

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

بررسی علت زمزمه‌های آزادسازی واردات خودرو

## دولت ممنوعیت واردات خودرو را لغو می‌کند؟

در حالی که حدود ۷ هزار دستگاه خودرو وارداتی در گمرکات کشور فرصت تریخیص نیافته، چند روز است که برخی مسئولان پیشنهادی برای آزادسازی واردات خودرو...



شمارش معکوس برای اجرای عملیات بازار باز بانکی تا پایان شهریور

# دستور عملیات بازار باز صادر شد

در حالی که نرخ تورم در یک سال گذشته با جهشی عجیب به بیشتر از ۴۲ درصد رسیده و میزان نقدینگی نیز به عدد بی‌سابقه ۲۰۰۰ هزار میلیارد تومان نزدیک شده است، بانک مرکزی با اجرای «عملیات بازار باز» به دنبال ساماندهی وضعیت اقتصاد است؛ چنانکه رئیس کل بانک مرکزی در ابتدای هفته و در سی‌امین همایش بانکداری اسلامی وعده داده تا پایان شهریورماه یعنی تا سه هفته دیگر عملیات بازار باز بانکی رسماً آغاز شود. عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی...

۴

هیچ کشوری نمی‌خواهد آینده‌اش را در مناقشه تجاری میان چین و آمریکا خراب کند

## جنگ سرد دیجیتال به روایت بلومبرگ

۲

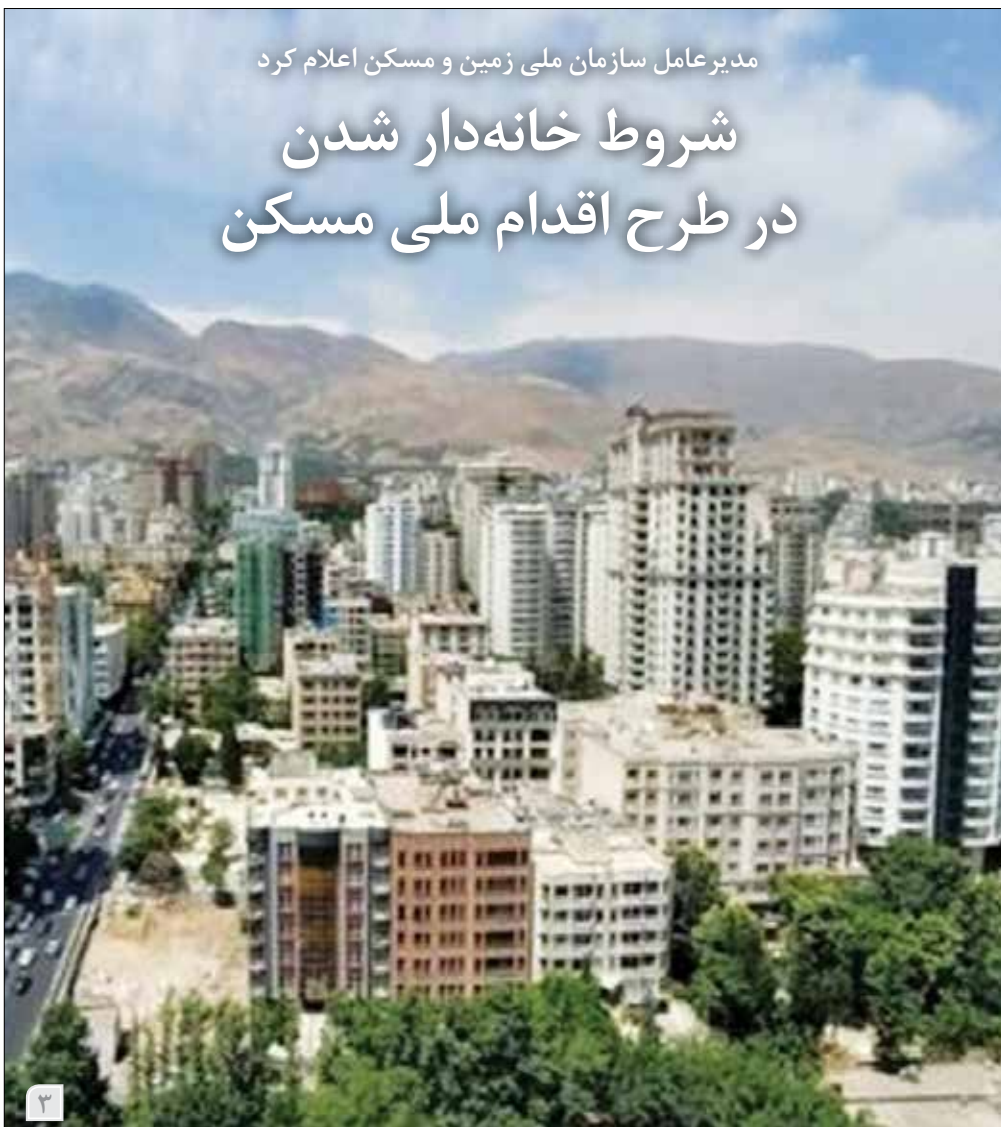
### مدیریت و کسب‌وکار



مناظره ایلان ماسک با جک ما از هوش مصنوعی تا کاهش جمعیت

- بهبود اعتماد به نفس با ایجاد ۱۴ عادت ساده روزانه!
- توصیه‌های وارن بافت در زمینه استخدام
- سخنرانی موفق با ۸ اقدام ساده
- چگونه تبدیل به مشاور بازاربازی حوزه شبکه‌های اجتماعی شویم؟
- برترین ایده‌ها برای تولید پست در اکانت اینستاگرام برندها
- تبلیغات بدون اشاره به نام محصول

۸ تا ۱۶



## مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن اعلام کرد شروط خانه‌دار شدن در طرح اقدام ملی مسکن

۳

سناریوی عجیب کاسبان تحریم برای کلاهبرداری

## شبکه صرافان قلبی چگونه پول‌های ایرانیان را می‌دزدند؟

می‌سپارند تا اگر مشتری درخواستی داشت، کار انجام شود. سعید حمید حسینی، فعال اقتصادی و صادرکننده نفتی نیز در گفت‌وگو با خبرنگاران، تاکید دارد از این دست کلاهبرداری‌ها به وفور یافت می‌شود و در سایه تحریم یک‌جانبه آمریکا علیه ایران، تجارت پول ایران به یکی از سودآورترین تجارت‌های جهان بدل شده است چراکه تحریم‌ها خود عاملی برای بروز بحران هستند. شبکه‌های متعددی وجود دارد متشکل از ملیت‌های مختلف که البته یک سر آنها به ایرانیان خارج کشور و یک سرشان به ایرانیان داخل کشور متصل است.

این شبکه‌ها با شناسایی تاجران که قانونی در دخل کشور فعالیت می‌کنند، برای نقل و انتقال ارزی پیشقدم می‌شوند و با جلب اعتماد آنها با معاملات اولیه، دام بزرگ‌تر را برای آنان پهن می‌کنند و در معامله اصلی، پس از دریافت پول، وجهی را به حساب مقصد منتقل نمی‌کنند و با از بین بردن کانال‌های ارتباطی ناپدید می‌شوند. هرچند این شبکه‌ها پیش از راهاندازی سامانه نیما فعال تر بودند، اما همچنان از طرق مختلف از قبیل تماس با صرافان داخلی برای اطلاع از نام کارکنان‌شان و یا تلاش برای دریافت معرفی مشتری، ادعای دور زدن تحریم را مطرح می‌کنند.

مجوزهای جعلی صرافان، آدرس‌های قلبی و اسامی مستعار در کنار شبکه‌های که در سراسر جهان در صدد شکار ایرانیان است، در حال فعالیت هستند تا بتوانند از پس ضربات پس از تحریم بیایند. یک سر داستان اما اینجاست، در داخل این چنین امکان انتقال فراهم می‌شود که صرافان قلبی در آن سوی مرز مسئولیت انتقال ارز را برعهده می‌گیرند تا در داخل ایران معادل ریالی به حسابی ایرانی واریز شود؛ حسابی که صاحبش در داخل ایران حضور ندارد و پول نیز به سرعت از ایران خارج می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد پرونده‌هایی مملو از شکایات ایرانیان بابت از دست رفتن پول‌های‌شان در این شبکه‌های متعدد در دادگاه‌های کشورهای اروپایی، نظیر آلمان در جریان است اما هنوز تا رسیدن به حصول نتیجه راه درازی در پیش است. این درحالی است که بانک مرکزی پیشتر با هشدار نسبت به معاملات غیرقانونی از طریق صرافان‌های غیرمجاز و حتی مجاز در صدد برآمده است تا نسبت به پیشگیری از بروز اتفاقاتی از این دست اقدام کند.

دستور تحریم بانکی ایران از فرسنگ‌ها آن سوتر صادر می‌شود. حالا نقل و انتقال پول از ایران به بانک‌های خارجی ممنوع است، صرافان امکان نقل و انتقال قانونی را ندارند و همین ماجرا، امکان نگارش سناریوی جذاب و نفسگیر را مهیا می‌کند. به نظر می‌رسد سررشته این ماجرا به مجرمان یقه سفید ایرانی در یک سو و تاجران ایرانی در سوی دیگر می‌رسد.

به گزارش خبرنگاران، این آغاز ماجرای نفسگیر است که به خالی‌تر شدن جیب بیشتر تاجران ایرانی، چه واردکننده و چه صادرکننده می‌انجامد. آنها که مال‌باخته‌اند می‌گویند بالاخره عوارض تحریم است و اتفاقاً این ماجرا آنجا قوام می‌یابد که عده‌ای ایرانی با آگاهی از همه جوانب تحریم، سوار بر موج می‌شوند تا کاسبی راه بیندازند. شاید لازم باشد سسال‌ها بگذرد تا روایتی دست اول از کاسبان تحریم به نگارش درآید. نوک این کوه یخ پیشتر در ماجرای دکل نفتی گم‌شده بیرون زده بود، آنجا که عده‌ای کاسب ایرانی تحریم تشکیل مثلی که یک سر آن ایران بود، سر دیگرش ترکیه و یک سرش در دوی، معامله‌ای صوری را ترتیب می‌دهند و این چنین است که دکل یک‌جا ناپدید می‌شود، نیامده راهی جایی دیگر می‌شود و داستانی که حالا دیگر در برابر داستان‌های دیگر، کوچک و قدیمی به نظر می‌رسد.

کاسبان تحریم اما تنها در ایران مستقر نیستند، فضا برای برخی مساعد شده است تا آن سوی مرزها بر این موج ناپایدار سوار شوند. انتقال پول برای تاجر، چه واردکننده و چه صادرکننده مهمترین بهانه است.

یک سر ماجرا می‌رسد به صرافان؛ صرافان‌هایی که در این ماجرا چندان تقصیری ندارند و تنها در نقش واسطه عمل می‌کنند، آنها که قصد دارند برای پرهیز از کار غیرقانونی، خود دست به انتقال پول زنند. اینجاست که «صرافان خودمعرف» آن سوی آب گزینه‌های مناسبی هستند برای به دام افتادن آنها که پول می‌برند.

یکی از صرافان درباره معرفی صرافان ایرانی آن سوی مرز می‌گوید پس از آنکه دویی کار نقل و انتقال پول تاجران ایرانی را با اخلاص مواجه کرد و دست به سنگ‌اندازی زد، پای برخی صرافانی که در اروپا بودند، خصوصاً آلمان و سوییس و... به اجرا باز شد. آنها با تماس با صرافان ایرانی، خود را معرفی کرده و شماره تلفن تماس و... را

به بهانه انتخاب مدیرعامل جدید ایران خودرو

## راهبردهایی برای توسعه صنعت خودروسازی

ادامه از همین صفحه

اگرچه از حمایت‌های گسترده دولت برخوردار است ولی این حمایت‌ها در موارد متعددی به عنوان یک مانع در فرآیند رشد و توسعه آن عمل کرده است و هزینه‌های این حمایت هم برای دولت و اقتصاد کشور و هم برای صنعت خودرو و جامعه و سلامت آن بسیار گران تمام شده است. این صنعت به واسطه نقش واسطه آن در استفاده از دستاوردهای صنایع دیگر می‌تواند موتور محرک صنعت کشور محسوب شود، ولی به سبب عدم سیاست‌گذاری مناسب و مدیریت چابک از تحکات و موقفیتی برخوردار نیست. این صنعت می‌بایست نمادی از توسعه‌یافتگی صنعتی کشور محسوب شود و دستاوردهای آن نشانی از رشد و تعالی صنعتی و موجب تفاخر باشد. اگرچه مقدمات راهکار موقفیت این صنعت در استقلال آن و ایجاد فضای رقابتی است ولی سیاست‌گذاری‌های کلان فعلی و نوسانات برنامه‌های اقتصادی هم اساس این صنعت را با بحران مواجه می‌کند. تابعیت این صنعت از تحولات سیاسی و بین‌المللی به عنوان یک فرصت و تهدید برای آن محسوب می‌شود لذا خودروسازی از اولین بخش‌هایی بود که در مواجهه با نوسانات قیمت ارز و طلا دچار بحران شد.

در شرایطی که در اثر نوسانات قیمت ارز و طلا ناشی از اجرای دور جدید تحریم‌ها و برخی بی‌تدبیری‌های داخلی و تبلیغات خارجی قدرت پول ملی در حال افول بود خودروسازان با سیل عظیمی از تقاضای بعضاً کاذب هم برای خرید مواجه شدند. ناتوانی در پاسخگویی به تقاضاها به سبب عدم توسعه کمی و کیفی مناسب و فرصت‌طلبی برخی دست‌اندرکاران، موجب نابامانی و افزایش شدید در قیمت خودرو شد. بحران‌های پیش‌آمده برای این صنعت و سیل تعهدات اجرانشده از سوی آنها، مردم را به سوی مراجع نظارتی و قضایی کشانید تا ورود مراجع مذکور علاوه بر شناسایی سوءاستفاده‌های برخی افراد و گروه‌ها، ناکارآمدی این صنعت در بومی‌سازی کامل تولیدات بیش از پیش خود را نشان داد. متأسفانه فضای واسطه‌گری به عنوان یک افت بزرگ از تولید تا مصرف این صنعت را دربر گرفته است و همین موضوع نیز بخش زیادی از ناکارآمدی آن را موجب شده است. اگرچه از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، سند جامع توسعه صنعت خودرو تدوین و ابلاغ شده است ولی به نظر می‌رسد که این سند تاکنون امکان اجرایی پیدا نکرده است. مطابق این سند رشد تولید و فروش و اشتغال می‌بایست موجب توسعه صنعت خودرو شود که این موضوع قطعاً از مسیری جز تحقیق و توسعه صورت نخواهد گرفت. بر همین اساس یکی از اهداف در نظر گرفته شده نسبت هزینه تحقیق و توسعه به فروش در صنعت خودرو کشور بود. بر این اساس نسبت هزینه تحقیق و توسعه به فروش در ۹۶٪ باید به یک درصد افزایش پیدا کند و این نسبت در سال ۱۴۰۰ باید به ۱۵٪ درسد و در سال ۱۴۰۴ نیز به ۲۵٪ درسد افزایش پیدا کند. افزایش این نسبت در حالی دیده شده است که براساس آخرین آمار نسبت هزینه تحقیق و توسعه به فروش در صنعت خودرو در حدود ۰/۵ درصد بوده است. این در حالی است که بسیاری از خودروسازان بزرگ و معتبر در دنیا برای ادامه فعالیت و ماندگاری در این صنعت اقدام به سرمایه‌گذاری جدی در حوزه تحقیق و توسعه می‌کنند. خودروسازان جهانی بر این باورند که این اقدام در درازمدت هزینه کمتری را به شرکت‌ها تحمیل می‌کند. در سال ۲۰۱۴، هزینه‌های مرتبط با مباحث تحقیق و توسعه خودروسازان ۳۷/۵ درصد مبلغ فروش آنها بوده و همه اینها در حالی است که حاشیه سود متوسط صنعت خودرو در همان سال ۴/۵ درصد محاسبه شده است. آیا با شرایط موجود خودروسازان وجود دستگاه‌های غریب و طولی اداری و بوروکراسی همچنین حجم عظیمی از نیروهای غیرمولد امکان تحقق این موضوع وجود دارد؟

یکی دیگر از مسیرهای رشد تولید و افزایش فروش شرکت‌های خودروساز از محل صادرات خودرو است؛ موضوعی که بعد از برجام نیز اهمیت جدی برای سیاست‌گذار صنعتی داشت به‌طوری‌که یکی از شروط انعقاد قراردادهای خارجی شرط ۳۰ درصد صادرات در نظر گرفته شده است. در برنامه راهبردی صنعت خودرو رشد صادرات محصولات خودروسازان طی سه مقطع زمانی ۱۳۹۶، ۱۴۰۰ و ۱۴۰۴ را مدنظر قرار داده است. بر این اساس خودروسازان می‌بایست در سال ۱۳۹۶ صادرات ۲۱۲ میلیارد دلاری، در سال ۱۴۰۰ نیز صادرات ۴/۵ میلیارد دلاری و در سال ۱۴۰۴ به هدف ۱۵ میلیارد دلاری صادرات دست پیدا کنند. در این بین، قطعه‌سازان نیز باید در ۱۳۹۶ بتوانند ۰/۹ میلیارد دلار صادرات محصولات خود را رقم بزنند و در سال ۱۴۰۴ این رقم را به ۱/۸ میلیارد دلار و در سال ۱۴۰۴ به ۶ میلیارد دلار برسانند. رشد صادرات در حالی جزو برنامه‌ها است که خودروسازان طی سال ۱۳۹۵ با افت ۵۹ درصدی در صادرات مواجه بودند. بر همین اساس کارشناسان تاکید دارند صادرات محصولات خودروسازان از تباطؤ اساسی با کیفیت، مدلینگ و به‌روز بودن محصولات دارد. از دیگر اهداف کمی صنعت خودرو که در سند راهبردی به آن توجه جدی شده میزان فروش سالانه صنعت خودروی کشور است. خودروسازان می‌بایست در سال ۱۳۹۶ به میزان ۲۰ میلیارد دلار درآمد از محل فروش خودرو کسب کنند؛ درآمدی که در سال ۱۴۰۰ باید به ۲۸ میلیارد دلار و در سال ۱۴۰۴ به ۵۰ میلیارد دلار برسد. در حالی افزایش فروش خودروسازان در برنامه پیش‌بینی شده است که این موضوع اثر جدی نیز در شاخص‌های کلان اقتصادی کشور به‌خصوص رشد اقتصادی دارد. همچنین براساس آماري که دولت در سال ۱۳۹۲ ارائه کرد سهم ارزش افزوده صنعت خودرو از GDP (تولید ناخالص داخلی) ۱/۸ درصد بوده که این رقم در سال ۱۳۹۴ به ۱/۷ درصد رسیده است و براساس هدف‌گذاری سهم ارزش افزوده صنعت خودرو از GDP در سال ۱۳۹۶ باید به ۳ درصد، در سال ۱۴۰۰ به ۴ درصد و در سال ۱۴۰۴ به ۴ درصد برسد. در این بین یکی دیگر از ارقام مهمی که در این برنامه راهبردی به آن دقت شده و ارتباط مستقیمی با رشد تولید و فروش محصولات شرکت‌های خودروساز دارد، سهم ارزش افزوده صنعت خودرو از ارزش افزوده کل صنعت است. براساس اعلام وزارت صنعت این عدد در سال ۱۳۹۳ به میزان ۱/۲۱ درصد بوده است که در سال ۱۳۹۶ هدف‌گذاری ۱۴ درصد و در سال ۱۴۰۰ با یک درصد رشد به ۱۵ درصد و سال ۱۴۰۴ نیز ۱۶ درصد در نظر گرفته شده است. با عنایت به مطالب پیش‌گفته به نظر می‌رسد لازم است مدیریت جدید ایران خودرو با روحیه‌ای جهادی و علمی نسبت به تغییر نگاه و بیش‌شاکم بر این صنعت در راستای توسعه کیفی و کمی آن براساس توانمندی‌های موجود اقدام کند. همچنین ضرورت حذف رفتارهای واسطه‌ای و دلالی در این صنعت با توجه به فاصله‌های موجود میان تولید تا مصرف نیز از راهکارهایی است که می‌تواند این صنعت را در تحقق تولید مشتری‌مدار یاری دهد. اگرچه برخی کارشناسان معتقدند که مدیریت جدید ایران خودرو محصول نگاه سنتی بر این صنعت است ولی قدرت جوانی و خلاقیت در مدیریت جدید می‌تواند به عنوان یک فرصت مهم برای تجدید ساختارهای این صنعت فراهم کند.

Ramavi52@gmail.com

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها



هیچ کشوری نمی‌خواهد آینده‌اش را در مناقشه تجاری میان چین و آمریکا خراب کند

# جنگ سرد دیجیتال به روایت بلومبرگ



مجید سلیمی‌بروجنی  
تحلیلگر اقتصادی

جنگ تجاری آمریکا و چین به روزهای پر حرارت خود نزدیک شده است. سیاست‌های ضد تعرفه‌ای آمریکا و ارزش‌گذاری پایین واحد پول ملی تعددی چین تنها گوشه‌هایی از این جنگ آشکار است. اگر تا چند سال پیش دعوی این دو غول اقتصادی بر سر مازاد تجاری و صادرات و واردات بود، اما رقابت اصلی آنها به موضوع یکه‌تازی در عرصه اقتصاد جهانی و تسخیر بازارهای در حال توسعه و توسعه‌یافته تبدیل شده است. مطابق آمارها، حجم صادرات چین به آمریکا نزدیک به ۴۰۰ میلیارد دلار بیشتر از حجم صادرات آمریکا به چین است. قسمت بزرگی از این مازاد صادرات چین به آمریکا، صادرات مجدد لوازم خانگی و قطعات الکترونیکی است و به طور مثال، گوشی آیفون با قطعات آمریکایی و ژاپنی در چین مونتاژ شده و مجدداً به آمریکا صادر می‌شود.

نکته مهم دیگر، حجم تولید شرکت‌های آمریکایی مستقر در چین است که ۳۶۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ بود و نکته جالب اینکه این رقم تقریباً معادل کسری بازار گانی میان دو کشور است، در حالی که تولید شرکت‌های چینی در آمریکا بسیار کمتر از این رقم است.

چندی پیش ترامپ اعلام کرد که از ابتدای سپتامبر تعرفه ۱۰ درصدی بر واردات ۳۰۰ میلیارد دلار کالای چینی وضع خواهد کرد و در صورتی که رئیس‌جمهور چین توافق تجاری جدید با این کشور را منعقد نکند، احتمالاً تعرفه‌ها افزایش بیشتری پیدا کنند. البته دور از انتظار نبود که چین هم دست به اقدام تلافی‌جویانه بزند و در واکنش به اقدام ترامپ، از شرکت‌هایش بخواهد تا زمانی که وضعیت مذاکرات با آمریکا نهایی نشده، واردات محصولات کشاورزی از آمریکا را متوقف کنند.

در سوی دیگر میدان، تحریم‌های سنگین آمریکا علیه ایران و نقش چین در نادیده گرفتن تحریم‌ها و خرید نفت از ایران باعث شده ایران نیاز نقش استراتژیکی در معادلات آمریکا و چین پیدا کند. نباید فراموش کنیم ایران هم از نظر اقتصادی و منابع غنی نفت و گاز و هم موقعیت ژئوپلیتیکی منطقه‌ای و امنیتی، کشور بسیار مهمی در خاورمیانه و جهان است. رابطه ایران و چین همیشه با سوالات و احتمالات بسیاری برای مردم و کارشناسان همراه بوده، اینکه آیا مرودات اقتصادی و سیاسی ما با چین توانسته منافع ملی ایران را تامین کند و یا اینکه چین در بزنگاه‌های تاریخی با کارت ایران توانسته به نفع خودش از آمریکا امتیازات بیشتری بگیرد!

برخی از کارشناسان سیاسی معتقدند یکی از ریشه‌های اصلی دعوی تجاری آمریکا و چین بر سر حضور چین در خلیج فارس و خاورمیانه است و آمریکا در تلاش است تا این حضور را کم‌رنگ‌تر کند و دسترسی چین به منابع انرژی این منطقه را قفل کند. نگاهی به حضور چین در نقاط مختلف دنیا این سناریو را تا اندازه‌ای تایید می‌کند. با وجود مخالفت آمریکا، چین توانسته با کمک لابی‌هایش با کشورهای عربی، جزایر متعددی را برای بلندمدت اجاره کرده و آنها را به جایگاه‌های اقتصادی و شاید نظامی‌اش تبدیل کند. تنگه هرمز که این روزها و هفته‌ها موقعیت استراتژیکش در انتقال محموله‌های نفتی بیشتر از گذشته مشخص شده، در دیپلماسی چین جایگاه ویژه‌ای دارد.

تلاش چین برای کنار آمدنش با واقعیت‌های منطقه و برقراری روابط با ایران، چندان مورد پسند آمریکا نبوده است. چین طی چند سال گذشته در پاکستان و بند گواتر سرمایه‌گذاری‌های بزرگی را انجام و نشان داد که به صورت جدی به دنبال بازارهای آسیای منطقه و همسایگان روسیه است. فعالیت چین به حدی در بندر گواتر زیاد بود که برخی معتقدند در آینده نزدیک این بندار رقیب جدی دویی خواهد شد و نزدیک به ۲ میلیون شغل در پاکستان ایجاد می‌شود. چین برای انتقال انرژی به کشورش باید از تنگه هرمز، تنگه مالاکا و کناره تایوان استفاده کند. در همه این تنگه‌ها به جز تنگه هرمز، آمریکایی‌ها نظارت مستقیم دارند. به همین دلیل چین می‌خواهد در عرصه انرژی اتکای خودش را از دریا به زمین متصل کند و این کار مستلزم همکاری با ایران است.

همسکاری ما با چین همواره یک ضلع سوسومی به نام آمریکا را در کنار خود دارد. آمریکا به هیچ وجه حاضر به چشم‌پوشی از این رابطه نیست، به این دلیل که چین و آمریکا دو رقیب استراتژیکنند و نه همکار استراتژیک. چینی‌ها می‌دانند آمریکایی‌ها به دنبال محاصره اقتصادی و نظامی چین هستند

امروز پایگاه‌های آمریکایی‌ها دور تا دور چین را محاصره کرده‌اند. کره‌جنوبی، فیلیپین، تایوان، هند و تنگه مالاکا، تایوان نیز به عنوان یک کارت در اختیار آمریکا برای مقابله با چین است. چین هم به پشتوانه روابطش با ایران و کره‌شمالی برای فشار به آمریکا استفاده می‌کند. چین به ما نیاز دارد، پس سنه آمریکا نه چین هیچ‌کدام نمی‌توانند ما را نادیده بگیرند. از سوی دیگر چین با ما مرز مشترک ندارد و به لحاظ امنیتی نگران ما نیست. از سوی دیگر می‌داند که ایران همچون یک دیوار دفاعی قوی جلوی گسترش ناتو به سمت شرق را گرفته است.

آمریکا نیز سرگرم جدال با ایران است. پس این فرصتی است تا چین توسعه اقتصادی‌اش را پیش برد. چینی‌ها به نحوی می‌دانند که ایران به تنهایی می‌تواند حق خودش را از مذاکراتی همچون برجام بگیرد و قدرت چانه‌زنی بالایی در منطقه و جهان دارد، اینجاست که از نظر راهبردی، استراتژیک و سیاسی، ایران صاحب جایگاه بالایی در روابط با چین است. در این شرایط نباید منفعل بمانیم تا چین بخواهد یک‌طرفه برای ما تصمیم بگیرد و نباید فراموش کنیم که چین معتقد است رابطه با آمریکا برایش کلید کلیدهایست و تلاش خواهد کرد که روابط بر-د برد با آمریکا را از دست ندهد.

چشم‌انداز احتمالی عادی‌سازی روابط آمریکا با ایران و گسترش معاملات با چین، برای هر دو قدرت بزرگ اقتصاد جهان به اندازه کافی جذاب است ولیکن منطق همیشگی هزینه فایده بر آن سایه گسترانیده است، با این حال حوادث دنیای امروزی به ویژه در مقطع فعلی و جو حاکم بر دنیای سیاست و امور بین‌الملل همواره نیننگاهی به حوادث بعید و غیر متربحه دارد. پتانسیل‌های گردشگری ایران با توجه به قیمت ارز در ایران، می‌تواند چینی‌ها را ترغیب به سرمایه‌گذاری در صنعت گردشگری ایران کند. در مجموع، ایران باید به بازار و تکنولوژی چین دسترسی داشته باشد و در مقابل هم چین در بازار و صنعت ما سرمایه‌گذاری کند. جدای از آن باید ایران بتواند روابط بر-د برد با اروپا و غرب و صاحبان سرمایه و تکنولوژی پیدا کند. سرعت پیشرفت تکنولوژی در جهان غرب بسیار سریع شده و ما نباید بیشتر از این عقب بمانیم. به طور حتم چینی‌ها همیشه در روابطشان با ایران ناهم‌رسانی‌هایی داشته‌اند، اما در بازار جهانی امروز بهتر این است که بتوانیم با این کشور مرادوات اقتصادی برپایه حفظ منافع ملی مان داشته باشیم.

اگر باور کنیم که جهان به راستی به سمت جنگ سرد دوم دارد پیش می‌رود، آن وقت دنیا به حوزه تکنولوژیک تحت کنترل چین و آمریکا تقسیم می‌شود و برده آهنین دیجیتالی که آنها را از هم جدا می‌کند باید از جاهایی مثل پارک صنعتی آکسفوردشایر بگذرد. این پارک صنعتی جایی بین لندن و بیرمنگام است: یک طرف آن انبار بزرگ آمازون است و در سمت دیگر، مرکز ارزیابی امنیت سایبری هوآوی که با خنک‌کننده‌های بزرگ سرورهایش از بیرون قابل تشخیص است.

در این مرکز ۳۸ بازرس امنیت سایبری کار می‌کنند که حقوق‌شان را هوآوی می‌دهد اما ماموران امنیتی انگلیس هم گاهی حرف‌هایی برای گفتن به آنها داشته‌اند. دولت انگلیس فعلاً تصمیم گرفته است اجازه دهد که هوآوی بخش‌هایی از زیرساخت مهم فایو جی را برای این کشور بسازد. در نتیجه به زودی در انگلیس هم امکان آن فراهم می‌شود که همه چیز از خودروهای بی‌سرنشین گرفته تا یخچال، به هم وصل شوند. اگرچه این تصمیم دولت انگلیس نهایی نیست، اما وقتی یک متحد آمریکا اینقدر به ممنوعیت فعالیت هوآوی بی‌علاقه باشد، معنایش آن است که هیچ‌کس دوست ندارد خود را در وسط مناقشه دو ابرقدرت اقتصادی و تکنولوژیک مثل چین و آمریکا ببیند. آیا این صحنه به جنگ سرد سابق شباهتی دارد؟ خیر. این جنگ سرد دوم از نوعی کاملاً جدید است.

رقابت سرد امروزی بین دو اقتصاد کاپیتالیستی که به شدت به هم گره خورده‌اند جریان دارد و استانداردهای جهانی تکنولوژیکی جای‌نظام‌های اقتصادی مجزای بلوک شرق و غرب سابق را گرفته‌اند. در یک گزارش دولت چین، دو اقتصاد چین و آمریکا به یک زنجیر واحد صنعتی تشبیه شده که اگر به هم وصل بماند به سوسود هر دو طرف تمام می‌شود. اصلاً امکان نداشت که چنین ادبیاتی را در دوران جنگ سرد سابق در دهه ۱۹۷۰ بشنوید. فان گانگ مدیر انیستیتو پژوهش‌های اقتصادی ملی چین در این خصوص می‌گوید: «آن موقع اوضاع خیلی فرق داشت. اتحاد شوروی را زمین زدن اما در مورد چین امروز چنین چیزی رخ نخواهد داد.» یک شاهد مهم برای این استدلال او، پروژه جاده ابریشم جدید یا همان پروژه «کمربند و جاده» است که از جاکارتا در آسیا تا نیروبی در آفریقا و روتردام در اروپا کشیده می‌شود.

البته سیاست امنیت‌محور همیشه با منافع اقتصادی گره می‌خورد. شدت رقابت بین آمریکا و چین در حوزه‌هایی مثل اینترنت فایو جی، هوش مصنوعی، روباتیکز، اصلاح ژنتیکی و دسترسی به اطلاعات را اصلاً نباید دست‌کم گرفت. اگر جنگ سرد دیجیتال بین آمریکا و چین واقعا خیلی شدت بگیرد، با دنیایی مواجه خواهیم بود که کاملاً از دو دسته خدمات دیجیتال استفاده خواهد کرد: یک دسته از شرکتی چینی مثل بایدو خودروی الکتریک خواهد خرید و با استفاده از اینترنت فایو جی هوآوی، از خدمات شرکت‌هایی مثل علی‌بالا و وی‌تی‌جی که همگی چینی هستند استفاده خواهد کرد، اما دسته‌ای دیگر، اصلاً طرف شرکت‌های چینی نخواهد رفت و علاوه بر استفاده از گوگل، آمازون، فیس‌بوک و سیسکو، حتی شرکت‌های اروپایی مثل اریکسون را به شرکت‌های چینی ترجیح خواهد داد.

