده مالک تاکسی فرسوده لحاظ می‌شد. به عبارتی حدود ۲۵ میلیون تومان تسهیلات به آنان داده می‌شد و بقیه وجه را مالک تاکسی فرسوده پرداخت می‌کرد که در نهایت به تحویل و جایگزینی خودروی جدید منجر شود.

این طرح از زمان اجرای خود چند مرتبه متوقف شد و دوباره به کارش ادامه داد. اوج توقف این طرح بهمن سال ۱۳۹۶بود که دلیل آن طلبکاری ۱۱۰میلیارد تومانی خودروسازان به گمرگ اعلام شد. طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده پس از توقف چندماهه، خرداد امسال با حرکتی کند به جریان افتاد.

مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور علت توقف این طرح را نبود تناسب اعتبارات و انباشت فرسودگی دانست و گفت که این موضوع باعث شده تا گمرک معوقات خود را به ایران خودرو نپردازد و در نتیجه شرکت خودروساز نیز پیش‌فاکتور صادر نکند و در حقیقت می‌توان گفت اعتباری که هر ساله در قانون بودجه برای نوسازی تاکسی‌ها تخصیص داده می‌شود، پاسخ انباشت فرسودگی را نمی‌دهد.

این توقف تا اوایل سال ۹۷ ادامه داشت تا اینکه در خرداد امسال زمزمه‌هایی به گوش رسید که قرار است شرکت خودروساز صدور پیش فاکتور را برای تعویض تاکسی‌های فرسوده آغاز کند، بنابراین این طرح در اواسط خرداد دوباره به جریان افتاد، اما روند بسیار کندی را طی کرد.

## شرکت‌های خلاق برای حضور در نمایشگاه گردشگری و صنایع وابسته حمایت می‌شوند

دبیرخانه برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق به‌منظور توسعه و ترویج فعالیت شـرکت‌های خلاق از حضور این شـرکت‌ها در دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع وابسته با تخفیف ۵۰درصدی حمایت می‌کند.

هر ساله در تمامی کشورهای صاحب صنعت نمایشگاهی دنیا، نمایشگاه‌هایی به‌منظور ترویج صنعت سـفر و گردشگری برگزار می‌شود که به‌عنوان ابزاری مناسـب برای به رخ کشیدن داشته‌های فرهنگی، تاریخی، طبیعی یا صنعتی آن کشـور بـه کار گرفته می‌شـوند. شناسـاندن ظرفیت‌های توریسـتی در کشورهایی که در این زمینه موفق عمل کرده‌اند موجب شده است تا صنعت گردشـگری بـه یکی از مهمترین و یـا حتی در بعضی، بـه اصلی‌ترین منبع درآمدهای ارزی این کشورها بدل شود.

دریچـــه

رئیس سازمان فضایی ایران در گفت و گو با ایرنا تشریح کرد

## فرصت‌سازی ۶هزار میلیارد تومانی برای خصوصی‌ها در بخش فضایی

رئیس سـازمان فضایی ایران به تدوین بسـته فرصت‌های سـرمایه‌گذاری بخش خصوصی در عرصه فضا اشاره کرد و گفت ۶ هزار میلیارد تومان فرصت سرمایه‌گذاری در قالب این بسته تعریف شده است. «مرتضی براری» در گفت وگوی مشـروح با خبرنگار اقتصادی ایرنا، هدف از تدوین این بسته را افزایش سـهم کشور از اقتصاد نوظهور و روبه رشد صنعت فضایی دانست. وی بخش عمده این سرمایه‌گذاری‌ها را مربوط به ماهواره‌های مخابراتی برشمرد و افزود: ۲۰درصد باقیمانده این سرمایه‌گذاری برای ماهواره‌سنجشی و ایستگاه دریافت و ۲۰درصد دیگر برای منظومه‌های ماهواره‌ای و کسب و کارهای فضاپایه لحاظ شـده است. براری، مهمترین اولویت‌های سـرمایه‌گذاری در بخش فضایی را مربوط به کشـاورزی و سـپس اینترنت اشیا و بخش خدمات شهری برشمرد و گفت: با هماهنگی شـهرداری و سـایر بخش‌ها تلاش می‌شـود از داده‌های ماهواره‌ای برای توسـعه این بخش اسـتفاده حداکثری شـود. وی ادامه داد: مهمترین دغدغه در برنامه ۱۰سـاله دوم فضایی آن است که اقتدار علمی به اقتدار اقتصادی در عرصه فضا تبدیل شود. به گفته وی، امروز سهم اقتصاد فضا در تولیـد ناخالص ملی ۴۵ صدم درصد اسـت، اما تاثیر اقتصاد فضا در تولید ناخالص داخلی کشور مشخص نیست و تلاش می‌شود با کمک مرکز آمار ایران این سهم احصا شود؛ زیرا بیانگر رفاه جامعه و یکی از شاخص‌های توسعه است.

**تدوین سه برنامه برای استفاده از داده‌های ماهواره‌ای**

براری اعلام کرد: همزمان با تکمیل بسته فرصت‌های سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در عرصه فضا، سـه برنامه تدوین شـده اسـت که نخستین برنامه کوتاه‌مدت شامل آزادسازی داده‌ها می‌شود که آغاز شده و اکنون روی تارنمای سازمان فضایی در دسترس است. وی، برنامه دوم یا میان‌مدت را ایجاد آرشیو داده‌هـای ماهـواره‌ای بیان کرد و گفت: در سـه ماهه اول سـال آینده مرکز داده‌های ماهواره‌ای ایجاد می‌شـود. رئیس سـازمان فضایی ایران گفت: بحث بعدی این است که بتوان این داده‌ها را به راحتی در اختیار کسب و کارها قرار داد که برای تحقق این منظور، زیرساخت خاصی طراحی شده است.

به گفته این مسـئول، این زیرسـاخت در ابتدای سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد و اطلاعات آن در اختیار کسب و کارها قرار می‌گیرد.

وی برنامـه بلندمدت یا یک سـاله را واگـذاری برنامه‌های دولتی به بخش خصوصی عنوان کرد تا وارد سرمایه‌گذاری شوند.

**زمینه مناسب ورود بخش خصوصی به اپراتوری فضایی**

بـراری با یادآوری اینکه اقتصاد عرصه فضایی جهان در یک دهه گذشـته بیش از ۱۳۴درصد رشـد داشته است و بر پایه پیش‌بینی‌ها تا ۲۰ سال آینده همین رشـد ادامه می‌یابد، افزود: اقتصاد مسـتقیم بخش فضا از ۳۴۵میلیارد دلار کنونـی بـه بیش از یک هـزار و ۱۰۰ میلیارد دلار می‌رسـد. وی گفت: این ارقام فقط مربوط به اقتصاد مستقیم بخش فضایی است؛ در حالی که در سال ۲۰۱۷ اقتصاد مستقیم آن ۲۹۹ میلیارد دلار و اقتصاد غیرمستقیم آن ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد دلار بود؛ یعنی فضا بر سـایر بخش‌ها نیز اثر دارد. «برای نمونه داده‌های ناوبری به اقتصاد غیرمسـتقیم بخش فضا مربوط می‌شود که امروزه کسـب و کارهای زیادی ایجاد کرده و حمل و نقل اینترنتی را براساس داده‌های ماهواره‌ای و اطلاعات مکانی سامان داده است و می‌توان در این عرصه حضور حداکثری داشـت.» براری ادامه داد: اپراتـوری فضایی در کل زنجیره ارزش بیشـترین ارزش را دارد، بنابرایـن باید تـلاش کرد بخش خصوصی با سرمایه‌گذاری در این عرصه ورود کرده و به جامعه خدمات ارائه دهد.

به گفته وی، اکنون در جهان ۴۱ کشور اپراتور ماهواره‌ای مخابراتی دارند و ۶۱ اپراتور ماهواره مخابراتی فعالیت می‌کند، بنابراین «کشور باید فضا را باز کند تا بخش خصوصی به این عرصه ورود کند.»

رئیس سازمان فضایی ایران گفت: همانگونه که در بخش ارتباطات سیار به اپراتورهای خصوصی اعتماد شد و در نتیجه شبکه پهن باند سیار توسعه یافت، باید همین زمینه را برای بخش خصوصی در عرصه فضا فراهم کرد.

وی مهم‌تریـن اولویت سـازمان فضایـی را «پایان دادن بـه تصدیگری در عرصه فضا» برشـمرد و گفت: بر همین اسـاس فعالیت‌های مربوط به تدوین پروانه اپراتوری ماهواره مخابراتی آغاز و سپس در کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی مصوب شده است.

به گفته وی، اکنون چندین کنسرسـیوم داخلی و خارجی برای فعالیت در عرصه اپراتوری ماهواره مخابراتی در حال شکل‌گیری است.

**تدوین پروانه اپراتوری ماهواره‌سنجشی؛ در دست بررسی**

معـاون وزیر ارتباطات و فنـاوری اطلاعات افزود: مطالعات بررسـی پروانه ماهواره‌سنجشی تکمیل شده است و برای تصویب ارسال می‌شود تا این بخش نیز قابل واگذاری شود.

به گفته وی، امکان سـرمایه‌گذاری بخش دولتی به میزان ۲۰درصد در این پروانه دیده شده است تا علاوه بر سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی، دولتی‌ها نیز بتوانند وارد شوند.

**امکان ایجاد ایستگاه دریافت ماهواره‌ای به دست بخش خصوصی**

اکنون در کشور پنج ایستگاه کنترل، دریافت و مدیریت داده‌های ماهواره‌ای شـامل ایستگاه‌های ماهدشت، بوشهر، قشم، سلماس و چناران وجود دارد که به گفته رئیس سـازمان فضایی ایران، روزانـه داده‌های ۱۰ ماهواره را دریافت می‌کنند و در اختیار کسب و کارها قرار می‌دهند. وی افزود: در حال بررسی هستیم که بخش خصوصی نیز وارد مرحله ایستگاه‌داری شود.

**فضا؛ ابزاری صلح‌آمیز برای توانمندسازی خدمات زمینی**

رئیس سازمان فضایی ایران با تاکید بر اینکه همه فعالیت‌های فضایی ایران صلح‌آمیز است، گفت: بیشترین اسـتفاده از ماهواره برای غلبه بر چالش‌های زیسـت‌محیطی اسـت؛ زیرا ایران در بخش بلایای طبیعی جزو کشـورهای دارای ریسـک بالاسـت. وی کمک به مدیریت منابع آب، غلبه بر مشـکلات زیست‌محیطی، رفع چالش‌های بخش کشـاورزی و اصلاح الگوی کشت را از کاربردهای داده‌های ماهواره‌ای نام برد. رئیس سازمان فضایی ایران تاکید کرد امروزه فضا ابزاری برای توانمندتر شـدن خدمات زمینی در جهان شده است؛ به گونه‌ای که توانسـته‌اند ۱۷ تا ۲۳درصد بهره‌وری صنعت کشاورزی را ارتقا دهند. وی به وجود ۱۶ میلیون هکتار زمین کشـاورزی در کشور اشاره کرد و افزود: داده‌های ماهواره‌ای می‌تواند به شناسـایی مراتع آفت‌زده و جلوگیری از مصرف بی‌رویه سموم کمک موثری کند. براری گفت: در یک طرح آزمایشی که با کمک داده‌های ماهواره‌ای در ماه‌های اخیر اجرا شد در مصرف سموم حدود ۴میلیارد تومان صرفه‌جویی داشتیم که می‌تواند به امنیت غذایی کمک کند.

**تخصیص منابع مالی مورد نیاز به متقاضیان**

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات تاکید کرد ما برای توسعه کشور خود به اجازه هیچ کشوری نیاز نداریم.

بـراری، از ایجاد نخسـتین مرکز نوآوری فضایی بـا کمک معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری خبر داد و گفت: هدف این شـتابدهنده آن اسـت که صاحبان ایده و خلاقیت را دعوت کند تا صاحب فناوری و شرکت شوند.

براری افزود: تخصیص منابع به کسـب و کارهای نوپا (استارتاپ‌ها) از محل صندوق نوآوری و شـکوفایی و وام وجوه اداره‌شـده وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در دستور کار قرار گرفته است. وی همچنین اعلام کرد در نخستین نوآوردگاه فضایی ۲۰ تیم حضور دارند که از سه تیم اول حمایت می‌شود.

# اپل: کوالکام چیپ‌هایش را به ما نمی‌فروشد

**روز گذشته اپل اعلام کرد که برای خرید و استفاده از چیپ‌های مودم کوالکام در آیفون‌های XS، XS Max و XR مدتی را صبر کرده، اما بعد از آنکه از کوالکام به خاطر رفتارش در قبال اعطای لایسنس به دادگاه شکایت کرده این شرکت از فروش مودم‌هایش به آن خودداری کرده است.**

**به گزارش ورج، جف ویلیامز، مدیر ارشد عملیاتی اپل در جریان ادای سوگند خود مقابل کمیسیون تجارت دولت فدرال در این باره گفته:**

**در نهایت نیز آنها نه از ما حمایت می‌کنند و نه به ما چیپ می‌فروشند.**

**گفتنی اسـت شـرکت کوالکام هم‌اکنون به خاطر رفتارهـای انحصارطلبانه خود از جملـه دریافت حقوق امتیازی بالا، امتناع از ارائه لایسـنس پتنت‌هایش به دیگر سـازندگان چیپ و منوط نمودن شرط همکاری‌اش با شرکت‌ها به استفاده انحصاری از چیپ‌های تولیدی‌اش به دادگاه احضار شده است.**

**البته اشـاره کنیم این اپل بود که نخسـتین‌بار آتش این نفرت و دشـمنی را روشـن کرد و بعد از مدت‌ها استفاده از مودم‌هـای کوالـکام اعلام کرد که دیگر فقط از محصولات اینتل در موبایل‌هایش اسـتفاده می‌کند. با این حال اما نماینده اپل در دادگاه مدعی شـد که این اختلافات علت دیگری دارند و به این موضوع مربوط نمی‌شـوند. براساس اعلام ویلیامز اپل پیشـتر در نظر داشـت که سفارش مودم‌های مورد نیازش را میان کوالکام و اینتل تقسیم کند، اما بعد از آنکه کوالکام از فروش چیپ‌هایش به این شرکت امتناع کرد تصمیم گرفت که قرارداد را صرفا با اینتل منعقد کند.**

**اما وابسـتگی به اینتل می‌تواند شـانس اپل برای عرضه زودهنگام تکنولوژی 5G به بـازار را پایین بیاورد چراکه چیپ‌های 5G این شـرکت طبق پیش‌بینی‌ها تا قبل از سـال ۲۰۲۰ عرضه نمی‌شوند. چیپ‌های LTE اینتل نیز طبق بررسـی‌های انجام‌گرفته شده از نمونه‌های مشـابه ساخته‌شده توسط کوالکام سرعت کمتری دارند. پیشتر که اپل چیپ‌های مودم مورد نیاز آیفون‌هایش را از هر دوی این شرکت‌ها تامین می‌کرد باید محدوده سرعت برای چیپ‌های کوالکام قرار می‌داد تا سرعت عملکرد همه آیفون‌ها در یک سطح قرار بگیرد.**

**اپـل همچنین اعلام کرده که بابت هر چیپ کوالـکام مبلغ ۷.۵۰ دلار را پرداخت می‌کند که این رقم پنج برابر میزانی اسـت که شـرکت کالیفرنیایی تمایل به پرداختش داشـته (یعنی ۱.۵۰ دلار). با این حال ویلیامز در این باره گفته: ما نیازمند چیپ‌های این شرکت هستیم. اگر از آنها شکایت می‌کردیم آنگاه دستمان به این چیپ‌ها نمی‌رسید. ما گزینه‌های زیادی پیش رو نداشتیم.**

**اما این اختلاف نظرها در اصل از سـال ۲۰۱۷ آغاز شـد، یعنی زمانی کـه اپل کوالکام را به خاطر رفتارهای غیرمنصفانه‌اش در ارائه لایسنس به دادگاه کشاند. کوالکام نیز در مرحله بعد به تلافی از این اقدام از اپل شکایت کرد و مدعی شد که این شرکت پتنت‌هایش را نقض کرده و اطلاعاتش را با اینتل به اشـتراک گذاشـته اسـت. در اکتبر سـال ۲۰۱۸ اما کوالکام اظهار داشت که اپل ۷ میلیارد دلار بابت حق امتیاز به آن بدهکار اسـت. از آن زمان کوالکام این دعوی حقوقی را به دادگاه‌های بین‌المللی در آلمان و چین کشـاند و حتی توانسـت حکم ممنوعیت فروش برخی مدل‌های آیفون را در این کشورها دریافت کند.**

## چرا صاحبان ایده‌های برتر صنایع دستی خیر و برکتش را نمی‌بینند؟

یک بانوی کارآفرین صنایع دستی در ارومیه گفت ضعف مدیریت، دلیل اصلی مغفول‌ماندن ایده‌های برتر کارآفرینی است. سوسن محمدی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسـنا، افزود: ایده‌های برتر کارآفرینی در بخش صنایع دستی وجود دارد، ولی به دلیل ضعـف مدیریت و منابع مالـی محدود این ایده‌های مغفول مانده‌اند. وی درخصوص سـابقه کاری خود خاطرنشـان کرد: فعالیت خود را از ۳۰ سال پیش با آموزش و تولید صنایع دستی از جمله خیاطـی، فرش و گلیم، گلـدوزی و... آغاز کردم و در ایـن مدت علاوه بـر آموزش مهارت به بانوان باعث اشتغال ده‌ها بانوی استان شده و طی سال‌های گذشـته بانوی کارآفرین استانی در کشور معرفی شدم. این بانوی کارآفرین، هدف اصلی فعالیت‌های خود را اشتغال‌زایی و توانمندسازی بانوان دانست و تصریـح کرد: از آنجایی که زنان نقش مهمی در خانواده به‌ویژه در خانواده‌هایی که سرپرست خانوار هستند دارند، موسسه‌ای تاسیس کرده‌ایم تا به این طریق مشکلات و مسائل این قشر را به حداقل برسانند.

وی ادامه داد: در سـال ۹۶، قراردادی با کمیته امـداد امام خمینی(ره) در راسـتای آموزش به افراد تحت پوشـش این نهاد منعقد شد که در این راستا توانسـتیم به ۲۰ نفر هنرجو آموزش‌های لازم را بدهیم. محمدی با تاکید بر اینکه هدف ما علاوه بر اشتغال‌زایی در حوزه صنایع دستی، توجه به صادرات محصولات نیز هست اظهار کرد: با رایزنی‌های انجام‌شده و در صورت کمک‌های مالی شـعبه‌ای از آموزشـگاه و کارگاه خود را در کشـور آذربایجان و ترکیه بـرای صادرات محصـولات تولیـدی خود و ترویـج هنرهای دستی زنان استان تاسیس خواهم کرد.

ایـن بانـوی کارآفرین تاکید کرد: متاسـفانه مسـئولین به دنبـال راهکارهای زودبـازده در اشتغال‌زایی هستند و این دیدگاه در حوزه صنایع دستی امکان‌پذیر نیست چراکه رویکرد کارآفرینی در صنایع دستی بلندمدت است.

محمدی درخصوص مشـکلات کارآفرینی در حـوزه صنایع دسـتی افزود: عـدم پیوند عمیق بین دولت و بخش‌های خصوصی، عدم هم‌افزایی و نداشتن روحیه کار گروهی و عدم توجـه جدی دولت بـه کارآفرینی در بخش صنایع دسـتی و در اختیار قرار نـدادن امکانات دولتی برای آموزش‌دهندگان و کارآفرینان صنایع دسـتی از جمله مشکلات فعالان این حوزه است.

## ایجاد شغل و کارآفرینی با توسعه صنعت گردشگری

یک استاد دانشگاه پیشنهاد کرد از صنعت گردشگری به دلیل درآمدزایی و ارزش افزود بالای آن در حوزه اشتغال‌زایی و کارآفرینی استفاده شود.

به گزارش ایسنا، غلامحیدر ابراهیم بای سلامی، در همایش ملی کارآفرینی، تولیـد ملـی و توسـعه اقتصـادی در مرکـز همایش‌های سـازمان مدیریـت صنعتی اظهار کرد: بیـکاری و عدم وجود فرصت‌های شـغلی آزاردهنده اسـت. امروز در هـر خانواده‌ای چند نفر فارغ‌التحصیل بیکار هستند که نشان می‌دهد مدیریت کارآمدی نداشتیم و در ساختار اشتغال کشور تحول ایجاده نکرده‌ایم.

وی افـزود: از نظر ما به فردی فرهیخته گفته می‌شـود که کارشناسی‌ارشـد و دکتـرا دارد و نتوانسـتیم در عصر گسترده ارتباطات و فناوری اطلاعات برایش شغل ایجاد کنیم.

مدیرعامل سابق هلدینگ گردشگری سازمان تامین اجتماعی ادامه داد: در سـاختار اشـتغال نیمی از جمعیت زنان هستند که متاسفانه در هنگام به‌کارگیری اندک محاسبه می‌شوند. در حالی‌که زنان باید همچون مردان در اقتصاد سهم داشته باشند و دختران تحصیلکرده به کار گرفته شوند.

وی گفت: براساس گزارش سازمان جهانی کار بیش از ۵۸درصد افراد شاغل در سـنین ۲۵ تا ۳۷ سال زنان هسـتند که در صنعت گردشگری اشتغال به کار دارند.

