



سندیکای صنعت برق ایران/

## راز نارضایتی از کارنامه عدالت

دنیای اقتصاد/ علی میرزاخانی

علی میرزاخانی استاد شهید مطهری حدود نیم قرن پیش، پرسشی مطرح کردند که این پرسش عینا برای جامعه امروز ما هم موضوعیت دارد. سوال این بود که چرا جامعه اسلامی به رغم تاکید موکد اسلام به اصل عدالت دچار بی‌عدالتی شد و انواع تبعیض‌ها در آن به وجود آمد. به اعتقاد شهید مطهری، یک پاسخ دم‌دستی آن است که مقصر این ناکامی، عده‌ای از خلفا بودند که نه شایستگی این مقام بزرگ را داشتند و نه معتقد به اجرای این اصل مهم بودند. این پاسخ از دیدگاه شهید مطهری پاسخ صحیحی است؛ اما همه پاسخ نیست و علت مهم‌تری وجود دارد: اینکه اصل عدالت توسط عده‌ای از علمای اسلام به صورت نادرست تفسیر شد که آثارش را در عمل نیز بر جای گذاشت. تفسیر ناصحیح از اصل عدالت را همچنان می‌توان یکی از دلایل اصلی پیدایش انواع تبعیض‌ها و بی‌عدالتی‌ها در جامعه امروز دانست.

ادامه در صفحه ۱۳

## نشست پایان سال شعبه اصفهان سندیکای صنعت برق برگزار شد

در این نشست ضمن معرفی شورای گفتگوی صنعت برق استان، مراتب اتصال آن به شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی انجام شد. همچنین پیگیری‌های لازم درباره قرارداد تیپ و فهارس بها صورت گرفت. در ادامه نشست ضمن تاکید بر ارتباط تنگاتنگ اتحادیه و سندیکا، رفع مشکلات ارزی، بیمه‌ای و مالیاتی قراردادها نیز مورد بحث و بررسی قرار گرفت. همچنین طی هماهنگی این شعبه با دانشگاه خوارزمی بنا شد تور «ENERGY SAVING» در صورت به حد نصاب رسیدن، تیر ماه ۱۳۹۷ در سه کشور اروپایی برگزار شود.

نشست پایان سال شعبه اصفهان سندیکای صنعت برق برگزار شد. نشست پایان سال شعبه اصفهان سندیکای صنعت برق با حضور نمایندگان استانداری، مجلس، تامین اجتماعی، اتحادیه صنف الکتریک و الکترونیک، انجمن پیمانکاران توزیع، مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای، مدیران شرکت توزیع استان اصفهان، مدیرعامل شرکت تولید نیروی برق، مدیرعامل نیروگاه شهید محمد منتظری، مدیرعامل نیروگاه زواره، نمایندگان بانک‌ها، نمایندگان اتاق بازرگانی، نمایندگان سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان و اصحاب رسانه در محل آمفی تئاتر برق منطقه‌ای اصفهان برگزار شد.



## «سمینار «آشنایی با مفاهیم و الگوهای تجاری سازی فناوری» برگزار می شود

دفتر تجاری سازی و اکتساب فناوری پژوهشگاه نیرو، سمینار «آشنایی با مفاهیم و الگوهای تجاری سازی فناوری» را برگزار می کند. ... صفحه ۳/

## ۳۰۰ میلیارد تومان هزینه توسعه و اصلاح شبکه توزیع برق تهران

مدیر عامل توزیع برق تهران بزرگ گفت: تابستان سال آینده طرح هایی برای توسعه و اصلاح شبکه برق به ارزش ۳۰ میلیارد تومان در دست اجرا داریم که تا پایان فروردین ۹۷ به بهره برداری می رسد. ... صفحه ۳/

## ۶۵۰ میلیون دلار، هزینه ساخت سکوهای فاز ۲۲ پارس جنوبی/ نصب بعدی؛ بهار ۹۷

مجری طرح توسعه فازهای ۲۲، ۲۳ و ۲۴ پارس جنوبی گفت: هزینه چهار سکو مربوط به فاز ۲۲ پارس جنوبی حدود ۶۵۰ میلیون دلار شده است که از طریق صندوق توسعه ملی و منابع داخلی وزارت نفت تامین شد. ... صفحه ۴/

## چراغ سبز تأمین مالی پروژه های نفتی داخلی با صندوق پروژه

صندوق پروژه با داشتن مزایایی از جمله حفظ سرمایه صندوق تا بهره برداری از پروژه، بازگشت سرمایه از منافع آتی، نظارت مناسب بر اجرا و نقد شوندگی واحدهای سرمایه گذاری می تواند مسیر مناسبی برای جذب منابع مالی به پروژه های نفتی باشد. ... صفحه ۴/

## «ابتکار هندی ها برای گسترش انرژی خورشیدی

شرکت های کوچک هدف جدید دولت هند برای دستیابی به ۱۰۰ گیگاوات تاسیسات خورشیدی تا سال ۲۰۲۲ هستند. ... صفحه ۵/

## «تولید ۱۱ مگاواتی برق از نیروگاه های پسماند کشور/ مصوبه مجلس توسعه تولید برق از زباله را تقویت می کند

رئیس سازمان انرژی های تجدید پذیر و بهره وری انرژی برق (ساتبا) در گفت و گو با پاون از تولید ۱۱ مگاواتی برق از نیروگاه های پسماند کشور خبر داد. ... صفحه ۵/

## «۲۵ میلیارد تومان اعتبار سالانه پروژه های تحقیقاتی صنعت برق

سمینار معرفی دو پروژه تحقیقاتی شرکت سهامی برق منطقه ای گیلان در سالن کنفرانس این شرکت برگزار شد. ... صفحه ۶/

اقتصادی

## «مقاصد برتر تجارت ایران

۱۰۰ مقصد عمده صدور کالاهای ایرانی معرفی شدند. این ۱۰۰ مقصد ۹۹/۹ درصد از ارزش و وزن صادرات ایران در یازده ماه منتهی به بهمن را به خود اختصاص داده اند و ارزش صادرات به این کشورها در مدت زمان مذکور معادل ۴۱ میلیارد و ۶۲۶ میلیون دلار است که نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با رشد بیش از ۵ درصدی روبه رو بوده است. ... صفحه ۷/

## «احتمال گشایش فاینانس ۵۰ درصد است/ هنوز اثری از بانک های بزرگ نیست

عضو هیات رئیسه کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی با بیان اینکه بانک های کوچک خارجی، همچنان در اقتصاد ایران نقش آفرین هستند، گفت: احتمال گشایش فاینانس ها ۵۰ درصد است. ... صفحه ۸/