نقطه عطف این درگیری‌ها درخصوص استفاده از تکنولوژی آمل البته در همین ماه مه گذشته رخ داد که آمریکا جلوی فعالیت هوآوی در خاک خود را گرفت و از متحدانش هم خواست که همین کار را بکنند. چین اصلاً در مقابله بسا این کار آمریکا کم نیآورد و برنامه‌ای را برای تنبیه شرکت‌هایی در نظر گرفت که به دلایل غیرتجاری بخواهند مناسبات تجاری با شرکت‌های چینی را قطع کنند. وقتی این برنامه اجرایی شود، ۳۳ شرکت آمریکایی تامین‌کننده قطعات برای چین-از جمله اینتل، مایکروسافت، اوراکل و کوالکام- بسا تنبیه تجاری چین مواجه خواهند شد.

مورد دیگر درگیری واضح چین و آمریکا بر سر آدم‌ها و به تعبیر درست، متخصصان است. آمریکا به دانشجویان و محققان چینی در دانشگاه‌های آمریکا بدبین شده و حتی به صورت غیرمحمسوس به دنبال آن است که برخی از محققان رده بالای چینی در حوزه‌های تحقیقاتی خاص در آمریکا را به جاسوسی برای دولت چین متهم کند. آمریکا همچنین در تلاش است ویزاهای کمتری به دانشجویان چینی بدهد. این در حالی است که در سال گذشته میلادی ۲۴۳ هزار دانشجوی چینی داشتند در دانشگاه‌های آمریکا درس می‌خواندند. دولت چین در مقابل این فشارها بیکار ننشسته و علاوه بر اعمال فشار بر برخی اتباع آمریکایی در چین، شماری از گردشگران چینی را هم از رفتن به آمریکا منصرف کرده. سال گذشته میلادی، گردشگران چینی بیش از ۳۶ میلیارد دلار در آمریکا خرج کردند و بنابراین هرچه تعداد آنها کم شود، آمریکا به وضو صحت بابت از دست دادن در آمد ناشی از آنها ضرر خواهد کرد.

یک حوزه مهم دیگر که رقابت شدیدی بین چین و آمریکا در آن جریان دارد، حوزه فلزات کمیاب خاکی است؛ یعنی عناصر کمیاب شیمیایی که عدد اتمی آنها از ۵۷ تا ۷۱ است. این عناصر در ساخت خودروهای الکتریک، رادار، سیستم‌های رهیاب و سیستم‌های صوتی در ابزارهای نظامی پیشرفته کاربرد دارند. این حوزه‌ای است که چین در ۱۵سال اخیر به آن توجه ویژه داشته. چین تولیدکننده یا کنترل‌کننده ۹۵درصد از فلزات خاک کمیاب در جهان است، از جمله عناصر نئودیمیوم و پراسیودیمیوم که در ساخت مگنت‌های مهم در خودروهای الکتریک کاربرد دارند. چین همچنین روی ۶۰ تا ۶۸درصد از کبالت و لیتیوم لازم برای باتری این خودروها کنترل دارد و تولید ۷۵درصد از تنگستن (فلزی که در موشک‌های نفوذکننده کاربرد دارد) در دنیا هم در کنترل چین است.

اندرو گیلهولم از شرکت مشاوره کنترل‌ریسکز درخصوص رقابتی که بین چین و آمریکا درگرفته می‌گوید: «مثلاً این نکته واضح است که دیگر امکانش وجود ندارد که تامین‌کننده اصلی قطعات دیجیتال در هر دو کشور چین و آمریکا باشید.» اما جدایی را این دو کشور در عرصه دیجیتال واقعا چقدر امکان‌پذیر است؟ گیلهولم معتقد است که مثلاً حوزه هوش مصنوعی نمی‌تواند خیلی محدود شود. پیشرفت تکنولوژیک جهان در موارد زیادی فقط توسط یک کشور یا یک شرکت انجام نمی‌گیرد بلکه

به صورت جهانی و در پلتفرم‌های باز انجام می‌شود و بنابراین جدایی کامل آنها امکان ندارد.

مثلاً در عرصه خودروهای الکتریک، این امکان وجود دارد که چین نتواند بدون دسترسی به تکنولوژی آمریکایی، راه پیشرفت را با سرعت طی کند. اما در مقابل، آمریکا هم نمی‌تواند بدون منابع فلزات خاک کمیاب، تولید این خودروها را ادامه دهد. با این وجود، وزارت بازرگانی آمریکا تهدید کرده که جلوی انتقال تکنولوژی‌های اساسی این خودروها به چین گرفته خواهد شد. در آن صورت، موضوع کاملاً گره خواهد خورد.

پاتریک لوزادا مسئول بخش چین در گروه آلبرایت استون‌بریج- یک شرکت مشاوره‌ای بین‌المللی- در این خصوص می‌گوید: «قدیم‌ها که قطار شرق و غرب از دو خط کاملاً جدا حرکت می‌کردند، همه چیز واضح‌تر دیده می‌شد، اما الان همه چیز نسبت به ۵۰ سال پیش خیلی بیشتر به هم متصل است.» اشاره او به تفاوت عرض ریل‌های قطار است که در گذشته مانع از حرکت قطارهای مشابه در اتحاد شوروی و کشورهای غربی می‌شد. در این میان، کشورهای دیگری هم وارد عرصه فعالیت سایبری و اعمال نفوذ در اینترنت شده‌اند که چهره دیگری از این مسئله را نشان می‌دهند. یکی از آنها دولت ویتنام است که از یک سو دارد راه کنترل اینترنت را به سمت چین پیش می‌رود و از سوی دیگر، چین را تهدیدی امنیتی علیه خودش قلمداد می‌کند. ویتنام در این راستا قصد ندارد در دعوی آمریکا و چین، خودش را به اردوگاه چین وصل کند. بلکه گروه ویتل که بزرگ‌ترین اپراتور موبایل ویتنام است اعلام کرده که دارد تکنولوژی خودش را برای ساخت فایو جی به کار می‌گیرد و نمی‌خواهد از تکنولوژی هوآوی استفاده کند.

نکته دیگر این است که آمریکا هم کار آسانی برای مجاب‌کردن متحدانش به بایکوت هوآوی در پیش ندارد و نتوانسته دلایل کافی برای آنها بتراشد. فقط چند کشور از جمله ژاپن و استرالیا تاکنون نظر آمریکا را در این خصوص قبول کرده‌اند. به نظر سسام ساکز، پژوهشگر اقتصاد دیجیتال و سیاست‌های امنیتی در موسسه نیوامریکا، اکثر کشورها مثل انگلیس به دنبال این هستند که جایی بین این دو ابرقدرت قرار بگیرند. از سوی دیگر، کشورهایی مثل انگلیس که با مسائل داخلی بزرگ دست به گریبان هستند (در این مورد خاص، برگزیت) دوست ندارند با درگیر شدن در دعوی آمریکا و چین برای خودشان دردسر جدیدی درست کنند. در همین انگلیس، یک بررسی که توسط آژانس امنیت ملی کشور انجام شده حاکی از آن است که ممکن است هوآوی امنیت شبکه‌های موبایل را در این کشور به خطر بیندازد اما علت آن تکنیکی است، نه مداخله دولت چین. این یعنی روایات دولت‌های انگلیس و آمریکا در مقابل هوآوی به هم شباهت ندارد و بعید است که روایت کشورهای دیگر هم به این زودی‌ها شبیه روایت کاخ سفید شود.

با این اوصاف، هر قدر هم که جنگ سرد دوم بین آمریکا و چین پیشتر برود و ابعاد عمیق‌تری پیدا کند، باز هم بعید است که کشورهای دیگر حاضر باشند منافع تجاری خودشان را به خطر بیندازند و طرف یکی از این دو کشور را بگیرند.

در پی تشدید جنگ تعرفه‌ای آمریکا و چین، قیمت نفت کاهش یافت و نرخ طلا رشد پیدا کرد

## بلند شدن طلا و زمین خوردن نفت در جنگ تجاری

تعرفه وضع کرد و به این ترتیب نفت آمریکا برای نخستین بار از زمان آغاز جنگ تجاری دو اقتصاد بزرگ جهان در بیش از یک سال قبل، هدف انتقام‌جویی تجاری قرار گرفت. استفن اینس، استراتژیست بازار در شرکت اکسی تریدر گفت: تا زمانی که ابهامات تجاری ادامه دارد برای نفت دشوار خواهد بود نگرانی‌ها نسبت به تهدیداتی که متوجه تقاضای جهانی است را نادیده بگیرد.

در این بین نتایج نظرسنجی هفته گذشته رویترز نشان داد تولید نفت اوپک در اوت برای نخستین بار در سال میلادی جاری افزایش پیدا کرده و اعضای این گروه ۲۹.۶۱ میلیون بشکه در روز نفت تولید کرده‌اند که ۸۰ هزار بشکه در روز بالاتر از آمار ژوئیه بوده است. اما گزارش شرکت خدمات انرژی «بیکر هیوز» نشان داد شمار دکل‌های حفاری نفت فعال در آمریکا هفته گذشته ۱۲ حلقه کاهش پیدا کرده و به ۷۴۲ حلقه رسیده که نشان‌دهنده کندی روند رشد تولید این کشور در ماه‌های آینده است.

کاهش یافت.

به گزارش ایسنا، بهای معاملات آتی نفت برنت ۲۷ سنت یا ۰.۵ درصد کاهش پیدا کرد و به ۵۸ دلار و ۹۸ سنت در هر بشکه رسید.

بهای معاملات آتی نفت آمریکا نیز با دو سنت کاهش، به ۵۵ دلار و هشت سنت در هر بشکه رسید.

واشنگتن از روز یکشنبه وضع تعرفه ۱۵درصدی روی واردات کالاهای چینی شامل کفش، ساعت‌های هوشمند و تلویزیون‌های صفحه تخت را آغاز کرد و همزمان پکن نیز وضع تعرفه‌های جدیدی روی واردات نفت آمریکا را کلید زد. دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا، اعلام کرده که مقامات هر دو طرف اواخر ماه جاری برای مذاکرات تجاری دیدار خواهند کرد. ترامپ در توئیتر نوشت: هدف وی کاهش وابستگی آمریکا به چین است و مجدداً از شرکت‌های آمریکا خواست تامین‌کنندگان دیگری خارج از چین پیدا کنند.

براساس گزارش رویترز، پکن روی واردات نفت خام آمریکا ۵درصد





### مسکن

سرمایه‌گذاران در حال خروج از بازار مسکن هستند؟

### سرپوش بر دردهای بازار مسکن

بازار مسکن به اوج قیمت خود رسیده و از آنجایی که بازدهی موردنظر را تأمین نمی‌کند، بخشی از تقاضاهایی که به دنبال سودهای کوتاه‌مدت هستند، گزینه خروج از بازار را در پیش گرفته‌اند.

به گزارش مهر، افزایش شدید قیمت مسکن سبب شده تا پس‌انداز چندساله بسیاری از متقاضیان کفاف خرید مسکن را ندهد، در نتیجه بسیاری از متقاضیان به ناچار از این بازار خارج شده و مدت‌هاست قید خانه‌دار شدن را زده‌اند.

علاوه بر آنکه خالی‌شدن بازار مسکن از تقاضاهای مصرفی، کاهش شدید و بی‌سابقه معاملات مسکن را در پی داشته، در چند ماه اخیر سرمایه‌گذاران هم از ورود به بازار مسکن خودداری کرده و این بازار با کاهش شدید تعداد معاملات مواجه شده است.

بنا بر گزارش بانک مرکزی، تعداد معاملات انجام‌شده در سه ماه مرداد، تیر و خرداد در شهر تهران، مجموعاً ۱۴ هزار معامله انجام شده، در حالی که در مدت مشابه سال قبل از آن (خرداد، تیر و مرداد ۹۷) حدود ۴۲ هزار فقره معامله مسکن به ثبت رسید. ضمن اینکه متوسط تعداد معاملات در هر ماه از سال ۹۶، ۱۵ هزار و ۱۰۰ معامله در ماه بوده است. مطابق گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن در مرداد امسال در شهر تهران، به صورت میانگین به ۱۳.۰۲ میلیون تومان برای هر متر مربع رسید که نشان از توقف رشد قیمت مسکن و کاهش ۲درصدی قیمت‌ها داشت.

گزارش بازار مسکن پایتخت در مردادماه امسال، منتشره از سوی دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی نیز بر کاهش ۳.۱درصدی قیمت مسکن در مرداد نسبت به تیر تصریح دارد. این کاهش اندک قیمت‌ها سبب شد وزیر راه و شهرسازی که اواخر تیرماه توصیه به نخریدن مسکن کرده بود، این بار پیشنهاد خرید مسکن را مطرح کند.

#### علت کاهش محدود قیمت مسکن چیست؟

در رابطه با آخرین تحولات مسکن پایتخت، مهدی غلامی، کارشناس مسکن با بیان اینکه علت کاهش قیمت‌ها را باید در خروج تقاضاهای سفته‌بازانه از بازار مسکن جست‌وجو کرد، گفت: بازار مسکن به اوج قیمت خود رسیده و از آنجایی که بازدهی موردنظر را تأمین نمی‌کند، بخشی از تقاضاهایی که به دنبال سودهای کوتاه‌مدت هستند، در حال خروج از این بازار هستند و به علت عرضه واحدهای متعلق به این افراد، با کاهش قیمت‌ها روبه‌رو شده‌ایم.

غلامی اضافه کرد، البته نباید این تصور را داشت که همه تقاضاهای سرمایه‌ای از این بازار خارج شده‌اند، زیرا این بازار همچنان کم‌ریسک بوده و بازده بسیاری در بلندمدت دارد و تا زمانی که برای کنترل تقاضاهای سرمایه‌ای و سوداگرانه، مالیات‌های تنظیمی استفاده نشود، کاهش قابل توجه قیمت‌ها بعید است.

غلامی در مورد افزایش امکان خرید برای خانواده‌ها گفت: این کاهش قیمت‌ها به گونه‌ای نبوده است که خانواده‌هایی که تا پیش از این کاهش ۳درصدی، توان خرید نداشته‌اند، اکنون بتوانند وارد بازار شده و واحد مسکونی موردنیاز خود را خریداری کنند. البته شاید افرادی که در گذشته پس‌اندازی داشته یا قصد تبدیل به احسن کردن واحد مسکونی خود را داشتند ولی به علت نابسامان بودن بازار، از خرید مسکن مصرفی خودداری کرده بودند، ثبات قیمت‌ها بتواند فرصت خوبی برای خرید آنها باشد و توصیه وزیر راه و شهرسازی برای این دسته از متقاضیان، صادق باشد.

وی افزود، وقتی قیمت‌ها طی یک بازه دوساله، تقریباً سه برابر شده، کاهش چند درصدی تأثیر چندانی بر بازار ندارد و به جرات می‌توان گفت خرید مسکن برای بیشتر خانواده‌ها محال شده و بعضی از خانواده‌ها از اجاره یک واحد مناسب هم ناتوان شده‌اند.

این کارشناس مسکن با بیان اینکه توصیه‌ها وقتی کارآمد است که مشکلات بازار مسکن رو به بهبود باشند، ادامه داد: دامه داد: توصیه به خرید یا نخریدن مسکن باید با حل مشکلات اساسی بازار مسکن همزمان شود. یعنی مردم تأثیر برنامه‌های دولت برای تنظیم بازار مسکن را ببینند و در نهایت برای انواع قدرت خرید مسکن، پاسخی در بازار مسکن وجود داشته باشد.

وی ادامه داد: اگر تولید و عرضه مسکن متناسب افزایش پیدا کند تا مالکان فعلی هم اقدام به عرضه واحدهای خود کنند، در آن صورت مردم نیز می‌توانند نیاز مسکن خود را با واحدهایی که با برنامه‌ریزی و حمایت هوشمندانه دولت تولیدشده را خریداری کنند.

غلامی ادامه داد: این واحدهای تولیدشده باید به گونه‌ای باشند که در نهایت به دست مصرف‌کننده نهایی برسند، نه اینکه با مدل‌هایی مانند مدل مشارکتی، مالکیت بخش قابل توجهی از این واحدها در اختیار انبوه‌سازان باشد.

#### اثرات تغل در اجرای مالیات‌های تنظیمی مسکن

این کارشناس مسکن به اثرات تغل در تصویب و اجرای مالیات‌های تنظیمی بازار مسکن اشاره کرد و افزود، در سال‌های اخیر عمده تقاضاهای خرید در بازار مسکن به منظور سرمایه‌گذاری و حفظ سرمایه بوده و تقاضاهای مصرفی سهم اندکی از معاملات را به خود اختصاص داده است؛ بسیاری از خانواده‌ها تأمین این نیاز اساسی خود را در بازار اجاره دنبال کرده‌اند که این ماجرا در یکی دوسال اخیر شدت بسیار بیشتری نیز گرفته است. این در حالی است که اجاره بهای مسکن هم متأثر از افزایش شدید قیمت مسکن دچار نابسامانی بوده و سبب مهاجرت خانواده‌های متوسط و پایین‌تر به حاشیه کلاشهرها و شهرهای اقماری شهرهای بزرگ شده است.

غلامی اضافه کرد: اگر با رونق مجدد بازار مسکن و تولید و عرضه واحدهای مسکونی، باز هم واحدهای موجود صرف تقاضاهای سرمایه‌ای و سوداگرانه نشود، در این صورت رونق مسکن نفعی برای محرومان از مسکن نخواهد داشت.

این کارشناس مسکن به تغل در تصویب و اجرای مالیات بر عائدی سرمایه اشاره کرد و گفت: اگر طرح پیشنهادی نمایندگان مجلس در سال گذشته تاکنون تصویب و به مرحله اجرا رسیده بود، خروج تقاضاهای سرمایه‌ای و سوداگرانه از بازار مسکن سرعت می‌گرفت و امکان صاحبخانه شدن اقشار مختلف از جمله اقشار حقوق‌بگیر موردنظر وزیر راه و شهرسازی از مسکن افزایش می‌یافت.

غلامی در مورد عرضه خانه‌های خالی به بازار مسکن گفت: اگر روند عرضه مسکن ادامه پیدا کند و واحدهای خالی از سکنه به بازار عرضه شوند، همین کاهش قیمت‌ها می‌تواند ادامه پیدا کند.

# شروط خانه‌دار شدن در طرح اقدام ملی مسکن



نییان به سبل بهار امسال در لرستان نیز اشاره کرد و گفت: تاکنون ۴ هکتار زمین در پلدختر، ۱۰ هکتار در معمولان و ۶ هکتار در خرم‌آباد زمین برای ساخت مسکن سیل‌زدگان در اختیار بنیاد مسکن قرار داده‌ایم.

او ادامه داد: علاوه بر اینکه برای ساخت خانه در طرح اقدام ملی زمین در اختیار سازمان‌ها قرار داده‌ایم، مسئولیت جدیدی برای خود تعریف کردیم و آن اینکه تأمین زمین را فقط برای بخش دولتی اختصاص ندهیم بلکه به انبوه‌سازان و سایر مجموعه‌های اقتصادی نیز برای ساخت خانه با شرایط خاص و در راستای هدف خانه‌دار شدن مردم قرار دهیم.

معاون وزیر راه و شهرسازی در ادامه سخنانش گفت که طرح مشارکتی این سازمان با هدف تسریع در روند ساخت و ساز در جلسات مختلف با انبوه‌سازان بررسی شده است. در همین راستا هزار هکتار زمین در حال آماده‌سازی و طی مقدمات برای انتقال به طرح اقدام ملی برای ساخت مسکن است.

او مراحل آماده‌سازی زمین را قطعه‌بندی، جدول‌بندی و... اعلام کرد و گفت: به محض تحویل این زمین‌ها سازندگان می‌توانند شروع به ساخت مسکن کنند.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن درخصوص اینکه چه تضمینی وجود دارد که سازندگان در طرح مشارکتی خانه‌ها را به‌موقع به متقاضیان تحویل دهند، گفت: اگر شریک ما (سازنده) خانه را طی دو سال به خریدار تحویل ندهد جریمه می‌شود، ضمانت‌نامه‌هایی نیز برای محکم‌کاری در قرارداده‌ا در نظر گرفته شده است.

آخرین رصد تحولات مسکن پایتخت نشان می‌دهد همزمان با آغاز دوره رکود مسکن، تقاضای خرید خانه از مناطق شمالی شهر تهران به مناطق جنوبی تهران منتقل شده است.

براساس جدیدترین گزارش دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی که به صورت ماهیانه حجم و قیمت معاملات مسکن این پیشنهاد نیز در حال حاضر همچنان روی میز کمیسیون اقتصاد هیات دولت بوده و هنوز نتوانسته مراحل قانونی برای تصویب در دولت را طی کند؛ چه رسد به اینکه بخواهد برای تصویب به مجلس برود که حتی با فرض تصویب آن در دولت، باز هم باید پروسه طولانی و در صف انتظار ماندن تصویب در مجلس را بگذراند که این‌فرا آیند، خود یک ماجرای پیچیده چند ساله خواهد بود.

اما موازی با برنامه‌ها و طرح‌های کاغذی وزارت راه و شهرسازی در بازار اجاره مسکن، وزارت اقتصاد نیز موضوع وام ودیعه مسکن را مطرح و پیگیری کرد که این اتفاق چندان با روی خوش از سوی وزیر راه و شهرسازی همراه نشد، با این حال وزیر اقتصاد موضوع «وام ودیعه مسکن» را از طریق هماهنگی با بانک‌ها به عنوان رئیس مجامع عمومی بانک‌های دولتی پیگیری کرد و نهایتاً طرحی از سوی بانک عامل بخش مسکن

به گفته رحیمی انارکی، این تسهیلات تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان بود و قرار بود با سود ۱۸درصد در دریافت‌کننده آن بازپس گرفته شود.

صندوق ودیعه بورسی است یا بانکی؟

او با بیان اینکه مشخص نیست منظور از صندوق ودیعه چه نوع صندوقی براساس این پیشنهاد، مورجان و مالکان واحدهای مسکونی در تهران تا سقف ۱۵۰ متر مربع و در دیگر شهرها تا سقف ۲۰۰ متر مربع از معافیت مالیاتی بر اجاره‌بها برخوردارند و چنانچه مالکی بالاتر از این متراز، واحد مسکونی در اختیار داشته باشد اما سقف تعیین شده برای هر محله یا منطقه را که در کمیته‌ای با عنوان تعیین سقف اجاره‌بها، مشخص و پیشنهاد می‌شود، رعایت نکند، شمول مالیات بر اجاره‌بها خواهد شد.

این پیشنهاد نیز در حال حاضر همچنان روی میز کمیسیون اقتصاد هیات دولت بوده و هنوز نتوانسته مراحل قانونی برای تصویب در دولت را طی کند؛ چه رسد به اینکه بخواهد برای تصویب به مجلس برود که حتی با فرض تصویب آن در دولت، باز هم باید پروسه طولانی و در صف انتظار ماندن تصویب در مجلس را بگذراند که این‌فرا آیند، خود یک ماجرای پیچیده چند ساله خواهد بود.

اما آنگونه که مدیرعامل بانک عامل بخش مسکن اعلام کرد، این طرح به دلیل داشتن مشکلات فقهی و احتمال ربوی‌بودن، با مخالفت شورای فقهی بانک مرکزی روبه‌رو شد که به نظر می‌رسید این برخورد بانک مرکزی، اجرای طرح پرداخت تسهیلات ودیعه مسکن را به طور کلی منتفی کند. به گفته رحیمی انارکی، این تسهیلات تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان بود و قرار بود با سود ۱۸درصد در دریافت‌کننده آن بازپس گرفته شود.

صندوق ودیعه بورسی است یا بانکی؟

او با بیان اینکه مشخص نیست منظور از صندوق ودیعه چه نوع صندوقی

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن گفت متقاضیانی که تاکنون از امکانات دولتی برای تهیه مسکن استفاده نکرده‌اند، می‌توانند در طرح اقدام ملی ثبت‌نام کنند.

به گزارش ایرنا، علی نییان دیروز در نشست خبری در سازمان ملی زمین و مسکن به شروط خانه‌دار شدن در طرح اقدام ملی مسکن اشاره کرد و درخصوص شرایط ثبت نام در این طرح گفت: فقط کسانی می‌توانند در طرح اقدام ملی مسکن ثبت نام کنند که فرم (ج) آنها سبز باشد. براساس فرم (ج) هر فردی می‌تواند یک بار از امکانات دولتی برای خانه‌دار شدن استفاده کند و کسانی که فرم (ج) آنها قرمز باشد بدین معنا است که قبلاً از این امکانات استفاده کرده‌اند.

به گفته نییان، زمان و چگونگی ثبت نام از طریق اداره کل راهداری و شهرسازی هر استانی اعلام خواهد شد.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن همچنین خبر داد که تمامی افرادی که در صندوق پس‌انداز یکم مسکن برای دریافت تسهیلات خرید خانه سرمایه‌گذاری کرده‌اند، می‌توانند در طرح اقدام ملی صاحبخانه شوند. او در عین حال، از انعقاد تفاهم‌نامه با بانک مسکن برای انتقال وام صندوق پست‌انداز یکم (خانه‌اولی‌ها) به طرح‌های مشارکتی ساخت خانه خبر داد و گفت: متقاضیان دریافت تسهیلات از این صندوق، وام خود را در اختیار ساخت خانه در طرح اقدام ملی قرار می‌دهند.

معاون وزیر راه و شهرسازی سپس به ارائه گزارشی از طرح اقدام ملی پرداخت و ادامه داد: هدف از این طرح کاهش دغدغه خانه‌دار شدن است. بر همین اساس مقدمات ساخت ۴۰۰ هزار واحد مسکونی فراهم شده است که ۲۰۰ هزار واحد آن در شهرهای جدید ساخته می‌شود و شرکت بازآفرینی شهری و بنیاد مسکن نیز در شهرهایی که صاحب زمین هستند اقدام به ساخت بقیه این خانه‌ها خواهند کرد.

به گفته وی، سازمان ملی زمین و مسکن نیز وظیفه تأمین زمین را در استان‌هایی دارد که سازمان‌های متولی اجراء زمین ندارند.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن خبر داد که در همین راستا تاکنون هزار و ۵۰هکتار زمین برای حل مشکل حاشیه‌نشینی در چابهار در اختیار شرکت بازآفرینی شهری قرار گرفته است و به نام این شرکت سند خورده است.

فصل اجاره تمام شد و بازار اجاره سامان نیافت

## سایه‌روشن راه‌اندازی صندوق بورسی ودیعه

است، گفت: اگر منظور از صندوق ودیعه مسکن، صندوقی شبیه صندوق ضمانت صادرات است، باید برای آن لایحه جداگانه در دولت تهیه شده و در مجلس به تصویب برسد.

وی ادامه داد: اگر صندوق ودیعه مسکن قرار است صندوق بانکی مانند صندوق پس‌انداز مسکن یکم باشد، عمل‌ا این تسهیلات به یک حساب سپرده تبدیل می‌شود که ادامه حیات آن به بود و نبود منابع و مصارف بانک‌های عامل بستگی دارد. اگر هم قرار است به صورت صندوق سرمایه‌گذاری بورسی باشد و در بازار سرمایه به ارائه خدمات بپردازد، می‌بایست از سازمان بورس و اوراق بهادار مجوزهای مربوطه اخذ شود.

این در حالی است که معاون وزیر اقتصاد از راه‌اندازی صندوق ودیعه مسکن در نیمه دوم امسال با شکل و شمایل جدیدی خبر داد و گفت: راه‌اندازی این صندوق را راهکار کوتاه‌مدت برای تسهیل بازار اجاره مسکن می‌دانیم.

محمدعلی دهقان دهنوی با بیان اینکه راهکارهای بلندمدت ساماندهی بازار اجاره مسکن باید به سمت تولید و عرضه مسکن هدایت شود، راه‌اندازی صندوق ودیعه مسکن را محصول مالی و بانکی برای تسهیل بازار اجاره دانست، او در پاسخ به این پرسش که ماهیت صندوق ودیعه مسکن به چه شکل خواهد بود؟ گفت: راه‌اندازی صندوق ودیعه مسکن می‌تواند به دو طریق باشد؛ هم صندوقی باشد که در بازار سرمایه تأمین منابع می‌شود و هم به شکل ایجاد یک حساب سپرده در بانک‌های عامل.

در همین حال، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با اشاره به ضرورت رسیدگی به مسائل معیشتی مردم، گفت: یکی از برنامه‌های کمیسیون اقتصادی مجلس رفع مشکلات اقتصادی خانواده‌ها با برنامه‌های زودبازده است و در حال حاضر کمیسیون اقتصادی با همکاری دولت در تلاش است صندوقی طراحی کند تا این صندوق بتواند ودیعه‌ای به عنوان پیش‌پرداخت مسکن در اختیار مردم قرار دهد.

همچنین شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار نیز از آماجگی این سازمان برای پذیرش صندوق ودیعه اجاره مسکن خبر داد.



بانک نامه

کدام نهاد متولی رمازش در ایران است؟

تفاوت رمازش و رمازش

چهارمین نشست کافه دیجیتال با موضوع «رمازش در ایران: خیلی دور، خیلی نزدیک» در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار شد و تفاوت رمازش با رمازش، چالش‌های ساختاری و ابهامات حقوقی، جنبه‌های مثبت و منفی و رویکردهای مختلف حوزه کسب و کار با ارزهای دیجیتال، از جمله موضوعات بحث و گفتگو میان کارشناسان، کنشگران و صاحبزنان در این نشست بود.

به گزارش ایسنا، رضا محمدی، مدیرعامل یکی از شرکت‌های فناوری هوشمند مالی در ابتدای نشست «رمازش در ایران: خیلی دور، خیلی نزدیک» به تبیین تفاوت میان رمازش و رمازش پرداخت و گفت: رمازش ماهیتی چتری و مفهومی فراتر از رمازش است. رمازش بازتابی دیجیتال از داری‌هاست که با توکنایز کردن داری‌ها و فعال شدن داری‌های منجمد، فضایی جهت سرمایه‌گذاری‌های خرد در کشور ایجاد می‌کند. استفاده از رمازش به عنوان ابزارهای مالی موجب کاهش بحران خلق پول و جلوگیری از ورود مردم به چرخه معیوب خرید دلار می‌شود.

در ادامه نشست نیز رضا قربانی، فعال حوزه شبکه‌های پرداخت در پاسخ به این پرسش که «متولی رمازش در ایران کدام نهاد است؟» تصریح کرد: موضوع رمازش فراتر از بانک مرکزی و یک نهاد خاص است، خیلی نباید به دنبال اختلاف نظرهای بانک مرکزی و سازمان فناوری اطلاعات در بحث رمازش باشیم و بحث ما فراتر از بانک مرکزی و دولت است.

او با اشاره به مقاومت‌هایی که در برابر رمازش صورت می‌گیرد، محدود کردن بیت کوین و رمازش را ظلم به اقتصاد کشور خواند و گفت: ما نباید بیت کوین را با این توجیه که نوسان دارد زیر سوال ببریم و آن را محدود به استخراج یا ماینینگ کنیم، درحالی که این بحث بی‌ارزش‌ترین موضوع رمازش است.

همچنین جواد جاویدنیا، معاون فضای مجازی دادستان کل کشور در پاسخ به این سؤال که چقدر در نهادی همانند دادستانی تفکر دیجیتال وجود دارد، ابراز کرد: تحول دیجیتال در بسترهای حقوقی بسیار اهمیت دارد و ما در فضای کسب و کار دیجیتال به مراتب بیشتر از تولیدات سنتی در بخش مجوزها با مشکل مواجه هستیم. درباره رمازش جلسات مختلفی برگزار شده است تا انتقال اطلاعات میان ما و بخش‌های مربوطه اتفاق بیفتد.

به گفته او درباره رمازش پیش‌نویسی تهیه شد و کسب‌وکارها شروع به کار کردند، درحالی که انتشار این پیش‌نویس با قانون تفاوت دارد، بنابراین زمینه ثبات کسب و کارهای آنلاین بحث حقوقی است و آشنایی تصمیم‌گیران با این حوزه می‌تواند سازنده باشد.