ابراهیم بای سـلامی افـزود: اگر در صنعت گردشـگری ۸۰ هزار دلار سرمایه‌گذاری شود ۴۱ هـزار نفر را می‌توان مشـغول کار کند. ما ۳۱ اسـتان داریم که می‌توانیـم از جاذبه‌های گردشـگری و امکانات وسـیع آنهـا در ایجاد فرصت‌های شغلی استفاده کنیم.

این اسـتاد دانشـگاه با اشـاره به توسـعه گردشـگری در بسیاری از کشـورهای جهان نظیر اسپانیا و فرانسه اظهار کرد: علی‌رغم آنکه این کشـورها به سمت گردشـگری مبتنی بر توسـعه پایدار حرکت کرده‌اند و درآمدزایی از این صنعت نسیب خود کرده‌اند، ولی متاسفانه بیـش از ۶۰درصد اقتصاد ایران مبتنی بر نفت است در حالی‌که باید درآمدهای نفتی را صرف تقویت منابع انسانی و فناوری‌ها و نوآوری‌هـا و ارزش افزوده‌ای که مؤلفه‌های کارآفرینی در رویکردهای جدید است از جمله ICT به‌کار بگیریم.

## بانک برزیلی امکان برداشت پول نقد با استفاده از واتساپ را فراهم کرد

یـک بانک برزیلی دسـت به ارائه سـرویس جدیدی زده که به‌واسـطه آن کاربران می‌توانند از پیام‌رسـان واتساپ برای دریافت وجه نقد استفاده کنند. به گزارش زومیت، بانکو دو برزیل که به‌عنوان بزرگ‌ترین بانک برزیل و آمریکای لاتین شناخته می‌شود، دست به ارائه سرویسی زده که به کاربران اجازه می‌دهد از طریق پیام‌رسان واتساپ از حساب خود پول نقد برداشت کنند. این اولین‌بار است که یک بانک برزیلی دست به ارائه چنین خدمتی زده است. به‌لطف این سرویس، کاربران می‌توانند بدون در اختیار داشـتن کارت بانکی، از دستگاه‌های خودپرداز پول دریافت کنند. برای دریافت پول نقد، کاربران ابتدا شـماره‌ای را به فهرسـت مخاطبان (Contacts) خود اضافه می‌کنند.

یادداشـت

## ۱۲ نکته ساده برای تبدیل‌شدن به یک کارآفرین

چگونه یک کارآفرین باشیم؟ کارآفرینان موفق، غالبا چیزی در وجودشان دارند که دنیا قادر به دیدن آن نیست. ما در این نوشتار ۱۲ ویژگی کارآفرینی برای تبدیل‌شدن به یک کارآفرین موفق را به شما معرفی خواهیم کرد.

**۱. تمرکز**

تک‌بعدی بودن ربطی به بی‌دقتی ندارد. وقتی افراد متمرکز باشند، به نتیجه می‌رسند. متمرکز بودن یعنی شما عمل‌محور یا عمل‌گرا هستید. یک هدف دارید و آن را دنبال می‌کنید. برای اینکه یاد بگیرید متمرکز باشید، با اهداف کوچک شروع کنید. عادت‌های خوب ایجاد کنید و آنها را هر روز تمرین کنید. شدت اهداف‌تان را افزایش دهید. تلاش کنید با تنظیم محدودیت‌های زمانی برای رسیدن به اهداف، متمرکز شوید. زمانی‌که تمرکزتان را افزایش دادید، شاهد این خواهید بود که همه چیز سر جای خودش قرار خواهد گرفت.

**۲. پشتکار**

تلاش زیاد بر اسـتعداد چیره می‌شود. مهم نیست چقدر استعداد داشته باشید، اگر تلاش نکنید، به هیچ جا نخواهید رسید. کار و تلاش زیاد هرگز آسان نیست، ولی پشتکار به این معنا است که تعلق خاطر کافی برای دنبال کردن یک مسـیر طولانی را دارید. یعنی چیزی که برای به پایان رسـاندن مسیرتان لازم است را در اختیار دارید. همچنین به این معنا نیز هست که برای رسـیدن به موفقیت هر کاری انجام می‌دهید و این همان مشخصه‌ای است که شایسته تقدیر و احترام است.

**۳:انعطاف‌پذیری**

توانایی سـازگار شدن با هر شرایط یک مهارت باارزش است. انعطاف‌پذیر بودن به این معنا اسـت که شـما می‌توانید با هر شـرایط و هر نوع افرادی فعالیت کنید. منعطف بودن یعنی اینکه شما می‌توانید برای رسیدن به نتیجه مطلوب، خودتان را با هر شـرایطی وفق دهید. انعطاف‌پذیر بودن شما را به دستاوردهای بیشـتری در زندگی‌تان می‌رساند. همچنین می‌تواند شما را در جایگاهی قرار دهد که هرگز فکرش را نمی‌کردید. باید همیشـه مشتاق حرکت در مسیر جریان باشید و در عین حال تمامیت خودتان را حفظ کنید.

**۴. اعتماد به نفس**

حتـی با اعتمـاد به نفس‌ترین افراد نیز در برخی مـوارد با نوعی از ترس مواجه می‌شوند. اعتماد به نفس به معنای بزرگتر یا مهم‌تر از مابقی دنیا بودن نیست. اعتماد به نفس به نحوه واکنش نشان دادن شما به افراد و موقعیت‌ها اشاره دارد. داشتن اعتماد به‌نفس یعنی، پذیرش اینکه چه کسی هستید و نسـبت به تمام ویژگی‌های مثبت و منفی‌تان آگاهی داشته باشید. اعتماد به‌نفس یعنی استفاده از داشته‌ها و تکمیل و جبران نداشته‌ها. یعنی داشتن قدرت و شجاعت برای مواجهه با موانع و پیشامدهای زندگی.

**۵: صبر و شکیبایی**

همه می‌دانند که صبر و شـکیبایی یک فضیلت به حسـاب می‌آید. صبر چیزی اسـت که می‌توانید با تمرین نیز به دست بیاورید. می‌توانید با اندک شروع کنید و کم‌کم صبرتان را در موضوعات بزرگ نیز افزایش دهید و اجازه ندهید دیگران بر اعصاب شـما مسـلط شوند. صبر و شکیبایی یعنی تغییر نگرش‌تان نسبت به شرایطی که غالبا به آن توجه نمی‌کنید. اگر دقت کنید، آن دسته از دوستان‌تان بیشتر به حرف‌های‌تان گوش می‌دهند که صبورتر هسـتند. صبر و شکیبایی در بسـیاری از بخش‌های زندگی نقش دارد. اگر بدون داشـتن این ویژگی بزرگ شوید، از زندگی کردن نیز خسته خواهید شـد. همه ما مقداری تحمل در خودمان داریم، ولی مسئله اینجا است که بتوانیم این میزان را بیشتر کنیم.

**۶. شور و شوق**

مشتاق بودن نسبت به کاری که هر روز انجام می‌دهید شما را به انسانی سرزنده‌تر و شاداب‌تر تبدیل می‌کند. مشتاق بودن یعنی، قدردان داشته‌ها و افرادی که در اطراف‌مان هستند باشیم. قدردان بودن برابر است با شاد بودن! شما هرگز فردی خارق‌العاده و شایسته را بدبخت نمی‌دانید. قدردان بودن را تمرین کنید، به‌ویژه نسبت به چیزهایی که تاکنون به آنها توجه نمی‌کردید. به سرعت شاهد علاقه‌مند شدن‌تان به اجزای زندگی خواهید بود.

**۷. تمامیت**

داشتن یک شخصیت خوب یک اصطلاح عمومی است، ولی این کار واقعا سـاده است. برای اینکه شخصیت خوبی داشـته باشید باید تمامیت‌تان را حفظ کنید. همیشه کار درست را انجام دهید، همه می‌دانند در هر شرایط کار درست کدام است. همه ما وجدان داریم. سعی کنید تا حد امکان صادق باشـید، نه‌تنها در مقابل دیگران، بلکه با خودتان نیز صادق باشید. صداقت بهترین سیاسـت اسـت. مردم بر مبنای اعتمادپذیری‌تان شـما را قضاوت می‌کنند.

**۸: خودکنترلی**

این مورد تا حدودی شـخصی است. یک نوع خودکنترلی عمومی وجود دارد که همه نسبت به آن آگاه هستند. اینکه افراد بدانند چه زمانی از کاری دسـت بکشند یا به فعالیت‌شان ادامه دهند. افرادی که خودکنترل هستند می‌داننـد چه زمانی زیاده‌روی کرده‌اند یا زیاد غذا خورده‌اند یا زیاد صحبت کرده‌اند و به ندرت از این مرز عبور می‌کنند. داشتن این ویژگی یک خصلت ارزشـمند اسـت. افرادی که خودکنترلی خوبی دارند، از عزت نفس خوبی برخوردار هستند.

**۹. همنشین خوب**

یافتن فردی که شایسته و توانمند باشد کار دشواری است. همنشین خوب کسی است که می‌توانید از هم‌صحبتی با او بهره‌مند شوید. مسئله این نیست که این بهره چیست، مسئله اینجا است که چیزی از او یاد بگیرید یا اوقات خوبی با او سپری کنید. حقیقتا معیاری برای مشخص کردن همنشین خوب و بد وجود ندارد. خوب یا بد بودن یک فرد را خودتان احساس می‌کنید.

**۱۰. متکی به خود**

افرادی که به خودشان متکی هستند معمولا خودآغازگر هستند. آنها وقتی گرسنه هستند، منتظر نمی‌مانند کسی به آنها غذا برساند. در عوض، خودشان دسـت به‌کار می‌شوند و آشپزی می‌کنند و خودشان را سیر می‌کنند. افراد خودمتکی، مستقل هم هستند. آنها منتظر انجام شدن کارها نمی‌مانند. آنها می‌دانند که مهارت و توانایی لازم برای انجام کارها را دارند. این گروه از افراد بسیار ساعی و سخت‌کوش هستند.

**۱۱. کنجکاو**

افرادی که کنجکاو هستند، از همه چیز لذت می‌برند. آنها از ریسک‌کردن لذت می‌برند و هر نوع نتیجه‌ای را می‌پذیرند. این دسته از افراد عاشق یادگیری هستند. انسان‌های فوق‌العاده، عاشق یاد گرفتن و تجربه کردن هستند .

**۱۲. مهربان**

جای تعجب نیست که موفق‌ترین و خارق‌العاده‌ترین افراد همیشه بخشنده هسـتند. در برابر این گروه از آدم‌ها از هر دست بدهید از همان دست پس می‌گیرید. انسـان‌های بزرگ همیشـه می‌دانند چه زمانی کار خوب‌تان را جبران کنند و همواره بیش از انتظار جبران می‌کنند. مهربانی چیزی است که از قلب آدم‌ها شروع می‌شود و یک ویژگی برجسته به حساب می‌آید.

کلام آخر: اکنون می‌دانید چگونه می‌توانید به یک کارآفرین تبدیل شوید. فورا دست به کار شوید و این نکات را به کار ببندید. اگر جرأت ریسک کردن نداشته باشید نمی‌توانید به موفقیت برسید.

**منبع: fodaysolutions/bazdeh**

## قطع وابستگی ایران به بازار خارجی صنعت پلاستیک

یک شرکت دانش‌بنیان به عنوان تولیدکننده انواع افزودنی‌های صنایع پلاسـتیک، در سال۷۳ تاسیس شـد. هدف از تشکیل این شرکت، قطع وابسـتگی ایران به بازارهای خارجـی در صنعت پایدارکننده‌های پی وی سـی اسـت. این شـرکت با تلاش روزافزون متخصصین داخلی و نیروهـای مجرب خود موفق شـد محصـولات وارداتـی را در داخل تولیـد کنـد. به گـزارش مرکـز ارتباطات و اطلاع‌رسـانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، این شـرکت دانش‌بنیان داخلی با کمک تحقیق، توسعه و تلاش گروهی توانست در کمتـر از ۱۰سـال موفق به ارسـال اولین محموله صادراتی خود به دیگر کشورها شود. پس از آن جایگاهی ویژه برای این شرکت در کشـورهای منطقه خاورمیانه، خاور نزدیک، کشورهای مستقل مشـترک‌المنافع، آفریقا و اروپا ایجاد شـد. محصولات این شرکت انواع مواد افزودنی بـرای پلیمرهایPVC ، انواع روان‌کننده‌های پلاسـتیک، لاستیک و رزین است. به گفته مهشید غیاثی مدیرعامل شرکت کیمیاران این محصولات برطرف‌کننده نیاز طیف وسـیعی از تولیدکنندگان صنایع پلیمری است. محصولات شرکت ما شامل لوله و اتصالات، لوله خرطومی، لوله زه‌کشـی برای مصارف کشـاورزی و پروفیل درب و پنجره می‌شود. همچنین فیلم و ورق، سیم و کابل، مصنوعات بهداشتی، شلنگ، کفپوش، زیره کفـش و چکمه، چرم مصنوعی و انواع گرانول مـات و شـفاف از دیگر محصولات شـرکت ما است. وی افزود: پی وی سی یک پلیمر با طیف وسـیعی از خواص مناسب و قیمت نسبتا پایین است که به دلیل حضور کلر در سـاختار آن، مقاومت خوبی در برابر آتش از خود نشـان می‌دهد. مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان ادامه داد: افزایش میزان صادرات در بازارهـای فعلی، ایجاد بازارهای جدید صادراتی و افزایش فروش محصولات کابلی و پروفیل مهم‌ترین هدف ما است. این فعال دانش‌بنیانی در ادامه تصریح کرد: سبد محصولات صادراتی شرکت ما در حال حاضر مشـتمل بر بیش از ۶۰ نوع افزودنی صنعت پلاسـتیک است. کیمیاران نمایندگی فعال در کشورهای آذربایجان و ارمنستان دارد، این نمایندگی ها مسیر صادرات به کشورهای CIS را سهل کرده است.

## کمپین زمستانه آسیاتک، «هیجان یک انتخاب»

کمپین زمستانه آسیاتک با نام «هیجان یک انتخاب» در سراسر کشور آغاز شـد. به گزارش روابط عمومی آسیاتک، پس از طراحی و اجرای موفقیت‌آمیز کمپین روی نُت نت و نظر به اسـتقبال مشترکین، کمپین زمستانه آسیاتک با نـام «هیجـان یک انتخـاب» از روز شـنبه ۱۳۹۷/۱۰/۲۲ آغـاز و تا پایـان فروردین ۱۳۹۸ ادامه خواهد داشت. براساس این گزارش شرکت آسیاتک به عنوان برترین اپراتور ارتباطات ثابت کشور، همواره بر ارائه و پشتیبانی سرویس‌های باکیفیـت تاکید داشـته و سـعی کرده اسـت رضایت مشـتریان از سـرویس‌های ارائه‌شـده را سـرلوحه اهداف خود قـرار دهد. در کمپین زمستانه «هیجان یک انتخاب»، به جهت افزایش رضایتمندی مشـترکین، امکان برخـورداری از سرعت ۱۶Mbps با حجم و هزینه‌های متنوع، به صرفه و اقتصادی به انتخاب مشـتریان وجود دارد.

امـکان اسـتفاده از شـرایط ویژه خرید تلفن ثابت آسـیاتل بـا قابلیت جابه‌جایی کشـوری و اسـتفاده از پرظرفیت‌ترین و مجهزترین دیتاسـنتر کشور و همچنین برخورداری از شرایط ویژه فروش پهنای باند نیز از دیگر مزایای کمپین زمستانه آسیاتک است. در ادامه این گزارش آمده است از آنجایی که مشـتریان سرمایه‌های اصلی سازمان به شمار می‌آیند، شرکت آسیاتک با انعقاد قرارداد مشترک با مجموعه اسنپ، امکان استفاده از سفر رایگان اولین سفر و پین تخفیف ۳۰درصدی اسنپ تا سـقف ۳۰,۰۰۰ ریال در شهرهایی از سراسر کشـور که مجموعه اسنپ در آنها فعالیـت می‌کند را برای مشـترکین کمپین زمستانه خود فراهم آورده است.

عـلاوه بـر تسـهیلات اشاره‌شـده، به پاس همراهی مشـترکین محترم جوایز نفیسـی از جمله کنسول بازی XBOX و ده‌ها سرویس ویژه به قید قرعه به خریداران پکیج‌های کمپین زمسـتانی آسـیاتک «هیجان یـک انتخاب» اختصاص می‌یابد. در انتهای این گزارش آمده است آسیاتک به عنوان برترین اپراتور ارتباطات ثابت کشـور و بـا برخورداری از تـوان جوانان متخصص و متعهد ایران و بهره‌مندی از جدیدترین دانش نرم‌افزاری و امکانات سخت‌افزاری دنیا، در مسیر افزایش رضایت و ارتقای کیفیت زندگی مشترکین خود گام برمی‌دارد.

کارگاه برندینگ

## کایلی جنر: تخم‌مرغ را شکستم اگر می‌تونی برش دار

در چند روز اخیر به همت کاربران یک تخم مرغ ناقابل توانست رکورد محبوب‌ترین عکس اینستاگرام با بیش از ۲۲ میلیون لایک را بشکند. قبلا این رکورد به عکس کایلی جنر کنار دختر تازه متولد شده‌اش با ۱۸ میلیون لایک تعلق داشت.

جالب اینجا است که تصویر یک عدد تخم مرغ با پس‌زمینه سفید توانسته است از اولین عکس جنر از دخترش استورمی جلو بزند. این عکس در زمان آپلود در تاریخ ۶ فوریه ۲۰۱۸ هجده میلیون لایک را به نام خود ثبت کرد.

تصویر تخم مرغ با این کپشن گذاشته شد: «بیایید با هم یک رکورد جهانی را بشکنیم و کاری کنیم که بیشترین تعداد لایک را در اینستاگرام به دست بیاورد.» واکنش جنر به شکستن این رکورد عجیب و شگفت‌انگیز بود: او در قالب یک ویدئو تخم مرغی را وسط خیابان شکاند و سپس این کپشن را گذاشت: «تخم مرغ را شکستم، اگر می‌تونی برش دار.»

در همین حال واکنش بسیاری از کاربران اینستاگرام به موفقیت عجیب و خنده‌دار این تخم مرغ دیدنی است. یک نفر از التماس کایلی جنر برای توقف روند به اشتراک‌گذاری تصویر این تخم مرغ سخن گفته و دیگری عنوان کرده است که مدیران دست اندرکاران شوی تلویزیونی آمریکایی محبوب «The Ellen Show» بی‌صبرانه انتظار مصاحبه با این تخم مرغ موفق را می‌کشند.

## توییت کارمند هوآوی با گوشی آیفون به قیمت صدمه به برند

سال ۲۰۱۹ برای دو کارمند سازنده چینی گوشی هوشمند، هوآوی خوب شروع نشد که گوشی‌های هوشمند سری P آن با آیفون‌های اپل رقابت می‌کنند.

در اولین روز سال، هوآوی در حرکتی عجیب با یک آیفون پیام «سال ۲۰۱۹ مبارک» را برای فالوورهایش توییت کرد. این گاف یا سوتی قطعا برای همه کاربران این پلتفرم رسانه اجتماعی پخش شد که ارسال و انتشار آن از طریق یک گوشی آیفون را نشان می‌داد.

حتی با وجود حذف سریع آپلود، اسکرین‌شات از آن فورا در فضای آنلاین انتشار یافت و منجر به واکنش نسبت به رفتار دو کارمند هوآوی شد.

با توجه به حافظه داخلی رویترز به تاریخ ۳ ژانویه ۲۰۱۹، رتبه کارمندان یک پله نزول و حقوق ماهیانه آنها تا ۷۲۸ دلار کاهش پیدا کرد. رتبه پرداختی رئیس بازاریابی دیجیتال هوآوی نیز به مدت یک سال اجازه ارتقا ندارد.

معاون ارشد رئیس شرکت، چن لیفن، در قالب این حافظه داخلی توضیح داد که این رویداد به برند هوآوی صدمه زده است. به گفته مقامات شرکت، اشتباه فوق رویه عادی عدم انطباق و اشتباه در مدیریت را منعکس می‌کند.

این پیشامد ظاهرا پس از سپردن مسئولیت به شرکت رسانه‌های اجتماعی «Sapient» و تردید در رابطه با مشکلات وی پی ان بر روی دسکتاپ اتفاق افتاد. به منظور ارسال یک توییت به موقع در نیمه شب، به جای آن یک آیفون با یک سیم کارت رومینگ برای آپلود پیام مورد استفاده قرار گرفت. این نخستین بار نیست که یک اشتباه بزرگ از سوی هوآوی آن را در کانون توجه قرار می‌دهد. در ماه آگوست سال گذشته برند در حال مچاله کردن یک عکس DSLR به عنوان نمونه کار با دوربین گوشی هوشمند خود دیده شد.

## گرگ‌های آئودی آمدن زمستان را تبریک می‌گویند

یک کمپین زمستانی کوچک آئودی به طرفداران مدل خودروی «Quattro» این برند، با سبک خاص آمدن زمستان را تبریک می‌گوید. کنار تولید نسخه‌ای مناسب برای ارسال مستقیم، چاپ و تولید دیجیتال، پوسترها نیز در نمایشگاه‌های شرکت نصب شدند.

فصل شکار Quattro باز است و زیستگاه مناسب آن جاده‌های کوهستانی برفی است.

تبلیغات مستقیم توسط شبکه آژانس NRG بلغارستان برای آئودی در زمینه خودرو انجام شدند.