## «انتشار اوراق در بودجه منجر به تشدید رکود می شود/ اوراق با نرخ بالا مانع کاهش نرخ سود

یک استاد اقتصاد دانشگاه گفت: انتشار اوراق اسناد خزانه اسلامی با نرخ بالا در بودجه منجر به تشدید رکود و مانع کاهش نرخ سود بانکی می شود. ... صفحه ۸/

## «واردکنندگان مشکلی با ممنوعیت ثبت سفارش با دلار ندارند

در پی ممنوع شدن ثبت سفارش واردات با دلار آمریکا، رئیس سازمان توسعه تجارت اعلام کرد: تاکنون مشکل مهمی از سوی واردکنندگان مطرح نشده و با توجه به نوع کالاهای وارداتی و کشورهای طرف مبادله، نباید مشکل جدی ایجاد شود. ... صفحه ۸/

## «تاثیر افزایش و کاهش نرخ بهره بر بازار سهام

معاون بورس تهران معتقد است که بالا یا پایین آوردن نرخ های بهره بدون ریسک برای کسب و کارها باید قبل از اعمال، بهتر تحلیل شود. او درباره نوسان نرخ ارز نیز می گوید افزایش قیمت ارز در مجموع در شرکت های بورسی تاثیر مثبت دارد. ... صفحه ۹/

## «گسترش همکاری های اقتصادی ایران و آذربایجان

وزیر اقتصاد جمهوری آذربایجان در راس هیاتی

برای برگزاری کمیسیون اقتصادی - تجاری دو کشور، دوشنبه هفته جاری به ایران سفر خواهد کرد. ... صفحه ۹/

## «توسعه اقتصاد ایران در گرو توجه به تولید است

تهران - ایرنا - اقتصاد ایران در سال ۹۶ در کنار موفقیت هایی چون رشد اقتصادی مثبت، تورم تک رقمی و گشایش در روابط بین المللی و جذب سرمایه های جدید، با مشکلات و محدودیت هایی رو به رو بود، معضلاتی که بیش از هر چیز در وابستگی اقتصاد ایران به نفت ریشه دارد. ... صفحه ۹/

## «صیانت از تورم تک رقمی و خروج از رکود اولویت دولت است

تهران - ایرنا - نوسانات نرخ ارز در چند ماه گذشته، تهدیدی برای افزایش نرخ تورم محسوب می شد، به رغم این کارشناسان اقتصادی معتقدند با هدایت سرمایه ها به سمت تولید، می توان تورم تک رقمی را در سال ۹۷ هم تمديد کرد. ... صفحه ۱۰/

## «باید از سوداگران و سفته بازان مالیات گرفت/ ضرورت هدایت خرید و فروش ارز از صرافی ها بسوی بانک ها

نایب رییس اتاق بازرگانی ایران و چین گفت: ثبت سفارش از طریق سیستم بانکی چهار کشور چین، کره، ترکیه و هند که بخشنامه معاون اول رییس جمهور است، نشان می دهد ما در این کشورها مزادهایی داریم که که قابل انتقال نیست. ... صفحه ۱۲/

## «دلار ۴۴۹۲ تومان شد/ سکه طرح جدید ۴۳۰۰ تومان گران شد

صفحه ۱۲/

سندیکای صنعت برق ایران /

## سمینار «آشنایی با مفاهیم و الگوهای تجاری سازی فناوری» برگزار می‌شود

### دفتر تجاری سازی و اکتساب فناوری پژوهشگاه نیرو، سمینار «آشنایی با مفاهیم و الگوهای تجاری سازی فناوری» را برگزار می‌کند.

دفتر تجاری سازی و اکتساب فناوری پژوهشگاه نیرو در راستای مأموریت تجاری سازی نتایج تحقیقات و پیاده سازی زنجیره ایده تا صادرات در مجموعه صنعت برق و انرژی و همچنین در چارچوب ارائه حمایت «آموزش و سمینارهای تخصصی» بسته حمایت از تحقیقات بخش خصوصی، سمینار «آشنایی با مفاهیم و الگوهای تجاری سازی فناوری» را برگزار می‌کند. از کلیه علاقمندان به مفاهیم، الگوها و فرایندهای تجاری سازی و همچنین تجارب تجاری سازی در صنعت برق و انرژی دعوت می‌شود روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۲۱ ساعت ۹:۰۰ الی ۱۰:۳۰ در محل سالن کنفرانس فردوسی پژوهشگاه نیرو حضور بهم رسانند. برای مشاهده اطلاعات بیشتر درباره برگزاری این سمینار به آدرس <http://www.nri.ac.ir/NRI-Seminars> مراجعه کنید.

خبرگزاری مهر /

## ۳۰ میلیارد تومان هزینه توسعه و اصلاح شبکه توزیع برق تهران

مدیر عامل توزیع برق تهران بزرگ گفت: تابستان سال آینده طرح‌هایی برای توسعه و اصلاح شبکه برق به ارزش ۳۰ میلیارد تومان

## راز نارضایتی از کارنامه عدالت

ادامه از صفحه ۱ /

تحت عنوان «سائس‌عام» توصیف می‌شود. می‌توان ثابت کرد که «جود» از بیت‌المال مهم‌ترین لغزشگاه از اصل عدالت طی دهه‌های اخیر بوده است که تخصیص منابع متعلق به عموم را در قالب «وام‌های ارزان، کمک‌های بلاعوض، انواع سوبسیدها به یک عده خاص، نرخ‌های تبعیضی، مجوزهای قابل فروش و جلوگیری از رقابت عادلانه با منابع عمومی» به دنبال داشته و خروجی آن نه بسط عدالت که بسط بی‌عدالتی بوده است.