وی ادامه داد: آنچه درباره رمازش برای دستگاه قضایی اهمیت دارد، این است که اگر نمی‌توانیم آن را از چرخه تمایل مردم حذف کنیم، دست کم با یکسری مشق‌ها زمینه احراز هویت برای دستگاه قضایی و سیستم امنیتی کشور فراهم شود. بسیاری از کشورها این کار را انجام داده‌اند و برخی‌ها، خرید و فروش رمازش را در صرافی‌ها مجاز دانسته‌اند و برخی هم با دادن وام، شهروندان را تشویق می‌کنند که رمازش خود را ثبت و ضبط کنند.

شمارش معکوس برای اجرای عملیات بازار باز بانکی تا پایان شهریور

دستور عملیات بازار باز صادر شد

جلسه شورای عالی هماهنگی اقتصادی در تاریخ دهم مهرماه ۹۷ و بند «م» تبصره ۵ قانون بودجه سال ۱۳۹۸ کل کشور، مجوزهای قانونی لازم جهت انجام عملیات بازار باز توسط بانک مرکزی در قالب خرید و فروش اوراق مالی اسلامی منتشره دولت و وثیقه‌گیری اوراق مذکور در تبادلات با بانک‌ها فراهم شد. تصویب دستورالعمل عملیات بازار باز شورای پول و اعتبار و در جلسه ۲۷ فروردین ۹۸ به عنوان گام



عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

بهره‌وام‌گیری بانک مرکزی و سقف آن نرخ بهره وام‌دهی بانک مرکزی به شبکه بانکی است. هرگاه نرخ بهره بازار در خارج از این بازه که به «کریدور نرخ بهره» موسوم است قرار گیرد، بانک مرکزی نسبت به خرید و فروش اوراق در بازار بین بانکی اقدام کرده و نرخ بهره را از طریق افزایش یا کاهش عرضه اوراق عرضه به محدوده موردنظر هدایت می‌کند. با توجه به شرایط حال حاضر اقتصاد ایران که به اعتقاد رئیس‌کل بانک مرکزی، رو به بهبود است و شرایط ماه‌های گذشته در حال تغییر است، باید دید که سرانجام وعده او برای اجرایی شدن عملیات بازار باز بانکی تا پایان شهریورماه اجرایی می‌شود؟

تغییر کانال انتقال اثر پول پرقدرت با عملیات بازار باز در همین حال، عبدالناصر همتی در تازه‌ترین یادداشت اینستاگرامی‌اش گفته که بانک مرکزی مصمم به تغییر کانال انتقال اثر پول پرقدرت به نقدینگی با راه‌اندازی عملیات بازار باز است. همتی در پیامی اینستاگرامی با بیان اینکه ترانزنامه بانک مرکزی یا همان حجم پول پرقدرت از دو مسیر بزرگ می‌شود، نوشت: یک مسیر افزایش خالص خرید ارزهای خارجی توسط بانک است. این ارزها عمدتاً مربوط به درآمدهای نفتی دولت صندوق توسعه ملی هستند. این بسط ترانزنامه مربوط به عرضه برون‌زای ذخایر است. یک مسیر دیگر افزایش بدهی بانک‌ها یا دولت به بانک مرکزی است. این افزایش بدهی مربوط به تقاضای درون‌زای اقتصاد است.

رئیس کل بانک مرکزی با تأکید بر اینکه هرگونه کسری بودجه دولت به صورت مستقیم و یا از طریق ترانزنامه بانک‌ها منجر به انبساط ترانزنامه بانک مرکزی می‌شود، ادامه داد: بدهی‌ها است اگر بانک مرکزی روی ترانزنامه کنترل نداشته باشد به سختی می‌تواند نقدینگی را با ابزار و غیرموثر سپرده قانونی و مدیریت و جیره‌بندی اعتبارات کنترل کند. به همین دلیل بانک مرکزی مصمم به تغییر کانال انتقال اثر پول پرقدرت به نقدینگی با راه‌اندازی عملیات بازار باز است.

همتی اضافه کرد: با این روش بانک مرکزی همانند تجربه بسیاری از بانک‌های مرکزی دنیا به جای کنترل مقدار پول به کنترل قیمت پول می‌پردازد. لذا قطع ارتباط بین حجم پول پرقدرت با نقدینگی با اجرای کانال نرخ سود در بازار بین بانکی و اجرای عملیات بازار باز حاصل خواهد شد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

او در پایان این پیام اینستاگرامی نوشت: باری و مساعدت همکارانم در بخش‌های مرتبط دولت برای کنترل و جبران کسری بودجه از طریق انتشار تدریجی ولسی محتاطانه اوراق خزانه و نیز مدیریت اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها شرط مهم موفقیت است. بانک مرکزی از تمام ابزارهای خود برای مهار تورم بهره می‌گیرد.

ایمان ولی‌پور  
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

در حالی که نرخ تورم در یک سال گذشته با جهشی عجیب به بیشتر از ۴۲ درصد رسیده و میزان نقدینگی نیز به عدد بی‌سابقه ۲۰۰۰ هزار میلیارد تومان نزدیک شده است، بانک مرکزی با اجرای «عملیات بازار باز» به دنبال ساماندهی وضعیت اقتصاد است؛ چنانکه رئیس‌کل بانک مرکزی در ابتدای هفته و در سی‌امین همایش بانکداری اسلامی وعده داده تا پایان شهریورماه یعنی تا سه هفته دیگر عملیات بازار باز بانکی رسماً آغاز شود.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

عبدالناصر همتی در این همایش، سیاست‌های پولی را چیزی جز اجرای عملیات بازار باز بانکی ندانست و گفت که بانک مرکزی به دنبال آن است تا کل‌های پولی را از طریق عملیات بازار باز کنترل کند. به گفته همتی، این کار قرار است برای اولین بار از سوی بانک مرکزی انجام شود و نظرات کارشناسی متخصصان پولی در این حوزه اخذ شده و این کار با وسواس انجام خواهد شد.

شرکت توزیع برق استان قم حائز رتبه برتر جشنواره شهید رجایی شد

## تقدیر استاندار از مدیرعامل برق قم

شخصی‌های عمومی و اختصاصی به دست آورد بهرام سرمدت در لوح تقدیر خود خطاب به مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم آمده است: کارآمدی و اثربخشی نظام اداری هر کشور، عامل مهم و حیاتی در تحقق برنامه‌های هم‌خانگیه و لازمه توسعه گسترش مناسب وظایف دولت و سازمان‌های دولتی و استقرار نظام مدیریت عملکرد است. استناد قم در ادامه تأکید کرده است: جشنواره شهید رجایی در راستای خدمت‌رسانی و امتیاز جمهوری اسلامی ایران با هدف ایجاد فضای رقابتی و فرصتی برای معرفی و تجلیل از الگوهای برتر توزیع نیروی برق استان قم در ارزیابی‌های به عمل آمده توانست رتبه برتر را در مجموع شرکت توزیع نیروی برق استان قم بدست آورد.

مدیرعامل شرکت توزیع برق استان قم از بهره برداری ۲۶ طرح برق رسانی با اعتباری بالغ بر ۲۸ میلیارد و پانصدو هجده میلیون تومان در مناطق شهری و روستایی این استان خبر داد.

مدیرعامل شرکت توزیع برق استان قم ضمن گرامی دانستن یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر و تبریک هفته دولت اظهار داشت: هم‌زمان با هفته دولت ۲۶ طرح شرکت توزیع برق استان قم با اعتباری بالغ بر ۲۸ میلیارد و پانصدو هجده میلیون تومان در مناطق شهری و روستایی به بهره برداری رسیده است و این تعداد ۲ طرح با مشارکت بخش خصوصی به بهره‌برداری رسیده است. ادامه داد: نیروگاه گازی تولید پراکنده

برق با ظرفیت ۵ سگاوات با اعتبار بالغ بر ۳۰ میلیارد تومان در شهرک شکوهی به بهره‌برداری رسید. همچنین پنجه افزود: دو نیروگاه خورشیدی با ظرفیت ۱۲۵ کیلو وات در منطقه نیروگاه و روستای فسلای از بخش فرمود با مشارکت بخش خصوصی با اعتبار یک میلیارد و ۱۶۰ میلیون تومان به بهره برداری رسید. مدیرعامل شرکت برق استان قم اظهار داشت: همچنین در این ایام ۲۲ طرح دیگر نیز شامل تأمین برق، احداث و بهینه‌سازی شبکه، رفع ضعف ولساز و در مناطق شهری و روستایی با اعتبار ۷ میلیارد و ۳۵۸ میلیون تومان به بهره برداری رسید.

هم‌زمان با هفته دولت؛

## ۲۶ طرح برق رسانی در استان قم به بهره برداری رسید

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۶/۱۲  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۶/۱۳

شماره مجوز وزارت نفت: ۱۳۹۸.۳۴۵۰  
روابط عمومی شرکت گاز استان زنجان

## تجدید چاپ آگهی فراخوان عمومی سازندگان اتصالات فلنجی مکانیکی تعمیر خطوط لوله دریایی در سایزهای مختلف

نوبت دوم

شرکت نفت فلات قاره ایران جهت شناسایی شرکت‌های توانمند در خصوص موضوع فوق‌الذکر در نظر دارد نسبت به شناسایی شرکت‌های معتبر و واجد شرایط با در نظر گرفتن شرایط ذیل ظرف مدت حداقل یکماه اقدام نماید:

- ۱- دانش و تخصصی مرتبط با حوزه ساخت تجهیزات مشابه
- ۲- توان کارگاهی و تجهیزاتی
- ۳- نیروی انسانی و پرسنل مجرب
- ۴- تجربه ساخت تجهیزات مشابه

ضمناً جهت کسب اطلاعات بیشتر به آدرس وب سایت شرکت نفت فلات قاره ایران (www.iococ.co.ir) بخش بررسی منابع و پشتیبانی از ساخت داخل مراجعه و یا با شماره و تلفن ۲۲۶۶۴۳۰۱ تماس حاصل فرمائید.

شماره مجوز: ۱۳۹۸.۳۲۱۳

## آگهی ارزیابی کیفی مناقصه گران عمومی دو مرحله‌ای

نوبت اول

شرکت گاز استان زنجان در نظر دارد در جهت اجرای پروژه گازرسانی به روستاهای گرگ تپه، گوگرگ و ایلان از توابع شهرستان زنجان از محل بند "ق" با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید:

الف) شرح مختصر کار:

- اجرای خط نذبه به افطار ۲ تا ۸ اینچ به طول تقریبی ۱۸ کیلومتر
- نصب دو دستگاه ایستگاه تقلیل فشار TBS به ظرفیت ۱۰۰۰ متر مکعب
- اجرای شبکه توزیع فولادی و پلی‌اتیلن به طول تقریبی ۵ کیلومتر
- مدت انجام کار: ۳۵۰ روز
- ب) پروژه فاقد پیش پرداخت می‌باشد.
- پ) شرایط مناقصی:

دارا بودن رتبه ۵ (پنج) و بالاتر در رشته تاسیسات و تجهیزات و یا رشته نفت و گاز، برآورد اولیه قرار داد: ۴۳.۴۲۳.۹۴۶ ریال (به حروف: چهل و سه میلیون و چهار صد و چهل و سه هزار و نهصد و نود و شش ریال) تبصره: طبق نامه شماره ۵۱۱۰۳/۹۷ مورخ ۹۷/۲/۱۰ «قیمتها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه شود.»

ت) محل زمان و مهلت تکمیل و تحویل مدارک:

از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می‌شود با مراجعه به سایت شرکت گاز استان زنجان به آدرس WWW.nigc-zanjan.ir (بخش مناقصه و مزایده) نسبت به اعلام آمادگی، دریافت و تکمیل اسناد ارزیابی کیفی طبق زمانبندی زیر اقدام فرمایند.

مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی: ۹۸/۰۶/۱۳ تا ۹۸/۰۶/۱۷  
مهلت عودت اسناد ارزیابی کیفی: تا ساعت ۱۴ روز شنبه مورخ ۹۸/۶/۳۰

ت) مناقصه گران می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۲۲۱۴۶۲۲۵-۲۴ واحد تنظیم پیمان شرکت گاز استان زنجان تماس حاصل فرمایند.

۵) ضمناً هزینه درج آگهی (هر دو نوبت) بعهده برنده مناقصه می‌باشد.

۶) مناقصه گران ابتدا ارزیابی کیفی شده و پس از کسب حداقل امتیاز لازم در فرآیند ارزیابی کیفی در مراحل بعدی مناقصه شرکت می‌نمایند.

بدهی است تکمیل و ارائه مدارک مناقصه هیچگونه حلی برای متقاضیان ایجاد نخواهد نمود.

توضیح: این آگهی در شبکه اطلاع رسانی نفت و انرژی (( شانا )) به آدرس www.shana.ir و شبکه اطلاع رسانی شرکت گاز استان زنجان به آدرس www.nigc-zanjan.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس http:iet.smporg.ir کشور درج گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۶/۱۲  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۶/۱۳

شماره مجوز وزارت نفت: ۱۳۹۸.۳۴۵۰  
روابط عمومی شرکت گاز استان زنجان









حتی یک دانه ذرت آلوده ترخیص نشده است

### تصمیم گیری نهایی برای امحای ذرت های آلوده

دژپسند گفت رئیس جمهور تکلیف کردند که اگر این محموله مرجوع نشود باید امحا شود، حتی یک دانه از این ذرت‌ها ترخیص نشده است.

فرهاد دژپسند وزیر امور اقتصادی و دارایی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص ذرت‌های آلوده وارد شده به گمرک، گفت: ترخیص ذرت‌های آلوده به واسطه مشکلاتی که برای کشور ایجاد می‌کرد ممنوع اعلام شد.

او افزود: ۱۳۰ هزار تن ذرت وارد بندر امام خمینی (ره) شد که با کنترل و انجام آزمایش‌های متعدد، وجود سم افلاتوکسین بالای این محموله به اثبات کارشناسان استاندارد رسید و گواهی انطباق برای این محموله صادر نشد، تصمیمات و مجوزهای لازم برای امحای این ذرت‌ها گرفته خواهد شد.

وزیر اقتصاد تصریح کرد: برای ترخیص یا قرنطینه برخی از این ذرت‌های آلوده باید تاییدیه موسسه استاندارد و وزارت بهداشت را داشته باشیم.

دژپسند با اشاره به اهتمام دولت به سلامت، ایمنی و استاندارد کالا اظهار داشت: رئیس جمهور تکلیف کردند که اگر این محموله مرجوع نشود باید امحا شود. در حال حاضر یک دانه این ذرت‌ها ترخیص نشده است.

### بیگیری: واردات ۱۰۰ قلم کالا از بازارچه‌های مرزی به کجا رسید؟

نماینده سقز و بانه در مجلس شورای اسلامی به رئیس جمهور، وزرای کشور و صنعت در خصوص واردات ۱۰۰ قلم کالا از بازارچه‌های مرزی تذکر داد و گفت چرا بازارچه‌های بعضی از مرزها در کشور همچنان فعال است اما بازارچه‌های کردستان بسته است؟

به گزارش ایسنا، محسن بیگیری در تذکر شفاهی خود در جلسه علنی روز دوشنبه مجلس خطاب به وزیر راه و شهرسازی اظهار داشت: کاش یک بار به خودتان زحمت می‌دادید و از جاده‌های روستایی کردستان به ویژه جاده‌های صعب‌العبور روستایی سقز و بانه عبور می‌کردید.

وی افزود: کاش وعده‌های روز رأی اعتمادتان را به یاد می‌آوردید که می‌گفتید توجه ویژه‌ای به راه روستایی مناطق محروم دارید و از ما خواهش می‌کردید که به شما رأی بدهیم. به وجدان‌تان ارجاع می‌دهم و می‌گویم عاقبت خود را نسوزانید و نسبت به راه‌های روستایی کردستان بی‌تفاوت نباشید و کاری کنید.

نماینده سقز و بانه در مجلس شورای اسلامی در تذکر دیگری خطاب به رئیس جمهور، وزیر کشور و وزیر صنعت، معدن و تجارت هم گفت: واردات ۱۰۰ قلم کالا از بازارچه‌های مرزی به کجا رسید؟ چرا در بعضی از مرزها در کشور بازارچه‌ها همچنان فعال است اما بازارچه‌های کردستان که تنها منبع امرارمعاش مردم بود را بسته‌اید و فکری نمی‌کنید؟

وی همچنین در تذکر دیگری خطاب به سرپرست وزارت آموزش و پرورش هم بیان کرد: آیا خبر دارید ۴۰ درصد مدارس کردستان تخریبی هستند و هر لحظه باید منتظر حادثه‌ای خطرناک باشیم؟

### رکورد واردات تلفن همراه شکست

#### قیمت‌ها کاهش یافت

رکورد واردات تجاری تلفن همراه در ۱۷ ماه گذشته با واردات حدود ۹۰۰ هزار دستگاه شکسته شد و افزایش عرضه تلفن همراه در ماه اخیر، کاهش قیمت تلفن همراه را نیز در پی داشت.

به گزارش ایسنا، پس از ضابطه‌مند شدن واردات مسافری و اتصال سامانه گمرک به پلیس گذرنامه ناجا، بنابر اعلام کانال مهتا (کانال اطلاع‌رسانی ثبت تلفن همراه)، در ماه‌های خرداد و تیر به ترتیب حدود ۳۵۰ هزار و ۵۳۰ هزار دستگاه تلفن همراه به صورت تجاری وارد کشور شد. با تلاش مضاعف شرکت‌های واردکننده و همچنین اقدامات تسهیل‌گرانه دولت جهت اعطای مجوز و افزایش چند برابری شرکت‌های واردکننده مجاز، میزان واردات تجاری تلفن همراه در ماه مرداد با رشد چشمگیری مواجه شده و به حدود ۹۰۰ هزار دستگاه رسید که از ابتدای سال ۹۷ تاکنون بی‌سابقه بوده است.

در حال حاضر شرکت‌هایی که دارای کارت بازرگانی هستند، صرفاً با تاییدیه سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مبنی بر توانمندی ارائه خدمات پس از فروش، قادر به ثبت سفارش و واردات تلفن همراه بوده و لذا شرایط برای ورود تمامی افراد علاقه‌مند به این حوزه فراهم است.

همچنین با اتصال سامانه گمرک به ناجا، رویه ثبت مسافری صرفاً محدود به مسافران حقیقی شد و در این شرایط همان‌گونه که پیش‌بینی می‌شد، شرکت‌های واردکننده توانستند در یک فضای کاملاً رقابتی سهم خود را از تامین نیاز بازار احیا کنند. در حال حاضر بخش عمده نیاز بازار تلفن همراه از طریق گوشی‌های شرکتی که همگی دارای گارانتی و خدمات پس از فروش معتبر و اصیل بوده و به صورت تجاری وارد کشور شده‌اند، تامین می‌شود. به علاوه افزایش عرضه تلفن همراه در ماه اخیر، کاهش محسوس قیمت تلفن همراه را نیز در پی داشته است.

با توجه به روند صعودی آمار ثبت سفارش تلفن همراه در سه ماه گذشته و همچنین عزم جدی شرکت‌های واردکننده جهت تامین کامل نیاز بازار تلفن همراه، پیش‌بینی می‌شود روند افزایشی واردات تجاری تلفن همراه در ماه‌های پیش رو تا تامین کامل بازار ادامه یابد.



میلیارد و ۷۳۹ میلیون دلار رسیده است. در دوره مورد بررسی کشور چین با حدود ۴.۲ میلیارد دلار بالاترین سهم را از کل ارزش وارداتی ایران به خود اختصاص داده و در جایگاه نخست کشورهای طرف معامله قرار دارد. این در حالی است که امارات با ۳.۴ میلیارد دلار، ترکیه ۲.۲ میلیارد دلار، هند ۱.۸ میلیارد دلار و آلمان با ۸۶۵ میلیون دلار در رده‌های بعدی واردات ایران قرار دارند. مقایسه میزان صادرات و واردات در پنج ماه اول امسال نشان می‌دهد که میزان ارزی که در نتیجه صادرات حاصل شده حدود ۶۰ میلیون دلار بیشتر از ارزی است که برای واردات صرف شده و اختلاف چندانی ندارند. از لحاظ وزنی، میزان صادرات بیش از چهار برابر واردات بوده است.

میزان صادرات در این دوره نسبت به پنج ماهه اول سال گذشته حدود ۲۹.۸ درصد در وزن افزایش و از لحاظ ارزش دلاری ۹۰.۱ درصد کاهش داشته است. اما بیشترین صادرات ایران به کشور چین با رقمی بیش از ۴ میلیارد و ۴۳۵ میلیون دلار با سهم حدود ۲۴.۹ درصد از کل ارزش صادرات بوده است. عراق با ۳.۹ میلیارد دلار، ترکیه ۲.۴ میلیارد دلار، امارات ۱.۶ میلیارد دلار و افغانستان با ۸۹۸ میلیون دلار در رده‌های بعدی کشورهای عمده مقصد صادرات ایران قرار دارند.

#### ۱۷.۷ میلیارد دلار واردات

اما در پنج ماهه اول سال جاری واردات با کاهش ۰.۱۱ درصدی و ۶۸ درصد در ارزش دلاری در مقایسه با سال گذشته همراه بوده است؛ به طوری که میزان واردات به ۱۴ میلیون و ۱۲۶ هزار تن با ارزش ۱۷

آخرین وضعیت تجارت خارجی ایران از این حکایت دارد که از لحاظ ارزی و بدون احتساب درآمد ارزی نفت، واردات در یک قدمی صادرات قرار داشته و تقریباً به اندازه ارز صادراتی، واردات انجام شده است. به گزارش ایسنا، بعد از آنکه گمرک چند ماهی آمار مربوط به تجارت خارجی را اعلام نکرده بود اخیراً کلیات وضعیت تجارت خارجی ایران طی پنج ماه اول امسال را اعلام کرده ولی همچنان خبری از جزئیات واردات و صادرات کشور در سال جاری نیست.

#### ۱۷.۸ میلیارد دلار صادرات

طبق این آمار در پنج ماه اول سال جاری میزان صادرات قطعی کالاهای غیرنفتی به استثنای نفت خام، نفت کوره و نفت سفید و همچنین بدون صادرات از محل تجارت چمدانی به بیش از ۶۰ میلیون و ۷۳۷ هزار تن به ارزش ۱۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار رسیده است.

موز ارزان شد

## قیمت هر کیلو موز در میدان تره بار ۱۰ هزار تومان

تومان تا ۳ هزار تومان اعلام کرد و افزود: نرخ هر کیلو بادمجان قلمی ۲ تا ۳ هزار تومان، بادمجان گلخانه ۳ تا ۵ هزار تومان، بامیه ۵ تا ۱۱ هزار تومان، پیاز زرد و شیرازی یک هزار تومان تا ۲ هزار تومان، سیب زمینی نو ۲ هزار تومان و ۵۰۰ تا ۴ هزار تومان، سیب خشک ۵ تا ۱۰ هزار تومان، فلفل تند ریز ۵ تا ۸ هزار تومان، فلفل شیرین ۵ تا ۱۰ هزار تومان و فلفل دلمه سبز یک هزار تومان و ۵۰۰ تا ۳ هزار تومان و ۵۰۰ تومان است.

کارگر با اشاره به نرخ سایر انواع صیفی در بازار بیان کرد: هم‌اکنون قیمت هر کیلو کاهو پیچ سالادی ۲ هزار و ۵۰۰ تا ۴ هزار تومان و ۵۰۰، کاهو رسمی یک هزار و ۵۰۰ تا ۳ هزار تومان، کرفس یک هزار و ۵۰۰ تا ۴ هزار تومان، کلم بروکلی ۱۰ تا ۱۴ هزار تومان، کلم سفید یک هزار تا ۲ هزار تومان و ۵۰۰، کلم قرمز یک هزار و ۵۰۰ تا ۳ هزار تومان، لوبیا سبز ۲ تا ۴ هزار تومان، لیموترش میناب ۷ تا ۱۱ هزار تومان، گوجه زیتونی فله ۴ تا ۶ هزار تومان و هویج ۲ هزار تومان و ۵۰۰ تا ۴ هزار و ۵۰۰ تومان است.

تا ۷ هزار تومان، انگور بی‌دانه قرمز ۸ تا ۱۲ هزار تومان، انگور بی‌دانه زرد ۶ تا ۱۰ هزار تومان، انگور عسگری ۵ تا ۷ هزار تومان، آلبالو ۶ تا ۸ هزار تومان، آلو شالیلون ۴ تا ۸ هزار تومان، آلو قطره طلا ۳ تا ۸ هزار تومان، پسته تازه ۳۵ تا ۴۵ هزار تومان، زغال‌اخته ۱۰ تا ۱۷ هزار تومان، سیب گلاب ۳ هزار تومان و ۵۰۰ تا ۱۰ هزار تومان، سیب دورنگ ۴ تا ۷ هزار تومان، شلیل انجیری ۴ تا ۹ هزار تومان، شلیل شیرنگ ۶ تا ۹ هزار تومان، گلابی ۱۰ تا ۱۶ هزار تومان، هلو انجیری ۴ تا ۱۰ هزار تومان و هلو هسته جدا ۴ تا ۱۰ هزار تومان است.

رئیس اتحادیه میوه و سبزی ادامه داد: هر کیلو انبه با نرخ ۸ تا ۱۲ هزار تومان، خربزه یک هزار تومان و ۵۰۰ تا ۳ هزار تومان، هندوانه ۴۰۰ تا ۹۰۰، طالبی یک هزار تومان و ۵۰۰ تا ۲ هزار تومان و ۵۰۰، انار ۴ تا ۷ هزار تومان، خیار بوته‌ای ۲ تا ۴ هزار تومان و خیار گلخانه ۲ تا ۴ هزار تومان و ۵۰۰ تومان در میدان مرکزی میوه و تره بار عرضه می‌شود. وی قیمت هر کیلو بادمجان دلمه‌های را یک هزار

## توقف ۱۵۰ هزار تن برنج در گمرک اقدام درستی است

در اواخر مردادماه شروع شد که اگر تاجر برنامه‌ریزی می‌کرد این ممنوعیت تأثیری بر ورود جنسش نمی‌گذاشت.

دبیر انجمن تولیدکنندگان برنج در پایان با بیان اینکه شرایط آب و هوایی برای تولید برنج بسیار مناسب است، افزود: تولید برنج داخل هم از نظر کیفی و هم از نظر کمی در طول ۵ سال گذشته بی‌سابقه است. به گزارش ایسنا، اخیراً برخی تجار برنج اظهار کرده‌اند که ۱۵۰ هزار تن برنج وارداتی آنها به دلیل عدم تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی و ممنوع شدن واردات، در گمرک مانده و امکان ترخیص پیدا نکرده است.

۱۰۰ هزار تن است، بنابراین از پایان خرداد سال ۱۳۹۸ نباید برنج وارد کشور می‌شد بلکه مقداری از برنج‌هایی هم که وارد شده‌اند، نباید وارد بازار می‌شدند.

وی ادامه داد: تاجری که برنج وارد می‌کند خیلی زودتر از این حرف‌ها است که برنجش در گمرک بماند. پس اول حرف آنها را جدی نگیرید و دوم اینکه سال‌هاست که از اول مردادماه تا آبان‌ماه واردات برنج ممنوع می‌شود. بنابراین هر تاجری که کمی تجربه در کار تجارت داشته باشد، می‌داند که باید قراردادش را طوری تنظیم کند که قبل از ۳۱ تیر جنس‌هایش ترخیص شده باشند؛ همچنین امسال ممنوعیت

دبیر انجمن تولیدکنندگان برنج گفت تاجرانی که می‌گویند برنج‌هایشان در گمرک مانده است، تا زمانی که کشور به برنج نیاز ندارد، برنج‌هایشان را در یک مکان سالم نگه دارند و وارد کشور نکنند.

جمیل علیزاده شایق در گفت‌وگو با ایسنا، درباره موضوع توقف ۱۵۰ هزار تن برنج در گمرک، با بیان اینکه شک داریم این تاجران درست گفته باشند، اظهار داشت: از سال ۱۳۹۶ تا سه ماهه اول سال ۱۳۹۸ مجموعاً بیش از ۳ میلیون تن برنج وارد کشور شده است در حالی که نیاز ما برای واردات برنج تا پایان سال ۱۳۹۸ معادل ۲ میلیون و



## اخبار

### خروج دولت از جاده‌مخصوص تنها یک گام مثبت بازار

بهبود وضعیت خودروسازان بیش از هر چیز، نیازمند برقراری ارتباط با دنیا و استفاده از دانش و تکنولوژی خودروسازان بزرگ جهان خواهد بود و این اتفاق، وابسته به تصمیمات کلان سیاسی است.

به گزارش بورس نیوز، در خبرها آمده خصوصی‌سازی و واگذاری سهام خودروسازان حداکثر تا پایان سال آینده محقق خواهد شد. با توجه به این موضوع و نیز برنامه افزایش سرمایه خودروسازان از محل مزاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها برای خروج از شمولی ماده ۱۴۱ قانون تجارت و تغییرات مدیریتی اخیر، خوش‌بینی‌ها نسبت به بهبود وضعیت خودروسازان افزایش یافته است.

بهرام شهرپاری، کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با بورس نیوز در این خصوص بیان کرد: بهبود وضعیت شرکت‌های خودروساز، در گرو تغییر پارامترهای مختلفی بوده و ابهامات زیادی همچون سهامدار جدید خودروسازان در صورت واگذاری سهام دولت، نهای تمام‌شده، تیراژ تولید و... وجود دارد و قبل از هر چیز، باید وضعیت فعلی خودروسازان، برنامه‌های آتی شرکت‌ها و نیز برنامه دولت برای صنعت خودروی کشور بررسی شود.

وی ادامه داد:خودروسازان بزرگ دنیا به دلیل نرخ بهره پایین، تیراژ تولید بالا، رقابت آزاد و واقعی، عدم تحمیل نیروی کار اضافی و... موفق به کاهش قیمت محصولات و حفظ حاشیه سود شده‌اند ولی آیا خودروسازان کشور ما چنین شرایطی دارند. وی افزود: صنعت خودروی کشور هنوز برنامه بلندمدت جامعی ندارد و با توجه به وابستگی صنعت خودرو به صنایعی همچون فولاد و پتروشیمی و تایر و...، تدوین برنامه جامع و بلندمدت برای صنعت خودرو، مشروط به یک برنامه توسعه اقتصادی جامع برای کل صنایع تولیدی پایین‌دستی خودرو کشور است. در غیر این صورت اثرگذاری هر اتفاقی در این صنعت، موقت خواهد بود.

شهرپاری در رابطه با انتقاداتی که به مداخله دولت در صنعت خودرو وارد می‌شود، گفت: موافق تصدیگری دولت در امور خودروسازان نیستیم. دولت باید بر امور خودروسازان و اجرای برنامه‌های این صنعت نظارت داشته باشد ولی مستقیما وارد امور اجرایی شرکت‌ها نشود.

قیمت خودروها در بازار و کارخانه؛ فیک و تقلبی

#### قیمت‌هایی که به قیافه خودروها نمی‌خورند!

خودروهای ۶۰میلیونی پارسال، امروز تا ۲۰۰میلیون تومان در بازار و تا ۱۲۰میلیون در کارخانه قیمت خورده‌اند که هر دو کاذب است. به گزارش پدال نیوز، صنعت خودرو یک‌سالی است که درگیر حواشی بسیاری بابت قیمت خودرو، خرید و پیش‌خرید و تحویل خودرو شده؛ حاشیه‌هایی که منجر به‌تغییر مدیران عامل شرکت‌های خودروساز شده است. به‌رحال، نکته اصلی بازار و صنعت خودرو از سالال گذشته تاکنون بحث قیمت خودروهاست. شکی وجود ندارد که قیمت خودرو و قطعات مانند تمام کالاهای دیگر که از سال گذشته به‌سبب تورم و افزایش قیمت ارز، رشد قیمتی داشته‌اند، باید افزایش پیدا می‌کرد. اما نکته اصلی در این خصوص نجومی‌شدن قیمت برخی خودروها و ناهمخوانی قیمت‌های بالا به‌مدل و امکانات خودرویی است که از سوی خودروسازان عرضه می‌شود. در همین زمینه یک کارشناس صنعت خودرو با بیان اینکه قیمت برخی خودروها اعم از داخلی‌ها و چینی‌ها به‌کیفیت و امکاناتی که عرضه می‌کنند نمی‌خورد، می‌گوید: «واقعیت این است که هرچند ارزش ریال افت کرده و هزینه تولید خودرو و قطعه بالا رفته، اما اینکه خودرویی از ۵۰میلیون به ۱۲۰میلیون تومان افزایش قیمت پیدا کند، صحیح نیست.»