**منبع: mbanews**

بررسی دلایل اهمیت همایش‌های تجاری در عرصه بازاریابی

# چرا برندها باید همایش تجاری برگزار کنند؟

به قلم: ایوان ویدجایا صاحب سایت noobpreneur.com و کارشناس امور کسب‌وکار
ترجمه: علی آل‌علی

امروزه شرکت‌های عمده‌ای در عرصه کسب‌وکار مشغول به فعالیت هستند. هنگامی که این شرکت‌ها به دنبال راهکارهایی برای بازاریابی محصولات و خدمات‌شان هستند، به طور معمول گرایش شدیدی به روش‌های سنتی مانند تبلیغات چاپی و رادیویی دارند. در این میان اگر برندهای مد نظر ما خلاقیت بیشتری داشته باشند، به سراغ الگوهای پیشرفته‌تری از بازاریابی مانند تبلیغات در موتورهای جست‌وجوگر یا بازاریابی دیجیتال خواهند رفت. اگرچه روش‌های سنتی هنوز هم کاربرد خاص خود را دارند، اما شاید همیشه نیاز برند شما را به طور کامل رفع نکنند. به این ترتیب مسیر ترقی و کسب موفقیت برند شما با وقفه مواجه خواهد شد.

گاهی اوقات شرکت ما به روش‌های تازه و کمتر دیده شده برای توسعه هرچه بیشتر خود نیاز دارد. نکته مهم در این میان عدم تمرکز شمار بالایی از برندها روی الگوهای اندکی از بازاریابی و تبلیغات است. به این ترتیب فضای کافی به منظور استفاده مناسب از سایر روش‌ها برای برندهای خلاق‌تر فراهم خواهد شد. یکی از نمونه‌های مناسب در زمینه تبلیغات خلاق برگزاری همایش تجاری است. در اینجا باید به چند پرسش اساسی پیرامون برگزاری چنین مراسمی پاسخ داد. چرا برگزاری همایش تجاری مهم است؟ تاثیر آن روی وضعیت کلی کسب‌وکار ما چیست؟ مزیت‌ها و امتیازهای برگزاری یک همایش تجاری از چه قرار است؟

در این مقاله من قصد پاسخگویی به پرسش‌های بالا و بیان مزیت‌های همایش‌های تجاری را دارم. به همین منظور ادامه این مقاله را از دست دهید.

### فرصت فروش رو در رو

یکی از مزیت‌های انحصاری برگزاری همایش تجاری فراهم شدن موقعیت صحبت رو در رو با مشتریان هدف است. در شیوه‌های رایج امروزی اغلب برندها ارتباط مستقیمی با مشتریان خود ندارند. شاید این امر از نظر بسیاری از کارشناس‌ها ایرادی نداشته باشد، اما نباید تاثیر و اهمیت گفتوی مستقیم با مشتریان را نیز از یاد برد. وقتی شرکت ما یک همایش تجاری برگزار می‌کند، فرصت کافی برای دست‌اندرکاران برندمان به منظور تعامل مستقیم با مخاطب هدف و بیان اطلاعات کاربردی به آنها فراهم می‌شود. به علاوه، همایش‌های تجاری بهترین موقعیت برای رونمایی از محصولات جدید و آزمایش آنها در میان جمع کثیری از مشتریان هدف است. در بسیاری از مواقع آموزش نحوه کار با محصولات برندمان در همایش‌ها بیشترین تاثیر را به همراه خواهد داشت. در هر صورت این شیوه آموزش از ویدئوهای آنلاین راحت‌تر و ساده‌تر (برای مخاطب) به نظر می‌رسد.

اگر این بخش از فرآیند را به خوبی انجام دهید، مشتری شما با ذهنی کاملا اقناع‌شده به خانه خواهد رفت. نتیجه نهایی همایش‌تان نیز علاوه بر افزایش فروش، ارائه پاسخ‌های مناسب به پرسش‌های اساسی مشتریان محسوب می‌شود.

### مزیت پوشش رسانه‌ای و صنعتی

وقتی شرکت ما مراسم تجاری برگزار می‌کند، توجه شمار بالایی از رسانه‌های محلی و حتی در برخی از موارد بین‌المللی بدان جلب خواهد شد. به طور معمول همایش‌های تجاری روی یک صنعت مشخص تمرکز دارند. به این ترتیب با برگزاری یک همایش توجه کل آن صنعت به شرکت و برند شما جلب می‌شود. بنابراین برگزاری همایش فرصتی مناسب برای برندسازی و تقویت سطح تاثیرگذاری برندمان خواهد بود.

پوشش خبری رسانه‌های مختلف به هنگام برگزاری همایش تجاری فرصت مناسبی را در اختیار شرکت‌ها به منظور یافتن طیف تازه‌ای از مشتریان قرار می‌دهد. مزیت این نوع از جست‌وجوی مشتری جدید یافتن گروه علاقه‌مند به صنعت کسب‌وکار ماست. به این نکته توجه داشته باشید که امروزه بازاریابی شخصی‌سازی شده از اهمیت بالایی برخوردار است. به این ترتیب به جای سرمایه‌گذاری برای تبلیغات توده‌ای که بسیار هم پرهزینه است، پیام خود را در یک مراسم بزرگ به طیف وسیعی از مشتریان علاقه‌مند و مرتبط به حوزه تخصصی‌تان برسانید.

### نزدیکی هرچه بیشتر به رقبا

همایش‌های تجاری به طور معمول شمار بالایی از شرکت‌هایی که در یک حوزه مشخص صنعتی فعالیت دارند، کنار هم جمع می‌کند. شاید در نگاه نخست افزایش سطح رقابت میان شرکت‌ها چنین کنار هم قرار گرفتنی را پرتنش جلوه دهد. در هر صورت همایش تجاری برای هر برندی فرصتی در راستای جلب نظر مشتریان جدید (شاید مشتریان دیگران) است. اگرچه در نگاه نخست همایش‌ها عرصه رقابت پرتنشی هستند، اما در بلندمدت سود مشترک قابل توجهی برای اغلب برندها خواهد داشت.

وقتی شرکت ما به رقبای خود بسیار نزدیک می‌شود، فرصت مناسبی برای مشاهده دقیق عملکرد آنها خواهد یافت. در اینجا اشاره اصلی من به مشاهده رفتارهای موفقیت‌آمیز رقبا و اقتباس آنهاست. بسیاری از همایش‌ها عرصه مناسبی برای بازاریاب‌ها و کارشناس‌های حوزه تبلیغات به منظور به‌روز رسانی سطح اطلاعات‌شان است. به ویژه در همایش‌های بزرگ برندهای مطرح با تمام توان تبلیغاتی و بازاریابی خود حاضر می‌شوند.

همانطور که همایش‌ها فرصت مناسبی برای اقتباس از الگوهای موفق رقباست، محل مناسبی برای درس گرفتن از اشتباهات دیگران نیز هست. نگاهی دقیق به نحوه فعالیت سایر برندها ما را با شمار عمده‌ای از شکست‌ها و کمپین‌های بازاریابی و تبلیغاتی ناموفق رو به رو خواهد کرد. بررسی دلیل شکست برندهای بزرگ و کوچک و تلاش برای پرهیز از وقوع چنین رخدادهایی برای شرکت‌مان از مهم‌ترین درس‌های هر همایش تجاری برای ما خواهد بود.

### فرصت معرفی و آزمایش محصولات جدید

برگزاری یک همایش تجاری فرصت مناسبی برای شرکت ما در راستای معرفی محصولات تازه‌اش مهیا می‌کند. همانطور که پیش از این نیز اشاره کردم، مراسم‌های تجاری معمولا توجه شمار بالایی از رسانه‌ها را به خود جلب می‌کند. بر این اساس با معرفی محصول تازه‌مان در همایش از پوشش رسانه‌ای مطلوب آن نیز مطمئن خواهیم شد. همچنین توجه داشته باشید که وقتی به عنوان میزبان همایش اقدام به رونمایی از یک محصول تازه می‌کنید، به مراتب توجه بیشتری را نسبت به سایر برندهای حاضر به خود جلب خواهید کرد.

اگر مایل به جذاب‌تر ساختن همایش خود هستید، فرصت کار با محصول تازه‌تان را به بازدیدکنندگان بدهید. به این ترتیب افراد بیشتری به حضور در مراسم شما ترغیب می‌شوند. به ویژه برای برندهای بزرگ، فرصت کار با محصولات تازه‌شان برای مشتریان بسیار جذاب خواهد بود. مزیت چنین اقدامی برای برندها، علاوه بر افزایش شهرت‌شان، دریافت بازخوردهای مناسب از سوی مشتریان است. در بسیاری از موارد همین آزمایش‌های پیش از عرضه انبوه محصولات موجب عیب‌یابی‌های اساسی محصولات شده است.

اگر شرکت شما در زمینه محصولی فعالیت دارد که به طور طبیعی چندان برای مشتریان شناخته‌شده نیست، باید از طریق جذاب‌سازی جنبه‌های فرعی همایش انگیزه مشتریان برای حضور در مراسم را تقویت کنید. در غیر این صورت هزینه‌های شما بدون کمترین دستاوردی به هدر خواهد رفت.

### توانایی خلق تجربه‌های ماندگار

حضور در یک همایش تجاری به شرکت ما فرصت مناسبی در راستای خلق تجربه‌ای ماندگار برای مشتریان را می‌دهد. اگر شما فعالیت مناسبی در همایش داشته باشید، به عنوان دستاورد اصلی ارتباط گسترده‌ای با طیف تازه‌ای از مشتریان پیدا خواهید کرد. برقراری ارتباط عمیق با مشتریان فقط از طریق خلق تجربه‌ای ماندگار برای آنها صورت خواهد گرفت. به همین دلیل باید تا جای ممکن نسبت به علاقه‌مندی‌های آنها توجه داشته باشید. وقتی مشتریان شاهد توجه یک برند به سلیقه‌شان هستند، نسبت به آن برند جلب خواهند شد.

اگر شما مشکلات فراوانی در زمینه یافتن ایده مناسب برای طراحی همایش تجاری‌تان دارید، نیازی به نگرانی بیش از حد نیست. در حقیقت بسیاری از شرکت‌ها با چنین مشکلی رو به رو هستند. راهکار پیشنهادی من برای غلبه بر چنین شرایطی کمک گرفتن از آژانس‌های حرفه‌ای در زمینه طراحی و اجرای همایش‌های تجاری است. این آژانس‌ها تجربه و مهارت بسیار بالایی در زمینه طراحی و اجرای همایش‌ها دارند. نکته امیدوارکننده چنین همکاری نیز تضمین بهره‌مندی از آخرین دستاوردهای دنیای تکنولوژی و همچنین اطلاعات مفید برای جلب نظر هرچه بیشتر مشتریان است.

طراحی و اجرای موفقیت‌آمیز یک همایش تجاری می‌تواند برند ما را از سایر رقبا متمایز سازد. البته مراسم‌های تجاری روی دیگری نیز دارند. به عبارت بهتر، در صورت ناکامی در دسترسی به حداقل استانداردها در اداره یک مراسم برای مدت نسبتا طولانی نام برندتان لکه‌دار خواهد شد.

**منبع: noobpreneur**

چگونه مطالب قدیمی را به‌روز رسانی کنیم؟

# ۴ راهکار ساده برای ویرایش محتوای بازاریابی

به قلم: ایوان ویدجایا صاحب سایت noobpreneur.com و کارشناس امور کسب‌وکار
ترجمه: علی آل‌علی

بـدون تردید تولید محتوای بازاریابی در دنیـای امروز از اهمیت بالایی بـرای کسـب‌وکارهای مختلف برخوردار اسـت. بسـیاری از بازاریاب‌های حرفـه‌ای گمان می‌کنند به محـض تولید یک اثر تحـت عنوان محتوای بازاریابی کارشـناس به پایان می‌رسـد. همچنین آنها بـه آمارهای دقیق پیرامون میزان بازدید و به اشتراک‌گذاری محتوای‌شان توجه بسیار بالایی دارند. این در حالی اسـت که وبلاگ‌های بزرگ در عرصه بازاریابی به غیر از آمارهای دقیق به نکات بسـیار دیگـری نیز توجه دارند. به عبارت بهتر، بازاریاب‌های مشهور نه‌تنها به فکر تولید محتوای تازه هستند، بلکه مفهوم ویرایـش مطالب‌شـان را نیز مد نظر قرار می‌دهند. بـه این ترتیب آنها هر چند وقت یکبار، مطالب و محتوای قدیمی‌شـان را به‌روز رسانی می‌کنند. بدون تردید هر وبلاگ یا سایت متعلق به برندی با ویرایش و به‌روز رسانی مطالب مربوط به ماه‌ها یا حتی سـال‌های قبل فرصت ارتقای جایگاه خود در عرصه بازاریابی را خواهد داشت.

مزیت اصلی به‌روز رسانی مطالب قدیمی سایت امکان ارائه مطلب جدید بـه مخاطب بدون نیاز به نگارش کامل یک متن اسـت. بـه این ترتیب با افزودن اطلاعات تازه به محتوایی قدیمی در طول فرآیندی کوتاه‌تر مطلب جذابـی را برای مخاطب فراهم خواهیم کرد. همچنین این کار توجه ما به تمام جوانب فعالیت بازاریابی‌مان را نشان می‌دهد.

در این مقاله من به بررسـی چهار راهکار مناسـب در راسـتای ویرایش محتوای بازاریابی سایت‌ها پرداخته‌ام. هدف اصلی در اینجا ویرایش مطالب قدیمـی به مانند یـک بازاریاب حرفه‌ای اسـت. به منظـور یادگیری این راهکارها در ادامه با ما همراه باشید.

### اهمیت بازخوانی مطلب پیش از انتشار

وقتی صحبت از ویرایش مطالب قدیمی می‌شـود، منظور اصلی افزودن اطلاعـات و آمارهـای تازه به مطلب مورد نظر اسـت. بنابراین جایی برای ویرایش غلط‌های املایی، اشـتباهات دسـتوری و مانند اینها نخواهد بود. در حقیقت به عنوان یک بازاریاب حرفه‌ای در صورت مشـاهده اشتباهات پیـش پا افتاده‌ای مانند غلط املایی مخاطب‌تان را به طور اساسـی ناامید خواهید سـاخت. به علاوه شـما در مقام یک بازاریاب حرفه‌ای به احتمال زیاد وقت کافی برای اصلاح چنین اشـتباهاتی را نیز نخواهید داشـت. در حالت ایده‌آل، هیچ فردی بدون بازخوانی چند باره یک متن نباید آن را در هیچ پلتفرمی منتشـر سازد. در مرحله بازخوانی یک متن در وهله نخست باید نسـبت به اشـتباه‌های املایی و دستوری حساس باشیم. سپس نوبت به توجه به خطاهای اطلاعاتی خواهد رسـید. این مرحله پس از بازخوانی نخسـت صورت می‌گیرد. هدف اصلـی از آن نیز کسـب اطمینان از ارائه اطلاعات صحیح به مخاطب خواهد بود.

نکته قابل توجه در اینجا مربوط به ویرایش گروهی مطالب است. این کار به شما در زمینه تسریع فرآیند ویرایش و همچنین یافتن ساده‌تر اشتباهات کمـک خواهد کرد. به منظور انجام این کار باید از تیم بازاریابی‌تان کمک بگیریـد. این کار از طریق بازخوانی مطالب از سـوی افـراد تیم بازاریابی صـورت می‌گیرد. نکته مهم در اینجا اهمیـت حداقل دو بار بازخوانی یک متن است. در نوبت نخست بازخوانی متوجه اشتباه‌های ظاهری و در وهله دوم مربوط به خطاهای پیرامون ارائه اطلاعات خواهد بود.

نکتـه مهـم در مورد بازخوانی یک متن پذیرش اشـتباه‌ها و عدم تلاش برای توجیه‌هاش است. در غیر این صورت کمتر کسی علاقه‌ای به تصحیح متن شما نشان خواهد داد.

### تاریخ را دست‌کاری نکنید

بـدون تردیـد پیش‌بینی آینده در هر حوزه و بخشـی بسـیار دشـوار خواهد بود. در دنیای کسـب‌وکار بسـیاری از کارشناس‌ها علاقه شدیدی بـه پیش‌بینی آینده حوزه‌های تخصصی‌شـان دارند. با این حال همیشـه پیش‌بینی آنها درسـت از آب در نمی‌آید. به همین دلیل وقتی شـروع به پیش‌بینـی یک موضوع می‌کنیم، باید احتمال نادرسـتی آن را نیز در نظر بگیریم. متاسفانه بسـیاری از کارشناس‌ها و حتی سایت‌های تحلیلی پس از آنکه پیش‌بینی‌شـان نادرسـت از آب در می‌آید، به سـراغ ویرایش آن می‌روند. با این کار آنها در تلاش برای اثبات این ادعا هستند که پیش‌بینی نادرستی انجام نداده‌اند.

اگرچـه تلاش برای نمایـش تصویری مطلوب از خودمـان نزد مخاطب بسیار مهم است، با این حال چنین فرآیندی با دروغگویی فرق دارد. وقتی ما به سـراغ حذف پیش‌بینی‌مان از روی سایت شـخصی خود یا برندمان می‌رویـم، به مخاطب‌مـان بی‌احترامی خواهیم کرد. در بسـیاری از مواقع پیش‌بینی نادرسـت ایراد چندانی ندارد. کافی اسـت در یک متن ساده و صریـح به بیان دلایل پیش‌بینی‌تان بپردازید. سـپس به سـیر وقایعی که موجب نادرسـتی پیش‌بینی‌تان شد، اشاره کنید. به همین راحتی مخاطب نسـبت به دلیل اشتباه شـما آگاه خواهد شد. توجه داشته باشید که هیچ فـرد یا برندی در حوزه کسـب‌وکار بدون اشـتباه نیسـت. وقتی یک فرد برای مدت طولانی بدون اشـتباه عمل می‌کند، نشان‌دهنده وجود ایرادی در سـاختار عملکرد وی اسـت. نگاهی کوتاه به سـابقه عملکرد برندهای بـزرگ به خوبـی بیانگر گره خوردن حوزه بازاریابی با اشـتباه‌های عجیب و غریب است.

### بازنشر کارهای قدیمی خجالت‌آور نیست

در بسـیاری از مواقع وقتی کارشـناس‌ها و بازاریاب‌ها به سـراغ مطالب قدیمی‌شان می‌روند، اطلاعات جالبی را به آنها اضافه می‌کنند. با این حال کمتـر بازاریابی پـس از ویرایش مطلب قدیمی‌اش آن را به طور رسـمی اعلام می‌کند. به این ترتیب بسـیاری از کاربران نسبت به ویرایش و به‌روز رسانی مطالب آنها بی‌اطلاع خواهند ماند. در بیشتر مواقع دلیل اصلی عدم اطلاع‌رسـانی پیرامون ویرایش مطلب قدیمی ترس یا خجالت‌زدگی است. شاید برای شما عجیب باشد، اما بسیاری از کارشناس‌های حرفه‌ای ار اینکه مطالب خود را ویرایش کرده و آن را به طور رسـمی اعلام کنند وحشـت دارند. دلیل اصلی این ترس یک باور قدیمی در میان آنهاست: ویرایش یک مطلـب یا محتوا به معنای وجود ایراد در آن و اعتراف به آن اسـت. توجه داشـته باشـید که وجود ایراد در یک مطلب فرآیند ویرایش و بازبینی را ضروری می‌کند. با این حال دلیل اصلی ویرایش یک مطلب (آنطور که در این مقاله بر آن تمرکز داریم) چنین امری نیسـت. هدف اصلی از ویرایش در اینجا نیاز به افزودن اطلاعات تازه اسـت. بدون شـک وقتی چند ماه یا سـال از انتشـار یک مطلب می‌گذرد، وقوع اتفاق‌های تـازه ویرایش آن را اجتناب‌ناپذیـر می‌کند. در غیر ایـن صورت مطلب مورد نظر به طور کامل اهمیت خود را از دست خواهد داد.

تاکیـد مـن در ایـن بخش عدم تـرس از ویرایـش مطالـب قدیمی و اطلاع‌رسـانی بـه مخاطب‌های‌مـان پیرامـون ایـن اتفاق اسـت. فرآیند اطلاع‌رسانی شما باید پیامی چنین مفهومی را منتقل کند: مطلب قدیمی سایت با افزودن اطلاعات و آمارهای تازه به‌روز رسانی شد. با انجام این کار شما انگیزه مخاطب‌های‌تان و همچنین کاربران معمولی را برای اختصاص زمانی هرچند اندک به منظور مطالعه متن‌تان را تقویت خواهید کرد.

### ضرورت شناسایی فرصت‌ها

بسـیاری از سـایت‌های مرتبط با حوزه کسـب‌وکار در بر دارنده صدها (اگر نگوییم هزاران) دسـته‌بندی تاریخی مربوط به ماه‌ها و سال‌های قبل هسـتند. وقتی صحبـت از ویرایش مطالب قدیمی می‌شـود، برای چنین سـایت‌هایی امکان ویرایش تمام محتوا وجود ندارد. به این ترتیب آنها باید از میان خیل انبوهی از مطالب مهم‌ترین‌شـان را انتخاب کنند. در غیر این صورت هیچ پیشـرفتی در فرآیند ویرایش محتوای قدیمی آنها مشـاهده نخواهد شد. بدون تردید انتخاب مطالب برجسته و ارزشمند برای ویرایش فرآیند بسیار دشواری خواهد بود.

بسـیاری از بازاریاب‌های حرفـه‌ای به منظور اجتناب از فرآیند دشـوار تعیین ارزشـمندی مطالب‌شـان به هنگام ویرایش این مطلب را در هنگام نگارش اولیه هر مطلب مورد توجه قرار می‌دهند. به این ترتیب معمولا در کنار محتوا هم لوگو ویژه‌ای به نمایش در می‌آید. گزارش‌های ویژه از جمله چنین مطالب ارزشمندی هستند.