آیا این تفسیر از عدالت (ضدظلم و ضدجود) معادل تفاسیر سازگار با توسعه از عدالت است؟ «دارون عجم‌وگلو» نظریه پرداز معاصر توسعه، تحقق توسعه را مشروط به حاکمیت «نهاد»هایی می‌داند که رجوع به مفهوم این نوع «نهاد»ها، تشابه جالبی را به نمایش می‌گذارد. «نهاد» در اینجا به معنای قواعد حاکم بر فعالیت‌های اقتصادی است که از دیدگاه عجم‌وگلو می‌تواند «قواعد همه‌شمول» یا «قواعد تبعیض‌آمیز» باشد. قواعد همه‌شمول قواعدی هستند که حقوق مساوی آحاد جامعه برای ورود به فعالیت اقتصادی، نقش آفرینی در اقتصاد و بهره‌مندی از نتیجه تلاش خود را با تنفیذ حقوق مالکیت به رسمیت می‌شناسد و راه اعمال نفوذ گروه‌های قدرتمند برای تصاحب دسترنج دیگران را می‌بندد و این دقیقاً منطبق با تعریف علی (ع) از اصل عدالت است. بر مبنای این رویکرد، تحقق توسعه پایدار صرفاً روی ستون عدالت (قواعد همه‌شمول) امکان‌پذیر است و توسعه‌ای که روی این ستون بنا نشود، توسعه پایداری نخواهد بود. بدون حاکمیت قواعد همه‌شمول، حتی اگر از قواعد تبعیض‌آمیز هم خبری نباشد عرصه اقتصاد به جای اینکه صحنه رقابت برای خلق ثروت بیشتر باشد به محل نزاع برای تصاحب ثروت موجود تبدیل خواهد شد که جدالی با حاصل جمع صفر است و چیزی بر ثروت موجود جامعه نخواهد افزود. حال چنانچه قواعد تبعیض‌آمیز هم بر چنین وضعیتی اضافه شود، همانند ریختن بنزین روی آتش نزاع بر سر تصاحب رانت‌ها عمل خواهد کرد که عرصه اجتماعی و سیاسی نیز از تبعات آن در امان نخواهد بود.

در سال‌های پس از انقلاب، تفاسیر مختلفی از اصل عدالت همانند برابری درآمدها، تفسیر سوسیالیستی از عدالت و برابری فرصت‌ها با انواع رویکردها از سوی بخش‌های مختلف اجرایی و تقنینی در دستورکار قرار گرفت که عمده این تفاسیر متأثر از جو چپ‌زده جامعه و در تضاد آشکار با مبانی شرعی، عقلی و علمی بود. بحث انحرافی تقدم توسعه بر عدالت نیز ضربه کاری دیگری بر پیکره نحیف عدالت زد که باعث شد سردرگمی درباره مفهوم «عدالت» تا زمانه فعلی امتداد یابد.

بر همین اساس، تفسیر صحیح از مفهوم «عدالت» تنها مسیر مطمئن برای عبور از وضعیت بی‌عدالتی است. به همین منظور لازم است به این دو سوال پاسخ داده شود:

مفهوم عدالت از منظر دینی چیست و آیا این مفهوم با تفاسیر سازگار با توسعه از عدالت، قابل جمع است؟

آنچه از منابع دینی مستفاد می‌شود عدالت به مفهوم «برابری در حقوق» است. تعریف امام علی (ع) دقیقاً ناظر بر همین مفهوم است: حق هر صاحب حقی را به او دادن. شفاف‌سازی دقیق‌تر این تعریف، مستلزم رجوع به مفهوم مخالف آن یعنی بی‌عدالتی است. طبق این تعریف، بی‌عدالتی می‌تواند دو چهره داشته باشد: چهره اول «پایمال کردن حق یک صاحب حق یعنی ظلم» و چهره دوم «پرداخت از بیت‌المال به کسانی که صاحب حق نیستند یعنی جود». چهره اول چندان محل مناقشه نیست و عموم اهل نظر روی آن اجماع دارند. عمده لغزش‌ها و انحراف‌ها از اصل عدالت شبیه چهره دوم بی‌عدالتی یعنی «جود» هستند که ظاهری موجه اما باطنی مخرب دارد و انواع بذل و بخشش‌ها از بیت‌المال (دارای ظاهر یارانه ولی باطن رانت) را شامل می‌شود. اگرچه علما یا خلاق «جود» را بالاتر از عدل دانسته‌اند، اما علی (ع) معتقد است که جود و بخشش، امور و جریان‌ها را از مدار خود خارج می‌کند و مستلزم آن است که به فردی که صاحب حق نیست چیزی داده شود که مستلزم تضییع حق در جایی دیگر است. به عبارت دیگر، اگرچه جود در مناسبات فردی عملی پسندیده است، اما از دیدگاه علی (ع) نمی‌تواند مبنای سیاست‌گذاری برای عموم باشد و این جایگاه از آن «عدل» است که در کلام امیرالمومنین

**دردست اجرا داریم که تا پایان فروردین ۹۷ به بهره برداری می‌رسد.**

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از صدا و سیما، حسین صبوری درباره مصوبه هیئت دولت که بر اساس آن برق مصرفی دستگاه‌های دولتی نسبت به تابستان ۹۵ باید ۱۰ درصد کاهش می‌یافت افزود: گزارش عملکرد دستگاه‌ها را تهیه و به استانداری و مسئولان ذیربط ارسال کردیم. مصوبه دیگری به عنوان نهادینه کردن استفاده از انرژی‌های خورشیدی در دستگاه‌های دولتی داریم که براین اساس از نیمه دوم سال ۹۷ دستگاه‌های دولتی موظفند ۲۰ درصد مصرف انرژی خود را از طریق انرژی خورشیدی تامین کنند. مدیر عامل توزیع برق تهران بزرگ با اشاره به اینکه اطلاع‌رسانی لازم در این زمینه انجام شده و این تکلیف به عهده دستگاه‌های دولتی است، افزود: در صورتی که دستگاه‌های دولتی به این مصوبه عمل نکنند ۲۰ درصد برق مصرفی آنها به قیمت آزاد محاسبه خواهد شد. وزارت نیرو و دولت برنامه‌هایی برای سبب تولید برق دارند و نهادهای دولتی به عنوان الگو باید پیشقدم شوند که این امر به اعتماد سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در این بخش کمک می‌کند.

خبرگزاری مهر / در گفتگو با مهر مطرح شد:

**۶۵۰ میلیون دلار، هزینه ساخت سکوی فاز ۲۲ پارس جنوبی / نصب بعدی؛ بهار ۹۷**  
مجری طرح توسعه فازهای ۲۲، ۲۳ و ۲۴ پارس جنوبی گفت: هزینه چهار سکو مربوط به فاز ۲۲ پارس جنوبی حدود ۶۵۰ میلیون دلار شده است که از طریق صندوق توسعه ملی و

**منابع داخلی وزارت نفت تامین شد**

هزینه ساخت چهار سکو مربوط به فاز ۲۲ پارس جنوبی را حدود ۶۵۰ میلیون دلار اعلام کرد و گفت: هزینه ساخت سکویی که عملیات ساخت آن به اتمام رسیده و روز پنج‌شنبه بارگیری شد، حدود یک چهارم این مبلغ و به طور تقریبی ۱۷۰ میلیون دلار است. وی درباره منبع تامین مالی این پروژه تصریح کرد: بخشی از این تامین مالی از طریق صندوق توسعه ملی و بخشی دیگر نیز از منابع داخلی وزارت نفت انجام شده است.