# کدام مسیر صنعت خودروسازی کشور را متحول می‌کند؟

بنیادین این صنعت تلقی شود؛ چراکه با حضور دولت در خودروسازی تحولی صورت نمی‌گیرد.

در این زمینه برخی شرایط شرکتی مانند نیشان را در زمان مدیریت کارلوس گوسن به‌عنوان نمونه مطرح می‌کنند و می‌گویند در شرایطی که شرکت نیشان در کشوری مانند ژاپن قرار داشت و هیچ مساله‌ای از بیرون به این شرکت تحمیل نمی‌شد، وی برای ایجاد تغییرات ساختاری در این شرکت برنامه‌ای چهار ساله را در دستور کار قرار داد. بنابراین ایجاد تحول ساختاری در شرکت‌های خودروساز داخلی با توجه به مسائل بیرونی که به آنها تحمیل می‌شود و همچنین زمان باقی‌مانده تا پایان دولت شاید چندان از همخوانی لازم برخوردار نیست. همچنین برخی از کارشناسان طرفدار تغییر رفتار دولت معتقدند زمان باقی‌مانده تا پایان دولت به میزانی است که نشانه‌های این تغییر رفتار در شرکت‌های خودروساز قابل مشاهده باشد و این مساله می‌تواند آغاز یک تحول بنیادین در صنعت خودرو شود.

#### برنامه‌هایی برای ایجاد تغییر

همانطور که اشاره شد وزارت صمت برنامه‌هایی از پاییز سال گذشته در دستور کار قرار داده است.

برنامه‌ریزی برای آزادسازی قیمت خودرو از مبدأ با فرمول ۵ درصد زیر قیمت حاشیه بازار را می‌توان به نوعی اولین برنامه در زمان مدیریت جدید وزارت صمت برای صنعت خودرو دانست. مدیران ارشد وزارت صمت با توجه به چالش شرکت‌های خودروساز در خطوط تولید و افزایش چند برابری قیمت نهاده‌های تولید که رهاورد افزایش نرخ ارز و تحریم‌ها است به دنبال این بودند که از طریق این فرمول نقدینگی شرکت‌های خودروساز را برای ادامه حرکت در مسیر پرستلاخ پیش رو تامین کنند. اتفاقی که با برخی مخالفت‌ها و مقب‌نشینی مسئولان ارشد وزارت صمت به نوعی عقیم ماند. این سیاست در سال جاری نیز پیگیری نشد و به نظر می‌رسد مسئولان وزارت صمت این برنامه را به نوعی از دستور کار خارج کرده‌اند.

که برخی دیگر از کارشناسان تاکید دارند تغییرات بنیادین نمی‌تواند در عرض دو یا سه سال اتفاق بیفتد؛ چرا که زیرساخت‌ها برای این کار مهیا نیست. فارغ از اظهار نظرهایی که در این زمینه می‌شود باید در ابتدا تکلیف این موضوع روشن شود که تغییرات بنیادین مورد نظر وزیر



صمت اصولا در چه قالبی می‌گنجد؛ به‌عنوان نمونه داخلی‌سازی قطعات خودرو را می‌توان حرکتی بنیادین خواند؟ آنچه بسیاری از کارشناسان و دست‌اندرکاران خودرو روی آن اتفاق نظر دارند این است که واگذاری سهام و خصوصی‌سازی خودروسازان می‌تواند گام اساسی در تحولات

بررسی علت زمزمه‌های آزادسازی واردات خودرو

## دولت ممنوعیت واردات خودرو را لغو می‌کند؟

اولیه موردنیاز قطعه‌سازان، دوم تخصیص یارانه به مواد اولیه داخلی برای قطعه‌سازان و سوم توقف قیمت‌گذاری دولتی خودروه‌ای داخلی سه شرطی است که او بیان کرده است.

همچنین مرتضی بانک، دبیر شورای عالی مناطق آزاد درخصوص واردات خودرو از مناطق آزاد، چند روز پیش عنوان کرد: مصوبه‌ای را در این زمینه به دولت ارسال کرده‌ایم و مراجع مربوطه از جمله وزارت صمت و گمرک هم موافقت خود را برای آزادسازی واردات خودرو از مناطق آزاد کیش، قشم و چابهار اعلام کرده‌اند.

اما علی شکوہی، کارشناس صنعت خودرو نیز در مورد مطرح شدن بحث واردات خودرو می‌گوید: «از اردیبهشت ۹۷ که واردات خودرو در ایران دچار سکنه شد و بعد از آن تا به امروز ادامه یافته است به نظر می‌رسد مطرح کردن موضوع واردات خودروهای هیبرید در طرح ساماندهی بازار خودرو تنها جنبه تبلیغاتی داشته و تصور می‌کنند با مطرح کردن چنین موضوعاتی به آرام کردن جو بازار خودرو کمک می‌کنند در حالی که آشفنگی در بازار به شکل دیگری ایجاد شده است.» او ادامه می‌دهد: «مشتریان به سمت واردکنندگان می‌روند و مطالبات‌شان را می‌خواهند و واردکننده برای آنکه هیچ تکلیف مشخصی برای خود نمی‌بینند نمی‌توانند درست برنامه‌ریزی کنند. در کنار آن بازار نمی‌تواند قیمت‌ها را به درستی کنترل و مدیریت کند. بنابراین زبان نهایی چنین بلاتکلیفی‌هایی به سوی مشتریان است و این گونه صحبت‌ها هیچ‌گونه نظم و اصولی را برای بازار ایجاد نخواهد

در حالی که حدود ۷ هزار دستگاه خودرو وارداتی در گمرکات کشور فرصت ترخیص نیافته، چند روز است که برخی مسئولان پیشنهاداتی برای آزادسازی واردات خودرو ارائه می‌دهند.

به گزارش مردم‌سالاری آنلاین، چند روزی است که دوباره بحث واردات خودرو از زبان مسئولین به گوش می‌رسد. در رأس آنها عزیز اکبریان رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی است. او در این باره عنوان کرد که آزادسازی واردات با تعرفه قبلی، قیمت خودرو را ۵۲درصد کاهش می‌دهد و بر همین اساس پیشنهاد واردات با تعرفه قبلی را برای ساماندهی بازار خودرو ارائه کرده‌اند. او همچنین با اشاره به ارائه طرح ساماندهی صنعت خودرو بیان کرده است که در این طرح تاکید شده که خودروهای هیبرید و برقی بدون تعرفه وارد کشور شود و اگر این اتفاق بیفتد، قیمت و بازار داخلی خودرو سامان می‌یابد. اکبریان معتقد است از زمانی که ممنوعیت در واردات خودرو به وجود آمد، قیمت خودرو در داخل کشور به شدت بالا رفته و این امر هم‌زمان با تحریم، بر شدت ماجرا اضافه کرده است، اما پیش از آن خودروها وارد و عرضه و تقاضا روند مناسبی داشت. آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن، نیرومحرکه و قطعه‌سازان استان تهران نیز در نشست صمیمانه مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با قطعه‌سازان حرف از آزادسازی واردات خودرو با تعرفه صفر به سه شرط به میان آورده است.

آزادسازی واردات خودرو با تعرفه صفر اول در برابر واردات مواد

نرخ کرایه تاکسی‌ها شناور می‌شود

## تهران ۱۲ برابر نیویورک مسافرکش دارد

تاکسی شکایت کرد تا موضوع بررسی شود، ما در این زمینه چندین پرونده داریم و اگر راننده‌ای در این زمینه محکوم شود برایش نمره منفی لحاظ خواهد شد.

\* مشارکت مردم در انتقال شکایت‌ها ضعیف است یا بازدارندگی برخوردارهای سازمان تاکسیرانی قدرت لازم را ندارد که این مشکلات همچنان پابرجاست؟

قنادان: یک مسافر طی تماس با شهرداری تهران اعلام می‌کند در فلان مسیر راننده مبلغ بیشتری از رقم تعیین شده دریافت کرده است؛ وقتی شکایت‌ها از یک حدی بیشتر شود واحدهای نظارت به محل اعزام خواهند شد و اگر کسی به صورت روتین چنین اقدامی را انجام داده باشد حتما با وی برخورد می‌شود و این برخوردها اثرگذار است. مهم این است که شهروندان در انتقال این شکایت‌ها کوشا باشند و به صرف اینکه مبلغ دریافتی مزاد ناچیز است از کنار آن به راحتی عبور نکنند.

#### مسافرکش‌های تهران بیش از ۱۲ برابر تاکسی‌های نیویورک

\* یکی از مشکلات دریافت کرایه‌ها درخصوص تاکسی‌های گردشی است و مسئله بعدی این است که مبلغ این کرایه‌ها سلیقه‌ای دریافت می‌شود؛ در حال حاضر کوتاه‌ترین مسیر در شهر تهران پیش از این هزار تومان توسط تاکسیران‌ها دریافت می‌شد و اکنون با بیان اینکه کرایه‌ها افزایش یافته آن را به ۱۵۰۰ تومان رساندند. اگر این رقم کاملا قانونی باشد، مسافر انتخاب می‌کند که برای تردد خود از تاکسی استفاده کند یا وسیله دیگری که به صرفه‌تر باشد اما غیرقانونی بودن و سلیقه‌ای بودن آن برای شهروندان محل بحث است.

قنادان: نحوه استفاده از تاکسی در کشور ما با سایر نقاط دنیا متفاوت است؛ در سایر شهرهای دنیا ۸۰ هزار تاکسی در یک شهر وجود ندارد. بنده در یک نشست بین‌المللی که مدیران سازمان‌های تاکسیرانی شهرهای دنیا در آن حضور داشتند وقتی اعلام می‌کردم تهران ۸۰ هزار تاکسی دارد، بهت‌زده می‌شدند، این درحالی است که نیویورک ۱۲ هزار و ۸۰۰ دستگاه تاکسی و شانگهای با ۲۰ میلیون جمعیت ساکن تنها ۶۰ هزار تاکسی دارد.



## لزوم توجه به کسب و کارهای خانگی

معاون برنامه‌ریزی، توسعه شهری و امور شورا شهرداری تهران بر لزوم توجه به کسب و کارهای خانگی تاکید کرد. به گزارش ایسنا، حامد مظاهریان پس از بازدید از پانزدهمین رویداد کارآفرینی زنان و تولید ملی، اظهار داشت: این نمایشگاه دریچه جدیدی روبه‌روی استعدادهاست و خوشبختانه پوشش آن گسترده و در سطح کشور است.

وی افزود: زنان سرپرست خانوار بخشی از چرخه تولید هستند که باید جدی گرفته شوند.

مظاهریان ادامه داد: وقتی نام کارآفرینی برده می‌شود همه فکر می‌کنند باید کارخانه‌ای بزرگ برای صدها کارگر ایجاد کرد، در حالی که کسب و کارهای کوچک و موثر خود نمونه موفق از کارآفرینی هستند.



## دریچه

## جاده هموار کارآفرینی



ایجاد یک کسب و کار و خلق یک نوآوری و تولد یک استارت‌آپ. اما سری به مراکز نوآوری و شتاب‌دهنده‌ها که بزنبند حس امید و پیشرفت را در آن لمس می‌کنید. پرانرژی، پر از حرف، پر از فکر و دغدغه و پر از جوانانی که گرداگرد میزها جمع شده‌اند و چکش‌کاری ایده‌های‌شان را انجام می‌دهند. فضایی که توانمند می‌کند این جوانان را. تا جایی که دیگر سلیکون ولی آرزویی دور نیست بلکه همین‌جا است. این دره نوآوری و دانش‌بنیان اکنون به زمینی صاف در کشورمان تبدیل شده است، اما چگونه؟

ذات ایرانی خواستش توانستن است. بیش از ۱۸۰ مرکز نوآوری و ۸۰ شتاب‌دهنده این امر را در کشور تسهیل می‌کنند. ایده‌ای که در ذهنی شعله‌ور می‌شود با حمایت و پشتیبانی این مراکز به ثروت تبدیل شده و برای کشور ارزش آفرینی می‌کند. پیشرو بودن و ریسک کردن راه‌حل‌های جدید برای مشتریان، تست کسب و کار مدل‌های جدید و ارزیابی فناوری‌های نو در این مراکز انجام می‌شود. در این محیط بستر برای کارآفرینی و سرمایه‌گذاری روی ایده‌های جدید فراهم است. توسعه این مراکز و کارخانه‌ها نوآوری در کشور مزیت‌های گوناگونی دارد که یکی از آنها اشتغال‌زایی و کمک به کاهش نرخ بیکاری در شهرها است. الگوهای موفق کسب و کارهای نوآور با شکل‌گیری در این مراکز زمینه‌ساز ترغیب سایر نهادهای و حرکت آنها در این مسیر می‌شوند؛ مسیری که قدم گذاشتن در آن توانمندی‌های نهفته را آشکار می‌کند. با هدایت در این مسیر اعتماد به نفس، ایستادگی و تلاش به جوانان داده می‌شود.

پس تحول به راه افتاده است؛ تحولی که خلاقیت و نوآوری اساس آن است و انتهای آن نیز چیزی نیست جز توسعه اقتصاد دانش‌بنیان، اما همدلی همگان نیاز است تا این اقدامات در سراسر کشور بیشتر گسترده شود.

## پرویز کرمی

مشاور علمی و فناوری رئیس جمهوری

اینجا دره نیست. صاف و مسطح است. اگر جاده کارآفرینی روزگاری پر بود از سنگلاخ‌هایی که پای کارآفرینان را زخمی می‌کرد اما اکنون حرکت آنها در جاده‌ای آسفالت‌شده طی می‌شود. اراده تنها لازمه قرار گرفتن در این مسیر است. همه این اتفاقات در سایه رونق زیست‌بوم نوآوری و فناوری در کشور شکل گرفت. در این زیست‌بوم بازیگران بسیاری نقش آفرین هستند. شتاب‌دهنده‌ها و مراکز نوآوری را می‌توان نمونه کوچکی از این زیست‌بوم دانست. در اینجا از ایده و خلاقیت ثروت ساخته می‌شود. راه هموار است. دیگر زمان آرزو کردن نیست. زمان خواستن و دست یافتن است. پرورش ایده‌های نو در این مراکز همچون بذری تا تبدیل به محصول حمایت می‌شود و فعالیت‌های نوآورانه در آن بقا می‌یابند. در این مراکز زمینه برای ظهور و حمایت از ایده‌ها و خلاقیت نیروی جوان فراهم است. گردهمایی ذهن‌های خلاق را می‌توان دید و امیدوار شد به آینده نوآوری ایران.

شاید روزگاری دره بهشت ایده‌های خلاقانه محسوب می‌شد. در این دره تمرکز بر فعالیت‌های دانش‌بنیان و ظهور فناوری‌های جدید بوده و است و افراد خلاق آرزوی حضور در آن را داشتند. بله سلیکون ولی روزگاری دره آرزوها بود. به گونه‌ای که برخی کشورهای همسایه خودمان آرزوی ایجاد آن را داشتند و خود را به هر دری می‌زدند تا کپی و نمونه دست چندی از آن را ایجاد کنند. اما آنها یک موضوع را از قلم انداخته بودند و آن روح زیست‌بوم نوآوری و فناوری است؛ روحی که اکنون در فضای کارآفرینی ایران دمیده شده است و آن دره را به زمینی صاف برای‌مان تبدیل کرده است. اکنون هر گوشه‌ای که تجمعی از ایده‌ها و جوانان خلاق دیده می‌شود باید منتظر بود. منتظر

## مناظره ایلان ماسک با جک ما؛ از

به‌نام «جایگزینی نسل» برای بررسی وضعیت رشد جایگزینی نسل قبلی بررسی می‌کند. آمارهای سازمان ملل متحد نشان می‌دهد تا سال ۲۰۷۰ برای جایگزینی نسل خواهد بود. درحال حاضر، نرخ تولد ۲.۵ است؛ اما نرخ تولد تا سال ۲۱۰۰ به ۱.۹ نرخ زادوولد در مناطق گوناگون جهان با هم نرخ رشد جمعیت را دارد که تا سال ۲۱۰۰ هم آمریکای لاتین تا آن زمان با کاهش روبه‌رو خواهد شد. سال ۲۰۵۵ افزایش یابد و سپس، روند کاهشی را افزایش جمعیت در برخی مناطق ضعیف‌تر جهان با مسائل و دشواری‌هایی هم دست‌وپنجه نرم می‌کند. کاهش رشد جمعیت نگرانی محسوب می‌شود.

که از دهه ۱۹۷۰ تا سال ۲۰۱۵ اعمال شد، اکنون بیان ساده، نیروی کار جوان برای خدمت‌رسانی به سازمان‌های محلی چین هم درباره مشکلات کاهش

## هوش مصنوعی

بخش مهم دیگری از مناظره جک ما و ماسک به انسان‌ها را در وضعیت کنونی به‌دلیل وابستگی زیاد تشبیه کرد. به‌علاوه، از دیدگاه او انسان در هماهنگی می‌خورد؛ حتی اگر سناریوی خوش‌بینانه را با هوش خواهیم بود. صحبت کردن انسان برای کامپیوتر بسز وال‌ها برای انسان است. جک ما در مقابل ماسک مصنوعی دارد و آن را برای انسان مفید می‌داند. او نمی‌کند. درمقابل، ماسک بازمهر روی نظر خود پدیدار است. بیشتر از سرعت درک انسان از آن است. اختلاف‌نظر جک ما و ایلان ماسک در بخش دید

ایلان ماسک و جک ما در حاشیه کنفرانس هوش مصنوعی در چین، مناظره‌ای کردند که درخور توجهی را از دیدگاه بزرگان دنیای فناوری نشان می‌داد.

به گزارش زومیت جک ما، رئیس هیات‌مدیره گروه علی‌بابا و ایلان ماسک، بنیان‌گذار و مدیرعامل تسلا، در کنفرانس جهانی هوش مصنوعی (WAIC) در شانگهای با هم مناظره کردند. تمرکز بحث این دو میلیارد دنیای فناوری بیشتر روی فرصت‌ها و تهدیدهای هوش مصنوعی برای مردم جهان معطوف بود، اما مسائل دیگری همچون آموزش و جمعیت و موارد مرتبط با جوامع نیز بررسی شدند. ایلان ماسک و جک ما در موضوع کلی آینده بشر با هم اختلاف‌نظر دارند. آنها ایده‌های متفاوتی درباره نگران بودن یا نبودن درباره هوش مصنوعی مطرح می‌کنند که شاید نشان‌دهنده اختلاف‌نظر در سطوح بالای مدیریتی دنیای فناوری باشد. جک ما به هوش مصنوعی دیدگاه خوش‌بینانه‌ای دارد؛ درحالی‌که ماسک بیشتر آینده را آخرالزمانی توصیف می‌کند. به‌هرحال، این دو نفر با وجود اختلاف‌نظر در موضوع هوش مصنوعی، درباره بزرگ‌ترین مشکل بشر در آینده دیدگاه‌های موافقی دارند و هر دو کاهش جمعیت را مشکل اصلی بشر می‌دانند.

ایلان ماسک در بخشی از مناظره خود با جک ما درباره جمعیت انسانی گفت: بسیاری از مردم تصور می‌کنند اکنون جمعیت زیادی روی کره زمین داریم، اما درواقع چنین نظریه‌ای قدیمی محسوب می‌شود. اگر آینده جهان را با هوش مصنوعی امیدوارکننده بدانیم، تنها مشکل انسان در ۲۰ سال آینده سقوط جمعیت خواهد بود.

جک ما در پاسخ به اظهارنظر ماسک درباره کاهش جمعیت گفت: بزرگ‌ترین مشکل در ۲۰ سال آینده نه انفجار جمعیت، بلکه سقوط جمعیت است. من با این اظهارنظر موافقم. مشکل جمعیت در سال‌های پیش رو دشواری‌های بزرگی ایجاد می‌کند. ۱.۴ میلیارد نفر جمعیت در چین در ظاهر زیاد به‌نظر می‌رسد، اما از دیدگاه من، تا ۲۰ سال آینده مشکلات بزرگی در چین رخ خواهد داد و سرعت کاهش جمعیت هم بیشتر خواهد شد. شما اخطاب به ماسک این وضعیت را سقوط نامیدید و من با آن موافق هستم. مدیرعامل تسلا در ادامه صحبت‌هایش به نگرانی از افزایش جمعیت به‌دلیل مهاجرت اشاره کرد. او چنین اعتقادی را بررسی و نظری کوتاه‌مدت دانست. از دیدگاه او، افزایش جمعیت با مهاجرت به کاهش جمعیت در مناطقی دیگر منجر می‌شود.

شاید ایلان ماسک و جک ما در تعریف دوره زمانی از سقوط جمعیت افراتر کرده باشند؛ اما گزارش‌ها نشان می‌دهد تا سال ۲۰۷۰، وضعیت نگران‌کننده‌ای در جمعیت جهانی ایجاد شود. عاملی

نخستین نشست تخصصی کارگروه هوشمندسازی صنایع دریایی با حضور دستگاه‌های مرتبط در محل ستاد توسعه فناوری‌های حوزه فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محمد سیف رئیس گروه توسعه فناوری‌های دریایی ستاد توسعه فناوری‌های حوزه فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری در این نشست تخصصی ضمن تاکید بر ضرورت حرکت به سمت هوشمندسازی حمل و نقل دریایی هدف از این نشست را بررسی نکات و توانمندی‌های موجود در سازمان‌های مختلف عنوان کرد. وی افزود: تعیین نقشه راه برای هوشمندسازی این صنعت امری است که ستاد بر آن تاکید دارد و امیدواریم حاصل این نشست‌ها تدوین نقشه راه هوشمندسازی صنایع دریایی باشد. سیف در ادامه تصریح کرد: در این مسیر، ستاد توسعه فناوری‌های



معضل برسیم. مسئله با سازمان فضایی کشور وارد مذاکره شده‌ایم اما هنوز به نتیجه نرسیدیم و امیدواریم با ورود معاونت علمی بتوانیم به راه‌حل این

## تدوین نقشه راه هوشمندسازی صنایع دریایی ضروری است

حوزه فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از رویدادها و پروژه‌های مرتبط با هوشمندسازی حمل و نقل دریایی با همکاری سازمان‌ها و ارگان‌های دریایی حمایت خواهد کرد.

وی با اشاره به اینکه سند هوشمندسازی صنعت حمل و نقل دریایی باید براساس توجه به رعایت استانداردهای جهانی تدوین شود، گفت: در همین راستا باید اطلاعات و داده‌های موجود در دستگاه‌ها و سازمان‌های مرتبط جمع‌آوری شوند تا به بانک اطلاعاتی مناسبی دست پیدا کنیم. در ادامه نشست محمد فرحانی نماینده شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران، نبود ارتباطات زیرساختی و پهنای باند قدرتمند را یکی از موانع بزرگ هوشمندسازی صنعت حمل و نقل دریایی دانست و ادامه داد: برای حل این

مسئله با سازمان فضایی کشور وارد مذاکره شده‌ایم اما هنوز به نتیجه نرسیدیم و امیدواریم با ورود معاونت علمی بتوانیم به راه‌حل این

## شرکت‌های دانش‌بنیان محرومیت‌زدایی مناطق مختلف کشور را شتاب می‌دهند

و فناوری ریاست جمهوری و بنیاد علوی همکاری مشترکی را آغاز کردند.

در نشست که به همین منظور برگزار شد تعدادی از شرکت‌های دانش‌بنیان و توانمند در زمینه گلخانه‌های

کوچک‌مقیاس و استخرهای آبی‌پروری خانگی حضور داشتند و برنامه‌های خود را در این باره ارائه دادند و نمایندگان وزارت جهاد کشاورزی و موسسه تحقیقات فنی و مهندسی کشاورزی حاضر در آن نیز به عنوان نهادهای متولی امر گلخانه‌ها، برنامه‌های شرکت‌ها را از منظر کارشناسی بررسی کردند.

نادرقلی ابراهیمی، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری در این نشست بر نقش شرکت‌های

دانش‌بنیان در کاهش هزینه اجرای طرح‌ها و افزایش بهره‌وری از طریق استفاده از فناوری تاکید و عنوان کرد: می‌توان از ظرفیت همه شرکت‌ها بدون محدودیت در این راستا استفاده کرد.

با مشارکت ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و بنیاد علوی و همچنین استفاده از ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان، محرومیت‌زدایی مناطق کم‌برخوردار، شتاب می‌گیرد.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، روستاها و مناطق مختلف در کشور غالباً دارای ظرفیت‌های ویژه‌ای هستند که می‌توان از این توان بومی برای توسعه فعالیت‌های دانش‌بنیان استفاده کرد. این اقدام فرصت جدیدی را پیش روی این شرکت‌ها قرار می‌دهد تا با استفاده از آن به اشتغال‌زایی و خودکفایی افراد در این مناطق نیز کمک کرد.

در این راستا برای محرومیت‌زدایی از برخی مناطق که برخوردار کمیتری از امکانات دارند و ایجاد اشتغال برای خانوارهای کم‌درآمد از طریق توسعه مشاغل خانگی و کسب و کارهای کوچک ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی





## ارائه تسهیلات نمونه‌سازی و لیزینگ در حوزه صنعت غذایی



رئیس هیات عامل صندوق نوآوری و شکوفایی گفت ما در صدد هستیم به شرکت‌های دانش‌بنیان و تولیدکنندگان فعال در عرصه صنعت غذایی، تسهیلات نمونه‌سازی، لیزینگ و ضمانت‌نامه ارائه کنیم. به گزارش خبرنگار مهر، دکتر علی وحدت روز گذشته در گردهمایی «فناورانه صنایع، شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های صنعت غذایی» که در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار شد، اظهار داشت: در این رویداد ۵۵۰ ثبت‌نامی داشتیم که از این تعداد ۵۵ شرکت دانش‌بنیان، ۲۰ شرکت تولیدکننده و مابقی از استارت‌آپ‌ها بوده‌اند. وی افزود: در این رویداد شش ارائه نیاز فناورانه در صنعت غذایی و دو جلسه ارائه فناوری در این زمینه خواهیم داشتیم.

### یادداشت

## رفع نیازهای فناورانه صنعت چاپ و نشر در کشور شتاب گرفت

وی بر آمادگی این ستاد برای حمایت از صنعت راهبردی چاپ در زمینه‌های مختلف، علمی، فنی و تولیدی و... اشاره کرد و عنوان کرد: در حال حاضر به موضوع صنعت چاپ و به ویژه چاپ سه‌بعدی به عنوان یکی از فناوری‌های نوظهور توجه ویژه داریم و آن را به عنوان یک مأموریت دنبال می‌کنیم.

قریشی با اشاره به توجه ستاد به چالش‌های صنعت چاپ، نشر و بسته‌بندی کشور و با ذکر این نکته که ده‌ها شرکت دانش‌بنیان، مرکز علمی و دانشگاهی در زمینه ساخت مواد مصرفی و موضوعات مرتبط با چاپ و... با معاونت علمی و فناوری همکاری می‌کنند، خاطر نشان کرد: امیدواریم بتوانیم ضمن گسترش روابط با انجمن علمی فناوری چاپ، در زمینه آموزش، فعالیت‌های تخصصی، راه‌اندازی شرکت‌های دانش‌ساز و دانش‌بنیان و ایجاد مراکز نوآوری و آشنایی دانش‌آموزان و دانشجویان بیش از گذشته در حوزه این صنعت نقش‌آفرینی کنیم.

رفع مشکلات شرکت‌های دانش‌بنیان فعال حوزه چاپ در مجلس معصومه آقاپورعلیشاهی عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی نیز در این نشست، گفت: صنعت چاپ صنعتی راهبردی، درآمدزا و اشتغال‌زا در دنیا محسوب می‌شود. باید تلاش کنیم مشکلات این صنعت در کشورمان نیز در ابعاد مختلف مورد بررسی قرار بگیرد و با همکاری دولت، مجلس و



وی افزود: معاونت علمی و فناوری از ابتدای سال ۹۵ نقشه راه توسعه صنعت چاپ سه‌بعدی را ترسیم و یک مأموریت ۱۰ ساله برای آن تهیه کرده است. این نقشه راه که اکنون سه سال از تدوین آن می‌گذرد، با هدف حمایت از صنعت نوپای چاپ سه بعدی در کشور تهیه شد.

به گفته قریشی، توسعه اقتصاد دانش‌بنیان با حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت، مأموریت مهمی است که در ستاد پیگیری می‌کنیم.

وی همچنین تصریح کرد: پس از تشکیل ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری کمیته‌های تخصصی متشکل از اساتید و صنعتگران برای حمایت از فعالیت‌های ترویجی و توسعه فناوری‌های راهبردی در حوزه‌های تحت تصدی ستاد تشکیل شد و حمایت از سمینارهای تخصصی، نشست‌های خبرگان فناوری و... را در برنامه‌های کاری ستاد قرار گرفت.

قریشی ادامه داد: برای تحقق مأموریت ستاد در حوزه توسعه فناوری‌های راهبردی نیز اقدام به انتشار فراخوان نیازهای فناورانه احصاشده در ستاد کردیم که در پی انتشار آن بیش از ۳۰ طرح در ارتباط با حوزه چاپ سه‌بعدی به ستاد ارسال و هفت طرح به عنوان طرح‌های برگزیده انتخاب شد.

وی با اشاره به برنامه آموزش چاپ سه‌بعدی به دانش‌آموزان، گفت: امسال برنامه‌های برای آموزش چاپ سه‌بعدی به دانش‌آموزان داریم و امیدواریم تا پایان این برنامه حدود ۵۰۰ دانش‌آموز تحت آموزش قرار گیرند.

به گفته کارشناس ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سومین نمایشگاه لیزر و فوتونیک آبان‌ماه سال جاری برگزار خواهد شد و شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند در این نمایشگاه حضور یابند.



## هوش مصنوعی تا کاهش جمعیت

در آن بخش، جک ما رویکرد انسان‌گرایانه‌ای در پیش گرفت و تمرکز بر هنر و حکمت را مسیری مناسب برای آینده آموزش دانست: کامپیوتر فقط اسباب‌بازی است. کامپیوتر تراشه دارد و انسان قلب. حکمت و دانش از همان قلب سرچشمه می‌گیرد. فاصله میان دیدگاه‌های ما و ماسک زمانی بیشتر شد که رئیس هیات‌مدیره گروه علی‌بابا هرگونه فاجعه مرتبط با هوش مصنوعی را رد کرد. او می‌گوید انسان‌ها هیچ‌گاه تحت کنترل ماشین‌ها قرار نخواهند گرفت. در مقابل، ماسک به مثال‌هایی از پیروزی هوش مصنوعی در بازی‌های شطرنج و گو اشاره کرد و آنها را نشانه‌ای از سلطه هوش مصنوعی دانست.

جک ما در پاسخ به ادعای ایلان ماسک مبنی بر سلطه هوش مصنوعی به‌خاطر پیروزی در بازی‌هایی همچون شطرنج، پاسخ جالبی داشت. او اعتقاد دارد استفاده از چنین مثال‌هایی برای اثبات هوشمندتر بودن ماشین‌ها از انسان اصلاً منطقی نیست. چنین مقایسه‌ای از دیدگاه او مانند مقایسه سرعت اتومبیل با انسان است. انسان‌ها اتومبیل را اختراع کرده‌اند، اما هیچ‌گاه نمی‌توانند سریع‌تر از آن حرکت کنند. آیا می‌توان ادعا کرد اتومبیل از انسان هوشمندتر است؟ او در پایان این بخش از صحبت‌هایش گفت: «هیچ‌گاه نمی‌بینیم کامپیوتر، انسان اختراع کند.»

در ادامه مناظره میلیاردی‌های فناوری، اشاره‌های هم به سکونت انسان روی کره مریخ شد. ایلان ماسک مانند همیشه این اقدام را الزامی و حتی اجتناب‌ناپذیر دانست؛ درحالی‌که جک ما اعتقاد دارد تلاش برای بهبود وضعیت در کره زمین ارزش بیشتری خواهد داشت.

بحث اشتغال در ادامه فرصت‌ها و تهدیدهای هوش مصنوعی مطرح شد. جک ما با اشاره به پیشرفت‌های علمی کنونی می‌گوید افزایش طول عمر و انجام بسیاری از وظایف به کمک هوش مصنوعی، فرصت انسانی‌تری زندگی کردن را در اختیار انسان‌ها قرار می‌دهد. او برخلاف طبیعت کسب‌وکاری خود اعتقاد دارد انسان‌ها باید ۱۲ ساعت در هفته کار کنند. چهار ساعت در روز و سه روز در هفته بهترین دوره کاری از نظر جک ما است. چنین رویکردی به انسان‌ها کمک می‌کند شادتر باشند و از انسان بودن خود لذت ببرند.