خوشـبختانه بـرای تعیین ارزشـمندی مطالـب ابزارهای هوشـمند و خودکار بسـیاری وجود دارد. یکی از ابزارهای مناسب در این راستا سایت Advocab.media است. در این سـایت شما اطلاعات مفیدی در مورد مطالب مختلف‌تان مشـاهده خواهید کرد. با مقایسـه این اطلاعات امکان یافتن مطالب تاثیرگذار و ارزشمند به راحتی وجود خواهد داشت.

در پایـان یک روز کاری در مقام بازاریاب شـما تعداد مشـخصی محتوا را تولید خواهید کرد. با این حال برخی از مطالب به شـرط به‌روز رسـانی مداوم همیشـه ارزشـمند خواهند ماند. با توجه به توصیه‌های این مقاله و تلاش برای ویرایش مطالب ارزشـمند همیشـه مخاطب‌تان را شگفت‌زده خواهید کرد.

## ایستگاه بازاریابی

### راه‌حل‌های مؤثر و روش‌های نفوذ به بازارهای جدید

منظور از راهیابی یا نفوذ به بازار این است که سهم شما از فروش کل یک محصول چقدر اسـت؟ مشخص کردن این عدد، نشان می‌دهد که محصول شما چقدر ظرفیت دارد تا میزان فروش خود را افزایش دهد.

از نظر مشاوره بازاریابی و فروش در واقع هر چقدر عدد به دست آمده برای نفوذ به بازار کمتر باشـد نشان می‌دهد که شرکت شما باید تلاش بیشتری برای سرمایه‌گذاری در زمینه محصولات و بازاریابی داشته باشد و روش‌هـای بازاریابی خود را به‌روز رسـانی کـرده و تقویت کند، اما از طرفی اگر این عدد یک عدد بزرگی به دست بیاید نشان می‌دهد که شما توانسته‌اید جایگاه خود در بازار را پیدا کنید و محصول خود را به خوبی به مشتریان معرفی کنید. هم اینکه خیال شما از اینکه موقعیت شرکت شـما تثبیت شده است کمی راحت‌تر می‌شـود ولی باید در گام بعدی تلاش کنید که این جایگاه را برای مدت طولانی و همیشه حفظ کنید.

از جمله روش‌های نفوذ در بازار می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

**۱- تعیین مشتریان**

اگر می‌خواهید بازار مورد نظر خود را به دست آورید و عدد به دست آمده از نفوذ در بازار یک عدد بزرگی باشد باید مشتریان خود را تعیین کنید. تعیین و مشخص کردن مشتریان موجب می‌شود تا تمامی شرایط و ویژگی‌های محصول خود را متناسب با مشتریان خود طراحی و تنظیم کنیـد و در نتیجه، بازار هدف مورد نظر خود را به دسـت آورید. همین امر موجب می‌شود مشتریان شما بیشتر از سایرین باشند و در واقع در محاسبه میزان نفوذ شـما در بازار نسبت به کل بازار محصولات مشابه شما، عدد بزرگی به دست خواهد آمد.

**۲- شرط قیمت تعیین شده**

محصولات ارزان‌قیمت همیشـه حجم زیادی از فروش بازار را به خود اختصاص می‌دهند. به همین دلیل، یکی از راه‌های افزایش نفوذ شما در بازار این است که یک قیمت متناسب نسبت به محصولات مشابه در بازار تعیین کنید. معمولاً شرکت‌هایی که فروش کمی دارند اولین روشی که به ذهن‌شان می‌رسد همین روش اسـت، چراکه در مدت‌زمان کوتاهی می‌تواند میزان فروش آنها را به شکل چشم‌گیری افزایش دهد. البته برای نفوذ در بازار نیاز به یک پروسه طولانی‌تری دارید و لازم است شما میزان نفوذ خود را برای مدت طولانی بالا ببرید. به همین منظور بهتر است قبل از وارد شدن به بازار یا در استراتژی‌های بازاریابی خود این شرط را یکی از شـروط خود برای همیشـه در نظر بگیرید. زیرا بدون در نظر گرفتن بازار، افزایش یا کاهش قیمت‌ها می‌تواند موقعیت شما را به خطر بیندازد و نتایج غیرمنتظره و معکوسی داشته باشد.

**۳- تبلیغ مناسب**

تبلیغات از جمله راه‌های نفوذ در بازار اسـت، چراکه موجب آشـنایی مشتریان با محصول و ویژگی‌های آن می‌شود و می‌تواند روند انتخاب‌ها و مصرف آنها را تغییر دهد. در برخی از محصولات ممکن اسـت تنها با یک تبلیغ مناسـب بتوانیم میزان نفوذ آن در بازار را به شـکل مطلوبی افزایش دهیم.

**۴- به‌روز رسانی محصول**

بایـد محصولات خـود را به لحاظ تکنولـوژی و ویژگی‌هایی که دارد به‌روز رسانی کنید. ارتقای کیفیت و کارایی محصولات می‌تواند از جمله راه‌های مهم در افزایش نفوذ یک محصول در بازار باشد. تغییر در ظاهر یا ویژگی‌های یک محصول می‌تواند موجب بهبود کارایی آن برای مشتریان شـود و ارزش آن را افزایـش داده و در نهایت میـزان فروش آن در بازار را بالا ببرد.

**۵- تولید محصولات جدید**

تولید محصولات جدید می‌تواند نیازهای بیشتری از مشتریان شما را حل کند به همین دلیل بهترین راه برای نفوذ بیشتر به بازار است.

**منبع: qmpmarketing**

رهبری

## اگر استراتژی مدیریتی مناسبی نداشته باشید، داده‌های شما بی‌فایده خواهند بود

امـروزه بحث مدیریـت و نظارت بـر داده‌ها به یک ضرورت در سـطوح سـازمانی تبدیل شده اسـت و عدم پیاده‌سازی آن منجر به خسارت خواهد شـد. وقتی بحث تحـول داده‌ای مطرح می‌شـود، داشـبوردهای تعاملی و جسـورانه وارد ذهن می‌شوند. پشـت این نمودارهای رنگارنگ یک سیستم نظارتی یکپارچه قرار گرفته است. نظارت داده‌ای یکی از اجزای کمتر جذاب هوش تجاری و درعین‌حال بخشـی جدانشـدنی از استراتژی داده‌ای مدرن است.براسـاس تعریف، نظارت داده‌ای به‌معنای مدیریت دسترسـی، قابلیت اسـتفاده، امنیت و یکپارچه‌سـازی امنیتی داده‌ها در یک سـازمان اسـت. بـدون نظارت داده‌ای در هر کسـب‌وکاری چه بزرگ و چه کوچک، کیفیت و تأثیرگـذاری مجموعه‌های داده‌ای یا دیدگاه‌های مرتبط به آن زیر سـؤال مـی‌رود. در بازار مبتنی بر کسـب‌وکار امروز، برخورداری از یک اسـتراتژی نظـارت داده‌ای دیگر یک انتخاب نیسـت بلکه یک ضـرورت برای موفقیت کسب‌وکار است. دلایل استفاده از این استراتژی در ادامه ارائه شده‌اند:

**۱. انسجام قوانین داده‌ای**

۲۰۱۸، سـال GDPR (قانون‌گذاری محافظـت از داده‌های عمومی) بـود و تأثیـر این قوانین در زمینه داده‌ها در آینـده روبه افزایش خواهد بود. نظـارت داده‌ای یک حفاظ امنیتی در مقابل مشـکلات و ضررهای تطبیق داده‌ای است.

**۲. حجم داده‌ها روبه افزایش است**

به‌دلیل افزایش بازدید کاربر از وب و دوره جدید اینترنت اشـیا، حجم داده‌هـا به‌صورت تصاعدی در حال افزایش اسـت. داده‌هـا نه‌تنها روی کامپیوترهـا، تبلت‌ها و دسـتگاه‌های موبایل جمع‌آوری می‌شـوند بلکه توسط دستگاه‌های ترموستات، یخچال‌ها و سیستم‌های امنیتی خانه‌های هوشـمند هم ذخیره می‌شوند. کوهی از داده‌ها باید به‌صورت دقیق مورد نظارت و مدیریت قرار بگیرند.

**۳. دموکرات کردن داده‌ها**

داده‌محور بودن در کسـب‌وکار، مفهوم مبهمی نیسـت. امروزه انتظار می‌رود نقش‌های کسب‌وکار از سواد داده‌ای کافی برخوردار باشند. اغلب نقش‌های شغلی باید از تحلیل داده‌ها آگاه باشند. پیشرفت‌های مدیریت داده‌ای، امـکان تحلیل خودکار و سلف‌سـرویس را فراهـم کرده‌اند. هر چقدر افراد بیشـتری در سـازمان به داده‌ها دسترسی پیدا کنند، نیاز به نظارت داده‌ای افزایش می‌یابد.

**۴. هزینه نظارت ضعیف**

کسـب‌وکارهایی که برای تهیه منابع یا زمان و پیاده‌سـازی روال‌های نظـارت داده‌ای مردد هسـتند، باید هزینه و ضررهای عدم پیاده‌سـازی آن را هـم در نظر بگیرنـد. هزینه نظارت داده‌ای ضعیـف به‌مرور زمان خـود را در ناکارآمدی، سـود و منابع نشـان می‌دهـد. در صورت نبود نظـارت مناسـب، بازدهـی در تمام بخش‌هـا و فرآیندهـا کاهش پیدا می‌کند. محاسـبات تکراری افزایش پیدا می‌کنند و داده‌های نادرسـت باعث ایجاد خطا در گزارش‌گیری می‌شـوند. صـرف زمان برای تصحیح اطلاعات تکراری یا داده‌های نادرسـت هم به‌معنای صرف هزینه اسـت. در صورت عدم تصحیح اطلاعات نادرست، تصمیم‌گیری‌ها هم دچار خطا می‌شوند. امروزه، تعداد کمی از نوآوری‌های کلیدی کسب‌وکار می‌توانند بدون پشـتیبانی از داده‌ها فعالیـت کنند. ذی‌نفعان بـرای انتخاب‌های میلیون‌دلاری، بیش از پیش به هوش تجاری وابسته هستند. در صورتی که داده‌ها آسـیب‌پذیر باشـند، آینده و موفقیت شـرکت هم در معرض خطر قرار خواهد گرفت.

**۵. نظارت داده‌ای منجر به رضایت مشتری و بازگشت سرمایه (ROI) می‌شود**

در صـورت پیاده‌سـازی صحیـح اسـتراتژی نظـارت داده‌ای، آینده کسـب‌وکار درخشـان خواهد بود. در یک برنامه صحیح نظارت داده‌ای، دانشـمندان داده‌ای می‌تواننـد بر نقاط قـوت و توانایی‌های خود تمرکز کننـد. با وجود نظارت داده‌ای یکپارچـه، تیم‌های مقطعی، کارکردی به زبان یکسانی می‌رسند و می‌توانند نوآوری‌ها را به سرعت وارد بازار کنند. کل سـازمان از نظارت داده‌ای سـود می‌برد زیرا در زمـان صرفه‌جویی می‌شود و فرصت‌های تأثیرگذاری از طریق دیدگاه‌ها تقویت می‌شوند. از طرفی با نظارت داده‌ای مناسـب، تجربه داده‌ای مشتری بهبود پیدا کند زیرا داده‌های مشـتری دقیق و متمرکز هستند. شرکت‌هایی که به‌دنبال تجربه‌های شـخصی برای مشـتریان در یک دنیای دیجیتالی هسـتند، برندگان نهایی این رقابت خواهند بود.

**نظارت داده‌ای با اکتشاف مشارکتی آغاز می‌شود**

پـس از پی بردن به مزایای نظارت داده‌ای، شـاید این سـؤال مطرح شود که یک کسـب‌وکار دقیق چگونه به پیاده‌سازی این استراتژی مهم می‌پردازد. کلید این مسـئله کار تیمی و همکاری است. مدیریت داده‌ها فرآیندی اسـت که در سـطح فرآیند گسترده شده اسـت. شرکت‌هایی که هنـوز به برنامه نظارتی یا سیسـتم زیربهینه خود نرسـیده‌اند، باید یک بـازه اکتشـاف را در نظر بگیرنـد. در این مرحلـه، اعضای کلیدی تیم‌هـای عملیاتی مقطعی، داده‌های شـرکت را گردآوری می‌کنند و در مورد آنها به بحث می‌پردازند. نتایج حاصل از این جلسات، شامل قوانین و اسـتانداردهای داده‌ای برای شـرکت، روش اعمال این قوانین و روش مدیریت نظارت داده‌ای است.

**دموکرات‌سازی داده‌ها و نظارت داده‌ای**

شـاید در نگاه اول این‌طور به نظر برسـد که دموکرات‌سـازی داده‌ها در تناقض با نظارت داده‌ای اسـت، اما عکس این مسـئله صحیح اسـت. درصورتی‌که اسـتانداردهای نظارت داده‌ای به‌صورت شـفاف، مشـخص شـوند، تیم‌ها از زمان دسترسـی به داده‌ها آگاهی پیدا می‌کنند. مدیران داده‌ای هم برای ارائه سـریع دیدگاه‌ها به اعضای تیم، استقلال بیشتری خواهنـد داشـت و دیگر لازم نیسـت مدت زیـادی را منتظـر تصمیم ذی‌نفعـان بمانند. علاوه‌بر این، ابزارها با مجوزهای سفارشـی، سـهولت دسترسـی را افزایش می‌دهند. ابزارهای کنونی انباره داده‌ای هم فرآیند مجوزها را تسریع می‌کنند.

**نظارت داده‌ای یک تلاش تیمی است**

تعریف اسـتراتژی نظارت داده‌ای و پیاده‌سـازی روال‌هـای عملیاتی به‌معنای پایان کار نیسـت. نظارت داده‌ای سـازمان عملی روتین است. هر شـخصی که به ایجـاد، مدیریت و تحلیـل داده‌ها می‌پـردازد، باید اسـتانداردها و قوانین داده‌ای را دنبال کنـد. نظارت داده‌ای یک فرآیند کل‌نگر است به همین دلیل اعضای تیم باید در این مورد آموزش ببینند و در سیاست‌های نظارتی شرکت مشارکت کنند. این آموزش و مشارکت از طریق گفت‌وگو و توافق به دسـت می‌آید. تیم‌هایی که به یک دیدگاه مشـترک و نهایی در مورد نظارت داده‌ای، محافظت از مشـتری، حریم شخصی، بازدهی و بازگشت سرمایه می‌رسند، پیشرفت خواهند کرد.

**منبع: ENTREPRENEUR/zoomit**

# رهبران بزرگ چگونه تعارض‌های محیط کار را مدیریت می‌کنند

به‌وجـود آمدن اختلاف‌نظر و تعـارض در محل کار امری کاملاً طبیعی است، زیرا افراد با پیشینه‌های متفاوت فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی گرد هم می‌آیند.

جای تعجب نیست که همه اعضای یک سازمان، نظرات یکسانی درباره مسـائل مختلف نداشته باشند، اما اگر مدیریت صحیح این اختلاف‌نظرها از سوی مدیران بنگاه‌های اقتصادی نادیده گرفته شود، سازمان در نتیجه سوءمدیریت به‌تدریج با بحران‌های مختلفی مواجه خواهد شد.

در این میان، رهبران و مدیران سـازمان باید ایفاگر نقش‌های گوناگونی بـوده و بتوانند رویه‌ها و کارکردهای متنوع فرهنگی را اجرایی و مدیریت کنند. بدیهی اسـت که تنوع فرهنگی و اختلاف آرا در سازمان‌ها می‌تواند موجب بروز ناهمسـازی کاری و کشـمکش بین تیمی شود. هرچند که وقتی تفاوت‌های فرهنگی در سازمان شناخته شده و به‌طور موفقیت‌آمیزی مدیریت شوند، می‌توانند منشأ اثر شده و به منابع پایدار مزیت‌های رقابتی منجر شوند. به این ترتیب شاید یکی از مهم‌ترین و بلکه سخت‌ترین وظایف رهبران، حل اختلافات و تعارض‌ها در محیط کار باشد.

**استراتژی فراگیر و واحدی برای مدیریت تعارض وجود ندارد**

این نکته را به‌خاطر داشته باشید که رویکرد و استراتژی هر رهبر نسبت به موضوع مدیریت تعارض در سازمان باید متفاوت از دیگری بوده و درواقع نمی‌توان نسخه واحدی برای همه پیچید.

در هیچ جای دنیا نمی‌توان دو تیم با سـبک رهبری کاملا مشابه یافت. این بدان معنا اسـت که رویکرد مدیران در مواجهه با مسـائل سازمانی و مدیریت تعارض باید متفاوت از یکدیگر باشد، هرچند که راهکارهای مشابه و کارآمدی نیز در این خصوص وجود دارد.

در ادامه این مقاله، راهکارهایی مشـترک و کاربـردی را برای مدیریت بهینه اختلاف‌نظرها در محل کار مرور می‌کنیم.

**با نادیده‌گرفتن تنش، یک فضای مثبت کاذب ایجاد نکنید**

لایه‌های مسئول و دارای قدرت در سازمان گاه می‌کوشند به هر قیمتی که شـده، نسبت‌به ایجاد هماهنگی و فضای مثبت در سازمان اقدام شود؛ هرچند که این فضا کاذب و غیرواقعی باشد.

حتی ممکن اسـت یک مدیر میانی بخواهد به‌منظور خدشه‌دار نشدن نگاه مدیر بالادستی خود، طوری وانمود کند که گویی اوضاع بر وفق مراد است؛ چراکه تصور می‌کند رهبران ارشد از ایجاد فضای تعارض در سازمان بیزارند و ممکن است مدیران میانی را به‌دلیل بروز اختلاف سرزنش کنند. حال آنکه تعارض، یکی از مهم‌ترین و بدیهی‌ترین وجوه زندگی شـخصی و حرفه‌ای انسان را تشکیل می‌دهد و صرف انکار صورت مسئله، نمی‌توان واقعیـت موجود را کتمان کرد. درواقع، لاپوشـانی کردن اختلاف‌نظرها و مخفی سـاختن مشکلات تنها موجب ایجاد فضای بی‌اعتمادی و مسموم شـدن فرهنگ سـازمانی خواهد شـد؛ حال آنکه پذیرش تعارض و اداره درست آن می‌تواند اسباب سازندگی و پیشرفت سازمان شود.

از این رو، دسـت‌وپنجه نرم کردن با تقابل‌های بالقوه و همسـو ساختن تعارض‌ها در جهت اهداف سازنده سازمانی، بخشی از وظایف ذاتی رهبری سازمان به‌شمار می‌رود. خودداری از مواجهه با تنش‌های جاری در محیط کار و جانبـداری کورکورانـه از یک طرف درگیر، می‌تواند به‌سـرعت جو اعتماد در سـازمان را متزلزل و پایه‌های اطمینان متقابل را سسـت کند. در عوض، ایجاد فضایی شـفاف و روشن، پیش‌نیاز مدیریت تعارض است؛ فضایی که همه اعضای سازمان بتوانند بی‌دغدغه و نگرانی از عواقب اقدام خود، از درگیری‌ها و اختلافات‌شان در سازمان نزد شما پرده بردارند.

**زمان مناسب برای ورود به مسئله را بدانید**

زمـان می‌تواند بـه دلایلی، اصلی‌تریـن عامـل تعیین‌کننده در حل اختلافات و تعارض‌های محیط کار باشـد. به‌طـور حتم بارها در قامت یک مدیر شـاهد و شنوای مشـاجره دو همکار خود در مورد موضوعی که چه‌بسـا بی‌اهمیت به نظر می‌رسد، بوده‌اید. شاید اختلاف آنها بر سر پروژه مشـترکی است که هر دو در حال کار کردن روی آن هستند. در این شـرایط، مدیران کم‌تجربه و خام تصمیم می‌گیرند که بی‌فوت‌وقت در موضوع مداخله کنند. با این وجود، دانستن زمان مناسب برای ورود به بحث، امری حیاتی است.

ایـن خطر وجود دارد که ورود شـما برای حل هر مسـئله‌ای نه‌تنها به رفع آن کمکی نکند بلکه موجب دامنه‌دارتر شـدن موضوع نیز بشود، لذا هر کسی در لباس رهبری سازمان موظف است که پیش از ورود به غائله برای حل تعارض، اوضاع را سـنجیده و شرایط موجود را سبک و سنگین کند. با فرض اینکه شـما نیروهای خود را می‌شناسـید، آیا ادامه‌دار شدن اختلاف میان برخی از آنها و عدم دخالت شما می‌تواند به توانمندی بیشتر آنها و کسب مهارت‌های حل تعارض کمکی کند؟ و آیا بهتر است که زودتر مداخله کنید؟

زمان مداخله را وابسته به محتوای اختلاف نکنید، بلکه شکل تعارض در این زمینه تعیین‌کننده است و مشخص می‌کند که چه موقع باید به مسئله ورود کنید. رهبران باید بتوانند ریشه‌های هیجانی و احساسات دخیل در اختلافات محل کار را تشخیص دهند. علاوه بر این، توانایی کنترل و تسلط بر احساسات خود نیز بسیار حیاتی است. احساسات برای اختلاف‌نظر مانند هوا برای آتش هستند که آن را از کنترل شما خارج می‌کند. اجازه ندهید احساسات و عواطف شما آتش اختلاف نظر را تندتر کنند.