ایزدجو همچنین در پاسخ به پرسش خبرنگار مهر در ارتباط با وعده غلامرضا منوچهری، معاون مهندسی و توسعه شرکت ملی نفت ایران در اسفند ماه سال ۹۵ برای بارگیری این سکو در تیر ماه جاری، توضیح داد: ممکن است به دلیل پرداخت‌های مالی از سوی پیمانکاران اندکی تاخیر ایجاد شده باشد اما آنچه اهمیت دارد، ساخت و اتمام همزمان و کامل بخش‌های مختلف هر فاز است.

طبق گفته این مقام مسوول، در حال حاضر سکوی فاز ۲۴ نیز آماده نصب است و حتی قرار بود سکوی فاز ۲۲ و فاز ۲۴ همزمان با هم بارگیر و عازم محل نصب شوند، اما برای اینکه میزان ریسک را به حداقل کاهش دهیم از انجام همزمان این امر منصرف شدیم. البته لازم به تاکید است که تمام محاسبات لازم برای انجام هم زمان نصب این دو سکو به طور کامل انجام شده بود، اما پیش‌بینی می‌شود نصب سکوی فاز ۲۴ در فروردین ماه سال آینده انجام شود.

به گزارش خبرنگار مهر، سکوی فاز ۲۲ پارس جنوبی روز پنج‌شنبه، از یارد صدر در استان بوشهر بارگیری و برای نصب نهایی، راهی آبهای خلیج فارس شد

خبرگزاری فارس / یادداشت اقتصادی

**چراغ سبز تأمین مالی پروژه‌های نفتی داخلی با صندوق پروژه**

**صندوق پروژه با داشتن مزایایی از جمله حفظ سرمایه صندوق تا بهره‌برداری از پروژه، بازگشت سرمایه از منافع آتی، نظارت مناسب بر اجرا و نقد شوندگی واحدهای سرمایه‌گذاری می‌تواند مسیر مناسبی برای جذب منابع مالی به پروژه‌های نفتی باشد.**

خبرگزاری فارس؛ علی‌کاردر، مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران در دومین کنگره اکتشاف و تولید در تاریخ ۱۲ اسفند ماه از برنامه‌ریزی برای ایجاد صندوق پروژه به منظور تأمین مالی طرح‌های نگهداشت و تولید نفت خبر داد و گفت: «مردم با خرید یونیت می‌توانند در این صندوق سرمایه‌گذاری کنند». این اظهارات نشان می‌دهد که استفاده از صندوق پروژه در تأمین مالی پروژه‌های صنعت نفت بر اساس قراردادهای EPC در دستور کار وزارت نفت قرار گرفته است. برای ارائه تحلیل درباره این تصمیم وزارت نفت، ضرورت دارد ابتدا نگاهی به ویژگی‌های صندوق پروژه بیاندازیم:

صندوق سرمایه‌گذاری پروژه یکی از انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بورس است که با استفاده از آن می‌توان برای یک پروژه تأمین مالی کرد. این ابزار سرمایه‌گذاری که در سال‌های اخیر مطرح شده است، قابلیت‌های مناسبی برای جذب سرمایه برای پروژه‌های در حال ساخت دارد. در این ابزار، سرمایه‌گذار با خرید «واحدهای سرمایه‌گذاری (یونیت)» در پروژه شریک می‌شود و با بالا رفتن ارزش واحدها سود می‌کند.

به این ترتیب سرمایه‌گذاران در مالکیت پروژه سهیم می‌شوند و همین موضوع، تفاوت اصلی این روش

با اوراق مشارکت و صکوک است. در اوراق، ناشر از خریداران آن استقراض می‌کند و در سررسید مشخص چندماهه، ملزم به پرداخت سود ثابت اوراق است. همچنین اصل مبلغ اوراق فروخته‌شده را باید در مدت معینی که معمولاً کمتر از بازه زمانی بازگشت سرمایه پروژه است، بازگرداند. اما در صندوق پروژه، سرمایه‌گذار همانند شرکت‌های سهامی متناسب با تعداد واحد خریداری شده دارای سهم مشخصی می‌شود و در اجرای پروژه شریک است. در نتیجه، بانی صندوق پروژه الزامی به پرداخت سود در سررسید ندارد و با پیشرفت مراحل پروژه ارزش واحدهای آن تغییر می‌کند. مزیت این موضوع برای بانی عدم الزام برای پرداخت اصل و سود سرمایه‌گذار در سررسید معین است و بازگشت سرمایه از محل عواید پروژه صورت می‌گیرد.

بر اساس اساسنامه‌ای که سازمان بورس برای صندوق پروژه منتشر کرده است، بانی یا بانیان با تشکیل مجمع مؤسس، صندوق را تأسیس و ارکان آن را تعیین می‌کنند. تدوین اساسنامه و امیدنامه صندوق نیز به عهده مجمع است. سپس با ارائه مدارک به سازمان بورس، مجوز فعالیت صندوق صادر می‌شود. صندوق تحت مالکیت خود، شرکت پروژه‌ای را تأسیس خواهد کرد که مأموریت انجام پروژه را به عهده دارد. ارکان متولی، ناظر فنی و حسابرس نیز بر اجرای پروژه نظارت می‌کنند. رکن بازارگردان نیز برای افزایش اطمینان از نقدشوندگی واحدهای سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شده است.

استفاده از صندوق پروژه در پروژه‌های نفت و گاز کشور می‌تواند به حل مشکلات تأمین مالی این صنعت کمک کند زیرا مزایایی مانند حفظ سرمایه صندوق تا تکمیل و بهره‌برداری از پروژه، بازگشت سرمایه از منافع آتی

پروژه، نظارت مناسب بر اجرای پروژه و نقد شوندگی واحدهای سرمایه‌گذاری دارد و در نتیجه، می‌تواند مسیر مناسبی برای جذب منابع مالی به پروژه‌های این صنعت باشد. البته هنوز معلوم نیست مدل دقیق مدنظر شرکت ملی نفت ایران برای راه اندازی این صندوق در بخش نفت چیست. اما به هر صورت سیاست این شرکت مبنی بر ایجاد تنوع در روش‌های تأمین مالی پروژه‌های نفت و گاز با استفاده از ابزارهایی مانند صندوق پروژه قابل تقدیر است زیرا علی‌رغم اجرایی شدن برجام، همچنان موانع جدی در جذب سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد؛ موانعی که برداشتن آن به مراتب سخت‌تر و پیچیده‌تر از موانع جذب سرمایه‌های داخلی و هدایت آن به سمت پروژه‌های صنعت نفت است.