مناظره تاریخی دو کارآفرین بزرگ فناوری، در بخش‌هایی به اختلاف‌نظرهای جدی رسید؛ اما بخش‌های دیگر عموماً تأیید دیدگاه‌های یکدیگر بود. به‌ر حال، چنین مناظره‌هایی درک جامع‌تری از برنامه‌های فناوری برای آینده در ذهن کاربران و کارشناسان ایجاد می‌کند و شاید در تصمیم‌گیری‌ها درباره عملکرد شرکت‌های فناوری هم مؤثر باشد.

جمعیت وجود دارد که تعداد تولد فرزند را برای Pew Reserach Center از داده‌های جهانی ۲۰۱۷، تعداد فرزندان متولدشده کمتر از تعداد موردنیاز رخ جایگزینی نسل ۲۰۱۷ تولد گزارش می‌شود و نرخ کاهش پیدا خواهد کرد.

تفاوت دارد. آمارها نشان می‌دهد آفریقا بهترین ادامه خواهد داشت. در مقابل، جمعیت اروپا و هند، دربارہ آسیا نیز پیش‌بینی می‌شود جمعیت تا شروع کند.

موضوع افزایش فشار بر جوامعی می‌شود که عموماً می‌کنند. ناگفته نماند در کشورهایی همچون چین، به‌عنوان مثال، به‌دلیل محدودیت‌های تولد در چین جمعیت این کشور وضعیت نامتقارنی دارد. به جمعیت مسن در حال رشد وجود ندارد. به‌ر حال، جمعیت هشدارهای متعددی داده‌اند.

### وی و اشتغال

موضوع هوش مصنوعی اشاره می‌کند. ایلان ماسک به گوشه‌های هوشمند و کامپیوترها به سایبورگ کردن سرعت و رسیدن به هوش مصنوعی شکستش مصنوعی در نظر بگیریم، ما انسان‌ها بسیار کند یار آهسته به‌نظر می‌رسد و به‌نوعی شبیه به صدای

نظریه‌های خوش‌بینانه درباره آینده انسان با هوش مصنوعی را تهدید یا چیزی وحشتناک تصور افشاری می‌کند و اعتقاد دارد نرخ توسعه فناوری

بگری از مناظره با موضوع آموزش مجدداً دیده شد.

## ایجاد مراکز رشد تخصصی استارت‌آپ‌های صنعت چاپ ضروری است

هیات علمی دانشکده فناوری اطلاعات دانشگاه امیرکبیر در این نشست با تقدیر از نقش انجمن علمی فناوری چاپ ایران در توجه به صنعت چاپ و نزدیکی بین صنعت دانشگاه گفت: در حال حاضر

ایجاد مراکز یا مراکز رشد تخصصی که بتوانند استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناوری حوزه چاپ را مورد حمایت قرار دهند یک ضرورت و نیاز است. وی از صنعت چاپ به عنوان یک حوزه بین‌رشته‌ای یاد کرد و گفت: به طور حتم فناوری اطلاعات بیش از هر صنعتی در حوزه صنعت چاپ کاربرد دارد و زمینه‌ساز ایجاد کسب و کارها و استارت‌آپ‌های بسیاری در این حوزه است. عضو هیات علمی دانشگاه امیرکبیر با اشاره به اینکه زبان صنعت مسئله‌محور و زبان دانشگاه علم‌محور است و هر دو بخش نیز مهم محسوب می‌شوند، افزود:



در این زمینه انجمن علمی فناوری چاپ می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد همکاری‌ها و زیرساخت‌ها برای تحقیق و توسعه، نزدیکی دانشگاه و صنعت و توسعه خدمات، نوآوری‌ها و محصولات این حوزه باشد.

ضرورت ایجاد مراکز رشد تخصصی استارت‌آپ‌های صنعت چاپ، راه‌اندازی رشته‌های صنعت چاپ در دانشگاه‌ها و همچنین لزوم همکاری صنعت و دانشگاه در این صنعت از جمله مباحث مهمی

بود که در نشست دومین روز از پنجمین دوره هفته نکوداشت صنعت علوم و فناوری چاپ در دانشگاه صنعتی امیرکبیر مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. به گزارش ایرنا، در دومین روز از پنجمین دوره هفته نکوداشت صنعت علوم و فناوری چاپ عصر روز یکشنبه «نشست کسب و کارهای دیجیتال و نقش شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در بومی‌سازی صنعت چاپ» در این نشست که با حضور جمعی از اعضای هیات علمی دانشگاه امیرکبیر در رشته پلیمر، رنگ و چاپ و فناوری اطلاعات

و همچنین مدیران و دست‌اندرکاران حوزه صنعت چاپ همراه بود، چالش‌ها، فرصت‌ها و آینده صنعت چاپ در زمینه‌های مختلف مورد بحث و بررسی قرار گرفت. سیدعلی رضا هاشمی‌گلپایگانی، عضو

## درخشش زنان ایرانی در حوزه کارآفرینی مثال‌زدنی است

دادن آن به یکدیگر فضای زیبایی را به وجود آورده که بیش از حد انتظارم بود. معاون اقتصادی رئیس جمهوری ادامه داد: همچنین

همزمانی این دو نمایشگاه نیز پیام بسیار خوبی برای بازدیدکنندگان داشت از این جهت که بانوان در اقتصاد ایران در حوزه‌های مختلف درخشیده‌اند. وی با اشاره به اینکه در طول تاریخ بانوان پشتیبانی تمام مراسم احیای شعائر حسینی و انتقال این فرهنگ را از نسلی به نسل دیگر برعهده داشتند، اظهار داشت: همزمانی برگزاری این دو رویداد با یکدیگر پیام لطیفی داشت که قدرت و توان بانوان را چه در امر تولید و چه در امر فرهنگ‌سازی به شکل کاملاً زیبایی نشان می‌داد. نه‌آوردن در بخش دیگری از سخنان خود، یکی از ویژگی‌های رویداد عطر سیب را تلفیق و ترکیب بسیار زیبای بین هنر و صنعت برای اشاعه فرهنگ عاشورایی دانست و گفت: این رویکرد باعث خلق و ارائه آثار بی‌ظنیری در این زمینه شده است.

معاون اقتصادی رئیس جمهوری با بیان اینکه در طول دهه‌های اخیر در زمینه کارآفرینی شاهد افتخارات بسیار جالب و تاثیرگذاری

از سوی بانوان بوده‌ایم، گفت درخشش زنان ایرانی در حوزه کارآفرینی و اقتصاد مثال‌زدنی است. به گزارش ایرنا از روابط عمومی معاونت امور اجتماعی و فرهنگی شهرداری تهران، محمد نهبانویان در حاشیه بازدید از پانزدهمین نمایشگاه «زنان و تولید ملی» و هفدهمین نمایشگاه «عطر سیب» در بوستان گفت‌وگو اظهار داشت: حضور بانوان در حوزه اقتصادی یا به صورت استفاده کارفرمایان از نیروی کار زنان سرپرست خانوار یا راه‌اندازی یک واحد کارآفرینی در حوزه‌های تجاری، تولیدی، اقتصادی و خدماتی بوده است. وی گفت: در پانزدهمین رویداد کارآفرینی زنان و تولید ملی نیز این دو رویداد و توانمندی بانوان در عرصه تولید و اقتصاد به خوبی نشان داده شده است. نهبانویان با اشاره به همزمانی نمایشگاه زنان و تولید ملی و عطر سیب افزود: نحوه برگزاری این دو رویداد در یک فضا و ارتباط





## کارگاه برندینگ

بررسی تازه‌ترین نوآوری برند دوریتوز در حوزه تبلیغات:

<b>تبلیغات بدون اشاره به نام محصول</b>
<b>به قلم: الکساندر برؤل خبرنگار بخش تبلیغات در خبرگزاری وال استریت ژورنال</b>
<b>ترجمه: علی آل‌علی</b>

برندها و طرح‌های تبلیغات به طور معمول هزینه بالایی برای نمایش لوگوی شرکت‌شان در مرکز مجتمع‌های تجاری بزرگ و همایش‌های پراوازه پرداخت می‌کنند. به عنوان مثال، هر ساله هزینه‌های کلان تبلیغاتی برای نمایش نام برندها در مراسم موسیقی MTV جا به جا می‌شود. در این میان شرکت فریتو لی، صاحب اصلی برند پبسی و دوریتوز، برنامه دیگری دارد. کمپین‌های جدید این شرکت دارای حال و هوای تازه‌ای خواهد بود. عجیب‌ترین نکته در این میان تلاش برای تبلیغ بدون اشاره به نام حتی یک محصول است.

برند دوریتوز یکی از مشهورترین تولیدکنندگان چیپس در سراسر دنیا محسوب می‌شود. این شرکت در زمینه تلاش برای دستیابی به دامنه جوان‌تری از مشتریان عملکرد چندان جالبی نداشته‌است. به این ترتیب هنوز هم تمرکز اصلی آنها طراحی تبلیغ برای افراد بزرگسال است. مدیران شرکت فریتو لی با توجه به استراتژی کلی‌شان در زمینه جلب نظر مشتریان نسل جوان در تلاش برای بهبود وضعیت تبلیغاتی دوریتوز هستند. به این ترتیب هدف اصلی دوریتوز در سال‌های آتی ایجاد رابطه‌ای نزدیک با مشتریان نسل جوان است. این امر چالش‌های زیادی برای برندها به ارمغان می‌آورد. چالش اصلی دوریتوز در این میان تلاش برای جلب نسل نسلی از مشتریان با ویژگی‌های کاملا متفاوت و خاص است. نسل جوان علقت به مشاهده تبلیغ ندارد. آنها همیشه راهکارهای تازه برای دور ردن تبلیغات را پیدا می‌کنند. به همین خاطر جلب توجه آنها یکی از دشوارترین کارهای تبلیغاتی محسوب می‌شود. امروزه به طور کلی برندها در تلاش برای افزایش تاثیرگذاری تبلیغات‌شان از طریق نمایش محصولات در مراسم‌های مهم و تبلیغ در پلتفرم‌های مورد علاقه مشتریانند. یکی از پلتفرم‌های جذاب برای نسل جوان کانال نت‌فلیکس است. درست به همین خاطر امروزه برندهای زیادی در تلاش برای همکاری تبلیغاتی با این شبکه هستند.

به نظر راشل فردیناندو، نایب‌رئیس بخش بازاریابی شرکت فریتو لی، امروزه اراده قوی از نسوی مشتریان در راستای پس زدن تمام الگوهای سنتی تبلیغات وجود دارد: «اکنون دیگر شیوه‌های سنتی تبلیغات امکان جلب نظر مخاطب را فراهم نمی‌کند. بخش اصلی این دسته از مشتریان را نوجوان‌ها و افراد بین ۲۰ تا ۳۰ سال تشکیل می‌دهند.»

استراتژی فریتو لی برای جلب نظر مشتریان نسل جوان به چیپس‌های دوریتوز تولید تبلیغ بدون اشاره به نام محصول است. در تازه‌ترین ویدئوی تبلیغاتی این برند فردی با در دست داشتن دو بسته چیپس به رنگ آبی و قرمز مشاهده می‌شود. سپس گوینده تبلیغ شروع به صحبت می‌کند: «چیپسی خاطرناکیز و خوشمزه. نیازی به بیان نام، لوگو یا هر مشخصات دیگری نیست. فقط به این دو بسته زیبا با محتویاتی که همه دوست‌شان داریم، نگاه کنید.»

کمپین تازه برند دوریتوز «هرحله‌ای دیگر» نام دارد. به گفته فردیناندو این کمپین خلاقانه و متفاوت‌ترین سرمایه‌گذاری در حوزه تبلیغات و بازاریابی دیجیتال محسوب می‌شود. هدف اصلی دوریتوز در این میان جلب نظر مخاطب جوان با تولید محتوای تبلیغاتی متفاوت است. عنصر تفاوت نقش مهمی در جلب نظر افراد دارد. با استفاده هوشمندانه از آن امکان جلب نظر سخت‌گیرترین مشتریان نیز وجود خواهد داشت.

اگرچه حذف نام محصول برای برخی از برندها اقدام خطرناکی محسوب می‌شود، به نظر اغلب مخاطب‌ها توانایی تشخیص تعلق تبلیغ مورد بحث به برند دوریتوز را خواهند داشت. در حقیقت شرکت فریتو لی در طراحی این تبلیغ نکات قابل تشخیصی را برای مخاطب گنجانده است. استفاده از خط‌های نارنجی در این تبلیغ به خوبی یادآور برند دوریتوز است. بنا بر این تبلیغ موردنظر به صورت غیرمستقیم به محصولات شرکت اشاره می‌کند.

در تبلیغ موفق دوریتوز مخاطب شاهد رنگ نارنجی بر روی انگشت‌های شخصیت اصلی خواهد بود. یکی از ویژگی‌های اصلی برند دوریتوز استفاده از رنگ نارنجی در لوگو و محصولات است. به همین خاطر بسیاری از کارشناس‌های شیوه طراحی تبلیغ دوریتوز را بسیار هوشمندانه ارزیابی کرده‌اند.

یکی از اقدامات جالب دوریتوز در زمینه تبلیغات تلاش برای حذف تمام محتوای بازاریابی دارای نام برندش است. این امر به طور جدی از نسوی این دنیا بی‌نیاز می‌شود. به این ترتیب حتی نام سایت دوریتوز نیز از Doritos.com به LogoGoesHere.com تغییر کرده است. هدف اصلی از این کار ایجاد تمایل بیشتر در مخاطب برای مشاهده سبک تازه تبلیغات دوریتوز است. همچنین براساس پیش‌بینی فریتو لی احتمال دریافت بازخورد مناسب از سوی مشتریان نسل جوان با چنین استراتژی به شدت افزایش خواهد یافت. در کنار این موارد باید به ویژگی نوآورانه استراتژی دوریتوز نیز اشاره کرد. امروزه کمتر برندی شجاعت لازم برای حذف نام و لوگوی خود از تبلیغتش را دارد. به ویژه کسب و کارهای کوچک به دلیل رقابت شدید در بازار هرگز دست به این اقدام نمی‌زنند. دوریتوز با اتکا به شهرت بالا و محبوبیت در میان مشتریان با این کار، علاوه بر جلب نظر مخاطب، قدرت خود را نیز به رخ رقبا کشید. شاید بسیاری از افراد استراتژی دوریتوز در زمینه تبلیغات بدون استفاده از نام محصول را پایان فرایند نوآوری آنها قلمداد کنند، با این حال به بیان فردیناندو این تازه شروع کار است: «ما هنوز برنامه‌های بسیار زیادی برای تولید محتوای جذاب داریم. نکته مشترک تمام ایده‌های ما تمرکز بر روی فضای دیجیتال و نسل جوان است.»

نکته جالب در مورد برند دوریتوز سابقه آنها در زمینه استفاده از الگوهای تازه بازاریابی و تبلیغات است. به این ترتیب نباید اقدام تازه این برند را نوعی فعالیت ناشیانه تصور کرد. در سال ۲۰۰۶ در روزهای نخست توسعه مفهوم بازاریابی دیجیتال این برند استفاده از آن را شروع کرد. به این ترتیب دوریتوز با ایده نوآورانه‌اش موفق به جلب نگاه بسیاری از مشتریان در مسابقه سوپربال آن سال شد. از آن زمان تا به حال دوریتوز در تلاش برای استفاده از آخرین دستاوردهای حوزه تبلیغات و ساماندهی شیوه‌های تازه است.

اگرچه استراتژی تازه دوریتوز هنوز در ابتدای راه قرار دارد، با این حال تاثیر قابل توجهی بر روی سایر برندها گذاشته است. دو نمونه جالب در این میان مربوط به برند استراباکس و مستر کارت است. این دو برند در آخرین اقدام‌شان نام برند خود را از لوگوی‌شان حذف کرده‌اند. به این ترتیب باید منتظر تاثیرگذاری هرچه بیشتر ترند تبلیغات بدون اشاره به نام محصولات و برندها باشیم.

منبع:WSJ

## بررسی بهترین الگوهای بازاریابی در اینستاگرام

# برترین ایده‌ها برای تولید پست در اکانت اینستاگرام برندها

در بخش نخست به تاثیر طرح پرسش پرداختیم. در اینجا شیوه ما برعکس خواهد بود. بر این اساس در پست‌تان از فالوورها درخواست طرح سوال کنید. چنین کاری انگیزه مخاطب برای تعامل با برند ما را افزایش خواهد داد.

بدون تردید پاسخگویی به تمام پرسش‌های کاربران کار دشواری خواهد بود. حتی برندهای بزرگ با بودجه‌های فراوان نیز امکان پاسخگوی به تمام پرسش‌های کاربران را ندارند. به همین خاطر ایده من ارزیابی کلی پرسش‌ها و پاسخگویی به ۱۰ پرسش پرتکرار در قالب پستی جداگانه است. این امر دامنه وسیعی از فالوورهای ما را با پاسخ پرسش‌های‌شان مواجه خواهد ساخت.

ایده مورد بحث در این بحث جذابیت بالایی دارد. اگرچه کاربرد آن برای برندها نیز مناسب است، اما افراد تاثیرگذار بهترین نتیجه را خواهند گرفت. همچنین اگر شرکت شما دارای یک مدیر معروف و شناخته شده است، پاسخگویی به پرسش‌ها از سوی وی جذابیت کار را دوچندان خواهد کرد.

**۵. به اشتراک‌گذاری ایده‌های مدیریتی جذاب**

برندهای موفق همیشه الگوهای مدیریتی کاربردی دارند. یکی از ایده‌های مناسب برای بازاریابی در اینستاگرام به اشتراک‌گذاری ایده‌ای جذاب است. به این ترتیب کاربران علاقه‌مند به حوزه کارآفرینی بیش از هر زمان دیگری به برند ما جذب خواهند شد.

وقتی از ایده‌های مدیریتی صحبت می‌کنیم، باید از نمونه‌های کلیشه‌ای دوری کرد. هرچه ایده ما متفاوت‌تر باشد، نگاه مخاطب بیشتر جلب می‌شود. وقتی برند ما محتوای جذابی برای مخاطب تولید کند، نگاه کاربران به ما تغییر خواهد کرد. این امر تاثیر انکارناپذیری بر روی اعتبار و جایگاه برندمان در میان رقبا دارد.



**۶. مصاحبه با یکی از مدیران بزرگ کسب و کار**

بیان ایده‌های جذاب در زمینه کسب و کار همیشه معطوف به برندمان نخواهد بود. به هر حال دیگران نیز در عرصه کسب و کار و مدیریت دستاوردهای قابل توجهی دارند. همه ما نام‌های بزرگی در عرصه مدیریت و کارآفرینی می‌شناسیم. ایده من در این بخش مصاحبه با یکی از مدیران موفق و بزرگ در حوزه کسب و کار است. این امر شمار قابل توجهی از کاربران را به اکانت برندمان جذب خواهد کرد. ترتیب ایده‌های این مصاحبه به مدیران بزرگ دنیای کسب و کار امر دشواری محسوب می‌شود. با این حال در اینجا نیز تکنولوژی به کمک ما خواهد آمد. در صورت ناتوانی در زمان‌بندی ملاقات حضوری به مصاحبه از طریق تماس ویدئویی یا تلفنی فکر کنید. توصیه من در اینجا تمرکز بر روی مصاحبه ویدئویی است. به هر حال ما باید تصویر یسا ویدئویی کوتاه برای مانور بر روی مصاحبه‌مان با کارآفرین موردنظر داشته باشیم.

یک نکته جالب درخصوص مصاحبه با مدیران موفق عرصه کسب و کار ساماندهی یک برنامه یادکست است. این امر جایگاه برند ما در میان رقبا را به شدت بهبود خواهد داد. مدت آندرسون یکی از ایده‌پردازهای خلاق در زمینه تولید یادکست محسوب می‌شود. وی همیشه به سراغ کارآفرینان خلاق و تا حدی عجیب و غریب می‌رود. به همین دلیل نیز برنامه‌اش شهرت و محبوبیت بسیار بالایی دارد.

**۷. استقبال از ترندهای داغ با آغوش باز**

ترندها و چالش‌های گوناگون همیشه فرصت مناسبی در اختیار برندها برای کسب شهرت و محبوبیت قرار می‌دهد. به هر حال هیچ کاربری از یک برند شوخ‌طبع متغفر نخواهد بود. یک مثال جذاب در این زمینه مربوط به اکانت الن دی جنس در اینستاگرام است. وی در زمان اوج محبوبیت چالش مانکن آن را در قالب ویدئویی ۶۰ ثانیه‌ای اجرا کرد. با مقایسه آمار لایک پست مورد نظر با سایر پست‌های اکانت الن به خوبی امکان درک علاقه کاربران اینستاگران به آن وجود دارد. بدون تردید در زمینه انتخاب چالش باید دقت زیادی به خرج داد. انجام چالش‌های بیش از حد مستخره به جایگاه برند ما صدمه زیادی وارد خواهد کرد. بنابراین پیش از انتخاب چالش باید به دقت آن را مورد بررسی قرار داد. در غیر این صورت از انتخاب آن پشیمان خواهیم شد.

**۸. به اشتراک‌گذاری محتوای تولیدی کاربران**

یکی از راهکارهای تضمین‌شده در زمینه جلب نظر کاربران نمایش احترام و قدردانی‌مان از آنهاست. این امر به صورت بازنشر محتوای تولیدی آنها صورت می‌گیرد. به این ترتیب آنها احساس مناسبی نسبت به تولید محتوا پیرامون برند ما خواهند داشت. در مورد نحوه استفاده مناسب از محتوای تولیدی کاربران پرسش‌های زیادی برای کارآفرینان وجود دارد. من به محتوای مربوط به استفاده از محصولات شرکت‌ها بیش از هر نوع دیگری از محتوای تولیدی کاربران علاقه دارم. چنین محتوایی به خوبی نحوه استفاده درست از محصولات و کارکردهای آن را به کاربران نشان می‌دهد.

**۴. اجازه دهید فالوورها از شما سوال کنند**

## تبلیغات و برندینگ

برند Adobe یکی از بهترین عملکردها در زمینه استفاده از محتوای تولیدی کاربران را به نمایش گذاشته است. اکانت رسمی این برند در اینستاگرام به طور معمول طراحی‌های گرافیکی، تصاویر و دیگر پروژه‌های ویرایش‌شده با نرم‌افزارهای خود را به اشتراک می‌گذارد. به این ترتیب کاربران اینستاگرام فرصت مشاهده توانایی‌های نرم‌افزارهای این برند را خواهند داشت.

نمونه موفق دیگر در این زمینه مربوط به اکانت برند اپل است. اغلب کارشناس‌های حوزه بازاریابی به شیوه خاص اپل برای جلب نظر مخاطب نگاه ویژه‌ای دارند. این برند معمولاً تبلیغات بسیار اندکی را تولید می‌کند. همچنین در زمینه تعامل با مشتریان و بازاریابی نیز الگوی خاص خود را دارد. کمپین «عکاسی با ایفون» موفق‌ترین اقدام بازاریابی اپل در طول چند سال گذشته محسوب می‌شود. در این کمپین اپل کاربران ایفون را ترغیب به ثبت تصاویر مختلف با دوربین گوشی‌شان با به اشتراک‌گذاری آن با استفاده از هشتگ مخصوص شرکت می‌کردند. مسئولان بخش بازاریابی اپل نیز با بررسی و ارزیابی پست‌های موجود در هشتگ رسمی شرکت بهترین‌ها را بازنشر می‌کردند. به این ترتیب تصاویر فوق‌العاده زیبایی از دل این کمپین در اختیار اپل قرار گرفت.

**۹. ایجاد تصاویر ترکیبی**

این ایده یکی از سرگرم‌کننده‌ترین نمونه‌های مقابله حاضر است. بدون تردید همه ما تصاویر بسیار بزرگ و شامل چند پست در کنار هم را مشاهده کرده‌ایم. در این الگو یک تصویر به ۹ پست جداگانه تقسیم می‌شود. به این ترتیب نمای کلی تصویر در پی کنار هم قرار گرفتن تمام پست‌ها مشخص خواهد شد. نکته مهم در این میان ضرورت مراجعه به صفحه اکانت برندها برای مشاهده تصویر حاصل از ترکیب پست‌هاست.

یکی از بهترین نمونه‌های خلق تصویر ترکیبی مربوط به برند Truedotting است. آنها با کنار هم قرار دادن ۹ پست موفق به خلق تصویری ترکیبی و زیبا شدند. تاثیر اصلی این تصاویر به دلیل تفاوت‌شان با پست‌های معمولی است.

**۱۰. استفاده از هشتگ‌های روزانه**

هشتگ‌های روزانه کمک شایانی به ما برای برنامه‌ریزی دقیق برای هر روز هفته می‌کند. مزیت این شیوه امکان ایجاد رابطه‌ای نزدیک با مخاطب هدف است. به علاوه با استفاده از این شیوه فرایند ایده‌پردازی را نیز برای برندها ساده‌تر می‌کند. به هر حال وقتی هر روز هفته ما برنامه‌ریزی‌شده باشد، فرصت بیشتری برای جلب نظر مخاطب خواهیم داشت.

بهترین نمونه استفاده از هشتگ‌های روزانه مربوط به اکانت اینستاگرام مجموعه فیلم‌های «جنگ ستارگان» است. در این اکانت هر روز هفته به بارگذاری یکی از سکانس‌های ماندگار قسمت‌های مختلف فیلم اختصاص دارد.

**۱۱. به اشتراک‌گذاری اشتباهات**

بدون شک هیچ برندی بی‌اشتباه نیست. فعالیت در حوزه کسب و کار به معنای پذیرش احتمال وقوع اشتباه‌های مختلف است. به نظر من امکان بهره‌برداری مناسب از اشتباه‌ها برای جلب نظر مشتریان وجود دارد. این امر از طریق به اشتراک‌گذاری اشتباه‌های‌مان در حوزه کسب و کار با مخاطب هدف صورت می‌گیرد. مشتریان به برندهای دارای اعتماد به نفس در زمینه بیان اشتباه‌های خود اعتماد بسیار بیشتری دارند.

**۱۲. مقایسه قبل و بعد**

تصاویر بیانگر قبل و بعد از اجرای یک طرح جذابیت بسیاری بالایی دارد. این امر به بهترین شیوه ممکن نحوه تاثیرگذاری برند شما بر روی زندگی مشتریان را نشان می‌دهد. نکته مهم در اینجا توجه به بزرگنمایی تغییرات صورت‌گرفته در پی استفاده از محصول‌مان است. نکته مهم امکان استفاده از این ایده در شیوه‌های مختلف است. به این ترتیب حتی ایجاد تغییر در لوگوی برندمان نیز فرصت مناسبی برای اجرای ایده مذکور فراهم می‌آورد.

بدون تردید شیوه اصلی استفاده از ایده مورد بحث در این بخش در مورد تاثیر محصولات و خدمات برندمان خواهد بود. به این ترتیب انگیزه فالوورهای ما برای خرید محصولات و خدمات‌مان افزایش چشمگیری می‌یابد.

**۱۳. بازنشر محتوا از سایر اکانت‌های برندمان**

بدون شک برند فقط در اینستاگرام فعالیت ندارند. به این ترتیب فعالیت در سایر شبکه‌های اجتماعی نیز گزینه جذابی محسوب می‌شود. به نظر من بازنشر محتوای مربوط به سایر اکانت‌های برندمان ایده جالبی برای جلب نظر مخاطب خواهد بود. این امر علاوه بر امکان استفاده چندباره از محتوای برندمان، فرصت معرفی اکانت تازه‌مان به مخاطب را نیز فراهم می‌کند.

**۱۴. نمایش صحنه‌ای از فعالیت‌مان**

اگر بسه عنوان یک طراح گرافیک یا بازی‌های رایانه‌ای فعالیت دارید، نمایش نحوه فعالیت‌تان ایده بسیار جذابی خواهد بود. اغلب مردم علاقه‌مند به مشاهده نحوه ساخت و تولید محصولات مورد علاقه‌شان هستند. به این ترتیب با نمایش آنها فرصت مناسبی برای تعامل بیشتر با مخاطب فراهم خواهد شد.

آیا شما در زمینه مشاوره تناسب اندام فعالیت دارید؟ شاید هم مدیر یک کافی‌شاپ هستید. در هر صورت به اشتراک‌گذاری محتوای جذاب در مورد نحوه فعالیت‌تان برای مخاطب هدف جذابیت خاصی خواهد داشت. با نگاهی به اکانت برندهای مشهور به خوبی اهمیت این ایده مشخص می‌شود. اغلب این برندها فعالیت چشمگیری در زمینه نمایش پشت صحنه کسب و کار و نحوه فعالیت تولیدی‌شان دارند.

**۱۵. نمایش استفاده افراد تاثیرگذار از محصول‌مان**

بدن شک به اشتراک‌گذاری صحنه استفاده یک فرد تاثیرگذار یا مشهور از محصولات برندمان ایده خوبی محسوب می‌شود. بدون شک این ایده نیازمند اختصاص زمان بیشتری است، با این حال کاملاً ارزش اختصاص زمان از نسوی ما را دارد. افراد تاثیرگذار همیشه امکان جلب نظر مشتریان بیشتر برای فروش محصولات را فراهم می‌کنند. به همین دلیل نمایش استفاده آنها از محصولات‌مان اهمیت بالایی خواهد داشت. نکته مهم در این میان نیاز به اختصاص زمان بیشتر برای اجرای این ایده است، با این حال نتیجه نهایی کاملاً ارزش این اختصاص زمان را خواهد داشت.

منبع: hootsuite



## ایستگاه بازاریابی

## بازاریابی اینترنتی موفق از نگاه ۱۰۰ تن از برترین های این حرفه (۱۱)

مترجم: امیر آل علی

در مطالب پیشین به ۸۲نگاه از برترین های بازاریابی اینترنتی اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می پردازیم. ۸۲-دانه لوچ (www.bitcatcha.com)

حوزه کاری: وب هاستینگ

به دنبال ایجاد ارتباط خود با سایر بازاریاب ها باشید. این امر باعث خواهد شد تا امکان رشد سریع برای شما فراهم باشد.

۸۴-بنجامین بخ (http://benjaminbeck.com)

حوزه کاری: بازاریابی

مخاطبان را به ایجاد محتوا ترغیب کنید. این امر نه تنها بخشی از نیاز شما را تامین خواهد کرد، بلکه باعث درگیر شدن آنها با برند شما خواهد شد، با این حال لازم است تا انتظارات خود را مشخص کنید تا خروجی کار کاملا مناسب باشد.

۸۵-ادر هولگاین (http://ederholguin.com)

حوزه کاری: بازاریابی

این امر که هر روز پیشنهادها و ویژه ای را داشته باشید، باعث خواهد شد تا افراد به مراجعه روزانه به سایت شما ترغیب شوند. این امر ماندگاری لازم برند شما را به همراه خواهد داشت، با این حال این امر باید دارای محدودیت در تعداد باشد تا با ضرر همراه نشود. در نهایت این امر که به مخاطب اطمینان دهید که محصولات شما در صورت عدم رضایت آنها بازپس گرفته خواهد شد، از دیگر اقداماتی است که در زمینه بازاریابی اینترنتی، کاملا کاربردی خواهد بود.

۸۶-تکنارش شارما (www.technophile.in)

حوزه کاری: استارت آپ

به تفاوت هر منطقه توجه داشته باشید. برای مثال یک قانون بازاریابی ممکن است در منطقه فعلی شما ابدا کاربردی را نداشته باشد. در نهایت لازم است تا از تکنولوژی های به روز استفاده کنید تا به عنوان برندی نوآور مطرح شوید.

۸۷-دن بلك (http://danblackonleadership.info)

حوزه کاری: کار آفرینی و مدیریت

برای موفقیت در هر کاری، باید شایستگی آن را به دست آورید. به همین خاطر در صورتی که نسبت به سطح توانایی خود مطمئن نیستید، زمان مناسب برای شروع فعالیت فرا نرسیده است. در این رابطه آگاهی از الزامات و مهارت های اصلی و فرعی این حوزه، به عملکرد درخشان شما منجر خواهد شد.

۸۸-جس تورس (https://www.linkedin.com/author/۶۲۶۰۴۵۷/today)

حوزه کاری: استارت آپ

از شکست نترسید و آن را یک الزام برای موفقیت خود تصور کنید. در واقع راز موفقیت شکست خوردن مداوم در حالی است که شما همچنان به راه خود ادامه می دهید. بدون شک در زمینه بازاریابی شما بارها با جواب های منفی افراد مواجه خواهید شد، با این حال این امر نباید منجر به دلسرد شدن شما شود.

۸۹-سانتیا کائاتو (https://firebrandsocialmedia.com)

حوزه کاری: بازاریابی

از تاثیر ارسال پیام غافل نشوید. در این رابطه شما تنها با ارسال ایمیل و یا پیام شخصی در شبکه های اجتماعی محدود نبوده و از هر روشی که با اینترنت سروکار دارد می توانید برای این امر استفاده کنید.