**اگر فرهنگ سازمان در خطر بود، دست به کار شوید**

مـوارد دیگری نیز وجود دارد که مداخله رهبـران در حل آنها ضروری به نظر می‌رسـد، از جمله بروز تقابل‌های آشـکار فرهنگـی و نیز ارتکاب به خطاهای گسـترده و مخرب. گاهی برخـی کارکنان بر طبل مخالفت می‌کوبند و سـاز مخالف می‌زنند، به‌گونه‌ای که ممکن است اقدامات‌شان خلاف میل شما باشد. در این شرایط شاید به نقطه‌ای برسید که احساس کنید ضرورت دارد زودتر دخالت کرده و به این ترتیب غائله را ختم کنید، اما به این نکته توجه داشته باشید که ممکن است این عده تنها به اعمال تغییراتی جزئی در روش کار خود و تمایز در برنامه‌های‌شـان نیاز داشـته باشـند. در این مورد، دخالت بیجا می‌تواند آتش اختلافی را که از اساس وجود نداشته، شـعله‌ور کند. آیا این تقابل‌ها و تفاوت‌های فرهنگی منجر به بهره‌وری پایین و کاهش کیفیت کار منجر شـده‌اند؟ اگر پاسـخ منفی است، به‌جای نزاع و دخالت بهتر است از در صلح و سازش وارد شوید و راه دیپلماسی و استراتژی نرم را در پیش بگیرید.

در برخی موارد، زمان مناسب برای ورود به مسئله وقتی است که شاهد تخلفی علنی باشـیم و فرهنگ سازمان را در معرض خطر ببینیم. در این شـرایط باید با اتخاذ تدابیر لازم، مسـئولیت امور را شخصا بپذیریم. زیرا گرفتن انگشـت اتهام به سـوی دیگران و مقصر جلوه‌دادن آنها، نه‌تنها به افول جایگاه رهبری شـما منتهی می‌شود بلکه برای تمام اعضای سازمان نیز ناخوشایند بوده و فرهنگ سازمانی را متزلزل می‌کند. شانه خالی کردن از زیر بار مسـئولیت و رهبری ضعیـف، تعارض‌برانگیز بوده و موجب بروز نارضایتی در میان کارکنان می‌شود.

**آسیب‌پذیری و نقاط ضعف خود را بپذیرید تا بتوانید مناقشات را مدیریت کنید**

سـاختارهای سازمانی سلسـله‌مراتبی و انعطاف‌ناپذیر، کمبود یا فقدان امکانات، سیسـتم‌های ارتباطی نارسـا و بالاخص سـوءمدیریت‌ها و عدم پذیـرش نقاط ضعف از سـوی رهبری سـازمان، موجب متلاطم شـدن اکوسیسـتم کاری و مستعد شدن فضا نسـبت به انواع تنش‌ها، تعارض و ناسـازگاری خواهد شد. حل مناقشـات می‌تواند برای هر رهبری دشوار و ملال‌آور باشد و به نظر می‌رسد که در این شرایط نمی‌توان به‌راحتی خود را از مهلکه رهاند.

بهترین کاری که می‌توانید در این شرایط انجام دهید و به این ترتیب با زیردستان‌تان کنار بیایید، این است که ابتدا نقاط ضعف خود را بشناسید و آن را تصدیق کنید. اگر شما یک رهبرید، به این معنا است که دارای نقاط ضعف نیز هستید. شما یک ابرقهرمان نیستید و هیچ قدرت خارق‌العاده‌ای نیز ندارید. بلکه انسـانی عادی با مهارت‌های خاص هسـتید که در نقش رهبری یک سازمان قرار گرفته‌اید. گوش شنوا داشته باشید، این مسئولیت شـما است که به حرف زیردسـتان خود گوش کنید و دغدغه‌های‌شان را مورد رسیدگی قرار داده و حسب نیاز اقدام به انجام تغییرات لازم کنید.

در دنیای مدرن، جایی برای کله‌شـقی و غرور بیجـا وجود ندارد. همه ما فارغ از جایگاه شـغلی و اجتماعی‌مان آسـیب‌پذیر هسـتیم و پذیرش همین عامل موجب می‌شـود تا هیچ مانعی نتواند سـد راه‌مان شـود، لذا پذیرش نقاط ضعف و تلاش در راسـتای بهبود آنها می‌تواند در پیشـبرد مدیریت تعارض مفید واقع شود. رهبری قدرت‌مآبانه تنها قدرتی پوشالی در اختیارتان می‌گذارد، در حالی‌که شـما باید بتوانید بر قلب کارکنان‌تان مدیریت کنید.

**به افرادتان کمک کنید تا ظرفیت‌های خود را شکوفا کنند**

وجـه تمایز میان رهبران اثربخش و رهبران میان‌مایه، ناشـی از میزان توانایـی آنها در شناسـایی نقاط قـوت و ضعف کارکنـان و فراهم کردن محیطی برای شکوفایی استعدادهای آنان است.

از ایـن رو، رهبـری بیـش از هر چیزی به معنای کمک بـه افراد برای دستیابی به حداکثر توان بالقوه خود است؛ فارغ از هر نقصی که هم‌اکنون دارند و چالش‌هایی که در پیش خواهند داشت. شکوفا شدن ظرفیت‌های درونی، افراد را از حاشیه به متن می‌آورد و بروز اختلاف را نزدیک به صفر می‌کند چراکه این‌گونه نیروی انسانی به بلوغ درونی رسیده و می‌کوشد تا با روش درست، به مدیریت ارتباطات خود بپردازد. پس به‌عنوان یک رهبر بکوشید تا برقراری تعامل در سازمان‌تان را تسهیل کنید، کارمندان‌تان را از تصمیمات و برنامه‌های جدید خود مطلع و سهیم، به رشد محتوایی پرسنل کمک کرده و از شایعه‌پراکنی خودداری کنید.

سخن پایانی:

تعارض می‌تواند به مثابه ابزاری باشـد که استفاده بهینه از آن، مستلزم شـناخت و درک کامل ماهیـت تعارض و مهارت در مدیریت آن اسـت. ازایـن‌رو، توانایـی برخورد صحیـح با تعارض و مدیریـت بهینه آن نقش ارزنده‌ای در بقای سازمان دارد، چرا که تعارض‌های سازنده و کنترل‌شده، موجب بروز افکار نو و خلاق می‌شوند و درنهایت به مدیریت کمک می‌کنند تا اهداف سازمانی را به کمک کارکنان خود محقق سازد.

تعارض در لایه اولیه خود، از کژفهمی زاییده می‌شود، بنابراین تعارض به ادراک طرفین وابسته است و در بستر همبستگی و تعامل، قابل کنترل و اداره است. سعی کنید تا حد ممکن به ایجاد فضایی اشتیاق‌آور و و آکنده از ادراک متقابل بپردازید و در ارتباطات خود با همکاران‌تان، به‌جای گفتن «من موافقم» یا «من مخالفم»، از «من متوجه هستم» استفاده کنید.

روی‌هم‌رفته، تعارض به خودی خود بد یا خوب نیست، بلکه تنها نشانه اختلاف نظر اسـت؛ اختلافاتی که اگر در راستای منافع سازمان مدیریت شـوند، ثمرات ارزشـمندی را در پی خواهند داشـت و اسباب خلاقیت و بهره‌وری خواهند شد.

**منبع: FORBES/zoomit**

# ۴ نکته برای رشد کسب و کار چند میلیارد دلاری بدون بدهی و سرمایه‌گذار

برت هامن، رئیس سازمان آژانس NVE، آژانس بازاریابی تجارتی و شرکت تولید رویداد، اطلاعاتش را در زمینه آغاز کسب و کار بدون نیاز به سرمایه‌گذار را با ما به اشتراک می‌گذارد.

به‌رغم گزارش نیویورک تایمز که می‌گوید اکنون در میان افت «استارتاپ» قرار داریم، درصد قابل توجهی از رهبران استارتاپ خلاف این امر را بیان می‌کنند.

بنابر گزارش State of Startups ۲۰۱۷، هنگامی که First Round از بنیان‌گذاران پرسید که آیا فکر می‌کنند اکنون زمان مناسبی برای شروع یک کسب و کار است، ۹۴درصد آنها جواب «بله» دادند. به ویژه جوانان برای به کارگیری عضلات کارآفرینی خود بسیار آماده هستند: مطالعه‌ای در سال ۲۰۱۶ توسط کالج بارنز و نوبل نشان داد که ۲۲درصد از سن بالاترین افرادی که تازه کالج را شروع می‌کنند برنامه‌ای برای داشتن یک کسب و کار در آینده دارند و ۱۳درصد در حال حاضر این هدف را به نوعی به دست آورده‌اند.

زمانی NVE را شروع کردم، در کالج بودم و قصد آغاز کسب و کاری نداشتم. مطمئنا هیچ سرمایه‌گذاری نیز در اختیارم نبود - فقط یک اشتیاق برای جمع‌آوری افراد از طریق رویدادهای شبکه‌ای داشتم. زمانی که فیس‌بوک وجود نداشت، من مجبور بودم از خلاقیتم برای ایجاد آگاهی و پیدا کردن افرادی که به ایده من اعتقاد داشتند کمک بگیرم و به دیدگاهم دست یابم.

هر کسب و کار نوظهور لزوما نیازی به گروهی از مربی و سرمایه‌گذاری چند میلیونی برای موفقیت ندارد. صاحبان کسب و کار مشتاق می‌توانند از منابع خودشان بیشترین بهره را ببرند و قبل از مطرح‌شدن در عرصه از صفر شروع کنند.

هنگامی که کسب و کارم را شروع کردم، به سرعت در معرض مشکلات دوراهی که اکثر کارآفرینان با آن مواجه می‌شوند قرار گرفتم: من نیاز به نمونه‌کار برای جذب مشتری جدید داشتم، اما برای ساختن این نمونه‌کارها، نیاز به مشتریان قدیمی که هنوز جذب نکرده بودم داشتم.

رویکرد من این بود که به اولین مشتریانم ثابت کنم که حتی بدون داشتن موفقیت‌های گذشته، مهارت‌هایی دارم که به اثبات ارزشم کمک می‌کنند. این امر همراه با تمایلم برای گذشتن از مرزهایی که فکر کردم می‌توانم از آنها عبور کنم در نهایت به جذب اولین مشتریان کمک کرد. در ادامه چند گام برای جذب مشتریان باارزش، بدون نیاز به سرمایه‌گذار را معرفی می‌کنم.

**۱. در عاملان درآمد سرمایه‌گذاری کنید**

در ایده‌ها و مهم‌تر، افرادی که عاملان درآمد هستند سرمایه‌گذاری کنید. طبق گزارش State of Startups ۲۰۱۷ حدود ۷۵درصد از بنیان‌گذاران تازه‌کار معتقدند که استخدام نگرانی شماره ۱ است، اما آنها تنها ۲۰درصد وقت خود را صرف این امر می‌کنند.

هنگامی که کسب و کار من شروع به کار کرد، چالش بعدی من ساختن روی این موفقیت بود. بدون داشتن سرمایه‌گذار، من مجبور بودم دو قدم جلوتر باشم، هم‌زمان با اجرای یک پروژه، مشتریان بعدی را نیز پیدا می‌کردم. برای جلوگیری از ایجاد شکاف در کار به سختی تلاش می‌کردم و به سرعت متوجه شدم که نمی‌توانم همه جنبه‌ها در کسب و کارم را مدیریت کنم و شرکت خود را گسترش دهم. با پولی که از اولین قراردادهایم دریافت کردم، یک تولیدکننده رویداد فصلی را استخدام کردم. انجام این کار به من اجازه داد تا بر فروش و جذب مشتریان تمرکز کنم که باعث ایجاد حرکت شد.

اگر درآمد شروع به افزایش کرد، تلاش کنید تا کیفیت را حفظ کنید. اگر این ایده خوب باشد، سرمایه‌گذاری باز خواهد گشت، اما فقط در صورتی که کیفیت همچنان خوب بماند و شما نیاز به افرادی برای کمک به تحقق این ثبات در کیفیت دارید.

**۲. با تنظیم اهداف درآمدتان را افزایش دهید**

هنگامی که پول‌تان کم است، صرفه‌جویی در هزینه‌ها همانند پول درآوردن است، اما این سخن تا زمانی عملی است که به کیفیت کالا صدمه‌ای وارد نسازد. بودجه احتیاطی خود را بدون کاهش کیفیت افزایش دهید، حتی اگر این مقدار کم باشد و با این کار شما می‌توانید رشد خود را افزایش دهید.

اهداف و جدول‌های زمانی به‌هم‌پیوسته تعیین کنید تا روند مقیاس‌گذاری را هدایت کنید. با توجه به خِرَد مارک مک‌کورمک نویسنده کتاب «آنچه آنها در دانشکده بازرگانی هاروارد به شما نمی‌آموزند»، افرادی که برای خود اهدافی را تعیین می‌کنند از افرادی که هدف ندارند درآمد بیشتری دارند و کسانی که اهداف مشخص خود را می‌نویسند درآمدی به مراتب بیشتر دارند. علاوه بر این، «جامعه مدیریت استراتژیک» دریافت که به سادگی با یک طرح، شما می‌توانید میزان موفقیت خود را حدود ۱۶درصد افزایش دهید.

**۳. قبل از گسترش کسب و کار، روی مشتریان فعلی خود سرمایه‌گذاری کنید**

پس از به دست آوردن یک پایگاه اولیه از مشتریان، قبل از تلاش برای گسترش کسب و کار، یک پیشنهاد و یا سرویس جدید را به مشتریان فعلی خود ارائه دهید. بیشتر از یک چیز را به جمعیتی از مردم که در حال حاضر با شرکت شما کار می‌کنند، بفروشید تا بودجه احتیاطی خود را افزایش داده و یک پایگاه قوی‌تر و وفادارتر را برای شرکت خود ایجاد کنید.

مشتریان «استارباکس» به صورت شناخته‌شده‌ای وفادار هستند؛ تا آنجا که در سال ۲۰۱۷ شرکت نرم‌افزار فوراسکوئر آنها را در بالای فهرست شاخص وفاداری قرار داد؛ این نرم‌افزار داده‌های کاربران برنامه را تفسیر می‌کند تا متوسط بازدید سالانه هر مشتری برای هر برند را تعیین کند. آنچه مردم را بازمی‌گرداند، تعهد استارباکس در ارائه قهوه قابل اعتماد است، اما این برند شعبه‌های مواد غذایی را نیز تاسیس کرده و گاهی اوقات نوشیدنی‌های سرگرم‌کننده‌ای را نیز به مشتریان خود ارائه می‌دهد.

فراتر از محصولات خود، این غول دنیای قهوه یک برنامه وفاداری بسیار موفق را ترتیب داده است تا از طریق جوایز و پیشنهادات متفاوت از وفاداری مشتریان خود قدردانی کند. تلاش زیاد این شرکت برای مشتریانش باعث می‌شود تا مشتریان وفادار به این برند همیشه وفادار بمانند و بدون شک مشتریان وفادار این شرکت در کسب درآمد ۱۹ میلیارد دلاری این شرکت دخیل بوده‌اند و ارزش بازار این شرکت را به بیش از ۸۰ میلیارد دلار رسانده‌اند.

تمامی این سخنان به این معنا نیست که شما باید یک برنامه اهدای جوایز را برای شرکت خود ترتیب دهید بلکه این سخنان به این معنا است که شما واقعا نیاز دارید نیازهای مشتریان خود را درک کنید و به عنوان یک مدافع واقعی در راستای برآورده‌کردن آن نیازها تلاش کنید. شما نباید به سادگی آنچه از شما خواسته شده است را انجام دهید، در عوض شما باید به ریشه نیازهای مشتریان خود رسیده و خود را به چیزی فراتر از اهداف مشخص‌شده آنها برسانید. این چیزی است که روابط را عمیق‌تر می‌کند و احتمال اینکه مشتریان با شما تجارت کنند را افزایش می‌دهد و باعث می‌شود تا آنها شما را به شبکه ارتباطی خود معرفی کنند.

**۴. روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید**

برت هامن می‌گوید در روزهای اولیه، من کسب و کار خود را خوردم، خوابیدم و تنفس کردم که این کار زمان زیادی را برای غذا خوردن، خوابیدن و یا نفس‌کشیدن به طوری که به آن نیاز داشتم، نمی‌گذاشت. هر کارآفرین در ابتدا تلاش می‌کند مرز تعیین کند و من متوجه شدم که حفظ تعادل در تعیین مرز بسیار دشوار است.

خطوط تعادل هنگامی که شغل شما شور و اشتیاق زندگی‌تان است، تار می‌شوند، اما هنگامی که من زمانی را برای کنار گذاشتن وظایف کاری‌ام اتخاذ کردم به من کمک کرد تا یاد بگیرم استراحت کنم و هر روز با چشم‌اندازی تازه به سر کار بازگردم که این در نهایت منجر شد تا دارایی بهتری برای گروه خود و یک رهبر روشن‌فکر و موثر باشم.

اطمینان حاصل کنید که با آغاز سفر کارآفرینی خود، کارهای روزمره‌تان را خودتان تعیین کنید. مطالعات بسیاری استرس ناشی از کار زیاد را به مشکلاتی مانند بی‌خوابی و کاهش عملکرد شناختی ربط داده‌اند. از سوی دیگر، طبق نظر دکتر کاترین سمرلینگ، روانشناسی از نیویورک «مزایای ذهنی و فیزیکی استراحت کردن و زمانی را برای خود در نظر گرفتن شامل بهبود خواب، ذهنیتی بهتر، تفکری شفاف‌تر و افزایش خلاقیت هستند.»

کارآفرینان تازه‌کار برای اینکه ایده‌های خود را عملی کنند، نیازی به جلب توجه نایب رئیسان بزرگ و یا زندگی در شهرهای باب روز ندارند. هر کسی با یک هدف و کمی ابتکار می‌تواند از هیچ، یک شرکت را بنا کند.

**منبع: Entrepreneur/ucan**

# معرفی برترین استارتاپ‌های CES ۲۰۱۹

مترجم همزمان و دستگاه کمک‌سلامتی بیماران و اسباب‌بازی هوشمند از محصولاتی هستند که در بخش استارتاپ‌هایی نمایشگاه CES معرفی شدند. نمایشگاه CES بزرگ‌ترین نمایشگاه دنیا است و شرکت‌های بزرگ فناوری جدیدترین محصولات‌شان را در آن معرفی می‌کنند. همچنین، استارتاپ‌ها نیز فرصتی پیدا می‌کنند تا ایده‌های نوآورانه خود را با دیگران به‌اشتراک بگذارند. یورکا پارک (Eureka Park) یکی از محل‌های گردهمایی این نمایشگاه است که از ۱۲۰۰ استارتاپ از بیش از ۴۰ کشور دنیا میزبانی می‌کند. در این بخش، غرفه‌های پرزرق‌وبرق شرکت‌هایی مانند گوگل، اینتل، هوآوی و... توجه بازدیدکنندگان را به‌خود جلب می‌کنند، اما استارتاپ‌های زیادی نیز محصولات خلاقانه و منحصربه‌فرد خود را در معرض عموم قرار می‌دهند. در ادامه این مقاله زومیت، پنج استارتاپ برتر نمایشگاه CES ۲۰۱۹ را معرفی و به داستان الهام‌بخش آنها اشاره می‌کنیم.

### ۱. استارتاپ Timekettle

لیل تی‌زن همیشه یکی از طرفداران رمان‌های علمی-تخیلی بوده و از این داستان‌ها برای راه‌اندازی شرکت فناوری و مرتبط با مترجمی الهام گرفته است. گوشی‌های کوچک این شرکت داخل گوش قرار می‌گیرند و هر زبانی که می‌شنوند، به‌صورت همزمان به زبان مدنظرتان ترجمه می‌کنند. شرکت Timekettle در آبان سال جاری راه‌اندازی شده و محصول اصلی آن، یعنی Plus WT۲، گوشی‌های هوشمندی هستند که تا این لحظه و با وجود تبلیغات کم، حدود ۳ میلیون دستگاه از آنها فروخته شده است.

والدین تی‌زن یکی دیگر از دلایل او برای ساخت مترجم هوشمند بودند. او والدینش را دو سال پیش برای تعطیلات به آلپ فرستاد و از آنجا که آنها فقط به یک زبان مسلط بودند، تی‌زن چندین اپلیکیشن مختلف ترجمه را برای‌شان نصب کرد. بااین‌حال، والدینش با اینکه به‌دلیل ارتفاع زیاد مریض شده بودند، از اپلیکیشن‌های ترجمه در طول سفر استفاده نکردند. این موضوع او را به فکر فرو برد و درنهایت متوجه شد ترجمه به‌تنهایی اهمیت چندانی ندارد؛ بلکه انسان‌ها دنبال برقراری ارتباط هستند.

درحال حاضر محصولات مترجمی بازار به این صورت هستند که کاربر ابتدا اپلیکیشن آنها را باید دانلود یا جمله مدنظرش را در تلفن هوشمند باید بیان کند و طرف مقابل نیز برای شنیدن ترجمه آن باید از هدفون استفاده کند. باوجود این، مردم به‌کمک راه‌حل تی‌زن می‌توانند هدفون خود را با یکدیگر شریک شوند و هر کدام با استفاده از یک گوشی، با یکدیگر ارتباط برقرار کنند. در این گوشی‌ها، از فناوری دوگانه شبکه‌های عصبی برای کاهش نویز استفاده شده و بیش از ۳۶ زبان را ترجمه می‌کند.