در نتیجه، تلاش و اقدامات شرکت ملی نفت ایران برای راه اندازی صندوق پروژه هرچند با کمی تأخیر صورت گرفته اما در صورت پیگیری جدی، نوید بخش شکل‌گیری تجربه‌های موفق در تأمین مالی داخلی است.

ایسنا/

## ابتکار هندی‌ها برای گسترش انرژی خورشیدی

شرکت‌های کوچک هدف جدید دولت هند برای دستیابی به ۱۰۰ گیگاوات تاسیسات خورشیدی تا سال ۲۰۲۲ هستند.

به گزارش ایسنا، انتظار می‌رود ۴۰ گیگاوات از این ۱۰۰ گیگاوات از تاسیسات پشت بامی تأمین شود. شرکت‌های کوچک که حدود یک سوم در اقتصاد

دو تریلیون دلاری هند مشارکت دارند، از تعرفه‌های بالای برق و قطع مکرر آن لطمه دیده‌اند و این مشکل باعث شده از ژنراتورهای دیزلی گران و آلاینده استفاده کنند تا همیشه به برق دسترسی داشته باشند.

بر اساس تحقیقات بلومبرگ نیوانرژی فاینانس، با استقبال مشتریان بزرگ، تاسیسات خورشیدی پشت بامی سریع‌ترین رشد بخش انرژی تجدیدپذیر را در هند داشته است. به گفته شانتانو جایس‌وال، مدیر تحقیقات بلومبرگ نیوانرژی فاینانس، مشارکت شرکت‌های کوچک و متوسط تا این اواخر محدود بود که عمدتاً ناشی از محدودیت درک آنها از فناوری و امکان فراهم کردن سرمایه بود اما اکنون این مسائل حل شده‌اند.

شرکت «اورب انرژی» مسیر حرکت شرکت‌های کوچک به سوی آینده خورشیدی را هموار کرده است. این شرکت در ژانویه ۱۰ میلیون دلار از شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی OPIC استقراض کرد تا تسهیلات مالی برای شرکت‌های کوچکی فراهم کند که قصد دارند یک سیستم خورشیدی پشت بامی را خریداری کنند.

### سیستم‌های خورشیدی بزرگتر

به گفته دامیان میلر، مدیرعامل «اورب انرژی»، دو سوم فروش سالانه این شرکت به شرکت‌های کوچک و متوسط است که سیستم‌های بزرگتر خریداری می‌کنند. اندازه متوسط تاسیساتی که این شرکت نصب می‌کند، در سال منتهی به ۳۱ مارس ۲۰۰ کیلووات بوده که نسبت به یک سال قبل دو برابر شده است. شرکت‌های کوچک دریافته‌اند که انرژی خورشیدی، ارزانتر از شبکه نیرو است.

قیمت انرژی خورشیدی در هند به ۲.۴۴ روپیه

(۳.۷ سنت) در هر کیلووات ساعت رسیده است که یکی از پایین‌ترین نرخ‌های دنیا است. هزینه سیستم خورشیدی پشت بامی در هند برای مشتریان مسکونی و تجاری با برخی از نقاط پرافتاب در استرالیا و آمریکا قابل مقایسه است.

بانک جهانی نیز برای حمایت از برنامه پشت بام خورشیدی هند، ۶۲۵ میلیون دلار وام به این کشور داده است. به گفته سیمون استولپ، متخصص انرژی در بانک جهانی، این اعتبار برای فراهم کردن وام و ضمانت برای شرکت‌های کوچک استفاده خواهد شد.

پاون/رئیس سازمان ساتبا در گفت و گو با پاون عنوان کرد:

## تولید ۱۱ مگاواتی برق از نیروگاه‌های پسماند کشور/ مصوبه مجلس توسعه تولید برق از زباله را تقویت می‌کند

رئیس سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) در گفت و گو با پاون از تولید ۱۱ مگاواتی برق از نیروگاه‌های پسماند کشور خبر داد.

«سیدمحمد صادق زاده» معاون وزیر نیرو و رئیس سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) در گفت‌وگو با پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون) با اشاره به این مطلب که ظرفیت تولید برق در نیروگاه‌های پسماند کشور حدود ۱۱ مگاوات است که از ۵ نیروگاه در شهرهای شیراز، تهران و مشهد تولید می‌شود، افزود: در تهران بجز تولید برق از زباله، از فاضلاب نیز برق تولید می‌کنیم و این روند ادامه خواهد یافت تا بتوانیم حداکثر استفاده را از

پسماندهای غیرقابل استفاده در طرح جداسازی و استفاده از پسماند برای تولید برق داشته باشیم. وی با بیان اینکه مجلس شورای اسلامی در قانون بودجه امسال مصوبه‌ای در جهت تقویت این مسیر و تولید برق از زباله داشت که این مصوبه شتاب خوبی به موضوع تولید برق از پسماند خواهد داد، افزود: مشکل اصلی در راه توسعه تولید برق از پسماند در کشور کمبود منابع مالی است و بایستی منابع مالی لازم برای خرید تضمینی برق از این نیروگاه‌ها پیش بینی شود.

صادق زاده تولید برق از پسماند را حدود دو برابر گران‌تر از بقیه انواع نیروگاه‌ها و تجدید پذیرهای بادی و خورشیدی دانست و افزود: وزارت نیرو برق تولیدی این نیروگاه‌ها را به قیمت ۳۷۰۰ ریال بر کیلووات ساعت به صورت تضمینی خریداری می‌کند و تقریباً ۳ هزار ریال یارانه از محل عوارض برق برای این کار اختصاص می‌دهد و به این طریق حمایت خود را از حفظ محیط زیست اعلام می‌کند.

وی با اشاره به اینکه وزارت نیرو مسئول تأمین برق کشور است و مسئول پسماند نیست، ولی به‌خاطر انجام وظایف ملی در جهت حفظ محیط زیست و رفع آلودگی، این یارانه را اختصاص داده و پرداخت می‌کند، افزود: مسئولان اصلی پسماندها در کشور شهرداری‌ها هستند و موظفند نسبت به مدیریت پسماند و دفع بهداشتی آن اقدام کنند.

رئیس سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) تصریح کرد: اگر وزارت نیرو ۳ هزار ریال بابت هر کیلووات ساعت تولید برق از این نیروگاه‌ها، یارانه می‌پردازد توقع دارد دستگاه متولی دفع پسماندها که شهرداری‌ها هستند حداقل دو برابر وزارت نیرو کمک کنند.