۹۰-تونی وودوال (http://goalgettingpodcast.com)

حوزه کاری: سخنران حوزه موفقیت و بازاریابی

هر اقدام را قبل از انجام دادن، مورد آزمایش قرار دهید، برای مثال می توانید از یک جامعه آماری محدود، برای پیگیری نتایج اقدامات خود استفاده کنید. این امر منجر به کاهش خطاهای شما در زمینه بازاریابی اینترنتی خواهد شد.

۹۱-اریکا کی (http://eatingwiththerica.com)

حوزه کاری: وبلاگ نویسی

بدون شک پس از مدتی انگیزه های شما کم رنگ خواهد شد. بدون شک اگر حس های بد خود را کنترل نکنید، در درازمدت با ناامیدی مواجه خواهید شد. به همین خاطر نباید خود را بیش از حد درگیر کار کنید. این عمر حتی بر روی روابط شما با مشتریان نیز تاثیرگذار خواهد بود. بدون شک هنگامی که استراحت و شادابی کافی را داشته باشید، ایده های بهتری به ذهن شما خطور کرده و عملکرد درخشان تری را خواهید داشت.

۹۲-هانا بکر (www.themotivatedmillennial.com)

حوزه کاری: کار آفرینی

منتقدان را کنار بگذارید. فراموش نکنید که بسیاری از افراد تنها برای این امر که شما را متوقف سازند، نظراتی را عنوان می کنند با این حال برای فردی که به خود ایمان دارد، این موارد نباید به سدی برایش تبدیل شود.

همچنین برای بازاریابی اینترنتی موفق، توصیه می شود تا نسبت به بازاریابی زنجیره ای به آگاهی کافی دست پیدا کنید. مزیت اصلی این روش در عدم نیاز به پرداخت هزینه قبل از به ثمر رسیدن نتایج است. برای مثال شما می توانید تبلیغات خود را در سایت های مختلف قرار داده و به ازای هر کلیک بر روی تبلیغ، مبلغی را به سایت موردنظر پرداخت کنید.

ادامه دارد ...

منبع: bizhummm

بررسی راهکارهای شروع فعالیت به عنوان مشاور شبکه های اجتماعی

## چگونه تبدیل به مشاور بازاریابی حوزه شبکه های اجتماعی شویم؟



ندارد. به عنوان صاحب یک برند استفاده از پژوهش های کاربردی سایر موسسات و کارشناس های پلتفرم های اجتماعی بهترین گزینه در دسترس خواهد بود.

## ۲. اهمیت بازاریابی آنلاین

آکویل دی فازیو، رئیس موسسه Akvertise INC، یکی از موفق ترین افراد در زمینه بازاریابی در شبکه های اجتماعی و دنیای آنلاین است. از نظر وی دو مرحله در راستای تبدیل افراد به مشاور شبکه های اجتماعی وجود دارد: «بسیاری از افراد به مشاوره آنلاین به چشم شغلی پاره وقت و گذرا نگاه می کنند. این افراد هیچ گاه تبدیل به مشاورهای حرفه ای نمی شوند. در حقیقت آنها مشغول وقت تلف کردن، هستند. وقتی ما تصمیم به فعالیت در حوزه مشاوره شبکه های اجتماعی بگیریم، نگاه تازه وارد عرصه اصلی این کسب و کار شده ایم.» توصیه دی فازیو برای مشاورهای تازه کار تلاش برای به اشتراک گذاری نتایج فعالیت شان با دیگران است. کسب شهرت در این زمینه اهمیت بالایی دارد. برخلاف حوزه کسب و کار برندها، در اینجا کسب شهرت فقط با فعالیت مناسب امکان پذیر است. بسیاری از برندها امکان جلب توجه مخاطب و مشتریان با تبلیغات مناسب را دارند، با این حال در حوزه مشاوره شبکه های اجتماعی فقط کیفیت کار افراد تعیین کننده نتیجه نهایی خواهد بود.

از نظر دی فازیو در زمینه مشاوره آنلاین سطح روابط نزدیک به دیگر مشاورها و برندهای موجود در بازار حرف اول را می زند: «من تا پیش از اینکه در یک مراسم رسمی در حوزه مشاوره پیرامون شبکه های اجتماعی شرکت نکرده بودم، از میزان شهرت و اعتبارم در این حوزه اطلاع کافی نداشتم. پس از حضور در این مراسم و گفتگو با برخی از همکاران و برندهای فعال در این حوزه تازه به سطح اعتبار کارهایم پی بردم. البته حضور در میان همکاران فقط مزیت اطلاع از سطح کارمان را ندارد. در بسیاری از مواقع امکان همکاری با شرکتها، یافتن مشتریان تازه و از همه مهم تر یادگیری نکات تازه از همکاران وجود دارد.»

به منظور شروع فعالیت به عنوان مشاور شبکه های اجتماعی باید دقت زیادی به خرج داد. دی فازیو توصیه های جالبی در این زمینه دارد. به اعتقاد وی حضور فعال در شبکه های اجتماعی اهمیت حیاتی دارد: «هیچ مشاور حوزه پلتفرم های اجتماعی بدون حضور در شبکه های اجتماعی محبوب امکان کسب موفقیت را نخواهد داشت. به هر حال مشتریان ما باید حضور ما در شبکه های اجتماعی را احساس کنند. در غیر این صورت توصیه های ما برای آنها غیرواقعی جلوه خواهد کرد.»

## ۳. ایجاد اکانت اینستاگرام جذاب

سیمون، مشاور شبکه های اجتماعی و بنیانگذار موسسه Savvy Simone، یکی از جوان ترین مشاورهای حوزه شبکه های اجتماعی است. وی توصیه جالبی برای تبدیل شدن به مشاور آنلاین دارد: «اگر قصد فعالیت به عنوان مشاور شبکه های اجتماعی را دارید، باید شروع به فعالیت در اینستاگرام کنید. این پلتفرم اکنون مهم ترین شبکه اجتماعی دنیا محسوب می شود. تولید محتوای ارزشمند در این پلتفرم اهمیت بسیار بالایی دارد. به این ترتیب ما امکان معرفی خود به مشتریان را خواهیم داشت.»

فعالیت در شبکه های اجتماعی بدون تولید محتوای ارزشمند امکان پذیر نیست. به هر حال مخاطب برای پرداخت پول به ما باید قانع شود. هیچ مشتری بدون اعتماد به یک شرکت اقدام به خرید کالا یا سرویس آن نخواهد کرد. در اینجا کار مشاورهای آنلاین بسیار پیچیده است. اگر پای فروش یک محصول فیزیکی در میان باشد، امکان مشاهده و امتحان آن وجود دارد، با این حال در زمینه مشاوره محصول اصلی ما حالت خدماتی دارد. به این ترتیب جلب اعتماد مشتریان دشوارتر خواهد بود. نکته مهم از نظر سیمون امکان نمایش جلوه فعالیت مان در شبکه های اجتماعی به مخاطب است. به این ترتیب باید برند شخصی مان در اینستاگرام را راه اندازی کنیم. از نظر سیمون مهم ترین کار ویژه ما در اینستاگرام تولید محتوای ارزشمند برای مخاطب است. نکته مهم در این میان معنای محتوای ارزشمند است. به راستی محتوای ارزشمند چه ویژگی هایی دارد؟ از نظر سیمون محتوای ارزشمند شامل پرداختن به نیازها و مشکلات مشتریان است. ما در محتوای برندها باید به مشکلات و دغدغه های اصلی مشتریان بپردازیم. فقط در این صورت امکان جلب نظر و سپس اعتماد آنها وجود خواهد داشت. در وهله نخست نیاز به توجه بیش از اندازه به لوگو و ماهیت برند شخصی مان نیست. تولید محتوای ارزشمند باید در اولویت باشد. سپس امکان رسیدگی به وضعیت نمای برندها وجود خواهد داشت.

## ۴. زمان بندی درست، کلید موفقیت در دنیای آنلاین

امی بیشاپ، صاحب شرکت Cultivative، در کنار کار اصلی خود به عنوان مشاور بازاریابی دیجیتال نیز فعالیت دارد. از نظر امی یکی از

## به قلم: کارولین فورسی کارشناس تبلیغات در موسسه hubspot

ترجمه: علی آل علی

اکنون شبکه های اجتماعی مهم ترین بخش از استراتژی بازاریابی هر کسب و کاری را تشکیل می دهد. براساس ارزیابی های ما در موسسه HubSpot در حال حاضر ۳۰۲ میلیارد از جمعیت سراسر دنیا در شبکه های اجتماعی عضو هستند. بی تردید این مقدار استقبال از پلتفرم های اجتماعی به معنای ایجاد بازار هدف مناسب برای برندهاست. به این ترتیب استفاده از شبکه های اجتماعی در راستای توسعه جایگاه برند، آگاهی بخشی به مخاطب و تلاش برای ایجاد رابطه ای پایدار با مشتریان ضروری خواهد بود.

اغلب اوقات بازاریابی در شبکه های اجتماعی در عمل بسیار دشوار است. همه ما مقالات و توصیه های زیادی درخصوص ضرورت فعالیت مناسب در شبکه های اجتماعی شنیده ایم، با این حال به هنگام اجرای استراتژی های موردنظر با مشکلات عدیده ای مواجه خواهیم شد. تعداد زیادی از کارآفرینان در سراسر دنیا مشغول به فعالیت در شرکت های کوچک هستند. این امر به معنای بودجه محدود آنها درخصوص بازاریابی آنلاین است. در چنین شرایطی امکان استخدام یا آموزش کارمندان برای تشکیل تیم بازاریابی وجود ندارد.

امروزه بسیاری از شرکتها با بودجه محدود دست و پنجه نرم می کنند. به این ترتیب در بسیاری از مواقع امکان سرمایه گذاری بر روی تشکیل تیم بازاریابی یا تبلیغات مجزا وجود ندارد. اگر شما نیز با چنین وضعیتی مواجه هستید، جای نگرانی نیست. بودجه محدود به معنای ناتوانی در زمینه فعالیت بازاریابی نیست. یکی از بهترین راهکارها برای فعالیت مناسب در زمینه بازاریابی آنلاین همکاری با مشاورهای شبکه های اجتماعی است. این افراد به دلیل مهارت و دانش بالا درخصوص پلتفرم های آنلاین امکان توسعه استراتژی بازاریابی آنلاین برند شما را خواهند داشت.

مانظور که پیش از این اشاره کردم، بودجه محدود امکان همکاری با افراد متخصص در زمینه های مختلف را نمی دهد. به همین دلیل در زمینه همکاری با مشاور شبکه های اجتماعی نیز بودجه محدود در سراسر خواهد شد. از نظر من بهترین راهکار در این میان تلاش برای افزایش سطح آگاهی و مهارت مان است. به این ترتیب ما تبدیل به مشاور شبکه های اجتماعی برای برندها خواهیم شد. این امر نیازمند انجام کارهای عجیب و غریب نیست. بدون شک ورود به عرصه های تازه از کسب و کار برای هر کارآفرینی همراه با تردیدهای خاص خود است، با این حال همیشه باید به مزیت های فعالیت در حوزه های تازه توجه داشت. وقتی بدل به کارشناس حوزه شبکه های اجتماعی شویم، علاوه بر بهبود وضعیت شرکت مان امکان همکاری با سایر برندها و افزایش سطح درآمد مان وجود خواهد داشت. به همین دلیل من در این مقاله قصد بررسی راهکارهای ارتقای جایگاه مان به سطح مشاور شبکه های اجتماعی را داریم. در این میان بررسی تجربه پنج نفر از کارشناس های موفق این حوزه به ما کمک فراوانی خواهد کرد. اگر علاقه مند به فعالیت به عنوان کارشناس شبکه های اجتماعی و صرفه جویی در هزینه های برندان هستید، به تجربه کارشناس های این مقاله توجه کنید.

## ۱. تولید محتوای ارزشمند براساس پژوهش های کاربردی

کیت کاکادیا، موسس و مدیرعامل شرکت و پلتفرم آنلاین Sociallyn، یکی از دوستان نسبتا قدیمی من محسوب می شود. وقتی با وی در مورد موضوع این مقاله صحبت کردم، توصیه جالبی را بیان کرد: «توصیه من به هر فرد در تلاش برای راهنمایی و مشاوره افراد و برندها در شبکه های اجتماعی به عنوان کارشناس کاملا مشخص است. در گام نخست باید از پژوهش های کاربردی در این زمینه استفاده کرد. همچنین تلاش برای انجام پژوهش های دقیق نیز مهم خواهد بود. اغلب مردم کارشناسان را به مشاورها علاقه مند به اطلاع از سابقه کاری طرف مقابل شان هستند.»

گام دوم توصیه کیت استفاده عملی از نتایج پژوهش هاست. بدون شک یک پژوهش بدون استفاده از آن در فرآیند عملی بهبود وضعیت برندها بی فایده قلمداد می شود. به همین خاطر باید به فکر انجام پژوهش های کاربردی برای ایجاد سهولت در فرآیند کمک به برند خودمان یا مشتریان مان باشیم. یک مشاور شبکه اجتماعی ایجاد تحول در فرآیند تولید محتوای برندها را وظیفه اصلی خود می داند. به هر حال راهکار اصلی تاثیر گذاری بر روی مخاطب در شبکه های اجتماعی از طریق تولید محتوای ارزشمند است. متأسفانه بسیاری از افراد تولید محتوای ارزشمند را امری شانس ی یا سریع قلمداد می کنند، با این حال بدون پژوهش مناسب در این زمینه امکان توسعه کسب و کار و جایگاه برندها وجود نخواهد داشت.

در بسیاری از مواقع امکان انجام پژوهش و سپس کمک به برندها وجود

منبع: hubspot



## سخنرانی موفق با ۸ اقدام ساده

مترجم: امیر آل علی

در رابطه با یک سخنرانی موفق، برخی از اقدامات را باید قبل از حضور در سالن کنفرانس انجام داد، برای مثال تمرین و بازبینی متن در این دسته قرار می‌گیرند. با این حال برخی از اقدامات را نیز باید در حین ارائه کنفرانس خود انجام دهید تا عملکرد خود را بهبود بخشید. در همین راستا و در ادامه به بررسی هشت مورد منتخب خواهیم پرداخت.

## ۱-تن صدای خود را به شکلی هوشمندانه تغییر دهید

این امر که بخواهید در تمامی دقائق کنفرانس خود یک تن صدای یکسانی را داشته باشید، بدون شک مخاطب را خسته خواهد کرد. درواقع این امر کاملا باید در راستای جمله و یا کلماتی باشد که شما قصد بیان آن را دارید. به همین خاطر در برخی از شرایط شما به کاهش و یا افزایش آن نیاز خواهید داشت. برای مثال عذرخواهی کردن به صدایی آرام و انتقاد به صدایی بلند و محکم را می‌خواهد. به همین خاطر در متن خود لازم است تا از حجم و تن صدایی یکسان و یا استفاده نادرست از آنها، شدیدا خودداری کنید. این امر درست نکته‌ای است که برترین سخنران‌ها نیز رعایت کرده و با این اقدام، تاثیرگذاری خود بر روی مخاطبان را افزایش می‌دهند.

## ۲-استرس و خشم خود را کنترل کنید

حتی پس از تمرین‌های مداوم نیز ممکن است عصبی و یا دچار استرس شدیدی شوید. بدون شک این امر کاملا طبیعی بوده و نباید آن را به معنای عدم آمادگی خود تلقی کنید، با این حال در صورتی که اوضاع را در دست نگیرید، بدون شک با مشکل مواجه شده و عملکرد مناسبی را نخواهید داشت. در این رابطه توصیه می‌شود تا تمامی اقدامات سریعی را که منجر به آرامش شما می‌شود، شناسایی کرده و آنها را مورد استفاده قرار دهید، با این حال در صورتی که در انتخاب‌های خود با مشکل مواجه هستید، بررسی اقدامات شما به افراد موفق، مطالعه و مراجعه به روانشناس‌ها نیز می‌تواند کمک بسیار خوبی به شما کند.

## ۳-از اتکا کردن به اسلایدها خودداری کنید

اشتباه بزرگ بسیاری از سخنران‌ها این است که بیش از حد به مطالب از قبل تهیه شده، تاکید داشته و از صحبت کردن خودداری می‌کنند. درواقع تصور آنها این است که مشاهده و یا روخوانی کاملا کافی خواهد بود، با این حال فراموش نکنید که این امر عملا حضور شما را بی‌معنا خواهد ساخت. درواقع مشاهده و خواندن مطالب، اقدامی است که افراد در خانه و حتی محل کار خود نیز می‌توانستند انجام دهند. به همین خاطر نباید ارزش حضور خود را نابود سازید. در این رابطه اسلایدها را تنها تکمیل‌کننده صحبت‌های خود دانسته و هیچ‌گاه متن درون آنها را برای افراد تکرار نکنید. این امر در رابطه با مدیریت زمان شما نیز کاملا سودمند بوده و از طولانی شدن سخنرانی شما جلوگیری خواهد کرد. درواقع این امر که قدرت سخنرانی سریع را داشته باشید، خود یک مزیت بزرگ و کاملا تاثیرگذار محسوب می‌شود.

## ۴-از رفتارهای روایت‌گونه خودداری کنید

برخی از افراد تصور می‌کنند که باید کاملا جدی بوده و هیچ اقدامی را به غیر از صحبت کردن در رابطه با موضوع خود انجام ندهند، با این حال این امر بدون شک هیچ جذابیتی برای مخاطب به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر کاملا راحت باشید و خود واقعی‌تان را به نمایش بگذارید. برای مثال با نگاهی به تمامی سخنران‌های برنامه تد، متوجه این امر خواهید شد که سخنران‌ها، کاملا راحت بوده و حتی اقدام به شوخی به مخاطبان خود نیز می‌کنند. به همین خاطر نیز نباید خود را درگیر اصول نادرست در زمینه سخنرانی کنید.

## ۵-تنفس‌هایی عمیق داشته باشید

تحت فشار قرار دادن خود، هیچ فایده‌ای را به همراه نخواهد داشت. برای مثال در موارد متعددی مشاهده می‌شود که افراد در تلاش برای صحبتی سریع هستند. همین امر نیز باعث می‌شود تا آنها با کمبود اکسیژن مواجه شده و نیاز به تنفس‌های سریعی داشته باشند. این امر بدون شک استرس و عدم تمرکز بالایی را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا توقف کردن میان گفته‌های خود را یک نقص تلقی نکرده و تنفس‌های عمیق و به‌موقعی را داشته باشید. این امر حتی در زمینه کسب آراش نیز کمک خواهد کرد. در نهایت این امر که مخاطب بتواند با مطالب شما همراه شود، تنها از طریق ایجاد وقفه‌هایی کوتاه، میسر خواهد بود.

## ۶-دست‌نوشته‌هایی را در جلوی خود قرار دهید

حتی در بهترین حالت ممکن نیز امکان فراموشی برخی از موارد وجود دارد. همچنین برخی از نکات و موضوعات نیز ممکن است کاملا فرعی و بی‌اهمیت باشد. به همین خاطر نباید ذهن خود را بیش از حد شلوغ کنید. در راستای بهبود نظم فکری، نوشتن برخی از مطالب مفید خواهد بود. برای مثال تیتیر، نکته‌ها، مثال‌ها، موضوعات فرعی، سخن پایانی و... همگی می‌توانند از جمله مواردی باشند که بهتر است تا آنها را یادداشت کنید. در نهایت نوشتن ترتیب صحبت کردن در رابطه با موضوعات نیز از دیگر موارد مفید خواهد بود. با این حال شما باید تنها یک کلمه را ذکر کنید تا با یک نگاه، دقیقا متوجه موارد شوید. به همین خاطر از نوشتن متن‌های طولانی خودداری کنید. این امر جذابیت سخنرانی‌های شما را به شدت کاهش خواهد داد.

## ۷-از مصمم قلب صحبت کنید

شما باید سخنرانی‌دوستانه‌ای را داشته باشید. درواقع نحوه نوشتن و صحبت کردن افراد کاملا متفاوت است. به همین خاطر نیز ضروری است تا متن را برای خود به صورت گفتاری درآورید. در این رابطه با توجه به این امر که هر فردی شیوه خاص صحبت کردن خود را دارد، به همین خاطر این امر اقدامی است که باید تنها توسط خودتان انجام شود. با این اقدام شاهد افزایش جذابیت گفته‌های خود خواهید بود. در نهایت راحت بودن با مخاطبان و صحبت کردن به شیوه خاص خود، اقدامی است که نفوذ در قلب‌ها را به همراه خواهد داشت که بالاترین موفقیت برای هر سخنرانی محسوب می‌شود. برای رسیدن به این مرحله، لازم است تا در ابتدا خود از مصمم قلب صحبت کنید.

## ۸-به خودتان باور داشته باشید

عدم وجود اعتماد به نفس، باعث خواهد شد تا حتی بهترین تمرین و متن سخنرانی نیز عملا بی‌فایده باشد. در این رابطه فراموش نکنید که هر فردی از مهارت‌ها و ویژگی‌های خاص خود برخوردار بوده و نباید خود را به صورت مداوم با دیگران مقایسه کنید. به همین خاطر لازم است تا خود را یک سخنران خوب بدانید. این امر باعث خواهد شد تا سایرین نیز بتوانند شما را باور کنند. در این رابطه در صورتی که با مشکل اعتماد به نفس و عدم شایسته تلقی کردن خود مواجه هستید، لازم است تا قبل از هر اقدامی، این مشکل را برطرف کنید. فراموش نکنید که عدم اطمینان شما، باعث خواهد شد تا حتی بهترین جملات نیز مورد توجه جدی قرار نگیرد. به همین خاطر با اعتماد به نفس باید اطمینان لازم را در تمامی سخنان خود ایجاد کرد. در غیر این صورت حتی کوچک‌ترین اتفاقات نیز کاملا شما را متوقف خواهد ساخت. منبع: businesscollective



ساخته و به دنبال گزینه‌ای دیگر باشید. در این رابطه می‌توان با تحت فشار قرار دادن افراد، نوع واکنش آنها را مشاهده کرد و نسبت به نگرش مثبت و یا منفی آنها، قضاوت کرد، با این حال همه چیز را به روز استخدام منتهی نکرده و در صورتی که هنوز هم شک و تردیدی وجود دارد، آنها را به صورت موقت استخدام کرده و عملکردشان را مورد بررسی قرار دهید. در نهایت فراموش نکنید که یک کارمند مناسب، در ابتدا باید انسانی خوب باشد. در غیر این صورت نمی‌توان از وی انتظاری را داشت. به همین خاطر توجه به ابعاد انسانی، کاملا ضروری خواهد بود.

## ۴-از وجود نگرش بلندمدت در آنها اطمینان حاصل کنید

هیچ چیز بدتر از این نخواهد بود که یک کارمند در تیم شرکت به خوبی جایبفتد و پس از مدتی اقدام به تغییر شغل و ترک شرکت کند. این امر بدون شک با ضرری جدی همراه خواهد بود و حداقل برای مدتی، راندمان کاری شرکت را با افتی شدید مواجه خواهد ساخت. این اتفاق بدون شک در بازار به شدت رقابتی حال حاضر، حتی ممکن است منجر به از دست رفتن جایگاه نیز شود. به همین خاطر ضروری است تا برنامه‌گزینه‌های استخدامی خود را برای آینده بدانید. درواقع در صورتی که یک کارمند حداقل برای ۱۰سال نمی‌خواهد در شرکت شما باشد، بهتر است تا شانس‌های برای حضور در شرکت خود به آنها ندهید. کارمندی قدرت اعتراف به اشتباهات و تلاش برای جبران آنها را نداشته باشد همواره با بهانه‌های مختلف مواجه خواهید بود. بدون شک این امر هیچ‌گونه پیشرفتی را به همراه نخواهد داشت. علت این امر به این خاطر است که این افراد همواره دلیلی را برای خود خواهند داشت.

## ۵-میزان مسئولیت‌پذیری آنها را بسنجید

حتی در زمینه زندگی شخصی نیز تنها افرادی موفق ظاهر خواهند شد که تمامی مسئولیت‌ها را برعهده بگیرند. این نگرش باعث خواهد شد تا دیگر هیچ بهانه‌ای وجود نداشته و سایرین را مقصر تلقی نکنید. در زمینه کاری نیز وجود این ویژگی کاملا ضروری است. درواقع اگر کارمندی قدرت اعتراف به اشتباهات و تلاش برای جبران آنها را نداشته باشد همواره با بهانه‌های مختلف مواجه خواهید بود. بدون شک این امر هیچ‌گونه پیشرفتی را به همراه نخواهد داشت. علت این امر به این خاطر است که این افراد همواره دلیلی را برای خود خواهند داشت.

در این رابطه با نگاهی به وضعیت زندگی افراد، می‌توان پی به وجود این ویژگی در آنها برد. در نهایت تجربه ثابت کرده است که این دسته از افراد، به علت شخصیت درست و حرفه‌ای که دارند، در برخورد با سایرین بهتر عمل کرده و به سرعت تحت هر شرایطی می‌توانند کاملا محبوب شوند. به همین خاطر مسئولیت‌پذیری، تنها یک ویژگی نبوده و بیانگر وجود بسیاری از مهارت‌ها و خصوصیت‌های دیگر نیز است.

منبع: inc

روی هر موضوعی در زمینه کاری شرکت، فعالیت کنند. جالب است بدانید که اکثر خلاقیت‌ها و اتفاقات بزرگ آنها نیز از دل همین زمان‌ها بیرون می‌آید.

## ۲-نسبت به هماهنگی حرف و عمل آنها و تمایل به پیشرفت و تمرین، اطمینان حاصل کنید

در روز مصاحبه، بسیاری رایج است که افراد وعده‌هایی را بدهند که عملا خارج از محدوده توانایی‌های آنها است. درواقع این امر تنها برای تحت تاثیر قرار دادن شما بوده و با استخدام آنها، شاهد هیچ یک آنها را داشته و شما با این اقدام عملا الزامی برای صحبت کردن را باقی نگذاشته‌اید. همچنین فراموش نکنید که حتی در بهترین حالت نیز نمی‌توان انتظار داشت که بهترین‌های موجود، تنها برای شما باشند. علت این امر به این خاطر است که رقابتی در حال حاضر به بالاترین حد خود رسیده و این امر باعث شده است تا هر شرکتی در تلاش برای جذب بهترین‌ها باشد. به همین خاطر تصور در اختیار داشتن تمامی ستاره‌های عرصه کاری خود، عملا غیرممکن خواهد بود. با این حال شما در زمینه ستاره‌سازی با هیچ محدودیتی مواجه نیستید. به همین خاطر نیز ضروری است تا تمایل افراد به پیشرفت و تمرین کردن‌های مداوم را جزو معیارهای خود بدانید. بدون شک هر فردی از قابلیت بهتر شدن برخوردار بوده و نمی‌توان در هیچ حوزه‌ای حد کمالی را متصور شد. با این حال تنها افرادی پیشرفت خواهند کرد که تمایل درونی برای آنها وجود داشته باشد. به همین خاطر نیز ضروری است تا به دنبال افرادی باشید که از تمایل برای این امر برخوردار هستند. در نهایت فراموش نکنید که این امر صرفا به معنای توجه به جوانان نیست. مثال بارز این امر را می‌توان ری کرک مالک برند مک دونالد دانست. وی در سنین بالا، به علت تمایل خود به پیشرفت، به موفقیتی سریع دست پیدا کرد. به همین خاطر تمایل به پیشرفت، ابتدا ارتباطی به سن متقاضیان نداشته و نباید آنها را به خاطر بالا و یا پایین بودن سن، فاقد صلاحیت تصور کنید.

## ۲-نگرش آنها نسبت به مسائل مختلف را بیابید

موفقیت در دستان افرادی است که از تفکر مثبت برخوردار هستند. درواقع بدون خوش‌بینی، هیچ اقدام سودمندی انجام نخواهد شد. به همین خاطر نیز لازم است تا خوش‌بینی یکی از مهم‌ترین معیارهای استخدامی شما باشد. در این رابطه فراموش نکنید که حتی یک فرد با روحیه و تفکرات منفی، بر روی تمامی کارمندان نیز تاثیرگذار خواهد بود. به همین خاطر در صورت مشاهده چنین ویژگی‌ای، لازم است تا فرآیند استخدام وی را در هر مرحله‌ای که هست، متوقف

## مترجم: امیر آل علی

وارن بافت به عقیده اکثر کارشناسان، به عنوان موفق ترین سرمایه‌گذار قرن اخیر شناخته می‌شود. وی در سال ۲۰۰۸ به عنوان ثروتمندترین فرد جهان شناخته شده و پس از آن نیز همواره جزو یکی از پنج گزینه نخست بوده است. وی در مصاحبه‌ای عنوان کرده است که صدافت، مهم‌ترین ویژگی‌ای است که در استخدام باید به آن توجه داشته باشید. درواقع حتی بهترین‌ها در صورتی که رفتارهای صادقانه نداشته باشند، نه‌تنها کار تیمی شکل نخواهد گرفت، بلکه همواره احتمال ضربه خوردن از جانب آنها نیز وجود خواهد داشت. به همین خاطر اولین و مهم‌ترین اصل برای وی، صداقت محسوب می‌شود. با این حال با اتکا بر یک گزینه، بدون شک نمی‌توان به بهترین انتخاب موجود دست پیدا کرد. به همین خاطر وی در ادامه صحبت‌های خود به معرفی سایر عوامل مهم در زمینه استخدام افراد، پرداخته است. در همین راستا و در ادامه به بررسی تمامی پنج مورد دیگر، خواهیم پرداخت.

## ۱-نسبت به مهارت‌های اجتماعی آنها اطمینان حاصل کنید

این امر که کارمندان بتوانند با یکدیگر ارتباط دوستانه داشته باشند، اصل مهمی در زمینه کار تیمی محسوب می‌شود. درواقع اگر ارتباط اولیه شکل نگیرد، این امر کاملا با مشکل مواجه خواهد شد. همچنین تمامی کارمندان شما باید سخنوران خوبی باشند. درواقع در شرایط مختلف ممکن است نیاز به صحبت کردن از جانب هر یک از آنها وجود داشته باشد. بدون شک عدم توانایی در ارتباط برقرار کردن و تحت تاثیر قرار دادن سایرین، یک امتیاز منفی برای برند شما خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که هر کارمند، نماینده‌ای برای برند خود محسوب می‌شود. فراموش نکنید که عدم مهارت‌های اجتماعی خوب، خود می‌تواند از نشانه‌های انواع بیماری‌های روحی باشد. به همین خاطر توصیه می‌شود تا ابتدا بر روی چنین افرادی ریسک نکنید. درواقع شما از گزینه‌های متنوعی برخوردار هستید و هیچ برندی تنها به گزینه‌های محدود، محکوم نیست. به همین خاطر نیز ضروری است تا با دقت عمل در این رابطه اقدام کرده و تنها به دنبال بررسی رزومه افراد نباشید. در نهایت فردی که از قدرت ارتباط برقرار کردن خوبی برخوردار باشد، اعتماد به نفس کافی برای انجام کارهای جدید را خواهد داشت که خود منجر به نوآوری و خلاقیت در کارها می‌شود. فراموش نکنید که امروزه دیگر شرکت‌ها به افرادی که رفتارهای روبات‌گونه دارند، نیاز نداشته و تفکر خلاق الزام هر کارمندی محسوب می‌شود. به همین خاطر با نگاهی به برترین برندهای حال حاضر جهان، متوجه آن خواهید شد که عملا هیچ اجباری در نحوه انجام کارها وجود نداشته و حتی زمان‌هایی را نیز به افراد اختصاص می‌دهند تا بر



## اخبار

## پیام قدردانی مدیرعامل از تلاش های همکاران در شرکت برق منطقه ای خوزستان



اهواز - شنبم قچاونذ مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با صدور پیامی از تلاش و کوشش کلیه پرسنل شرکت به خاطر کسب رتبه برتر در جشنواره شهید رجایی تشکر کرد. در لوح اهدایی محمود دشت بزرگ به کلیه همکاران آمده است: احتراماً بدینوسیله از تلاش و کوشش یکلیک همکاران گرامی در اجرای بند ناف آیین نامه مواد ۸۱ و ۸۲ قانون خدمات مدیریت کشوری و نقشه اصلاح نظام اداری که با توکل بر خداوند منان، موجب رتبه برتر در ارزیابی عملکرد دستگاه های اجرایی استان (جشنواره شهید رجایی) سال ۹۷) گردیده است صمیمانه تشکر و قدردانی می نمایم. امید است با تلاش همه همکاران شاهد پیشرفت شرکت و دستیابی به مدالی بالاتر و قرار گرفتن در قله های افتخار در تمام سطوح استانی، ملی و بین المللی باشیم. شایان ذکر است، شرکت برق منطقه ای خوزستان در جشنواره شهید رجایی در میان ۷۶ دستگاه اجرایی استان "رتبه سوم" و در گروه بانک ها و بیمه ها برای سومین سال پیاپی "رتبه اول" را کسب کرد.