### ۲. استارتاپ MATE

کریستیان ادل‌مایکل و جولی کرانستورم‌کارتون استارتاپ MATE را در سال ۲۰۱۶ بعد از دو سال تحقیق درباره دوچرخه‌های الکترونیکی ارزان‌قیمت بنیان‌گذاری کردند. آنها معتقدند ساختن محصولی که خودتان مشتاق استفاده از آن باشید، دیگران را نیز به خرید آن ترغیب می‌کند. این تیم برادروخواهری در کپنهاگ دانمارک شکل گرفته است؛ یعنی شهری که تعداد دوچرخه‌هایش بیشتر از شهروندان است. آنها بعد از اینکه نتوانستند دوچرخه دلخواه‌شان را در بازار پیدا کنند، تصمیم گرفتند خودشان این خلأ را پر کنند.

آنها این پروژه را در سال ۲۰۱۶ آغاز کردند و همزمان پویش کراود فاندینگ (جذب سرمایه از طریق مشارکت عمومی) خود را در ایندیه‌گوگو (یکی از وب‌سایت‌های بین‌المللی جذب سرمایه) راه‌اندازی کردند. این استارتاپ بعد از اولین پویش، حدود ۸هزار دوچرخه در بیش از ۵۰کشور فروخت. دلیل موفقیت آنها نیز همین است؛ زیرا اگر این برادروخواهر از روش‌های سنّتی استفاده می‌کردند، مجبور بودند بیش از نیاز بازار دوچرخه تولید کنند.

آنها با فروش مستقیم محصولات به مشتری‌ها، دقیقا به تعداد سفارش‌ها دوچرخه تولید و بین ۱۰ تا ۴۰درصد در هزینه‌های تولید صرفه‌جویی کردند. افزون بر این، آنها با جمع‌آوری ۲۰میلیون دلار از دو پویش جذب سرمایه، رکورد سرمایه‌های جذب‌شده در تاریخ ایندیه‌گوگو را نیز شکستند. معمولا در پویش‌های جذب سرمایه از طریق مشارکت عمومی بین شش ماه تا یک سال روی محصول مدنظر کار می‌شود، اما بنیان‌گذاران MATE ترجیح دادند بخشی از پول آن را در راه تبلیغ در فیس‌بوک و سایر تبلیغات آنلاین صرف کنند. دوچرخه‌های آنلاین این شرکت تا پایان ماه جاری میلادی، با تخفیف از ۶۹۹ دلار به‌اضافه هزینه حمل‌ونقل شروع می‌شوند و بعد از آن با قیمت بین ۱۴۰۰ دلار تا ۲ هزار دلار در آمریکا در دسترس خواهند بود.

### ۳. استارتاپ Eargo

ورود به صنعت سمعک‌سازی و ایجاد اختلال در آن ساده نیست؛ زیرا باید سازمانی باشد و از FDA (سازمان غذا و داروی آمریکا) مجوز بگیرد. گفتنی است بین افراد ۲۰ تا ۶۰سال دچار مشکل شنوایی که می‌توانند از مزایای سمعک بهره‌مند شوند، تنها ۱۶درصد از سمعک استفاده می‌کنند. این یعنی بازار به محصول جدید نیاز دارد. Eargo سمعکی نامرئی است که به‌جای عرضه از طریق پزشک، مستقیم به مصرف‌کننده فروخته می‌شود.

قیمت محصولات Eargo بین ۱۹۵۰ تا ۲۷۵۰ دلار است و همچنین شارژری حمل‌شدنی دارند. به‌گفته این شرکت، سمعک‌های استاندارد و نامرئی بازار بین ۸ هزار تا ۱۰ هزار دلار قیمت دارند که در مقایسه با قیمت Eargo بسیار گران‌تر هستند.

فلورانت میشل و رافائل میشل و دنیل شن بنیان‌گذاران این شرکت هستند که قصد داشتند قیمت سمعک را با استفاده از فیبرهای انعطاف‌پذیر (سیلیکون درجه‌یک پزشکی) کاهش دهند و آن را بهتر طراحی کنند. دکتر فلورانت جراح گوش و حلق و بینی است و برای بیماران زیادی سمعک تجویز کرده است. پسر او، یعنی رافائل، در دانشگاه استنفورد با دنیل شن آشنا شد. آنها شرکت Eargo را در سال ۲۰۱۰ در گاراژ خانه رافائل راه‌اندازی کردند.

قوانین فروش سمعک سخت‌گیرانه است، اما Eargo ایده جالبی داشت. سازمان غذا و داروی آمریکا مجوز کلی فروش سمعک نمی‌دهد؛ بلکه برای هر ایالت مجوز فروش جداگانه صادر می‌کند. درنتیجه، هر برند سمعک‌سازی برای فروش محصولاتش در سایر ایالات متحده آمریکا باید مجوز بگیرد. بااین‌حال،Eargo محصولاتش را به‌صورت آنلاین و مستقیم به مشتری می‌فروشد. یکی از افراد باسابقه این صنعت فکر می‌کرد این ایده دیوانه‌وار است؛ زیرا هیچ خریداری حاضر نیست هزاران دلار برای خرید سمعک به‌صورت آنلاین پرداخت کند؛ به‌ویژه زمانی‌که اکثر خریداران آن بیش از ۶۰ سال دارند. باوجوداین، او درباره این موضوع اشتباه فکر می‌کرد و اکنون مدیرعامل Eargo است.

### ۴. استارتاپ Pillo Health

پدر امانوئل موسینی در سال ۲۰۰۵ در اثر حمله قلبی و به‌دلیل مصرف‌نکردن دارو در زمان مشخص درگذشت. این واقعه غم‌انگیز ضربه بزرگی به خانواده او زد و دائم به این فکر می‌کرد اگر شخصی برنامه سلامتی پدرش را کنترل می‌کرد، این اتفاق رخ نمی‌داد.

حال، موسینی این مشکل را با طراحی محصولی حل کرده است. این محصول در خانه به‌عنوان کمک‌سلامت خدماتی ارائه می‌دهد؛ مخصوصا وقتی شخصی باید داروهای خود را طبق برنامه و در ساعت مشخص مصرف کند. بسیاری از خانواده‌ها نمی‌توانند دستمزد افرادی را پرداخت کنند که چنین خدماتی را در منزل بیماران ارائه می‌دهند، اما محصول شرکت Pillo Health این مسئله را حل کرده است.

این محصول ۴۹۹ دلار قیمت دارد و هر ماه، ۳۹ دلار بابت حق اشتراک آن باید پرداخت شود. زمان‌بندی Pillo این دستگاه را در ساعت مشخص فعال می‌کند و دستگاه با اسکن‌کردن محیط و شناسایی افراد، مصرف داروی مشخص‌شده را به آنها یادآوری می‌کند و کاربر بعد از خوردن دارو، دستگاه را غیرفعال می‌کند. بعد از گذشت مدت زمان مشخص و غیرفعال‌نشدن Pillo، دستگاه این موضوع را به خانواده یا دکتر فرد بیمار اطلاع می‌دهد.

یکی دیگر از ویژگی‌های Pillo این است که به پرسش‌های عمومی مانند «هر سیب چند کالری دارد؟» یا درخواست‌هایی مانند «برنامه دارویی من را نشان بده» پاسخ می‌دهد.

### ۵. استارتاپ Intelino

دکتر آرمن کرویان، بنیان‌گذار Intelino، این استارتاپ را در اولین روز نمایشگاه CES ۲۰۱۹ به‌طور رسمی معرفی کرد. اولین محصول این استارتاپ مجموعه قطار هوشمند به قیمت ۹۹ دلار است که به‌عنوان اولین نمونه از این محصول ثبت شده است. این مجموعه کامل از موتور، واگن‌ها، تکه‌های راه‌آهن، علائم رانندگی، کابل شارژر و کاشی‌های کوچک رنگی با قابلیت نصب روی ریل تشکیل شده است.

این کاشی‌های کوچک رنگی معنای مختلفی برای هدایت قطار دارند. به‌عنوان مثال، کاشی سبز به‌معنای سرعت است، بنابراین، قرار دادن سه کاشی سبز پشت‌سرهم به قطار فرمان می‌دهد با سرعت بیشتری حرکت کند. دو کاشی سبز به‌معنای سرعت نه خیلی تند و نه خیلی آهسته و یک کاشی سبز به‌معنای سرعت آهسته است. یکی کاشی قرمز به قطار دستور می‌دهد دو ثانیه توقف کند و سه کاشی قرمز قطار را به‌مدت ۱۰ ثانیه متوقف می‌کند. کاشی آبی برای جهت‌دهی و کاشی زرد به‌معنای جداکردن یک واگن است. همچنین، با استفاده از اپلیکیشن و از طریق اتصال بلوتوث می‌توان به‌صورت دستی اثر کاشی‌ها را از بین برد یا حالت پیش‌فرض دستور آنها را تغییر داد.

کرویان دو فرزند دارد و ایده ساخت این محصول را از نحوه بازی‌کردن آنها با قطار الهام گرفته است. پسر بزرگ‌تر او اکنون هفت سال دارد و از دو سالگی با قطارها بازی می‌کرده، اما نحوه بازی او در این مدت تغییرات زیادی کرده است. پسر او ابتدا برای ساخت ریل قطار به کمک نیاز داشت، اما با گذشت زمان و ساختن مکرر ریل‌های قطار، توانست خط راه‌آهن حرفه‌ای طراحی کند. کرویان دنبال طراحی نوعی اسباب‌بازی بود که بچه‌ها ازجمله پسرش را بیشتر با فناوری آشنا کند. او با الهام‌گرفتن از پسرش تصمیم گرفت تجربه استفاده از قطارهای اسباب‌بازی را با فناوری تعاملی کاشی‌های رنگی ترکیب کند. قطارها پلتفرمی عالی در پرورش طرز تفکر مهندسی هستند و بچه‌ها پیش از ساختن ریل قطار، باید بدانند سیستم کلی آن چگونه به‌نظر می‌رسد.

این اسباب‌بازی در اسفند سال جاری در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد و ریل‌های چوبی آن در سایر اسباب‌بازی بچه‌ها کاربردی است. کرویان امیدوار است بچه‌ها ابتدا از امکانات ابتدایی این قطار استفاده کنند و بعد از آشنایی با روند کار، مجموعه حرفه‌ای بسازند. والدین با اجازه دسترسی بچه‌ها به اپلیکیشن این اسباب‌بازی می‌توانند امکانات جدیدی به آن اضافه کنند.

برای مشاهده کلیه اخبار و مقالات و تماشای ویدئوهای مرتبط با نمایشگاه به صفحه اختصاصی CES ۲۰۱۹ مراجعه کنید.

**منبع: ENTREPRENEUR/zoomit**

**مفقودی**

سند برگ سبز خودروی سواری پژو ۴۰۵ جی ال ایکس آی ۱/۸ مدل ۱۳۸۴رنگ بژ-متالیک وشماره موتور ۱۲۴۸۴۰۰۹۵۵۱ وشماره شاسی ۱۴۲۱۶۹۶۸ شماره پلاک ۷۹ ایران۱۴۶ ق ۳۸ بنام رضاحاجی زاده مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط می باشد.

قزوین

**مفقودی**

سیم کارت دائمی بشماره ۰۹۱۲۷۸۵۹۹۴۵ بنام دهیاری زعفران بخش بشاریات شهرستان آبیک مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط می باشد.

قزوین

**رونوشت آگهی حصر وراثت**

آقای ابراهیم صالحی دارای شناسنامه شماره ۱۱۲۸ /۳۷۳۲۴۳۱۹۶۷ بشرح دادخواست به کلاسه ۸/۹۷۱۳۷۷ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان نظر علی صالحی به شناسنامه ۳۸۰۱۲۴۸۹۰۰/۴۷۱ در تاریخ ۱۳۹۷/۱۰/۵ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به افراد مشروحه زیر ۱- محمد صالحی ش ش ۵۹ ت ت ۱۳۵۳/۱/۳۱ شماره ملی ۳۷۳۲۰۰۳۸۰۹ پسر متوفی ۲- ابراهیم صالحی ش ش ۱۱۲۸ ت ت ۱۳۵۹/۶/۳۰ شماره ملی ۳۷۳۲۴۳۱۹۶۷ پسر متوفی ۳- فرانک صالحی ش ش ۱۰ ت ت ۱۳۴۷/۱/۱ شماره ملی ۳۷۳۲۲۹۵۵۲۴ دختر متوفی ۴- نادیا صالحی ش ش ۵۱ ت ت ۱۳۴۹/۱/۲۴ شماره ملی۳۷۳۲۳۱۳۴۹۲ دختر متوفی به غیر از نامبردگان وارث دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف سنندج م الف ۸۶۵۶

**رونوشت آگهی حصر وراثت**

آقای سید نظام حسینی دارای شناسنامه شماره ۳۸۵۹۵۰۶۰۲۱/۳۲۷ بشرح دادخواست به کلاسه ۸/۹۷۱۳۰۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان سید ابراهیم حسینی به شناسنامه ۳۸۵۹۴۴۹۳۰۳/۲۵۲ در تاریخ ۹۶/۷/۷ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به افراد مشروحه زیر ۱- کتان قادری ش ش ۷۴ ت ت ۱۳۲۸/۱۰/۷ شماره ملی ۳۸۵۹۵۱۵۸۰۲ همسر متوفی ۲- حسام الدین حسینی ش ش ۳۱۸ ت ت ۱۳۵۷/۷/۱ شماره ملی ۳۸۵۹۴۶۶۵۵۰ پسر متوفی ۳- سید نظام حسینی ش ش ۳۲۷ ت ت ۱۳۵۹/۶/۲۵ شماره ملی ۳۸۵۹۵۰۶۰۲۱ پسر متوفی ۴- سید هیمن حسینی ش ش ۱۰۵۰۶ ت ت ۱۳۶۷/۵/۱۵ شماره ملی ۳۷۳۳۱۸۰۶۸۲ پسر متوفی ۵- سید هیوا حسینی ش ش — ت ت ۱۳۶۹/۲/۱۵ شماره ملی ۳۷۲۰۱۳۱۴۵۹ پسر متوفی ۶- گلباغی حسینی ش ش ۳۱۷ ت ت ۱۳۵۵/۷/۱ شماره ملی ۳۸۵۹۴۶۶۵۴۲ دختر متوفی ۷- پرستو حسینی ش ش ۳۸۴۷ ت ت ۱۳۶۰/۱۱/۱ شماره ملی ۳۸۵۸۸۰۷۶۰۵ دختر متوفی ۸- آرزو حسینی ش ش ۴۲۷۵ ت ت ۱۳۶۲/۹/۲۸ شماره ملی ۳۵۸۸۸۱۱۸۹۰ دختر متوفی ۹- پریسا حسینی ش ش ۳۰۷۳ ت ت ۱۳۶۴/۱۲/۲ شماره ملی ۳۷۳۳۱۰۶۱۲۱ دختر متوفی ۱۰- الهام حسینی ش ش ۱۰۵۰۷ ت ت ۱۳۶۷/۵/۱۵ شماره ملی ۳۷۳۳۱۸۰۶۹۰ دختر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف سنندج م الف ۸۶۷۵

**آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه ۹۷۰۰۲۲۴**

بدینوسیله به خانم بهناز رحمانی فرزند جمال کد ملی ۴۳۹۱۸۳۷۷۶۵ بدهکار پرونده کلاسه ۹۷۰۰۲۲۴ که برابر گزارش مامور پست تاکستان آدرس شما شناخته نگردیده اید ابلاغ می گردد که برابر چک به شماره ۹/۹۴۴۱۱۵ مورخه ۹۷/۲/۱۵ به مبلغ ۱۱۹۶۰۰۰۰ ریال بین شما وشرکت سیب سبزبدهکار می باشید که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و به کلاسه فوق در این اجراء مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرائی مفاد اسناد رسمی بشما ابلاغ میگردد از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ودر غیر اینصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد.

اجرای مفاد اسناد رسمی تاکستان - مسعود رحمانی

**آگهی فقدان سند مالکیت**

سند مالکیت ششدانگ یک باب مغازه تحت پلاک ۲۰ فرعی از۴۵۶۲-اصلی بخش ۲ قزوین ذیل ۱۶۰۰۶ صفحه ۳۶۸ دفتر ۸۶ به شماره چاپی ۶۰۲۵۰۰ بنام پرویز آذربایجانی صادروتسلیم گردیده است سپس مالک با ارائه دوبرگ فرم شهادت شهود مدعی فقدان سند به علت اتلاف کتبی گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی خودرانموده که مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوی از هراحداث نسبت به ملک مذکور حقی داشت ویا معاملاتی به نفع اوشده ویا مدعی وجود سند در نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه به این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرداین آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد تاریخ انتشار:۹۷/۱۰/۲۶

حسن غلامحسینی - رئیس اداره ثبت اسنادواملاک منطقه یک قزوین -۱۰۵۱ ام الف

**گواهی حصر وراثت**

خانم آفتاب شهبازی فرزند خورشید دارای شناسنامه شماره ۶۲۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۲-۹۷۰۸۷۴-۹۷ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده که شادروان زینل شهبازی فرزند جعفر علی بشناسنامه ۵۰۳ در تاریخ ۹۷/۰۹/۷ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به ۱- متقاضی با مشخصات فوق الذکر صادر متوفی اینک با انجام تشریفا مقدماتی در خواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هرکسی اعتراض دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشرنخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

شورای حل اختلاف شماره ۲ گچساران

**درخواست انحصار وراثت**

خانم طاهره جعفری دارای شماره شناسنامه ۴۷۱۲۷۵۰۸۰۴ فرزند غلام نبی متولد ۱۳۷۴/۰۸/۰۹ صادره از شهریار به شرح دادخواست و به کلاسه ۱۱۰۳۴/۹۷ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان رضا بذرکار فرزند عباس به شماره شناسنامه ۰۶۷۰۱۳۳۴۲۰۶ در تاریخ ۹۷/۱۰/۶ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است: ۱- طاهره جعفری ف غلام نبی ش ش ۴۷۱۲۷۵۰۸۰۴ همسر متوفی ۲- عباس بذرکار ف محمدرضا ش ش ۳۷۳۳ پدر متوفی ۳- زهرا شمس‌آبادی ف قدرت ش ش ۹۹۰ مادر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می‌نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

شعبه ۳ مجتمع شماره ۱ شهرستان رباط کریم

۱۹۱

# دیدار استاندار قم با مراجع عظام تقلید

## تاکید آیات عظام بر ارتقاء وضعیت فرهنگی اقتصادی و عمرانی استان قم

**قـم- خبرنگار فرصت امروز-** مراجع تقلیـد و آیات عظام در دیدار استاندار قم با ایشـان، بر ارتقاء وضعیت فرهنگی اقتصادی و عمرانی استان قم تاکید کردند. به گزارش روابط عمومی استانداری قم بهرام سرمست استاندار قم با مراجع و آیات عظام صافی گلپایگانی، نوری همدانی، علوی گرگانی، سبحانی، جوادی آملی، مکارم شیرازی، شبیری زنجانی و حجت الاسلام شهرستانی نماینده تام الاختیار آیت الله العظمی سیسـتانی در ایران دیدار کرد. آیت الله العظمی صافی گلپایگانی در این دیدار با اشاره به جایگاه شهر مقدس قم به عنوان ام القرای جهان تشـیع، گفت: مسئولان استان قم باید در شان این شهر وظایف خود را انجام دهند. ایشان خدمت در قم را توفیق الهی عنوان و خاطرنشـان کرد: مدیران استان قم باید در جهت خواست خداوند متعـال و رضایت مردم قدم بردارند. آیت الله العظمی نوری همدانی نیز در دیدار استاندار قم با ایشان، با بیان اینکه قم حرم اهل بیت علیهم السلام است اظهار داشت: طبق روایات مردم قم حضرت ولی عصر (عج) را در رسالت این امام معصوم کمک می کنند. ایشان بیان داشت: انقلاب اسلامی نیز که در کل جهان ایجاد تحول کرد از شهر قم شروع شد و باید شاکر باشید که به عنوان خدمتگذار نظام، در قم مشـغول فعالیت هستید. آیت الله العظمی نوری همدانی با اشاره به اولویت های حوزه عمرانی قم اظهار داشت: احیای بافت فرسـوده خصوصا در اطراف حرم مطهر حضرت معصومه (س) از اولویت بالایی برخوردار است. این مرجع تقلید مسئله ی فرودگاه قم و مونوریل را نیز مورد توجه قرار داد و با بیان اینکه در رابطه با این دو طرح مردم به ما مراجعه و سوال می کنند افزود: حل این دو مشـکل نیازمند مشارکت و عزم جدی است. ایشان همچنین با بیان اینکه در بحث فرهنگی نیز دشمنان در تلاش برای تغییر هویت دینی و فرهنگی شـهر قم هسـتند گفـت: ارتقاء جایگاه فرهنگی قم نیز باید مورد توجه جدی مسئولان باشد. همچنین آیت الله العظمی علوی گرگانی در دیدار استاندار قم با ایشان، منصب استانداری قم را دارای جایگاه ویژه دانست و با بیان اینکه مقام معظم رهبری عنایت ویژه به شهر مقدس قم دارند اظهار داشت: مسئولان ملی باید برای توسـعه و عمران این شهر توجه خاصی به تخصیص اعتبارات ملی داشته باشند. ایشان با اشاره به مسئله ی گرد و غبار در استان قم بر حل آن تاکید کرد و افزود: معضل ریزگردها باید مورد پیگیری جدی مسئولان قرار بگیرد. آیت الله العظمی علوی گرگانی شهر قم را متمایز از شهرهای دیگر دانست و خاطرنشان کرد: بحث توسعه فضای سبز استان قم از دیگر مسائلی است که باید با جدیت پیگیری شـود. آیت الله العظمی سبحانی نیز در دیدار استاندار قم وضعیت بیکاری و حجاب و عفاف را دو مساله ی اولویت دار در استان قم مطرح و اظهار کرد: سـاماندهی این دو موضوع باید در دسـتور کارمسـئولان استان قم باشد. ایشان اعتیاد و ناامنی را از پیامدهای اصلی بیکاری دانست و تصریح کرد: با حل مشکل اشتغال جوانان، بسیاری از آسیب های اجتماعی مرتفع خواهند شد. آیت الله العظمی جوادی آملی نیز در دیدار اسـتاندار قم با ایشـان، با اشاره به پروژه های بر زمین مانده در شـهر قم اظهار داشت: دستگاه های دولتی باید به اندازه ی اعتبارات و توان خود طرح عمرانی تعریف کنند تا با حجمی از پروژه های نیمه کاره روبرو نباشیم. ایشان فسادستیزی را از اولویت های مدیریت در کشور برشمرد و افزود: کوچک نمودن دولت و سپردن مسئولیت ها به مردم بایستی مورد توجه دولتمردان باشد. این مرجع تقلید همچنین با اشاره به اقدامات صورت گرفته در کشور طی دهه های اخیر خاطرنشـان کرد: کارهای خوب زیادی صورت گرفته است؛ ولی مدیران نباید به این حجم از اقدامات بسنده کنند. آیت الله العظمی مکارم شیرازی نیز در این دیدار قم را آبروی نظام دانست و گفت: خدمت در این شهر توفیق الهی است و مسئولان باید از این فرصت برای اعتلای جایگاه این شهر استفاده کنند. ایشان با بیـان اینکه خدمات قم و حوزه های علمیه ملی و در بعضی جهات فراملی هستند افزود: بایستی مسئولان دولتی در تخصیص اعتبارات، ویژگی های منحصربفرد این شهر را در نظر بگیرند. این مرجع تقلید خاطرنشان کرد: مسائل اجتماعی و فرهنگی شهر قم بایستی بهبود و شرایط عفاف و حجاب در این شهر ساماندهی شود. آیت الله العظمی شبیری زنجانی نیز در دیدار استاندار قم با بیان اینکه خدمت در قم با سایر استانهای کشور متفاوت است اظهار داشت: خدمت به مردم و زائرین شهر مقدس قم عنایت خاص حضرت معصومه (س) را به همراه خواهد داشت. حجت الاسلام والمسلمین شهرستانی نیز در این دیدار اهمیت و جایگاه ویژه ی شهر قم را مورد توجه قرار داد و گفت: توسعه ی استان بایستی توام با آینده نگری باشد. ایشان پرورش نیروهای جوان برای ساخت آینده ی کشور را ضروری دانست و افزود: از ظرفیت های نخبگان باید در بهبود وضعیت استان در بخش های مختلف استفاده شود. بهرام سرمست استاندار قم نیز در این دیدارها خدمت در قم را توفیق الهی دانسـت و اظهار داشت: معتقدیم باید تلاش مدیران در راستای تبدیل کردن قم به جایگاه واقعی و شایسته آن باشد. وی علما و مراجع عظام را پشتوانه ی نظام وخدمت گذاران کشـور دانست و افزود: فرمایشـات این بزرگواران باید در توسعه ی کشور و استان مدنظر مسئولان باشد. استاندار قم همچنین توصیه های مراجع در بحث های توسعه ای خصوصا کاهش آسیب های اجتماعـی را مورد توجه قرار داد و گفـت: امیدواریم بتوانیم به این خواسته‌ها تا حد امکان جامه ی عمل بپوشیم.