وی با اشاره به این مطلب که در سال‌های گذشته شهرداری‌ها از پرداخت یارانه مناسب برای دفع بهداشتی پسماند از طریق تولید برق از نیروگاه‌های زباله سوز استنکاف کرده‌اند، اظهار داشت: اگر مشکل تأمین مالی برطرف شود این کار رونق خواهد گرفت ولی اگر مشکل مالی برطرف نشود، با توجه به اینکه وزارت نیرو خود دارای بدهی‌های گسترده‌ای است، امکان پرداخت یارانه بیشتر برای تولید برق از انرژی‌های تجدید پذیر ندارد.

سیدمحمد صادق زاده با اشاره به این مطلب که امسال منابع عوارض برق نیز دچار مشکل شده است، بیان داشت: حتی اگر مشکل تخصیص منابع از طریق سازمان برنامه و بودجه نیز مرتفع شود، اساساً منابع مورد نیاز و قابل تأمین از محل عوارض برق برای بخش تجدیدپذیرها در حدود ۶۰۰ الی ۷۰۰ میلیارد تومان در سال است که این رقم کفاف مورد نیاز برای همه تجدیدپذیرها و بخصوص تولید برق از پسماند را نمی‌دهد و حتماً بایستی منابع دیگری در این جهت به کمک بیاید.

رئیس سازمان انرژی‌های تجدید پذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) ادامه داد: شهرداری‌ها بایستی به وظایف مقرر خود در قانون و وظایف ملی خود همچون وزارت نیرو علاقه نشان دهند و نسبت به در نظر گرفتن یارانه قابل توجهی بیش از آنچه که وزارت نیرو برای پسماندها در نظر گرفته تخصیص دهند تا با شکل‌گیری این کار در کشور مشکلات بهداشتی و زیست محیطی برطرف شود.

وی دوره قرارداد خرید تضمینی برق برای این نیروگاه‌ها را ۲۰ ساله دانست و اضافه کرد: وزارت نیرو در قرارداد منعقدۀ تضمین می‌کند به مدت ۲۰ سال برق تولیدی از این نیروگاه‌ها را خریداری کند

و این مدت می‌تواند در سرمایه‌گذاران این اعتماد را ایجاد کند که نه تنها بازگشت سرمایه خواهند داشت بلکه تقریباً در این مدت به پایان عمر نیروگاه نیز نزدیک می‌شوند.

صادق زاده خاطر نشان کرد: بر اساس ماده ۶ آئین نامه اجرایی ماده ۶۱ قانون اصلاح الگوی مصرف، تا سقف ۳۰ درصد تعرفه خرید برق از نیروگاه‌هایی که تجهیزات آنان از داخل کشور تأمین شده و طراحی آنها در داخل کشور انجام شده و دانش فنی آنها بومی است افزایش خواهد داشت.

وی اذعان داشت، ممکن است برخی نیروگاه‌ها بخشی از این کار را انجام دهند که متناسباً از این افزایش ۳۰ درصدی برخوردار می‌شوند و تعرفه برای آنها نیز جذاب خواهد شد.

پاون/ مدیرکل دفتر تحقیقات و توسعه فناوری توانیر:

## ۲۵ میلیارد تومان اعتبار سالانه پروژه‌های تحقیقاتی صنعت برق

سمینار معرفی دو پروژه تحقیقاتی شرکت سهامی برق منطقه ای گیلان در سالن کنفرانس این شرکت برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، «سیدمسعود تقوایی» مدیرکل دفتر تحقیقات و توسعه فناوری شرکت توانیر در سمینار معرفی دو پروژه تحقیقاتی شرکت سهامی برق منطقه‌ای گیلان گفت: دفتر تحقیقات و توسعه فناوری شرکت توانیر از ۵ گروه ارتباط صنعت با دانشگاه و مراکز پژوهشی، گروه کنترل کیفیت تجهیزات برق، گروه پروژه‌های

ملی و توسعه‌ای، گروه فناوری‌های نو و گروه ارتباط با زیر مجموعه تشکیل شده است.

دفتر تحقیقات و توسعه فناوری شرکت توانیر سالانه ۲۵ میلیارد تومان برای پروژه‌های تحقیقاتی شرکت‌های برق منطقه‌ای و شرکت‌های توزیع نیروی برق سرمایه‌گذاری می‌کند. برای پروژه‌های تحقیقاتی و حتی برای پروژه‌های خارج از اولویت و پروژه‌هایی که باید بنا به ضرورت در اسرع وقت اجرا شود از بابت تخصیص منابع جای نگرانی وجود ندارد و آمادگی لازم برای تخصیص منابع در این زمینه وجود دارد.

وی افزود: انتظار می‌رود برای انجام پروژه‌های تحقیقاتی فقط از پتانسیل و ظرفیت استانی و منطقه‌ای استفاده نشود و از ظرفیت کل کشور در این خصوص استفاده لازم شود. برای مؤسسات و دانشگاه‌هایی که بتوانند در قالب پروژه‌های تحقیقاتی یک مشکل ملی را حل کنند تسهیلات خوبی از سوی شرکت توانیر در نظر گرفته شده است.

وی با بیان اینکه حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ اولویت تحقیقاتی در شرکت توانیر در بخش‌های مختلف وجود دارد، گفت: دفتر تحقیقات شرکت توانیر حمایت لازم از تز تجهیز آزمایشگاه را انجام می‌دهد اما این حمایت در قالب پروژه‌های تحقیقاتی است که منجر به تجهیزات آزمایشگاهی بشود.

«بهمن داراب زاده» معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت سهامی برق منطقه‌ای گیلان در ابتدای این سمینار گفت: کمیته تحقیقات شرکت بطور منظم جلسات پرمحتوایی را در طول سال برگزار کرد و در این جلسات ارائه مطالب تحقیقاتی از سوی محققین نیز انجام شد که خروجی این جلسات، اتخاذ تصمیم‌گیری‌های خوب و موثری بود که به مشخص کردن

اولویت‌های تحقیقاتی کمک شایانی کرد. با تلاش و انجام کار گروهی توانستیم ۱۰۰ درصد بودجه تحقیقاتی شرکت را جذب کنیم و در سال ۹۶ برای ۱۰ اولویت تحقیقاتی عقد قرارداد انجام شد.

معاون برنامه ریزی و تحقیقات در ادامه گفت: در سال ۹۶ با توجه به نیازسنجی و اولویت‌هایی که داشتیم حدود ۱۰۰ عنوان تحقیقاتی از واحدهای مختلف، مراکز علمی و دانشگاهها داشتیم، به عبارتی این عناوین تحقیقاتی منجر به تنظیم اولویت‌های تحقیقاتی برای سال ۹۷ شد و نقشه راه ما را برای سال آتی تا حدودی مشخص کرد.