مدیر شعب بانک کشاورزی همدان:

## پیشرفت ۶۷ درصدی عملکرد بانک کشاورزی استان همدان در پرداخت تسهیلات به مشتریان در پنج ماهه اول سال



همدان - فاطمه صنعی وحید، در مراسمی که به مناسبت هفته دولت در مدیریت بانک کشاورزی استان همدان برگزار شد، مدیر شعب بانک کشاورزی استان همدان بیان کرد: در مورد کل تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی استان همدان از ابتدای سال ۹۸ تا پایان مرداد ماه ۱۳۸۰ فقره تسهیلات به مبلغ ۴۳۱۰ میلیارد ریال پرداخت شده است که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته به لحاظ تعداد ۱۹ درصد و به لحاظ مبلغ ۶۷ درصد رشد در عملکرد استان است که نشان دهنده این است که برنامه ریزی های مناسب تری صورت گرفته و باعث شده که منابع بیشتری در اختیار مشتریان قرار گیرد. هوشنگ حیدر نژادیان در خصوص نقش بانک کشاورزی گفت: نقش این بانک در بخش کشاورزی غیر قابل انکار است. عمدتاً مدنیت جوامع بر پایه کشاورزی شکل گرفته است. با توجه به اینکه اهمیت غذا بر کسی پوشیده نیست و غذا نقش مهمی را در مناسبات سیاسی، اجتماعی و اقتصادی کشورها و ملت ها ایفا میکند پس با توجه به تأمین استقلال غذایی کشور میتوان نقش کلیدی را برای فعالان بخش کشاورزی، صنایع تبدیلی و کارخانه ها قائل شد. هوشنگ حیدر نژادیان افزود: بانک کشاورزی تأمین کننده منابع مالی بخش کشاورزی است. که نقش مهمی در تولید ناخالص کشور و اشتغال را بر عهده دارد. حیدر نژادیان گفت: اینکه شمار بانک کشاورزی، بانک همه مردم ایران است، بدین معنی است که تمام اقشار جامعه می توانند از خدمات بانک کشاورزی استفاده کنند. اما اولویت با بخش کشاورزی است و بین ۹۰ الی ۹۵ درصد مردم در اختیار بانک کشاورزی، صرف اعطای تسهیلات به بخش کشاورزی می شود و الی ۵ الی ۵ درصد ملقب نیز برای سایر اقشار جامعه تخصیص داده خواهد شد وی درباره فعالیت های ۵ ماهه اول سال در بانک کشاورزی استان همدان در پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازادواج که از اهمیت بالایی برخوردار می باشد گفت: پرداخت قرض الحسنه ازادواج از اولویت های بانک کشاورزی است و به همین منظور در دو مرحله جمعاً به مبلغ ۳۵۰ میلیارد ریال اعتبار به استان ابلاغ شده که بانک کشاورزی استان ۴۵۹ میلیارد ریال معادل ۱۳۱ درصد برنامۀ تعهدی خود را به ۱۳۸۰ نفر پرداخت کرده است. حیدر نژادیان درباره پرداخت اعتبار اشتغال پایدار روستایی افزود: اعتبار ابلاغی ۱۴۸۸ میلیارد ریال می باشد که از این میزان، مبلغ ۱۲۴۶ میلیارد ریال به تعداد ۳۰۱ فقره و با اشتغال زایی ۱۱۱۸ نفر پرداخت شده که این مبلغ معادل ۹۶ درصد میزان اعتبار ابلاغی به بانک می باشد. همچنین در این بخش اعتبار ابلاغ شده به نهاد های حمایتی ۲۳۳ میلیارد ریال بوده که تا کنون تعداد ۴۶۷ نفر و مبلغ پرداختی ۱۹۳ میلیارد ریال بمقتضایان پرداخت گردیده است. درصد جذب تسهیلات در این بخش ۶۰ درصد و اشتغال ایجاد شده، از محل اعتبار نهادهای حمایتی ۴۶۷ نفر است. مدیر شعب بانک کشاورزی استان همدان در خصوص اعتبار تخصیص داده شده به سیل زدگان گفت: این اعتبار ۳۶۹ میلیارد ریال است و تعداد افراد معرفی شده ۳۵۷۳ نفر میباشد که تا کنون این تسهیلات به ۶۰۷ نفر از مراجعین و به مبلغ ۴۸ میلیارد ریال پرداخت شده و ۱۲ درصد جذب صورت گرفته است. حیدر نژادیان علت عدم جذب بیشتر از ۱۲ درصد را عدم مراجعه مشمولین علیرغم پیگیری های مکرر بانک از کانال های گوناگون عنوان کرد. وی درباره اعتبارات بلاعوض به سیل زدگان تصریح کرد: اعتبارات تخصیص داده شده ۸۰۰ میلیارد ریال است که تا کنون از این مبلغ حدود ۳۴۲ میلیارد ریال به حساب افراد خسارت دیده واریز شده است. وی ادامه گفت: تا کنون ۳۲۴ هزار تن گندم به مبلغ ۶۴۹ میلیارد ریال خریداری شده که مبلغ ۴۴۸ میلیارد ریال به حساب ذی نفعان واریز شده است.

## تعطیلی چهار شرکت حمل مسافر در قم

قم - خبرنگار فرصت امروز: رییس اداره اهداری و حمل ونقل جاده ای شهرستان قم اعلام کرد: با رای کمیسیون ماده ۱۲ استان قم، چهار شرکت حمل مسافر دریایانه مسافری قم (کوثر) به دلیل تخلفاتی شامل: جذب غیر مجاز مسافر، سواری و پیاده نمودن مسافر در خارج از پایانه، عدم صدور بلیط و دریافت وجه اضافه از مسافر، به مدت یکماه تعطیل گردیدند. به گزارش روابط عمومی اداره کل اهداری و حمل ونقل جاده ای استان قم، در راستای اجرا و صیانت از قوانین و مقررات حمل ونقل مسافر جاده ای رای کمیسیون ماده ۱۲ استان، چهار شرکت حمل مسافر در قم، تعطیل شدند. رییس اداره اهداری و حمل ونقل جاده ای شهرستان قم ضمن اعلام خیر فوق مطرح کرد: چهار شرکت متخلف از زمان اعلام رای کمیسیون ماده ۱۲ به مدت یک ماه تعطیل و سامانه جامع آنها توسط اداره کل متبوع غیر فعال شده است. اگر نوریوز پور اضافه کرد: هم چنین با حضور نماینده محترم اداره اماکن استان نسبت به پلمب نصب پتر با عنوان تعطیلی یک ماهه، در ورودی چهار شرکت مذکور اقدام شد. وی در ادامه به تخلفات صورت گرفته توسط چهار شرکت حمل مسافر فوق اشاره پرداخت و توضیح داد: تخلفات صورت گرفته که موجب اتخاذ تصمیم به تعطیلی این شرکت ها در کمیسیون ماده ۱۲ شد شامل: جذب غیر مجاز مسافر، سواری و پیاده نمودن مسافر در خارج از پایانه، عدم صدور بلیط و دریافت وجه اضافه از مسافر میباشد. رییس اداره اهداری و حمل ونقل جاده ای شهرستان قم در خصوص نحوه تشکیل و صدور رای توسط کمیسیون ماده ۱۲ نیز توضیح دانه دلیل اهمیت استمرار روند عادی چرخه حمل ونقل مسافر بخصوص به دلیل تقرب زمانی ایام محرم، کمیسیون ماده ۱۲ جهت رسیدگی به تخلفات صورت گرفته در اسرع وقت تشکیل و پس از بررسی و تفهیم موارد موضوعه به مدیرعامل شرکت واستعاضا ادله و رویت مستندات ارائه شده نسبت به صدور رای اقدام گردید. اکبر نوریوز پور اعضا تشکیل دهنده کمیسیون ماده ۱۲ استان را شامل مدیرکل اهداری و حمل ونقل جاده ای استان ( رییس کمیسیون )، رییس اداره حقوقی ( دبیر کمیسیون ) و روسای انجمن های صنفی کالا و مسافر عنوان کرد و یاد آور شد: پس از رویت و اعلام تخلف توسط نمایان نمایندگان اداره مسافر دریایانه مسافری کوثر شهرستان قم، نسبت بر بررسی تخلفات صورت گرفته توسط مسئولین بالا دستی اقدام لازم و تشکیل کمیسیون ماده ۱۲ جهت بررسی و صدور رای احراز گردید. وی خاطر نشان ساخت: با توجه به اختیارات تفویضی به کمیسونهای مواد ۱۱ و ۱۲ ( رسیدگی به تخلفات رانندگان و شرکتهای حمل ونقل عمومی اعم از کالا و مسافر ) استان، در صورت تکرار تخلفات وعدم توجه به مقررات و قوانین موضوعه، نسبت به لغو رتبه شرکت متخلف اقدام میگردد. رییس اداره اهداری و حمل ونقل جاده ای شهرستان قم در خاتمه یاد آور شد: سامانه تلفنی ۱۴۱ مرکز مدیریت راهها در تمامی ساعات شبانه روز آماده دریافت شکایات در بخش حمل ونقل جاده ای و همچنین ارائه اطلاعات سفر به کاربران جاده ای می باشد. شایان ذکر است ۴۲ شرکت حمل مسافر ( با احتساب مجموع شعب ) در استان قم به صورت فعال به ارائه خدمات موضوعه مشغول کار می باشند

## رکورد حفر تونل در استان ایلام در طی سال گذشته شکسته شده است



ایلام - هدی منصور: مهندس کاظمی مدیر کل راه و شهرسازی استان در جلسه شورای اداری استان با حضور دکتر امیری معاون پارلمانی رییس جمهور با ارائه گزارشی در حوزه راه و شهرسازی استان گفت: از هفته دولت سال گذشته تاکنون ۴۴ کیلومتر بزرگراه به ارزش ۱۸۰ میلیارد تومان و ۲۵ کیلومتر راه اصلی به ارزش ۶۵ میلیارد تومان، ۱۰ کیلومتر راه فرعی به ارزش ۱۸ میلیارد تومان، ۱۱۰ کیلومتر احداث و بهسازی راههای روستایی به ارزش ۴۵ میلیارد تومان اجرا شده است. وی ادامه داد: همچنین بیش از سه هزار متر حفاری تونل که در نوع خود در کشور رکورد محسوب میشود، به ارزش ۱۰۰ میلیارد تومان و ۱۴۰ قرارداد به ارزش ۴۰۰ میلیارد تومان منعقد شده، بیش از ۷ هزار و ۵۰۰ متر انواع ساختمان های دولتی به ارزش ۲۵ میلیارد تومان، ۹۰۰ واحد مسکن مهر به ارزش ۶۵ میلیارد تومان ساخته شده است. مدیر کل راه و شهرسازی استان ایلام به اقدامات صورت گرفته در سیل اخیر اشاره نمود و اظهار داشت: قیل از وقوع سیل فروردین ماه امسال، با تشکیل جلسات شورای هماهنگی راه و شهر سازی استان، شامل راه و شهرسازی، راهداری و حمل و نقل، فرودگاه، پلیس راه، بنیاد مسکن، بانک مسکن، هواشناسی، اقدامات پیشگیرانه خوبی اندیشیم و نسبت به استقرار ماشین آلات و پیمانکاران حوزه راه و شهرسازی و راهداری در محل هایی که احتمال بروز حادثه و آسیب بود، اقدام نمودیم و همگی برای کمک و امداد رسانی در آماده باش کامل بودند. مهندس کاظمی افزود: بیش از ۳ هزار کیلومتر از راههای استان در سیل اخیر دچار خسارت شده و هزار و ۳۵۰ دستگاه پل آسیب جدی به آنها وارد شده است. وی اظهار داشت: عمده خسارت ۳ دستگاه پل بزرگ که بزرگترین آنها پل گاموشیان و پل وحدت آباد و پل میدان خلف بر روی رودخانه سیمره بوده و بلافاصله بعد از سیل، نسبت به احداث پل های موقت یادشده در کمترین زمان ممکن اقدام نمودیم. وی میزان خسارت وارده به شبکه راههای استان در سیل اخیر را ۵۰۰ میلیارد تومان اعلام نمود که در نهایت در هیأت دولت ۳۱۶ میلیارد تومان برآورد خسارت برای استان ایلام در سال ۹۶ و ۹۹ تأیید که برای اسامال ۱۳۰ میلیارد تومان اختصاص پیدا کرده است.

## آبغای گیلان در جشنواره شهید رجایی موفق به کسب عنوان دستگاه برگزیده شد

رشت - قلیپور: ارزیابی عملکرد سال ۹۷ دستگاه های اجرایی استان در جشنواره شهید رجایی این شرکت موفق به کسب عنوان دستگاه برگزیده در بین ۵۰ دستگاه اجرایی استان شد. بنا به این گزارش به منظور اعلام نتایج ارزیابی جشنواره شهید رجایی در مراسمی با حضور معاون نوسازی اداری سازمان اداری و استخدامی کشور، استاندار گیلان، رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی گیلان و مدیران دستگاههای اجرایی استان در استانداری از ۵ دستگاه برگزیده در این جشنواره بر اساس شاخص های عمومی و اختصاصی تقدیر شد. براین اساس سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبغای گیلان با دریافت لوح تقدیر و تندیس جشنواره برای کسب عنوان دستگاه برگزیده در شاخص های عمومی مورد تقدیر قرار گرفت که در موارد ارزیابی در این جشنواره ۷ مورد، ۳۲ شاخص که شامل ۲۰۰ آیت بود. در ضمن ارزیابی عملکرد شاخص های جشنواره شهید رجایی در ۷ محور و ۳۲ شاخص هرساله توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان صورت می گیرد. گفتنی است جشنواره شهید رجایی امسال بر اساس نتایج ارزیابی ۵۰ دستگاه اجرایی در استان گیلان برگزار شده که شرکت آبغای گیلان بعنوان یکی از ۵ دستگاه برگزیده مورد تقدیر قرار گرفت.

## با حضور استاندار تهران صورت گرفت:

## تحویل مدیریت شهری فازهای باقی مانده شهر جدید پرند (فازهای ۳، ۴، ۵، ۶) در قالب تفاهمنامه به شهرداری شهر پرند



رابط کریم - خبرنگار فرصت امروز: تفاهمنامه تحویل مدیریت شهری فازهای باقی مانده با حضور دکتر محسنی بندپی استاندار تهران، امام جمعه شهرستان رابط کریم، فرماندار شهرستان رابط کریم، عضو هیئت مدیره شرکت عمران شهرهای جدید رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید پرند، شهردار پرند و سایر مسئولان طی مراسمی در سالن دانشگاه آزاد اسلامی پرند امضا شد. حجت الاسلام والمسلمین تریانی امام جمعه شهرستان رابط کریم در این مراسم گفت: هفته دولت فرصت مغتنمی است تا دولت مردان و مسئولان اجرایی کشور عملکرد یک ساله دولت را در بخش های مختلف به مردم که هدف همه برنامه ها هستند گزارش کنند. در نظام جمهوری اسلامی ایران مردم ولسی نعمت مدیران اند و مردم ارباب اند و مدیران خادم باید مردم در جریان خدمت رسانی دولت قرار بگیرند. در ادامه وطن خواهی مدیرعامل شرکت عمران پرند در این مراسم گفت: شرکت عمران پرند یک شرکت توسعه محور است و همچنان در خدمت مردم پرند هستیم. پس از تحویل شهر شرکت عمران نیز وظایف خود را در شهر پرند انجام خواهد داد. همچنین شهرداری پرند جزء شهرداری های موفق استان تهران می باشد و با کمکی که دولت و شرکت عمران خواهد کرد عملکرد بهتری

به میزبانی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز برگزار شد:

## کارگاه هم اندیشی اعمال دستورالعمل ارزیابی کیفی مناقصه گران



تبریز - فلاح: به منظور هم اندیشی و هم افزایی علمی و کاربردی در زمینه اجرای دستورالعمل ارزیابی کیفی مناقصه گران، اعضای کمیته فنی - بازرگانی و رئیس امور پیمان های سند شرکت انتقال گاز با اعضای کمیسیون مناقصات و کمیته فنی - بازرگانی منطقه ۸ در تبریز گرد هم آمدند. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز، به اهمیت قانون برگزاری مناقصات اشاره کرد و گفت: قانون برگزاری مناقصات به منظور تعیین روش و مراحل برگزاری مناقصات به تصویب رسیده و تنها در عملاتی که با رعایت این قانون انجام می شود کاربرد دارد. بداله بایبوردی، وظیفه و رسالت کنونی امور پیمان ها بخصوص کمیته فنی - بازرگانی را بسیار حساس و مهم بیان و اظهار امیدواری کرد با برگزاری چنین جلساتی بتوانیم در رفع مواقع احتمالی اقدام شایسته به انجام رسانده و اهداف سازمانی را ارتقا دهیم. در ادامه این نشست، دبیر کمیته فنی - بازرگانی شرکت انتقال گاز ایران، کمیته فنی - بازرگانی را یکی از ارکان کلیدی فرآیند مناقصه دانست و افزود: ارزیابی فنی - بازرگانی پیشنهادها، در ارزیابی کیفی مناقصه گران و همچنین سایر وظایف

همزمان با هفته دولت محقق شد:

## افتتاح پروژه های آبرسانی روستایی در آذربایجان شرقی



تبریز - فلاح: همزمان با هفته دولت پروژه های آبرسانی روستایی آذربایجان شرقی با بهره برداری ۳۳۴ خانوار افتتاح و بهره برداری از آنها آغاز شد. در آیین افتتاح پروژه های آبرسانی فرماندار شهرستان، نماینده مردم شهرستان در مجلس شورای اسلامی، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری و روستایی استان، امام جمعه و جمعی از مسئولین و مردم محلی حضور داشتند. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری و روستایی استان آذربایجان شرقی در آیین بهره برداری ضمن گرامیترسائی هفته دولت و یاد و خاطره شهیدان جانی و باهنر اظهار کرد: با تلاش شبانه روزی همکاران فاز اول آبرسانی مجتمع قوری جای غربی شهرستان و سه مرافه با یک میلیارد و ۳۸۵ میلیون تومان به بهره برداری رسید که با اجرای آن، آب شرب بهداشتی ۱۳۵ خانوار سه روستای خطب، ساروجه و قوش قبه سی

## عملکرد مثبت شهرداری گرگان در جذب سرمایه گذار



گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل دفتر امور اقتصادی و خدمات مالی سازمان شهرداری ها و دهیاری های کشور گفت: بدون شک یکی از مهمترین ریزم موفقیت شهرداری ها در شرایط فعلی، جذب سرمایه گذار و استفاده از توان، تجربه و تخصص بخش خصوصی است که شهرداری گرگان در این بخش عملکرد خوبی داشته است. به گزارش مرکز اطلاع رسانی روابط عمومی شهرداری گرگان، محسن کوشش تبار امروز در بازدید از پروژه های ترافیکی، سرمایه گذاری، تفریحی و بافت تاریخی گرگان اظهار کرد: خوشبختانه عملکرد شهرداری گرگان در این حوزه قابل توجه و ارزشمند است. وی ادامه داد: بدون شک یکی از مهمترین ریزم از خدمات مالی سازمان شهرداری ها و دهیاری های کشور در بازدید

## افتتاح پروژه گازرسانی به فاز ۲ شهر بستک استان هرمزگان



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: در آخرین روز هفته دولت، پروژه گازرسانی به فاز ۲ شهر بستک با حضور سید شمس الدین قتالی فرماندار بستک، شهردار بستک، تنی چند از مقامات شهرستان و مدیران شرکت گاز هرمزگان به بهره برداری رسید. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز هرمزگان، قتالی فرماندار بستک از تلاش های بی وقفه و شبانه روزی مجموعه شرکت گاز در اجرای پروژه فوق

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خبر داد:

## اتمام سوخت رسانی به پرواز حجاج مازندرانی



ساری - دهقان: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: تلاش شبانه روزی کارکنان مرکز سوختگیری هوایی منطقه ساری با توزیع بیش از یک میلیون لیتر سوخت به پرواز زائرین خانه خدا، به اتمام رسید. سبحان رجب پور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری بیان کرد: سوخت رسانی به ناوگان هوایی فرودگاه بین المللی دشت ناز ساری به منظور اعزام زائرین به مکه معظمه به صورت شبانه روزی و با پشتیبانی فنی، تدارکاتی و لجستیکی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری به بهترین نحوه ممکن انجام شد و در

مجموع با ۲۲ پرواز به پایان رسید. وی افزود: جمع سوخت تحویلی

ذاتی شرکت عمران همچنان به قوت خود باقی است مخصوصاً در بخش مسکن مهر که امکان انتقال آن به شهرداری وجود ندارد. همچنین در ادامه این مراسم ساداتی فرماندار شهرستان رابط کریم گفت با آذن استاندار تهران تفاهمنامه تحویل مدیریت شهری فازهای باقی مانده شهر پرند از شرکت عمران به شهرداری امضا خواهد شد با این حرکت مردم عزیز در پایتخت مسکن مهر کشور از این شیرینی در هفته دولت بهره مند خواهند شد. این حرکت زیا در تاریخ این شهر رقم خواهد خورد. در آخر دکتر محسنی بندپی استاندار تهران گفتند مسئولان باید به آینده این شهر نگاهی توسعه محور و کارشناسی داشته باشند. پرند از جهات مختلف برای استان تهران حائز اهمیت می باشد چون دروازه ی ورودی استان و شهر تهران است و دیگر اینکه پایتخت مسکن مهر کشور می باشد. مسکن مهر ضمن ایجاد فرصت ها مشکلاتی را نیز دارد که باید به این مشکلات از جمله مسائل اجتماعی، فرهنگی، آموزشی و سرانه های بهداشتی نگاه ویژه و اساسی داشته باشیم. تفاهم نامه حالت مدیریت یکپارچه را در واقعیت این است که خیلی از کارها در تعهد شرکت عمران پرند بوده و باید به تعهدات خود در خصوص مترو و سرانه های جمعیتی عمل کند.

نظر (طبق اسناد مناقصه) که در آن تعهدات موضوع معامله به مناقصه گری که کمترین قیمت را پیشنهاد کرده باشد، واگذار می شود و مناقصه برای دسترسی به دو مولفه اساسی در خرید کالا و خدمات به اجرا گذارده می شود. احد حسن زاده، به ارکان برگزاری مناقصه اشاره کرد و بخش های مناقصه گزار، کمیسیون مناقصه، کمیته فنی - بازرگانی، هیات رسیدگی به شکایات و هیات ترک مناقصه را از ارکان برگزاری این مناقصه برشمرد. وی در سخنان خود ضمن تأکید بر اعمال و بکارگیری اصولی و دقیق دستورالعمل ارزیابی کیفی مناقصه گران گفت: برگزاری چنین هم اندیشی ها موجب شناسایی ظرفیتهای علمی و کاری نهفته و هم افزایی و به روز ریزی اطلاعات و نهایتاً سازماندهی اطلاعات مذکور جهت بکارگیری آنها در انجام وظایف و نهایتاً طی صحیح مسیر فرآیند انتخاب پیمانکار مناسب منتهی خواهد شد. در ادامه جلسه اعضای کمیته فنی بازرگانی و رئیس امور پیمان های سند شرکت انتقال گاز، به ارائه یافته ها و راه کارهای لازم در خصوص سوالات و مسائل مطرح شده در رابطه با برگزاری مناقصات و رفع ابهامات موجود پرداختند.

آبرسانی روستاهای قوتالو، نبق و گنبران افتتاح و مورد بهره برداری قرار گرفتند. وی تصریح کرد: در این پروژه ها خط انتقال به طول ۹/۵ کیلومتر، شبکه داخلی روستا به طول ۸ کیلومتر، حفر و تجهیز چاه ۵ حلقه و ۴ باب مخزن آب جمعاً ۳۰۰ مترمکعبی با صرف اعتباری بالغ بر ۲ میلیارد و ۷۸۲ میلیون تومان اجرا شد و ۱۷۶۰ نفر جمعیت از آب شرب سالم و بهداشتی بهره مند شدند. مدیرعامل شرکت های آبفا و آبفای استان آذربایجان شرقی در پایان این مراسم، فرهنگ سازی برای مدیریت آب را از جمله رویکردهای دائمی مدیران شرکت آب و فاضلاب استان عنوان کرد و خاطرنشان ساخت: اگر داشته ها و منابع آب را بصورت بهینه استفاده کنیم مشکلی نخواهیم داشت و آموزش برای صرفه جویی ضروری و لازم است چرا که مصرف آب با لحاظ الگوی مصرف باشد، مشکلی نخواهیم داشت.

از پروژه گردشگری، تفریحی و سرمایه گذاری بلوار غدیر(چهارشنبه بازار سابق) تأکید کرد: این پروژه از جمله پروژههای است که من هر هیچ مرکز استانی ندیدم و به طور قطع به نتیجه رسیدن آن آثار بسیار خوبی در بخش های مختلف گردشگری، تفریحی و جذب توریست در گرگان خواهد داشت. کوشش تبار بیان کرد: بکارگیری پیمانکار بومی در پروژه روگذر افسران به کمربندی یکی از نکات مثبت اجرای پروژه است که به طور قطع باعث بالا رفتن توان فنی پیمانکار خواهد شد که در آینده برای همین شهر مفید خواهد بود. وی در پایان گفت: با این روند رو به جلوی شهرداری گرگان در این بخش عملکرد خوبی داشته است. مدیرکل دفتر امور اقتصادی و خدمات مالی سازمان شهرداری ها و دهیاری های کشور در بازدید

محمد علی محمد علیزاده رییس بهره برداری شرکت گاز بیان کرد: با افتتاح این پروژه ۲ هزار و ۱۶۰ خانوار تحت پوشش گاز طبیعی قرار خواهند گرفت. محمد علیزاده در ادامه ضمن سپاس از صبر و شکیبایی مردم بستک در اجرای پروژه گازرسانی، از مسوولان استانی و شهرستان در خواست کرد تا با همراهی و همدلی خود، شرکت گاز استان را در تحقق رسالت خطیر گازرسانی یاری نمایند

به پرواز زائرین خانه خدا بیش از یک میلیون لیتر بوده که بدون وقفه انجام شد. سبحان رجب پور اظهار کرد: تعداد پروازهای حجاج در مرحله رفت به مقصد مدینه با ۱۶ پرواز بوده و مقدار سوخت تحویلی حدود ۵۶۰ هزار لیتر بود. وی ادامه داد: ۱۶ پرواز در مرحله برگشت، حجاج را از مدینه به ساری بازگرداندند و مقدار سوخت تحویلی این پروازها حدود ۶۰۰ هزار لیتر بود. سبحان رجب پور از روند سوخت رسانی ایمن به پروازها در فرودگاه بین المللی ساری ابراز خرسندی نموده و از زحمات مسئولین و کلیه کارکنان مرکز سوختگیری هوایی تقدیر کرد.



# بهبود اعتماد به نفس با ایجاد ۱۴ عادت ساده روزانه!

برای رسیدن به موفقیت، علاوه بر برنامه‌ریزی و پشتکار، به اعتماد به نفس کافی نیاز داریم. داشتن اعتماد به نفس بالا، مسیر رسیدن به اهداف را برای‌تان هموارتر می‌کند. با ما همراه باشید تا ۱۴ راهکار موثر برای تقویت اعتماد به نفس را بیان کنیم.

بکی بلاک (Becky Blalock)، نویسنده و مدیر اجرایی یکی از ۵۰۰ شرکت موفق و سودآور آمریکا، می‌گوید نسل‌های گذشته ما مجبور بودند برای زنده ماندن احتیاط کنند و این خصوصیت به ما نیز به ارث رسیده و سبب شده است که گاهی خجالتی و ترسو باشیم و احساسات خود را پنهان کنیم. البته محتاط بودن خیلی هم بد نیست اما هیچ کسی دوست ندارد با ترس و خجالت همیشگی زندگی کند. اعتماد به نفس سبب می‌شود با سرعت بیشتری به اهداف‌مان دست یابیم، خوشبختانه با ایجاد عادت‌های ساده روزانه می‌توان اعتماد به نفس را تقویت کرد.

اگر برای تقویت اعتماد به نفس انگیزه کافی ندارید، باید بدانید داشتن اعتماد به نفس کافی یکی از وظایف مهم انسانی است. دلایلی لاما (رهبر دینی بوداییان تبت) می‌گوید: «هر کسی با اعتماد داشتن به توانایی‌های خود می‌تواند دنیای بهتری بسازد.» این جهان به اعتماد به نفس ما نیاز دارد، پس از اینکه به خودتان ببالید و بگویید چقدر عالی و فوق‌العاده هستید، ایایی نداشته باشید.

در این مقاله برای تقویت اعتماد به نفس، ایجاد ۱۴ عادت ساده روزانه را پیشنهاد می‌کنیم:

## ۱. با اطرافیان‌تان مهربان باشید

اگر گاهی فکر می‌کنید هیچ خاصیتی برای اطرافیان‌تان ندارید، به آنها کمک کنید و مهربان باشید. برای مثال، برای زنان بی‌خانمانی که در خیابان دستفروشی می‌کنند، غذای گرم خانگی بپزید یا هر هفته خانه پیرزن همسایه‌تان را تمیز کنید. با کمک کردن به دیگران این احساس در شما ایجاد می‌شود که خیلی هم انسان بی‌فایده‌ای نیستید.

## ۲. لباس‌های زرد بپوشید

دکتر کارول کانچیر (Carole Kanchier)، روانشناس دانشگاه کالگری (Calgary) کانادا، می‌گوید رنگ زرد سبب ایجاد آرامش و حالت شادی و سرزندگی می‌شود. شاید فکر کنید این ادعا چندان قابل اطمینان نیست، اما اگر توجه کنید همیشه نور آفتاب سبب می‌شود احساس آرامش پیدا کنید. گل‌های زردرنگ بهار نیز احساس شادی و آرامش به‌وجود می‌آورند. پس لباس‌های زرد بپوشید و به شادی و اعتماد به نفس خود بیفزایید.

## ۳. صاف بایستید

وقتی خمیده راه می‌روید، احساس بدی نسبت به خودتان دارید. در تحقیقی که نتیجه آن در مجله روانشناسی سلامت (Health Psychology) به چاپ رسیده، پژوهشگران گفته‌اند بهبود طرز ایستادن به طور شگفت‌انگیزی روحیه و حال فرد را بهتر می‌کند. حتما

تاکنون تجربه کرده‌اید که وقتی صاف می‌ایستید و خمیده نیستید، اعتماد به نفس بالا و جسارت را در خود احساس می‌کنید.

## ۴. به دنبال یادگیری بیشتر بروید

هر روز مطالب جدیدی بخوانید یا روی گوشی هوشمندتان برنامه جدیدی نصب کنید. شاید خواندن اطلاعات ناچیز روزانه وقت زیادی از شما نگیرد اما همین وارد کردن اندک اطلاعات جدید در مغز، زندگی‌تان را متحول می‌کند. با یادگیری چیزهای جدید به احساس رضایت می‌رسید که سبب افزایش اعتماد شما به خودتان می‌شود.

خیلی هم در سلفی گرفتن افراط نکنید. نباید هر بار ۲۰ سلفی بگیرید و در صفحه اجتماعی‌تان به اشتراک بگذارید، زیرا در این صورت به دام اعتیاد شبکه‌های اجتماعی می‌افتید.

## ۷. هدف مشخصی را در نظر بگیرید و به آن برسید

وقتی به موفقیت برسیم، احساس خوبی نسبت به خودمان پیدا خواهیم کرد. البته نیاز نیست هدف سختی برای خود تعیین کنیم، مثلا نوشتن خاطرات زمان دانشگاه را که نیمه تمام مانده است، به پایان برسانیم. اگر کار ساده‌ای مانند احوالپرسی با خانواده را در لیست



## ۵. اتاق‌تان را تمیز کنید

این بهترین توصیه در فنگشویی است: «اگر به دنبال ذهنی پاک و قدرتمند هستید، اتاق خواب‌تان را تمیز کنید.» اصطلاح ژاپنی «esho funi» به معنای یکپارچگی زندگی و محیط است و وقتی به آن دست یابید، بهتر می‌توانید افکار شاد و سرزنده را وارد زندگی‌تان کنید.