معاون فرهنگی و اجتماعی شهرداری تبریز خبر داد؛

## برگزاری بیش از ۴۰۰ عنوان برنامه به مناسبت چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی

**تبریـز – فلاح:** معاون فرهنگی و اجتماعی شـهرداری تبریز از برگزاری بیش از ۴۰۰ عنوان برنامه به مناسـبت چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسـلامی خبر داد. بـه گزارش خبرنگار ما در تبریز، حجت الاسلام احمد حمیدی در نشست با مدیران فرهنگی مناطق دهگانه در فرهنگسـرای الغدیر، با تاکید بر نـوآوری در اجرای ویژه برنامه های بزرگداشت چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی ایران افزود: این برنامه ها با رویکرد مشـارکت مردمی در مناطق دهگانه شـهرداری اجرا می شـود. وی با بیان ارزش های انقلاب اسلامی و اهمیت گرامیداشت دهه فجر اظهار کرد: عزت، اقتدار و استقلال ایران اسلامی سرمایه‌ها و دسـتاوردهای ارزشمند انقلاب اسلامی بوده و همه باید با تمام توان مدافع آن باشیم. حمیدی با بیان اینکه دشمنان نظام و انقلاب اسـلامی از هر فرصتی برای براندازی و توطئه چینی علیه نظام جمهوری اسلامی استفاده می کنند، گفت: برای خنثی کردن توطئه های دشـمنان تبیین دستاوردهای انقلاب اسلامی و امید آفرینی در جامعه امری ضروری اسـت. وی افزود: برای تثبیت اهداف و آرمان های انقلاب و نظام جمهوری اسـلامی باید بیش از پیش از هر فرصتی برای معرفی و شناسـاندن انقـلاب و ارکان آن به جهانیان استفاده شود. معاون فرهنگی شهرداری تبریز برگزاری جشن‌های دهه فجر و گفتمان انقلاب اسلامی را از جمله برنامه‌های

فرهنگی شـهرداری تبریز عنوان کرد و گفـت: بیش از ۴۰۰ برنامه فرهنگی وهنری به مناسبت دهه فجر در مراکز فرهنگی شهرداری برگزار می‌شود. حجت الاسلام احمد حمیدی در خصوص جشن های شهروندی گفت: اجرای ۳۰ جشن انقلاب با رویکرد محله محوری در محلات مناطق دهگانه سه محله در هر منطقه، برگزاری ۱۰ جشن بزرگ پیروزی انقلاب ویژه شهروندان در در سالن هایی با گنجایش ۵ هزار تا ۱۰ هزار نفر برای شهروندان، اجرای نمایش های خیابانی در نقاط مختلف شهر، برگزاری چله انقلاب و برگزاری جشنواره فجر فاطمی در فرهنگسـرای الغدیر، حضور اتوبوس شادی پیام انقلاب در محـلات و مناطق کم برخوردار و اجرای برنامه جنگ شـادی با محتـوای فرهنگی برای پرسـنل و خانواده هـا در مناطق دهگانه شـهرداری از جمله این برنامه ها است. حمیدی در ادامه به تبیین دیگر برنامه دهه فجر شهرداری تبریز پرداخت و اظهار داشت: در کنار برنامه های ذکر شده برگزاری مسابقات بزرگ قرآنی با حضور قاریان بین المللی توسـط منطقه ۷ شهرداری تبریز برگزاری محافل انس با قرآن و برگزاری شـب خاطره در مراکز فرهنگی شهرداری برنامه ریزی شده که در دهه فجر به نمایش عموم در خواهد آمد. حمیدی با اشاره به هم‌زمانی ایام فاطمیه با ایام الله دهه فجر بر ضرورت حفظ شعائر این ایام و نقش‌آفرینی زنان در پیروزی انقلاب اسلامی تاکید کرد. معاون فرهنگی واجتماعی شهرداری تبریز با تاکید بر استفاده از شیوه‌های نو و خلاقانه در فضاسازی شهری گفت: امسال فضاسازی شـهری برای بزرگداشت ایام دهه فجر با نصب ۴۰ تابلو با مضامین انقلاب اسـلامی و جملات گهربار حضرت امـام (ره) در ۱۰ نقطه شـهر تحت عنوان مسیر فجر و نصب المان های انقلاب در مسیر راهپیمایی انجام می شود. وی برپایی نمایشگاه دستاوردهای انقلاب اسلامی شهرداری ها در طول چهل سال از پیروزی انقلاب اسلامی در مناطق دهگانه شهرداری تبریز و برپایی نمایشگاههای مختلف فرهنگی هنری در مراکز فرهنگی شـهرداری را از دیگر برنامه های شهرداری تبریز عنوان کرد.

## بنزین تولیدی شرکت پالایش نفت اصفهان مطابق با استاندارد یورو۵ است

**اصفهان - قاسم اسد-** مدیر عامل شرکت پالایش نفت اصفهان گفت: از ابتدای اردیبهشت امسـال، کل بنزین تولیدی پالایشگاه اصفهان که حدود ۱۱ میلیون لیتر اسـت از سـطح کیفی یور ۴ به سـطح کیفی یورو۵ که یکی از بالاترین سـطوح کیفی جهانی است ارتقاء پیدا کرده است. مرتضی ابراهیمی با اشاره اینکه شرکت پالایش نفت اصفهان در راستای مسئولیت های اجتماعی و ارتقاء سلامت جامعه و تولید سوخت هائی مطابق با استانداردهای زیست محیطی، پروژه های بهبود و بهینه سازی فرآیند را در پیش رو دارد، اظهار داشت: در کنار تولید ۱۱ میلیون لیتر بنزین یورو، از مجموع حدود ۲۲ میلیون لیتر گازوئیل تولیدی پالایشگاه، حدود ۲ میلیون لیتر گازوئیل با سـطح کیفی یورو۵ تولید می شود که ان شا ا... از اواخر سال آینده با راه اندازی واحدهای تصفیه گازوئیل که تا کنون بیش از ۹۳ درصد پیشرفت داشته، تولید این محصول به طور کامل، به سطح کیفی یورو۵ ارتقاء خواهد یافت. وی با اشاره به اینکه واحد

تقطیر سوم، ان شا ا... همزمان با جشن چهلمین سال پیروزی انقلاب وارد مدار تولید خواهد شد تصریح کرد: با راه اندازی و بهره برداری از واحد تقطیر سـوم نه تنها هیچ گونه افزایش ظرفیتی در زمینه پالایش نفت خام اتفاق نمی افتد، بلکه ظرفیت تصفیه نفت خام از مقدار ۳۷۶ هزار بشکه فعلی به ۳۶۰ هزا بشکه کاهش می یابد و راه اندازی تقطیر سوم بیشتر باعث کیفی سازی محصولات تولیدی و کارکرد ایمن تر واحدهای موجود خواهد شد. مدیر عامل شرکت پالایش نفت اصفهان با تاکید بر بحران آب در سراسر کشور گفت: مبنای ساخت پالایشگاه اصفهان این بود که آب را از زاینده‌رود بگیرد و آب این پالایشگاه از این طریق تامین شود، اما درحال حاضر که فعلا زاینده‌رود بی‌آب اسـت، با مشکل مواجه شده‌ایم. بنابر این از دو سـال گذشته پروژه ای را آغاز کرده ایم تا آب خاکستری (آب فاضلاب شاهین‌شـهر که یکی از شهرهای نزدیک اصفهان است ) تصفیه شـده و به پالایشگاه منتقل شـود . وی بهره برداری از این طرح را ۲۲ بهمن‌ماه سال جاری اعلام کرد.ابراهیمی همچنین با تاکید بر رویکرد ویژه شرکت پالایش نفت اصفهان به مسایل زیست محیطی و مسئولیت های اجتماعی در این شرکت تصریح کرد: در فرآیندهای تصفیه فرآورده های نفتی و ارتقاء کیفیت محصولاتی نظیر بنزیـن و گازوئیل، مقادیر زیادی گوگرد از سـاختار ملکولی محصولات حذف می شود.

## برنامه‌ریزی برای افزایش سالانه ۵۵ هکتار به سطح گلخانه‌های کرمانشاه

**کرمانشـاه - منیـر دشـتی** - مدیر باغبانی سـازمان جهاد کشـاورزی استان کرمانشاه گفت: برای افزایش سالانه ۵۵ هکتار به سطح گلخانه‌های استان برنامه ریزی شده است. رضا زارعی با اشاره به در برنامه بودن توسعه گلخانه‌های استان، از سرمایه گذاران بخش کشـاورزی برای ورود به این حوزه دعوت کرد. زارعی با اشاره به هم مرز بودن استان کرمانشاه با کشور عراق و فراهم بودن امکان صادرات محصولات کشـاورزی به این کشـور ، گفت: این امتیـازات در کنار برخورداری استان از سیستم های حمل و نقل زمینی، ریلی و هوایی سرمایه گذاری در حوزه گلخانه ها را در استان سودمند کرده است. مدیر باغبانی سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه با بیان اینکه از متقاضیان طرح های توسعه گلخانه‌ها حمایت می‌شود، گفت: این افراد هیچ محدودیتی برای دریافت تسهیلات ندارند و به هر میزان که نیاز داشته باشند، تسهیلات دریافت خواهند کرد. وی در ادامه با اشاره به در دست توسعه بودن گلخانه‌ها در استان و کشوراظهار کرد: گلخانه ها بیشترین میزان بهره وری را از آب دارند، تا جایی که میزان مصرف آب در گلخانه ها شش برابر کمتر از شرایط مزرعه است. ضمن اینکه میزان بهره وری از منابع خاک نیز در گلخانه‌ها تا شش برابر بیشتر از شرایط مزرعه است که همه اینها در کنار بالا بودن میزان عملکرد کشت های گلخانه‌ای، سرمایه گذاری در این حوزه را پرسود می کند. وی ادامه داد: بیشـترین نیاز استان کرمانشاه برای اجرای طرح های گلخانه‌ای در حوزه تولید محصولات خارج از فصل است. زارعی سپس اشـاره ای هم به سطح کنونی گلخانه های استان کرمانشاه داشت و اظهار کرد: در حال حاضر در اسـتان کرمانشاه ۶۱,۷ هکتار گلخانه داریم که بجز شـش هکتار گلخانه‌ای که به تولید گل شاخه بریده اختصاص دارد، مابقی گلخانه‌های استان به تولید محصولات خارج از فصل شامل انواع صیفی و سبزیجات از خیار و گوجه گرفته تا توت فرنگی و ... اختصاص دارند.

## نشست تخصصی مدیران شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند با اعضاء هیات علمی دانشگاه اراک

**اراک-مینورستمی-** نشست تخصصی مهندس امین مدیر عامل و جمعی از روسای پالایشگاه با جناب دکتر حمیدی رئیس دانشگاه اراک و اعضای هیات علمی وجمعی از اساتید در محل دانشگاه اراک به جهت تعامل و ارائه راهکار های علمی در راسـتای ارتباط بیشـتر صنعت نفت با دانشـگاه برگزار شـد و بعد از تعامل و تبادل اطلاعات موافقت گردید اتاق فکر و شورای پژوهش مشترک از پالایشگاه شازند و دانشگاه اراک برای ارایه راهکار های علمی و قابل اجراء در زمینه های حفظ محیط زیست، آب و خاک و نیز نیازمندی های فنی پالایشگاه انجام پذیرد. در پایان جلسه دکتر حمیدی رئیس دانشگاه لوح سپاس و قدردانـی از مهندس امین را به جهت ایجاد زمینه ارتباط و تعامل دانشگاه با پالایشگاه و نیز فراهم سازی امکان حضور اساتید و بازدید کارآموزی دانشجویان در شرکت را به ایشان اهداء نمود.

### اخبار

رییس سازمان مدیریت پسماند شهرداری بندرعباس:

## حمله کارگران سازمان پسماند به فروشنده ضایعات اساسا مردود است

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز-** رئیس سـازمان مدیریت پسماند شهرداری بندرعباس گفت: خبر و مصاحبه فردی با عنوان فروشنده ضایعات مبنی بر حمله، ایجاد جراحات و سرقت خودرو توسط کارگران این سازمان اساسا مردود است. به گزارش مدیریت ارتباطات و اموربین الملل شهرداری بندرعباس، پطرس ترابی با اشـاره به خبر انتشار یافته در یک خبرگزاری پیرامون حمله تعدادی از پرسنل این سازمان به افرادی که خود را فروشنده ضایعات نامیدند اظهار کرد: این موضوع از اساس مردود بوده و شدیدا تکذیب می شود. وی افزود: متأسفانه عده‌ای که مشخص نیست هدف و نیت آنها از انتشار این خبر چیست، با نشر اکاذیب سعی در تشویش اذهان و زیر سوال بردن خدمات و اقدامات مجموعه شهرداری بندرعباس را دارند. رئیس سازمان مدیریت پسماند شهرداری بندرعباس با بیان اینکه در کلیپ انتشار یافته مصاحبه‌کننده سعی دارد به هر طریق ممکن نام مجموعه شهرداری و سازمان پسماند را از زبان مصاحبه شونده به مخاطبان برساند گفت: تمامی افرادی که در این مصاحبه نام آنها ذکر می‌شود هیچ گونه ارتباطی با سازمان پسماند ندارند.

جلیل مختار نماینده آبادان:

## محور آبادان- اروند کنار آماده بهره برداری است

**اهواز- شبنم قجاوند-** نماینده مردم آبادان در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اجرای طرحهای جاده ای در آبادان گفت: جاده آبادان – اروندکنار که چند سالی عملیات اجرایی آن متوقف شده بود در فاز نخست بیش از ۸ کیلومتر از آن انجام شده و آماده بهره برداری است. طرحهای راه و شهرسازی آبادان در برنامه گفتگوی ویژه خبری با حضور جلیل مختار نماینده مردم آبادان در مجلس شورای اسلامی و عباس پورسلان مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان بررسی شد. نماینده مردم آبادان در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اجرای طرحهای جاده ای در آبادان گفت: جاده آبادان – اروندکنار که چند سالی عملیات اجرایی آن متوقف شده بود در فاز نخست بیش از ۸ کیلومتر از آن انجام شده و آماده بهره برداری است. جلیل مختار افزود: ۳۵ کیلومتر از این جاده باید تکمیل شود که در آذر ماه گذشته در برنامه بودجه کشور با اعتبار ملی آن موافقت شد و پیشنهاد دادیم که اعتبار آن در بودجه سال ۹۸ الحاق شود. وی با بیان اینکه فاز اول عملیات تعریض و بهسازی جاده خضر آغاز شده است گفت: به محض جابجایی لوله های گاز فاز دوم این طرح از قدمگاه خضر نبی تا چوئبده اجرایی خواهد شد. نماینده مردم آبادان در مجلس شورای اسلامی خاطرنشان کرد: ساخت و سازهای مناطق سلج شرقی، سلج غربی، شطیط، ذوالفقاری، شهرک قائم و شهرک دریا با بافت شهری و طرح جامع همخوانی ندارد که باید در آینده اصلاح شود. مختار گفت: سالهاست که هیچ گونه عملیاتی در جاده مدن – قفاس انجام نشده و شاهد حوادث زیادی در آن هستیم به همین منظور عملیات بازسازی این جاده به دو قسمت تقسیم شده بخشی از این جاده توسط وزارت راه و شهرسازی و بخشی دیگر توسط سازمان راهداری اجرا می شود. وی همچنین تصریح کرد: ۳ میلیارد تومان اعتبار از سوی وزارت نفت به منظور تعریض، بهسازی و اصلاح معابر مناطق سلج شرقی و سلج غربی اختصاص داده شده است.

در راستای فرهنگ استفاده درست و بهینه از آب:

## دهمین جشنواره فراگیری نخستین واژه "آب" در ساری برگزار شد

**ساری – دهقان :** به منظور ترویج فرهنگ استفاده درست و بهینه از آب در بین دانش آموزان، دهمین جشنواره فراگیری نخستین واژه "آب" در دبستان پسرانه شهید قائمی ساری برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل شرکت آبفاشهری مازندران، در این جشنواره کارشناس معاونت بهره برداری شرکت به بیان چگونگی تامین و توزیع آب پرداخت و گفت: با توجه به کمبود منابع آبی، همه افراد به ویژه دانش آموزان در نگهداری و حفظ از آب باید ک وشا باشند. مهندس اصفهانیان به بیان راهکارها و شیوه های کاربردی مدیریت مصرف در اماکن مختلف پرداخت و از دانش آموزان خواست مانع هدر رفت آب شوند. در ادامه این جشنواره به تعدادی از دانش آموزان مشتاق در زمینه مدیریت مصرف آب، کارت حامیان آب اهدا و مسابقه ای با موضوع مصرف صحیح آب برگزار شد.

## جلسه هم اندیشی صمیمانه کارشناسان مخابرات با مدیر مخابرات منطقه گلستان برگزار شد

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز-** جلسه هم اندیشی با کارشناسان در راستای استفاده از نظرات وپیشنهادات آنان در پیشبرد هرچه بهتر اهداف شرکت برای دومین بار در مخابرات منطقه گلستان تشکیل گردید. .در این نشست مدیر مخابرات منطقه گلستان ضمن تشـکر از حضور کارشناسـان از تلاش های آنان با تنوع مسـئولیت های کاری از قشرهای مختلف وزحمتکش سیمبانان ، کارگزاران ،خدماتی ها، نگهبانان وکارشناسان می باشند گفت : یکی از سرمایه های بزرگی که همیشه به آن افتخار کردیم حضور وتلاش همکاران پرتلاش ، مستعد ومتخصصی است که در نقاط مختلف استان همیار ،کمک کار وهمسفر ما هستند .وی ادامه داد :در مسیری که فرصتی به ما داده شده که به مردم خوب استانمان خدمتی را ارائه دهیم خدماتی که امروزه مخابرات به عنوان یه دستگاه خدمت رسان به مردم ارائه می دهد یکی از ضروریات زندگی است .در گذشته به دلیل نبود وسیله ارتباطی عدم ارائه خدمات نمود پیدا نمی کرد اما امروزه قطع لحظه ای ارتباطات باعث مختل شدن بسیاری از کارها وبیزینس ها می گردد .وی ادامه داد حوزه فناوری اطلاعات وارتباطات به عنوان پیشران توسعه ، نقش بسزایی در اقتصاد کشور در بحث اشتغال وهمه ابعاد زندگی دارد و هموار نمودن زیرساخت های این فضا برعهده ما می باشد و ما باید ارتباطی را برقرار کنیم که موجب رضایتمندی ورونق کسب وکار مردم وموجب رفع بسیاری از مشکلات اشتغال ومسایل اجتماعی شده و از این جهت باید خداوند را شاکر باشیم که در مجموعه ای مشغول بکار هستیم که می توانیم گره ای از مشکلات مردم را باز کنیم همانطور که در احادیث آمده اگر خدا فرصتی را به ما داده که این فرصت منجر به خدمت گذاری به مردم شود باید خداوند را شکر کنیم .