در ادامه نتایج پروژه تحقیقاتی «مطالعات جامع برنامه ریزی توان راکتیو در شبکه فوق توزیع و انتقال برق منطقه‌ای گیلان» توسط افراخته و پروژه تحقیقاتی «اتوماسیون یکی از پست‌های فوق توزیع قدیمی شرکت برق منطقه‌ای گیلان و ایجاد قابلیت کنترل از راه دور پست مزبور» توسط نماینده شرکت مهندسی برق گیلان زمین برای حضار ارائه شد.

شایان ذکر است در خاتمه این سمینار با اهدا لوح سپاس از محققین پروژه‌های تحقیقاتی ارائه شده و تلاش‌ها و زحمات قنبرزاده ناظر یکی از پروژه‌های تحقیقاتی خاتمه یافته قدردانی شد.

دنیای اقتصاد/ معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی تهران  
معرفی کرد

## مقاصد برتر تجارت ایران

۱۰۰ مقصد عمده صدور کالاهای ایرانی معرفی شدند. این ۱۰۰ مقصد ۹۹/۹ درصد از ارزش و وزن صادرات ایران در یازده ماه منتهی به بهمن را به خود اختصاص داده‌اند و ارزش صادرات به این کشورها در مدت زمان مذکور معادل ۴۱ میلیارد و ۶۲۶ میلیون دلار است که نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با رشد بیش از ۵ درصدی روبه‌رو بوده است.

همچنین وزن کالاهای صادراتی نیز در این دوره زمانی ۱۱۷ میلیون و ۸۳۵ هزار تن است که نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته کمتر از یک درصد رشد داشته است. متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشورها نیز معادل ۳۵۳ دلار بوده که نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با رشد ۴/۲ درصدی روبه‌رو بوده است. آمارهای منتشر شده از سوی اتاق بازرگانی تهران نشان می‌دهد در یازده ماه منتهی به بهمن سال جاری ۴۷ درصد از صادرات فقط به چین، امارات و عراق صورت گرفته است. همچنین حدود ۳۱ درصد از کل رقم صادرات متعلق به ۴ کشور همسایه (عراق، ترکیه، افغانستان و پاکستان) است.

افت و خیزهای وزن کالاهای صادر شده از سوی ایران به این ۱۰۰ کشور در یازده ماه منتهی به بهمن حاکی از آن است که به لحاظ وزنی، صدور کالا به ۴۱ کشور افت داشته و در مقابل، وزن صدور کالا به ۵۹ کشور با افزایش روبه‌رو بوده. بیشترین افت وزنی مربوط به برزیل است. صادرات به این کشور در یازده ماه منتهی به بهمن سال جاری نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با افت وزنی ۹۸/۵ درصد روبه‌رو بوده است.

افت وزنی صادرات به سوئیس نیز در همین مدت زمان مورد بررسی ۹۲/۳۳ درصد بوده؛ بلغارستان هم از دیگر مقاصد صادراتی ایران است که صدور کالا به این کشور از ابتدای امسال تا انتهای بهمن نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با افت وزنی ۹۰/۰۶ درصد مواجه شده است. آمارهای منتشر شده از صادرات کالاهای ایرانی نشان می‌دهد در یازده ماه منتهی به بهمن سال جاری نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته، ۴۱ کشور با افت ارزش صادرات مواجه شدند و در مقابل نیز ارزش صادرات به ۵۹ کشور رشد داشته است. بیشترین افت ارزشی صدور کالا متعلق به برزیل است. در مدت زمان مورد بررسی، ارزش صدور کالا به این کشور، افت ۸۸/۸ درصدی داشته است. اوگاندا و سنگاپور نیز از دیگر کشورهایی هستند که بعد از برزیل، صادرات کالا به آنها بیشترین افت را تجربه کرده است.

از سوی دیگر این آمارها نشان می‌دهد که میانگین قیمت صادرات کالا به کدام کشورها افت و به کدام کشورها رشد داشته است. بر این اساس، میانگین قیمتی صادرات کالا در ۴۹ کشور از ۱۰۰ کشور مقصد صادراتی، منفی بوده و ۵۱ کشور رشد مثبت میانگین قیمتی را در یازده ماه منتهی به بهمن نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته تجربه کرده‌اند. در میان این کشورها، بیشترین افت میانگین قیمت کالاهای صادراتی مربوط به اوگاندا است که نسبت به مدت زمان مشابه سال قبل با افت ۹۱/۴ درصدی روبه‌رو بوده است. پس از آن نیز کشورهای شیلی و لیبی بیشترین افت را تجربه کرده‌اند.

## ۱۰ مقصد اول

همان‌طور که در آمارهای منتشر شده از یازده ماه منتهی به بهمن امسال آورده شده، چین، بیشترین کالاهای ایرانی را در این مدت زمان خریداری کرده

است. ۳۱ میلیون و ۴۷۲ هزار تن کالای ایرانی به ارزش ۸ میلیارد و ۲۲۹ میلیون دلار از ابتدای امسال تا انتهای بهمن به چینی‌ها فروخته شده است. متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به چین ۲۶۱ دلار است که نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با رشد حدود ۱۸ درصدی روبه‌رو بوده است. امارات متحده عربی با خرید ۱۶ میلیون و ۴۱ هزار تن کالا به ارزش ۵ میلیارد و ۸۶۲ میلیون دلار در مدت زمان مورد بررسی دومین مقصد صادرات کالاهای ایرانی است. متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به امارات ۳۶۵ دلار است که نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با افت حدود ۸ درصدی روبه‌رو بوده است. عراق با خریداری ۱۱ میلیون و ۵۶۰ هزار تن کالای ایرانی به ارزش ۵ میلیارد و ۵۷۸ میلیون دلار سومین مقصد صادراتی ایران بوده و متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور هم‌جوار در این مدت زمان ۴۸۳ دلار است. همچنین صادرکنندگان ایرانی توانسته‌اند ۱۲ میلیون و ۶۱۷ هزار تن کالا را به ارزش ۳ میلیارد و ۸۷۴ میلیون دلار به ترکیه بفروشند که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور ۳۰۷ دلار است. صادرات به کره جنوبی نیز به لحاظ وزنی ۹ میلیون و ۹ هزار تن و به لحاظ ارزشی ۳ میلیارد و ۷۹۷ میلیون دلار در آمار ثبت شده است. متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور نیز ۴۲۱ دلار است. هندی‌ها هم در همین مدت زمان، ۹ میلیون و ۱۰۳ هزار تن کالا به ارزش ۲ میلیارد و ۴۹۰ میلیون دلار از ایران خریداری کرده‌اند و متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور هم ۲۷۳ دلار برآورد شده است. ۵ میلیون و ۳۰۶ هزار تن کالا به ارزش ۲ میلیارد و ۴۶۷ میلیون دلار نیز حاصل صدور کالای ایرانی به افغانستان است که براساس آمار منتشر شده از یازده ماه منتهی به