## ۶. عکس سلفی بگیرید

۶۵درصد دخترانی که چهره شاد و سرزنده خود را در صفحات اجتماعی‌شان می‌بینند، می‌گویند بعد از دیدن این تصاویر احساس اعتماد به نفس بیشتری پیدا می‌کنند. وقتی خود را شاد می‌بینید، ضمیر ناخودآگاه‌تان این شادی را دریافت می‌کند و احساس می‌کنید واقعا شاد و خوشحال هستید. پس در هر جایی سلفی بگیرید، البته

## استاندار هرزگان در آیین بهره‌برداری از پروژه‌های عمران شهری بندرعباس:

# بندرعباس در مسیر تحول و توسعه همه جانبه



حدود شش هزار متر مربع است. تصریح کرد: زمین ورزشی این مجموعه ۱۱۲۵ متر مربع، فضای بازی ۲۶۰ متر مربع و فضای سبز ۲۵۰۰ متر مربع از این مجموعه را به خود اختصاص داده است.

این مقام مسئول ادامه داد: ۲۰۰۰ متر مربع نیز آسفالت و اینترلاک در این پروژه احداث شده است.

## بهره‌برداری از مرکز معاینه فنی خودروهای سبک و سنگین بندرعباس

خط دوم مرکز معاینه فنی خودروهای سبک و سنگین بندرعباس با حضور مسئولان استانی و محلی به بهره‌برداری رسید. یادگاری معاون حمل و نقل و ترافیک بندرعباس در آیین بهره‌برداری از این پروژه که با حضور نمایندگان مردم بندرعباس در مجلس شورای اسلامی، استاندار و معاونین استانداری هرزگان، فرماندار، اعضای شورای اسلامی شهر، شهردار جمعی از مدیران شهرداری بندرعباس برگزار شد. اظهار کرد: با توجه به نیاز شهر بندرعباس در توسعه مرکز معاینه فنی خودروهای سبک، خط دوم این مرکز با سرمایه‌گذاری خصوصی به بهره‌برداری رسیده است.

وی افزود: علاوه بر راه‌اندازی این خط، مرکز معاینه فنی خودروهای سنگین بندرعباس نیز مورد بهره‌برداری قرار گرفته است.

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری بندرعباس با اشاره به اینکه در مجموع مرکز معاینه فنی خودروهای سبک و سنگین شهر بندرعباس حدود ۲۵ نفر اشتغالزایی مستقیم را ایجاد کرده است، گفت: خط دوم مرکز معاینه فنی خودروهای سبک و مرکز معاینه فنی خودروهای سنگین با اعتباری بالغ بر ۵۰ میلیارد ریال مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. هاشمی در ادامه همچنین به بهره‌برداری از مرکز تست هیدرولیاتیک خودروهای دارای سوست‌سی‌ان‌جی خبر داد و گفت: این مرکز نیز با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، برای شش نفر اشتغالزایی ایجاد کرده است.

## افتتاح فرهنگسرای محله نخل‌ناخدا

تلاش در جهت احیا و برجسته‌سازی هویت و جایگاه محلات شهرداری ناحیه یک بندرعباس از بهره‌برداری محله نخل‌ناخدا با هدف احیا و برجسته‌سازی هویت و جایگاه محلات در ششمین روز از هفته دولت خرد ماهمونی رفیعی بندری در آیین بهره‌برداری از این پروژه که با حضور جمعی از شهروندان و مسئولین برگزار شد، اظهار کرد. این پروژه از رسانی توسعه امکان فرهنگی شهر احداث شده است. وی زیربنای فرهنگسرای نخل‌ناخدا را ۳۸۵ متر مربع عنوان کرد و فنی فرهنگسرای نخل‌ناخدا، گفت: این پروژه با اعتباری بالغ بر ۱۴ میلیارد ریال در دو طبقه اجرا شده که دارای پنج اتاق آموزشی در همکف و یک سالن مطالعه در طبقه اول است.

پروژه‌های بازگشایی یکی از اقدامات پر دردمر برای شهرداری است، چرا که انجام توافقی با صاحب‌های املاک در مسیر از یک سو و از سوی دیگر زیرسازی و اسفالت نیازمند وقت، هزینه و مدیریت دقیق است.

وی بیان کرد: ۱۴ میلیارد ریال اعتبار از محل بودجه داخلی شهرداری بندرعباس برای بازگشایی این خیابان هزینه شده است.

شهردار بندرعباس تصریح کرد: این خیابان با عرض ۱۸ متر و طول ۱۵۰ متر دارای ۱۵۰۰ متر مربع پیاده‌روسازی، ۲۵۰۰ متر مربع آسفالت، ۷۰۰ متر مربع جدول و ۱۱۰۰ متر مربع فضای سبز است.

## پارک کودک و زمین ورزشی کوی ملت بندرعباس به بهره‌برداری رسید

در ششمین روز از هفته دولت پارک کودک و زمین ورزشی کوی ملت بندرعباس به بهره‌برداری رسید. عباس امینی‌زاده، شهردار بندرعباس در این مراسم که با حضور جمعی از شهروندان و مسئولین برگزار شد، اظهار کرد: این پروژه در راستای توسعه متوازن محلات و ایجاد زیرساخت‌های مناسب احداث شده است. وی اعتبار این پروژه را ۲۲ میلیارد ریال عنوان کرد و افزود: این مجموعه در زمینی به مساحت ۴۹۰۰ متر مربع احداث شده که ۹۷۲ متر مربع آن را زمین ورزشی تشکیل داده است. شهردار بندرعباس ادامه داد: زمین بازی ویژه کودکان و فضای سبز این مجموعه نیز ۳۸۰۰ متر مربع بوده که دارای ۵۷ متر مربع رختکن نیز می‌باشد.

## بهره‌برداری از پارک مهر آوران بندرعباس همزمان با هفته دولت

در ششمین روز هفته دولت، پارک مهرآوران بندرعباس با حضور شهروندان، نمایندگان مردم بندرعباس در مجلس شورای اسلامی، استاندار، فرماندار، شهردار جمعی دیگر از مدیران استانی و محلی در محل

شهرک پیامبر اعظم(ص) به بهره‌برداری رسید. عباس امینی‌زاده شهردار بندرعباس در این ارتباط اظهار کرد: شهرداری بندرعباس در این دوره با نگاهی یکسان به توسعه محلات مختلف شهر به دنبال ایجاد زیرساخت‌های شهری است.

وی با بیان اینکه یکی از اقدامات صورت گرفته در همین زمینه، احداث پارک‌های محله‌ای است، افزود: اسفال شاهد بهره‌برداری از تعداد قابل توجهی فضای سبز و پارک محله‌ای در بندرعباس خواهیم بود که بخشی از آنها در هفته دولت سال جاری در اختیار شهروندان قرار می‌گیرد.

شهردار بندرعباس با اشاره به بهره‌برداری از پارک مهرآوران، بیان کرد: این پروژه با اعتباری بالغ بر ۱۳ میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال از محل اعتبارات داخلی شهرداری آماده بهره‌برداری شده است.

امینی‌زاده با اظهار اینکه مجموع زمین اختصاص یافته برای این پروژه

## بهره‌برداری از مجموعه ورزشی ساحلی سورو بندرعباس

همزمان با هفته دولت سال جاری، زمین ورزشی ساحلی سورو بندرعباس مورد بهره‌برداری قرار گرفت.، عباس امینی‌زاده در این مراسم نیز با اشاره

به اینکه ورزش در روحیه و فرهنگ شهروندان تاثیر بسزایی دارد، اظهار کرد: نگاه ویژه به توسعه فضاهای ورزشی در محلات به عنوان یک دستور

کار جدی برای شهرداری بندرعباس مورد تأکید قرار دارد. وی افزود: سورو به عنوان یکی از محلات قدیمی شهر بندرعباس با مردمانی خونگرم و

مهربان سلیسته بهترین خدمات هستند که در همین راستا مجموعه ورزشی ساحلی سورو با اعتباری بالغ بر ۲۰۰ میلیارد ریال آماده بهره‌برداری

شده است. شهردار بندرعباس خاطر نشان کرد: مساحت کل این پروژه ۲۲۵۰ متر مربع و زیربنای آن ۲۵۶ متر مربع است. امینی‌زاده بیان کرد: چهار رختکن، سوبیت ۵۰ متری، سرویس بهداشتی، حمام، نمازخانه، اتاق

داوران و مدیریت جزو بخش‌های مختلف این مجموعه است.



## خیابان ۱۸ متری در کوی ملت به بهره‌برداری رسید

### رونق بخشی به محلات قدیمی

در ششمین روز از هفته دولت، خیابان ۱۸ متری در محله کوی ملت افتتاح شد. عباس امینی‌زاده، شهردار بندرعباس در آیین اظهار کرد: سیاست بازگشایی معابر در شهر بندرعباس یکی از رویکردهای جدی طی سال‌های اخیر بوده است. وی با اشاره به اینکه بازگشایی معابر جدید موجب رونق بخشی به محلات قدیمی شهر شده است، افزود: طی پنج سال اخیر، بیش از ۳۰ خیابان جدید در بخش‌های مختلف شهر بندرعباس بازگشایی شده است. شهردار بندرعباس ادامه داد: بازگشایی این خیابان‌ها موجب گرگ‌گشایی در نقاط پرتردد و تسهیل عبور و مرور شده و نتایج اقتصادی و اجتماعی دیگری نیز برای بخش‌های مختلف

شده است.

امینی‌زاده با اشاره به جزئیات بهره‌برداری از این پروژه، بیان کرد:

عباس امینی‌زاده در آیین بهره‌برداری از مجموعه فرهنگی و هنری دریا با گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر و تبریک هفته دولت، اظهار کرد: در این ایام شاهد افتتاح پروژه‌های متعدد برای خدمت به مردم هستیم و امشب شاهد افتتاح چندین پروژه فرهنگی، هنری و خدماتی توسط شهرداری هستیم.

وی با اشاره به بهره‌برداری از ۳۵ پروژه عمرانی با اعتباری بالغ بر ۲۹۲ میلیارد ریال در این ایام توسط شهرداری بندرعباس، خاطر نشان کرد: جهت‌گیری ماطلی این سال‌ها بر اساس فعالیت‌های فرهنگی و اجتماعی

و تأکید بر تقویت بستر و زیرساخت این حوزه است.

شهردار بندرعباس تصریح کرد: اگر بخواهیم شاهد توسعه صحیح باشیم، باید به دنبال توسعه پایدار باشیم که ابعاد مختلفی برای این بخش مدنظر بوده و پرداختن به توسعه فرهنگی و اجتماعی جزو مولفه

های اثر گذار است. امینی‌زاده با تأکید بر اینکه اگر توسعه فرهنگی انجام نشود، حرکت صحیح نخواهد بود، ادامه داد: برنامه‌های

برای توسعه این زیرساخت‌ها طراحی شده تا بتوان بستر فعالیت‌های قوی و پختن را ایجاد کرد. این مقام مسئول

افزافه کرد: استفاده از فرهنگسراها در راستای افزایش فعالیت‌های هنری به عنوان اهرم توسعه برای رونق بخشی

به شهر و یکی از بحث‌های رونق بخشی به اشتغال خرد در شهرهای خلاق است. شهردار بندرعباس اظهار کرد: بندرعباس به عنوان شهر خلاق در زمینه فرهنگ و

هنرهای بومی و محلی به یونسکو معرفی شده و امیدواریم به شبکه شهرهای خلاق دنیا بپیوندیم. امینی‌زاده در ادامه

ساختنش با اشاره به بهره‌برداری از مجموعه فرهنگی و هنری دریا، تصریح کرد: این پروژه نیز قلمره ای از دریای خدمت شهرداری برای رفاه شهروندان و پاسخ به نیاز

هنرمندان است.

گفتنی است این مجموعه به عنوان یک مرکز فرهنگی و هنری بزرگ با در نظر گرفتن نیازهای هنرمندان و استقبال کنندگان

اجراهای نمایشی و فرهنگی از محل اعتبارات شهرداری بندرعباس آماده بهره‌برداری شده است.

مجموعه فرهنگی و هنری دریا در چند بخش شامل آمفی تئاتر رویاز، ساختمان پلاکو، فضای سبز، و غیره بوده که دارای دو اتاق گرمه، اتاق مدیریت، اتاق کنترل، آمبار و سرویس بهداشتی است.

مجموعه دریا در زمینی به مساحت دو هزار و ۲۲۱ متر مربع ساخته شده که آمفی تئاتر رویاز با ظرفیت ۴۰۵ نفر تماشاگر، دارای ۴۵۲ متر

مربع مساحت، ساختمان پلاکو دارای ۲۰۶ متر مربع مساحت، سالن پلاکو با ظرفیت ۱۳۰ نفر تماشاگر دارای ۲۰۰ متر مربع مساحت است.

۲۵ میلیارد ریال اعتبار در ساخت این مجموعه هزینه شده است، که فضای سبز مجموعه نیز با ۳۳۳ متر مربع مساحت تکمیل کننده این پروژه است که تمامی بخش‌ها آماده بهره‌برداری است.







**تحت چه شرایطی کنار گذاشتن مشتری سودمند خواهد بود**

مترجم: **امیر آل علی**

اگرچه همواره شنیده ایم که همیشه حق با مشتری بوده و لازم است تا تمامی اقدامات را برای آنها انجام دهیم، با این حال واقعیت این است که در برخی از شرایط، از دست دادن برخی از مشتریان، سودمند نیز خواهد بود، با این حال لازم است تا نسبت به زمان درست این اقدام، اطلاع کافی را داشته باشید. در همین راستا و در ادامه به بررسی هشت شرایطی که زمان مناسب برای کنار گذاشتن مشتری است، خواهیم پرداخت.

**۱- هنگامی که نمی توانید طبق قانون ۲۰/۸۰ رفتار کنید**

طبق این قانون، ۲۰ درصد هر چیزی باید ۸۰ درصد نتایج را به همراه داشته باشد. این امر در رابطه با اقدامات و حتی مشتریان نیز صادق است. به همین خاطر نیز ضروری است تا آن دسته از مشتریان خود که منجر به برهم خوردن این قانون می شوند را کنار بگذارید تا فضای کافی برای جذب گزینه های بهتر، مهیا شود. در واقع تمرکز شما باید بر روی ۲۰ درصدی باشد که ۸۰ درصد سود شما را به همراه خواهند داشت.

**۲- هنگامی که سطح توقعی غیرمعقول دارند**

همواره مشاهده می شود که برخی از مشتریان انتظارات بیش از حد و یا حتی عجیبی دارند. این امر بدون شک زمینه مشکل و نارضایتی تمام کارمندان را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر ضروری است تا این دسته از مشتریان خود را شناسایی کرده و حذف کنید. بدون شک جذب آنها توسط برندهای دیگر، به علت مشکلاتی که برای آنها نیز ایجاد خواهند کرد، امری سودمند محسوب می شود، با این حال لازم است تا سریعا به دنبال جایگزین کردن آنها باشید تا سودآوری شرکت با مشکلی جدی مواجه نشود.

**۳- هنگامی که به کارمندان شما توهین شده است**

عبارت همیشه حق با مشتری است را کنار بگذارید. در واقع افراد تیم شرکت، درست به مانند خانواده شما هستند. شما نباید اجازه دهید تا هر فردی به خود اجازه دهد تا آنها را تخریب کنند. به همین خاطر شما باید از همان ابتدا خود را پشتیبان تیم معرفی کنید. فراموش نکنید که ریشه برخی از اتفاقات، عملا ارتباطی به کارمندان شما نداشته و رفتار عجیب مشتریان، باعث بروز آن شده است. به همین خاطر ضروری است تا سریعا اوضاع را کنترل کرده و در صورتی که اشتباهی از سوی کارمندان رخ نداده است مشتری را به راحتی کنار بگذارید. در این رابطه حتی نباید از شکایت کردن از آنها نیز غافل شوید. در واقع شما باید از حقوق خود در برابر مشتری نیز دفاع کرده و موارد دردرساز را کنار بگذارید. این امر باعث خواهد شد تا وقت و انرژی شما صرف مشتریان خوب و مناسب شود.

**۴- هنگامی که آنها برخلاف قرارداد رفتار می کنند**

مشتریان شما ممکن است، مشتریان برندهای دیگر نیز باشند. به همین خاطر نباید تنها مشتریان را افراد جامعه تلقی کنید. با توجه به این امر که برای این گونه فروش ها همواره یک قرارداد وجود دارد، در صورتی که این دسته از مشتریان خارج از قوانین و توافقات رفتار می کنند، لازم است تا آنها را کنار بگذارید. برای این امر همه چیز باید قانونی باشد. به همین خاطر لازم است تا برای چگونگی انجام مراحل آن، با وکیل شرکت مشورت کنید. در نهایت این امر باعث خواهد شد تا از بروز مشکلات آتی با برند مذکور، جلوگیری شود. همچنین این اقدام یک پیام روشن برای سایر مشتری ها خواهد بود که شما تحت هیچ شرایطی، رفتارهای غیرحرفه ای را تحمل نخواهید کرد. به همین خاطر نباید در زمینه کسب سود، نگاهی سطحی داشته باشید.

**۵- هنگامی که عقاید مشتری برخلاف اصول و فرهنگ سازمانی شما است**

برخی از مشتریان همواره نسبت به همه چیز گلایه داشته و هیچ اقدامی از سوی شما آنها را راضی نخواهد کرد. در واقع آنها انتظار دارند که شما همه چیز خود را بنا بر خواست آنها تغییر دهید، با این حال نباید اجازه دخالت بیش از حد در کار خود را به مشتریان بدهید. در واقع در صورتی که این اعتراض ها همگانی است، لازم است تا نسبت به درستی اقدامات خود شک کنید، با این حال اگر موارد کاملا انگشت‌شمار است، توصیه می شود تا آنها را کنار گذاشته و به دنبال گزینه هایی باشید که برای اصول کاری و فرهنگ سازمانی شما احترام قائل باشند. در واقع نباید تصور کنید که تنها شما باید به مشتریان احترام بگذارید.

**۶- هنگامی که دردسرهای آنها بیشتر از میزان سودی است که برای شرکت شما به همراه دارند**

شما باید بدانید که آیا سرمایه‌گذاری و تلاش برای جلب رضایت مشتری، ارزش آن در حال و یا آینده را خواهد داشت؟ با نگاهی به بسیاری از برندها، شاهد این امر می باشید که آنها در تلاش برای حفظ مشتریانی هستند که بیش از حد برای آنها دردرس به همراه دارد. این امر بدون شک توان آنها برای انجام کارهای بیشتر را نابود خواهد ساخت. به همین خاطر لازم است تا مشتریان دردرس‌ساز خود را شناسایی کرده و در صورتی که راه حلی برای بهبود اوضاع ندارید، از کنار گذاشتن آنها واهمه ای نداشته باشید.

**۷- هنگامی که از آخرین خرید آنها بیش از شش ماه گذشته است**

اگرچه این امر در رابطه با کالاهای بادوام کاملا متفاوت است، با این حال در رابطه با مواردی که جزو کالاهای روزانه و پرکاربرد محسوب می شود، لازم است تا یک محدودیت زمانی قائل شوید. برای مثال در صورتی که شش ماه از آخرین خرید مشتری شما گذشته است، دیگر ارائه خدمات و سرمایه‌گذاری بر روی آنها تنها اتلاف وقت و بودجه خواهد بود. در این رابطه استفاده از یک نرم‌افزار مدیریت مشتری، می‌تواند به بهبود عملکرد شما کمک کند.

**۸- هنگامی که جامعه هدف شما مطابق انتظارات نبوده است**

در راستای افزایش محدوده توانایی و فروش خود، این احتمال وجود دارد که به دنبال ایجاد نمایندگی هایی حتی در کشورهای دیگر باشید، با این حال در صورتی که میزان فروش پس از مدتی تغییرات مثبتی را نداشته است، لازم است تا آن منطقه را به طور کامل فراموش کنید، با این حال بهتر است تا از قبل، بررسی های دقیقی را داشته باشید تا ریسک کار شما کاهش پیدا کند. در نهایت فراموش نکنید که شما مجبور به ماندن در یک منطقه که مشتریان و یا اوضاع آن به نحوی نیست که شما بتوانید درخشان ظاهر شوید، نخواهید بود. به همین خاطر لازم است تا سریعا به دنبال انتقال به مکانی مناسب تر باشید.

منبع: businesscollective

# فرصت امروز

**روزنامه مدیریتی - اقتصادی**

**| سه شنبه | ۱۲ شهریور ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۸۵ | 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، پلاک۴۹

**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

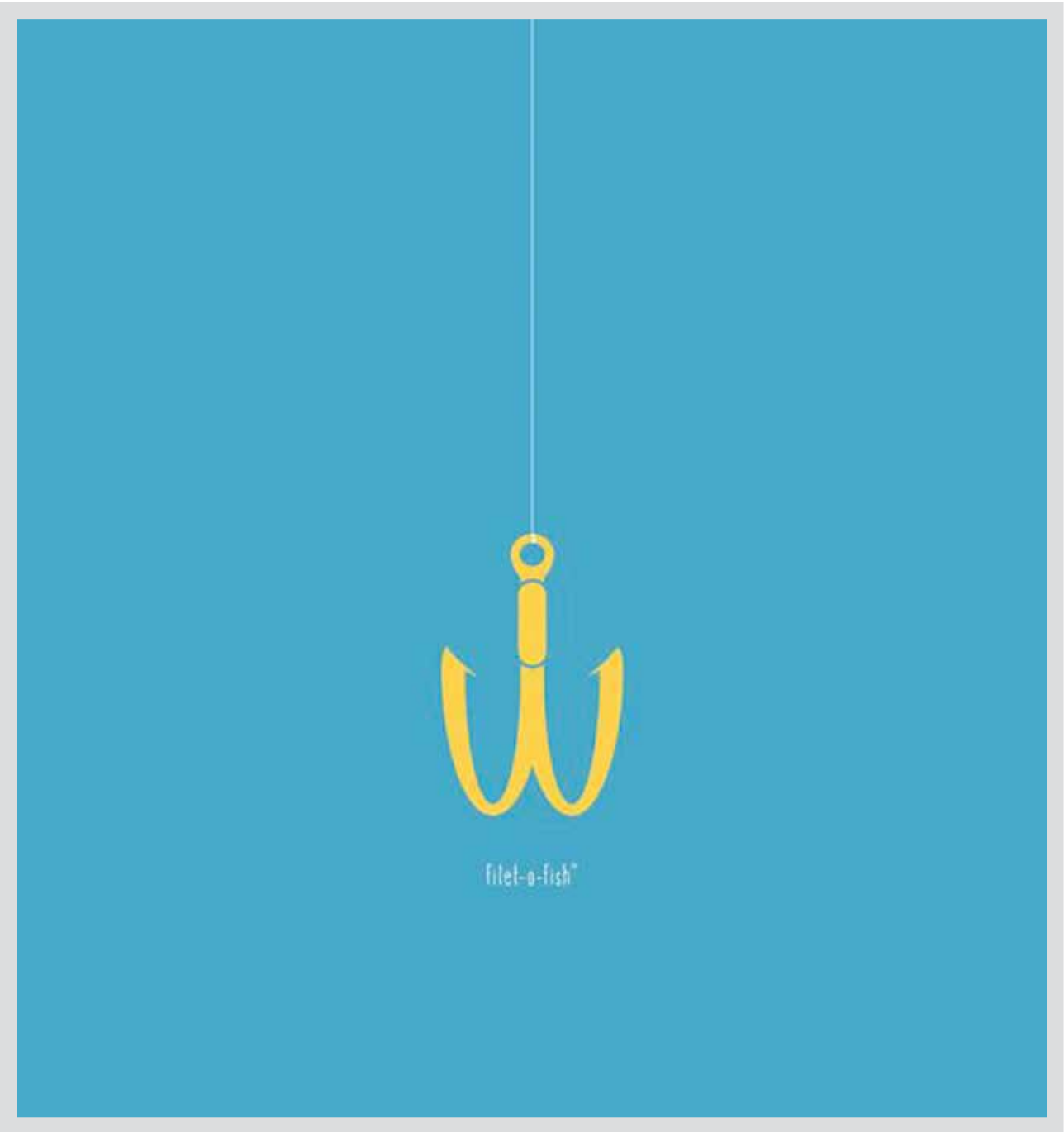
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



## با این ۴ مرحله ساده زندگی مثبتی داشته باشید

خواهد داشت، اما خودتان می‌توانید کنترل کنید که کدام بر روی تان تأثیر بگذارند.

شما توانایی توجه به چیزهایی که واقعاً مهم هستند را دارید. نگاهی به گذشته، حال و آینده خود بیندازید. چند بار انرژی خود را برای چیزی که در نهایت واقعا اهمیت نداشت، هدر داده‌اید؟

حقیقت این است که نباید به همه چیز توجه کنیم. ما نباید به چیزهای خاصی مانند آنچه همکلاسی‌های قدیمی‌مان در مورد ما فکر می‌کنند، آنچه مردم در شبکه‌های اجتماعی در مورد ما می‌گویند یا به آنچه همکاران‌مان پشت سر ما می‌گویند توجه کنیم.

در نهایت شما هرگز نمی‌توانید در تمام جنبه‌های زندگی خود پیروز شوید و نباید انرژی خود را بر همه چیز متمرکز کنید.

آنچه می‌توانید انجام دهید اولویت‌بندی است. چه چیزی واقعاً برای شما اهمیت دارد؟ چه چیزی برای شما مهم است؟ هر چیز دیگری را مسدود کرده و روی چیزی که باید به آن توجه داشته باشید متمرکز شوید.

**۴. یاد بگیرید نه بگویید**

برای بعضی از افراد، نه گفتن سخت است زیرا به این معنا است که یا کسی را ناامید می‌کنند یا فرصتی را از دست می‌دهند. اگر به کلمات بله و نه نگاه کنید، اکثر مردم نه را یک علامت منفی می‌بینند.

چیزی که اکثر مردم آن را فراموش می‌کنند این است که شما نمی‌توانید همه چیز را قبول کنید. وقتی به چیزی بله می‌گویید، پس به چیز دیگری نه گفته‌اید. شاید رئیس‌تان از شما خواسته تا بیشتر بمانید و پروژه‌ای را تکمیل کنید، بنابراین شما بله می‌گویید زیرا نمی‌خواهید او را ناراحت کنید. در عین حال این ممکن است به این معنا باشد که اجرای فرزند خود را از دست می‌دهید، حتی اگر به او قول داده بودید که در آنجا حضور خواهید داشت. نکته این است که هر زمانی که بله می‌گویید، در عین حال به چیز دیگری نه می‌گویید. هر زمان که می‌خواهید کاری را انجام دهید، زمان را از کار دیگری می‌گیرید. اگر می‌توانستیم همه کارها را انجام دهیم عالی می‌شد، اما نمی‌توانیم.

شما باید یاد بگیرید نه بگویید. این مرحله می‌تواند بسیار ساده باشد، زیرا در واقع فقط یک قدم از مرحله قبلی است. شما با شناخت آنچه می‌خواهید و آنچه نمی‌خواهید نه گفتن را یاد می‌گیرید.

زندگی مثبت از درون آغاز می‌شود و حتی اگر مسائل به طور قابل توجهی از یک روز به روز دیگر تغییر نکنند، هنوز هم می‌توانید با دنبال کردن این مراحل ساده به راحتی زندگی مثبتی داشته باشید.

منبع: Lifehack/ucan

این بدان معنا است که شما می‌توانید کنترل ذهنیت خود را در دست بگیرید و می‌توانید چشم‌انداز خود را در مورد چیزها تغییر دهید.

به یاد داشته باشید، هشدار ساعت، فقط نمونه‌ای از عادت یا روال روزانه است که می‌تواند ذهن شما را به صورت آگاهانه یا ناخودآگاه کنترل کند.

این امر در مورد زنگ ساعت نیست. شما نمی‌توانید هشدار ساعت را بدون دور ریختن مسئولیت‌های خود از زندگی‌تان حذف کنید. مشکل زنگ ساعت نیست. مشکل حتی واکنش شما نیست. مشکل این است که شما این واکنش را بدون توجه به آن برنامه‌ریزی کرده‌اید.

اگر یک ایده ذهنی ایجاد کنید که با پاسخ مثبت به این شرایط همراه باشد، پس هر روز خود را دوباره برنامه‌ریزی می‌کنید.

درست است که باید زود بیدار شوید و واقعاً نمی‌خواهید سر کار بروید و نمی‌توانید هر جایی که می‌خواهید بروید، اما آنچه می‌خواهید چیست؟ شما هنوز هم می‌خواهید از تخت بلند شوید و روز خود را آغاز کنید. شما هنوز هم می‌خواهید زندگی خود را ادامه دهید. به جای اینکه بگذارید صدای زنگ ساعت آنچه نمی‌خواهید را به شما یادآوری کند، اجازه دهید یادآور ورود یک روز جدید باشد

- این عالی است - زیرا این روز برای شما است.

**۲. کلمات مثبت حفظ کنید**

درست است که به نظر مثبتی آسان می‌آید، اما با حفظ یک لیست از کلمات مثبت شما می‌توانید مغز خود را به استفاده از کلمات مثبت عادت دهید و این به شما کمک خواهد کرد که زندگی مثبت‌تری داشته باشید. همان‌طور که می‌توانید برنامه ذهنی‌تان را مجدداً برنامه‌ریزی کنید، می‌توانید واژگان خود را نیز بازتوسیی کنید. این کلمات به طور طبیعی به شما می‌آیند و چشم‌اندازتان تغییر می‌کند.

بعضی از روانشناسان شماری از کلمات مثبت و منفی را معرفی کرده‌اند اما اگر در مورد آن فکر کنید، احتمالاً از قبل این کلمات را می‌شناسید. این امر در مورد آموزش خود و یادگیری کلمات جدید نیست بلکه در مورد استفاده از آنچه در حال حاضر در درون شما وجود دارد است.

هنگامی که شروع به استفاده از واژه‌های مثبت بیشتری می‌کنید، این امر نه تنها روی تفکر شما تأثیر می‌گذارد، بلکه افراد اطراف‌تان را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. آیا تا به حال متوجه شده‌اید که چگونه افراد مثبت و شاد خلقی و خوی خود را به افراد اطرافشان انتقال می‌دهند؟ معمولاً یک لیخند با یک لیخند دیگر پاسخ داده می‌شود. مکالمه مثبت به احتمال زیاد با همان لحن خوب ادامه می‌یابد.

**۳. بر آنچه مهم است تمرکز کنید**

همیشه در زندگی چیزهای مثبت و منفی وجود

همه ما تمایز بین مثبت و منفی را می‌دانیم. مانند تفاوت سفید و سیاه، خوب و بد و درست و غلط.

بنابراین، میل به زندگی خوب و مثبت برای ما امری طبیعی تلقی می‌شود. زندگی مثبت با یک هدف خاص تفاوت دارد. اگر چیزی خاص مانند پول، شغل یا یک فررد را می‌خواهید پس ممکن است آن را به دست بیاورید، اما هنوز هم برای همیشه نمی‌توانید کنترل کنید، اما یک زندگی مثبت چیزی است که شما همیشه می‌توانید کنترل آن را در دست بگیرید و از درون تغییر دهید.

زیرا می‌توانید یک زندگی مثبت بدون توجه به جایی که هستید، کسی که هستید یا کاری که می‌کنید داشته باشید. با ما همراه باشید تا در این مقاله با معرفی چهار مرحله ساده به شما کمک کنیم تا تفکرات منفی را رها کرده و زندگی مثبت که سزاوار آن هستید را آغاز کنید.

**۱. ذهن‌تان را کنترل کنید**

آیا می‌دانید اکثر واکنش‌ها و اقدامات ما توسط عادت‌های‌مان کنترل می‌شود؟

بباید از یک مثال برای توضیح آن استفاده کنیم. شما ممکن است هر روز صبح با هشدار ساعت از خواب بیدار شوید و این منجر به یک واکنش منفی شود. چرا؟ زیرا ایده بیدار شدن صبح زود را یک چیز بد می‌دانید، بنابراین ذهن شما زنگ ساعت را به یک جرقه تبدیل کرده است و صدای آن را به چیزی منفی متصل می‌کند.

این درست است که صبح‌ها خسته هستید، اما لازم نیست که روز خود را بسا بداخلاقی آغاز کنید. حتی اگر به خودتان گفته‌اید این امر واکنشی طبیعی است، در واقع چیزی است که شما خودتان در ذهن ناخودآگاه ذهن دیگری نیست که توسط قوانین خود عمل کند بلکه چیزی است که شما می‌توانید کنترل کرده و دوباره برنامه‌ریزی کنید.

جان برگ توضیح می‌دهد که چگونه ذهن ناخودآگاه ما عمل می‌کند. اگر می‌خواهیم آن را کنترل کنیم، می‌توانیم؛ ما یک ذهن یکپارچه داریم که در حالت‌های آگاهانه

و ناخودآگاه عمل می‌کند. همیشه از همان مجموعه‌ای از ابزار پایه‌ای که در طول زمان تکاملی تنظیم شده‌اند استفاده می‌کند.