عباس اعتماد خبرداد:

## برگزاری مراسم تعزیه خوانی به مناسبت ایام فاطمیه در شاهرود

**شاهرود - حسین بابامحمدی :** عباس اعتماد ازاجرای مراسم تعزیه خوانی ایام فاطمیه به همت گروه باب الحوائج و دفتر تعزیه اداره فرهنگ و ارشـاد اسـلامی و بسیج هنرمندان شاهرود خبرداد . مسئول بسیج هنرمندان شاهرود با اشاره به اجرای تعزیه خوانی در مساجد شاهرود به مناسبت ایام شـهادت حضرت زهرا (س) و ایام فاطمیه گفت : گروه تعزیه خوانی باب الحوائج شـاهرود با حضور استاد سیدحسن گلختمی قمصری از شهر مقدس قم در روزهای ۲۹ و ۳۰ دی ماه در مهدیه مرکزی و حسینیه شاهکویی‌های شاهرود برنامه تعزیه خوانی اجراخواهند داشت. مسئول بسیج هنرمندان شاهرود گفت : روزهای شنبه و یکشنبه ۲۹ و ۳۰ دی ماه از ساعت ۱۸:۳۰ در مهدیه مرکزی واقع در کوچه هفتم خیابان تهران برگزار خواهد شد. عباس اعتماد خاطر نشان کرد: روز یکشنبه ۳۰ دی ساعت ۱۴ نیز این گروه در حسینیه باب الحوائج شاهکویی‌ها واقع در ۲۸ متری امام (ره) به اجرای برنامه خواهند پرداخت و این برنامه با همکاری پایگاه بسیج شهدای شاهکوه اجرا می‌شود.

## انتصاب رییس جدید اداره بندر و دریانوردی خارگ

**بوشهر- خبرنگار فرصت امروز-** طی حکمی از سوی مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی ، ایرج صفری به عنوان رییس جدید اداره بندر ودریانوردی خارگ منصوب شد. به گزارش روابط عمومی، این آیین که با حضور سیاوش ارجمند زاده مدیرکل بنادر و دریانوردی اسـتان بوشهر ، معاونین اداره کل ، بخشدار خارگ و در محل بخشداری جزیره خارگ برگزار شد ،ارجمند زاده ضمن تقدیر از زحمات پنج ساله بهمن نکیسا ،طی حکمی از سوی مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی ایرج صفری را بعنوان رییس جدید اداره بندر و دریانوردی خارگ منصوب کرد. گفتنی است، صفری پیش از این معاونت طرح و توسعه اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر را بر عهده داشته است.

شهردار قدس در جلسه با مشاوران پروژه های فنی و عمرانی عنوان کرد:

## پروژه های عمرانی اولویت شهرداری

**شـهرقدس- خبرنگار فرصت امروز-** مسعود مختاری گفت: پروژه های عمرانی این شهرداری به روال منطقی و اصولی در حال عملیاتی و اجرایی شدن هستند و این روند مطلوب ترین روندی است که یک دستگاه اجرایی به ویژه شهرداری با توجه به تنوع فعالیت‌هایش می‌تواند داشته باشد. شهردار قدس افزود: شهرداری های بزرگ در بحث فنی و عمرانی معمولاً دچار ضعف می باشند که یکی از دلایل عمده آن را می توان ضعف نیروی انسانی دانست زیرا حجم فعالیت ها با تعداد نیروهای انسانی مشغول در پروژه ها همخوانی ندارد، به همین دلیل باید از ظرفیت مشاورین استفاده گردد. وی با بیان اینکه تخصص و تسلط مشاوران و کادر فنی ایشان به دانش روز، در حل و فصل مشکلات تأثیرگذار است، گفت: یک ایده تا تبدیل شدن به یک خدمت و پروژه شهری، معمولاً فرآیند زمان‌بری را طی می کند. شهردار قدس با تأکید بر اینکه با تسریع در تعیین تکلیف قراردادها، با انرژی بیشتر و بهتری در سال جدید می توانیم پروژه ها را عملیاتی نماییم، خاطر نشان کرد: اگر طرح پروژه‌ها، نقشه های اجرایی و برآورد هزینه ها تا ابتدای سال ۹۸ آماده سازی و مصوب شود، می توانیم با یک برنامه‌ریزی هدفمند از لحاظ زمانی در اجرای پروژه‌ها، نقش مؤثر و قابل توجهی ایفا نماییم.

## چطور با پرسش‌های‌مان مسیر نوآوری را هموار کنیم؟

آبراهـام مازلو، روانشـناس مطرح آمریکایی یک جملـه معروف دارد که می‌گوید اگـر تنها ابزار تحت اختیارتان چکش باشـد آنگاه همه چیز را میخ می‌بینید. یعنی انسان به شدت تحت تاثیر گذشته است و راهکارهایی که برای مسائل مختلف ارائه می‌کند همگی از گذشته‌اش ریشه می‌گیرند، اما محبوس ماندن در این چارچوب راه نوآوری را سد می‌کند. حال سوال اینجاست: چطور باید خود را از باورهای قدیمی و تثبیت‌شده رها کنیم؟ نقش پرسشگری و نوآوری در این مسیر چیست؟

مکس پلنک، پیشتاز فیزیک کوانتوم و برنده جایزه نوبل در این باره می‌گوید:

وقتـی روش خود برای نگریسـتن به موضوعـات مختلف را تغییر می‌دهید مسـائل نیز برای‌تان تغییر می‌کنند.

این در واقع اشـاره‌ای اسـت به یکی از بخش‌های اصل مکانیک کوانتومی که براسـاس آن مشاهده‌گر می‌تواند نتایج مشـاهدات خود را صرفا با تبدیل‌شدن به بخشـی از فرآیند مشاهده تغییر دهد. منظور از این اصل نیز چرچوبی است که ما از درونش به اشکال مختلف می‌نگریم و بر اهمیت انتخاب هوشمندانه چارچوب‌ها تاکید دارد.

اما مشـکل اینجاست که این چارچوب‌ها عموما به صورت ناخودآگاه انتخاب می‌شوند و در نتیجه ما به ندرت آنها را مورد پرسشـگری قرار می‌دهیم یا حتی متوجه‌شـان می‌شویم. مساله دیگر در این باره آنکه ما غالبا چارچوب‌هایی را مورد اسـتفاده قرار می‌دهیم که دیگر مناسـب و مطابق شـرایط پیش‌روی‌مان نیستند. این مساله نیز خصوصا در دنیای متغیر، نامطمئن و پیچیده و سراسر ابهام کسب و کارها اهمیت می‌یابد. در این عالم، اموری کاملا جدید که پیشتر نمونه‌شان رخ نداده با سرعتی سرسام‌آور برای‌مان رخ می‌دهند و روشن است که نمی‌توان با استفاده از چارچوب‌های قدیمی آنها را حل (و چه‌بسا درک) کرد.

بـا ایـن حال اما از آنجا که بخش بزرگی از عالم پیچیده کاری به حل مسـائل اختصاص دارد، به نوعی مهـارت مهم در رهبری نیاز داریم تا به خود و اطرافیان‌مان کمک کنیم چشـم‌اندازهای محدودکننده و قدیمـی را کنار بگذارند و پرسـش‌هایی را مطرح کنیم که احتمالات تـازه‌ای را در تمامی جهات (حتی جنبه‌هایی که برای‌مان بی‌مفهوم هستند) پیش‌روی‌مان قرار دهند. برای گام برداشتن در این مسیر کافی اسـت به پرسـش‌هایی که مطرح می‌کنیم توجه کنید. پرسش‌های ما مسـیر دیگران را برای پیدا کردن پاسخ‌ها شکل می‌دهند و در نتیجه این پرسش‌ها به بخشی از پاسخ بدل می‌شوند.

برای آنکه از این راهکار اسـتفاده کنید و مسـیر نوآوری را برای تیم خود هموار کنید سـه نکته زیر را همواره در نظر بگیرید:

۱- ضروری اسـت که به عنوان رهبر از قضاوت کردن خودداری کنید و همواره کنجکاو باشـید. طبق آنچه آرتور کونان دویل (نویسنده و پزشک اسکاتلندی) می‌گوید: بعد از آنکه ناممکن‌ها را از بین می‌برید هر آنچه باقی می‌ماند (جدای از اینکه تا چه اندازه غیرمحتمل است) باید همان حقیقت باشد.

اگر ایده‌ای دارید که با شرایط در نظر گرفته شده برای آن همخوانی دارد آنگاه فرقی نمی‌کند که تا چه اندازه ناآشـنا به نظر می‌رسـد در هر حال آن ایده شدنی (یا دست‌کم ممکن است). در این مرحله باید از خود بپرسید فرضیاتی که به صورت خودکار وارد ذهن‌تان می‌شوند کدامند؟

۲- احتمال خطا را در نظر بگیرید. برای مدیرانی که در عصر صنعتی تربیت شـده‌اند و عادت دارند که همه جواب‌ها و تجهیزات سفارشـی خود را در اختیار داشـته باشند ممکن اسـت در ابتدا این کار کمی دشوار باشد، اما سطح پیچیدگی دنیا از درک و تخصص تکنیکی انسان فراتر رفته و فرقی ندارد که چقدر نبوغ دارید و دانش شما تا چه اندازه در رابطه با موضوعات مختلف عمیق است. آنچه که از دیدگاه فردی غیرمحتمل شـمرده می‌شـود محصول تجربیات زندگی اوست و آن مساله از نظر افراد مختلف پاسخ‌های مختلفی می‌تواند داشته باشد.

به عنوان یک رهبر شـما باید بدانید آنچه از نظرتان حقیقت قلمداد می‌شـود شـاید کاملا هم حقیقت نداشـته باشـد. سـپس از خود بپرسـید که چه چیز می‌تواند فرضیات‌تان را غلط کند و با چه روش‌های دیگری می‌توانید آنچه می‌بینید را تفسیر کنید؟

۳- برای تسـت نظام‌مند فرضیات خود از روش اسـتنباط بیزی کمک بگیرید تا اطمینان‌تان نسبت به نتایج بالا برود. این قاعده در واقع چارچوبی را در اختیارتان می‌گذارد تا در مواقعی که شواهدی در اختیار دارید اصولی‌تر فکر کنید و با کمک آن احتمال آنکه در دام احساسـات اسـیر شـوید کمتر است. دخالت احساسات یا می‌تواند خطای مثبت کاذب ایجاد کند یا چشمان شما را به روی نشانه‌های تهدید ببندد.

پس در اینجا باید از خود سوال کنید که مجموعه باورهای قبلی‌تان در رابطه با یک موضوع تا چه اندازه کامل هسـتند و با در نظر داشتن پاسخ این سـوال از خود بپرسید که چطور می‌توانید تصورات قبلی‌تان را با شرایط جدید انطباق دهید.

آنطور که دیرین شناسان مطرحی چون نیلز الدریج و استیون جی گولد اشاره می‌کنند:

فرضیه آنچه فرد می‌بیند را به او دیکته می‌کند. انتظارات ما از یک فرضیه نیز به درک ما رنگ می‌بخشد تـا جایی که به ندرت پیش می‌آید از حقایق گردآوری‌شـده تحت تاثیـر تصویر قدیمی از جهان، مفاهیم جدیدی سـاخته شود. نوآوری‌های قابل توجه نیازمند ترک راهکارهای فعلی هستند و در دنیای پیچیده کسـب و کارها مطرح کردن سـوالات خـوب می‌تواند موارد مصرف تازه برای چکـش را پیش روی افراد قرار دهد.

**منبع: forbes/digiato**

فرصت امروز

روزنامـه مدیریتـی - اقتصـادی

| چهارشنبه | ۲۶ دی ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۴۳ | 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: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

## چند عادت ساده‌ای که زندگی حرفه‌ای و شخصی‌تان را متحول می‌کند

اگر به شـغل کارآفرینی، مدیریت شرکت یا هر کسب و کاری مشـغول هستید یا می‌خواهید کار جدیدی را شروع کنیـد، بهتر اسـت عادت‌هایی در خود به وجـود آورید تا تأثیـری مثبت روی برندتـان بگذارد و افراد بیشـتری به کسب و کار شما متمایل شوند. در ادامه با ما همراه باشید تا ۱۲ عادت سـاده و مؤثر را بـرای افزایش کیفیت زندگی معرفی کنیم.

پیشـنهاد می‌کنیم با دقـت بالا در مـورد جایگاهی که می‌خواهید به آن برسـید و کاری که دوسـت دارید انجام دهیـد، فکر کنیـد و مطابق با برنامه‌ریـزی جلو بروید. در ادامه مقاله، ۱۲ عادت سـاده را معرفی می‌کنیم که کاربرد زیـادی دارند و باعث ایجاد تغییر در رفتار و نگرش شـما می‌شود و زندگی شغلی و شخصی‌تان را متحول می‌کند.

وقتی برای نخسـتین بـار به عنوان کارآفرین مشـغول فعالیت شدم، از خود سؤال کردم چه عاملی باعث موفقیت من شده است. اعتبار، پول و تشویق دیگران از عواملی بود که باعث شد در مسیر پیشرفت به آنها برسم. اکنون وقتی به اتفاقات گذشـته می‌نگرم، می‌بینم، به قدری موفق بودم که توانسـتم با افراد ارزشـمندی وارد ارتباط شوم. من به دنبال کسی بودم که همکاری خوبی ایجاد کنیم و برای هر دو طرف سـودمند باشد. این طرز تفکر مثبت و الهام‌بخش است، اما برای رسـیدن به این نگرش نیاز به آموزش‌هایی است که به ما در دستیابی به موفقیت کمک می‌رساند.

**به صحبت‌های دیگران گوش دهید و در صورت لزوم به آنها کمک برسانید**

گـوش دادن و توجـه کردن بـه صحبت‌هـای دیگران بسـیار ارزشمند است. شاید فکر کنید حرف مهمی منتقل نمی‌شـود و طرف مقابل تنها به دنبال معرفی خود یا ارائه چند پیشنهاد ساده است. بهتر است هر مکالمه‌ای را با این عبارت به اتمام برسـانید: «چطور می‌توانم به شـما کمک کنم؟» کافی اسـت یک بار امتحان کنید تا ببینید استفاده از همین جمله سـاده تا چه اندازه در بهبود روابط شـما با دیگران مؤثر اسـت. گاهی ارائـه راه حل در یک رابطه کار بسـیار ساده‌ای اسـت، پس اگر واقعاً به صحبت‌های طرف مقابل گوش می‌دهید، حتماً این کار را انجام دهید.

**از نکات مهم نوت‌برداری کنید**

وقتی از نیازها و صحبت‌های طرف مقابل نوت برمی‌دارید، تمام اطلاعات از حافظـه کوتاه‌مدت به حافظه بلندمدت‌تان منتقل می‌شـود. وقتی یادداشـت‌برداری به عادت روزانه‌تان تبدیل شود، خیلی ساده‌تر می‌توانید ایده‌هایی که به ذهن‌تان می‌رسـد را اجرا کنید؛ زیرا هر آنچـه فکر می‌کنید کاربردی اسـت، با نوت‌برداری اصولی بهتر در حافظه‌تان می‌ماند و در زمان نیاز راحت‌تر می‌توانید به آن دست پیدا کنید.

**مهربان و دلسوز باشید**

ویژگی‌هـای مهربـان بودن و دلسـوزی را به یک عادت برای خود تبدیل کنید. سـعی کنید کمتر عصبانی شـوید و یادتان باشـد نشـان دادن رفتاری عاقلانه و دلسوزانه در بیشتر مواقع نتیجه بهتری در بردارد. این نوع رفتار به شما کمک می‌کند، راحت‌تر با دیگران وارد ارتباط شوید.

**به روابط خود با اطرافیان‌تان بیشتر اهمیت دهید**

به تازگی در یک نظرسـنجی از ۲۰ نفر خواسـته شـده نظرشـان را درباره اصلی‌ترین عامل در روابط کاری ارسال کنند. لازم به ذکر اسـت، ۱۹ نفـر آنها گفتند ارتباط مؤثر مهم‌ترین چیزی اسـت که در برقـراری یک رابطه کارآمد و طولانی‌مـدت اهمیت دارد. گاهی یک مکالمه سـاده در زمان مناسـب می‌تواند سـبب ایجاد یک رابطه بلندمدت کاری شود.

**به تعهدات خود عمل کنید**

به همایشـی دعوت شـدم که تقریباً تمام سخنرانان به خاطر برف سنگین، سخنرانی خود را لغو کردند، اما من به برگزارکنندگان مراسم اطمینان دادم که حتماً در همایش حاضر خواهم شـد و برای اینکـه بتوانم خود را به موقع به جلسـه برسانم، مجبور شـدم با هواپیما به محل سخنرانی بروم و از آنجا با خودرو سـروقت به همایش برسـم. خیلی خوب اسـت همیشـه به تعهدات خود عمل کنید، در این صـورت می‌توانید اعتماد آنها را به دسـت آورید و به یک رابطه کاری بهتر دست یابید.

**به کسانی که برای‌تان اهمیت دارند، بیشتر توجه کنید**

اگر رابطه‌تان با دیگران دچار مشـکل شـده است، دیگر اهمیت ندارد شـما نسـبت بـه او چه تفکـری دارید. در اطراف‌مان کسـانی هسـتند که با ما تعامل دارند و به آنها عشـق می‌ورزیم. در زندگی‌تان خودخواه نباشـید و کسی را نادیـده نگیرید، زیرا این افراد نقـش مؤثری در زندگی کارمندان، شـرکا و مدیران شما دارند و نادیده گرفتن آنها می‌تواند به رابطه‌تان آسیب برساند.

**همیشه بهترین عملکرد را از خود نشان دهید**

اگر می‌خواهید زندگی و شـغل بهتری داشـته باشـید، بایـد حداکثر اعتبـار را کسـب کنید و هر چیـزی را در جای مناسـب خود قرار دهید. البته به دست آوردن اعتبار نباید انگیزه تمام کارهای خوب شـما باشـد. اشتیاق زیاد برای کسـب اعتبار سبب می‌شود در دسـتیابی به اهداف خیرخواهانه دچار لغزش شوید و شخصیت‌تان نیز در مقابل دیگران خدشه‌دار شود.

**اطرافیان‌تان را تایید کنید**

بهترین و آسان‌ترین کاری که می‌توانید در زمان برخورد بـا یـک کار خوب انجام دهیـد، این اسـت، بگویید: «کار خیلـی خوبی بود» یا «من اطمینان دارم آنها از کار شـما سپاس‌گزاری می‌کنند.» قدردانی از دیگران و تایید آنها کار بسیار خوبی است و باعث نهادینه شدن یک رفتار مثبت و تبدیل آن به یک عادت خوب خواهد شد.

**هدیه مناسب بدهید**

برای هدیه دادن تنها منفعت خود را در نظر نگیرید، بلکه به احساسات طرف مقابل در زمان دریافت هدیه نیز توجه کنید. باید ببینید هدیه می‌تواند او را خوشحال کند یا نه.

**مدافع کارهای خوب باشید**

بیشتر افراد مدام غُر می‌زنند و برای هیچ کاری از دیگران تشکر نمی‌کنند. لازم است به کارهایی که دیگران برای‌تان انجام می‌دهند، کمـی توجه کنید و از آنها قدردانی کنید. دادن هدیه‌ای مناسـب برای تقدیر از یک کار خیلی خوب است و سبب می‌شـود دیگران احساس بهتری در برخورد با شما داشته باشند.

**رویدادهای مهم را به خاطر بسپارید**

همیشه سـالگرد ازدواج و تولد افرادی که با شما ارتباط دارند را به یاد داشـته باشید. اگر مشکلی برای همکار شما پیش آمد، با ارسـال یک یادداشت احساس خود را با او در میان بگذارید. یک همدردی ساده، یادداشت، تماس تلفنی یا ایمیل باعث می‌شـود رابطه‌ای دوسـتانه، فراتر از روابط حرفه‌ای و شغلی ایجاد شود.

**عادات مثبت را در خود نهادینه کنید**

ایجاد عادات خوب و مثبت به شـما کمک می‌کند کسب و کاری موفق داشـته باشید، البته نباید وقتی از محل کار بیـرون می‌آیید تمام رفتارها و عادات خوب را از یاد ببرید. دوسـتان، خانواده، همسر و تمام افرادی که با شما ارتباط دارند نیاز به دوست داشته شدن دارند و از ایجاد یک رابطه خـوب و صمیمانه با شـما لذت می‌برند. سـعی کنید این عادات رفتاری مثبت را در محیط کاری و زندگی شـخصی خود نهادینه کنید.

بـه کارگیری این خصوصیات رفتـاری تأثیر زیادی روی رابطه من با مشـتریان، همکاران و کارمندان داشت و تأثیر ناب آن را در زندگی شخصی و شغلی خود مشاهده کردم. قطعاً شـما هم با نهادینه کردن این عادات ساده می‌توانید تغییرات زیادی در زندگی خود به وجود آورید.

**منبع: inc/ucan**