بهمن، متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور ۴۶۵ دلار است. پاکستان با خریداری یک میلیون و ۹۴۱ هزار تن کالا به ارزش ۸۲۲ میلیون دلار نیز هشتمین مقصد صادرات کالاهای ایرانی محسوب می‌شود که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور ۴۲۴ دلار است. صدور یک میلیون و ۶۱۵ هزار تن کالای ایرانی به ارزش ۶۵۳ میلیون دلار به تایلند از ابتدای امسال تا انتهای بهمن سال جاری، این کشور را نیز به نهمین مقصد صادراتی ایران تبدیل کرده است. متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به تایلند در مدت زمان مورد بررسی، ۴۰۴ دلار است. دهمین مقصد صادرات کالاهای ایرانی متعلق به اندونزی است. این کشور در مدت زمان مورد بررسی اقدام به خریداری یک میلیون و ۵۹۹ هزار تن کالا به ارزش ۵۰۶ میلیون دلار کرده که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور نیز ۳۱۶ دلار برآورد شده است.

## ۱۰ مقصد آخر

از میان ۱۰۰ مقصد صادراتی در یازده ماه منتهی به بهمن امسال، ۱۰ کشور آخر جدول عبارتند از: مجارستان، شیلی، اتیوپی، کنگو، گینه، نروژ، اوگاندا، بلاروس، لیبی و قبرس.

از ابتدای امسال تا انتهای بهمن، تنها ۲ هزار تن کالا به ارزش ۳ میلیون دلار به مجارستان صادر شده که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور نیز معادل یک هزار و ۳۴۸ دلار است. شیلی نیز خریدار ۵ هزار تن کالا به ارزش ۲ میلیون دلار بوده که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور نیز ۴۷۰ دلار برآورد می‌شود. اتیوپی ۶ هزار تن کالای ایرانی به ارزش ۲ میلیون دلار خریداری کرده و متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور هم ۴۱۹ دلار است. کنگو خریدار ۳۷ هزار

تن کالای ایرانی به ارزش ۲ میلیون دلار بوده که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور ۵۸ دلار برآورد می‌شود. ۳ هزار تن کالا به ارزش ۲ میلیون دلار نیز حاصل صادرات یازده ماهه به گینه است و متوسط هر تن کالای صادراتی به این کشور نیز ۵۴۸ دلار تخمین زده شده است. نروژ نیز از دیگر مقاصد صادراتی است که کمتر از یک هزار تن کالا به این کشور صادر شده ولی ارزش آن ۲ میلیون دلار است. بر این اساس میانگین قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور اروپایی ۵ هزار و ۱۴۷ دلار برآورد می‌شود. اوگاندا خریدار ۲ هزار تن کالا به ارزش ۲ میلیون دلار از ایران بوده که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور ۷۷۰ دلار است. صادرکنندگان به بلاروس یک هزار تن کالا به ارزش ۲ میلیون دلار فروخته‌اند که متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور نیز معادل هزار و ۵۱۸ دلار است. لیبیا با خریداری ۶ هزار تن کالا به ارزش یک میلیون دلار نیز از دیگر مقاصد صادراتی کالای ایرانی است و متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور معادل ۲۲۶ دلار است. قبرس به‌عنوان صدمین مقصد صدور کالای ایران ۲ هزار تن کالا به ارزش یک میلیون دلار را از ایران خریداری کرده که بر این اساس، متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی به این کشور ۵۸۱ دلار است.

خبرگزاری مهر/ در گفتگو با مهر عنوان شد؛

## احتمال گشایش فاینانس ۵۰ درصد است / هنوز اثری از بانک های بزرگ نیست

عضو هیات‌رئیس کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی با بیان اینکه بانکهای کوچک خارجی، همچنان در اقتصاد ایران نقش‌آفرین هستند،

گفت: احتمال گشایش فاینانس‌ها ۵۰ درصد است.

حسین سلیمی در گفتگو با خبرنگار مهر در خصوص برخی تهدیدهای خارجی علیه اقتصاد ایران از جمله رایزنی‌های مکرر ترامپ با برخی کشورها برای اعمال محدودیت بیشتر بر علیه ایران گفت: ما روی فاینانس‌ها حساب ویژه‌ای کرده‌ایم و اقتصاد می‌تواند نیازهای خود را از محل این منابع خارجی تامین کند؛ این در حالی است که به هر حال کشور به رشد اقتصادی ۷ درصدی نیاز دارد و بنابراین باید با کمک سرمایه‌های خارجی بخشی از آن را تامین کند.

عضو هیات‌رئیس کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی افزود: البته با توجه به تهدیدهای ترامپ و تصمیم‌گیری مجدد او در ۱۱ می ۲۰۱۸ یعنی ۲۱ اردیبهشت ماه سال ۹۷، اکنون احتمال گشایش فاینانس‌ها به ۵۰ درصد رسیده است.

وی تصریح کرد: به هر حال باید شرایط را به گونه‌ای پیش ببریم که تحریم‌ها دوباره برنگردد و البته راهکار آن هم تعامل با دنیا است؛ این در حالی است که اگر بانکها نتوانند پول انتقال بدهند، به هر حال امکانات محدودی را خواهند داشت؛ اما واقعیت این است که باید تمام تلاش کنیم که فاینانس‌ها به کشور بیاید و نقل و انتقال پول و گشایش اعتبار را بتوان برای پیشبرد اهداف اقتصادی استفاده کرد.

به گفته سلیمی، اگر فاینانس‌ها به اقتصاد ایران وارد نشود، باید راه‌حل‌های دیگری را از هم اکنون برای اقتصاد خود پیش‌بینی کنیم؛ چراکه اگر تحریم برگردد، همه نیازهای خود از جمله رشد اقتصادی، تورم و اشتغال را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد؛ در حالیکه اگر این سه عامل با هم کنترل شوند؛ همه

آنها منجر به تولید خواهند شد و البته تولید نیاز به سرمایه‌گذاری دارد و سرمایه‌گذاری بدون کمک اعتباراتی رخ نخواهد داد.

وی در پاسخ به این سوال مهر که آیا بخش خصوصی و بانک مرکزی، کمیته خاصی برای اینکه بتوانند در صورت بازگشت تحریم‌ها، سیستم را مدیریت کنند، تشکیل داده‌اند، اظهار داشت: به هر حال همه منتظر ۱۱ می هستند و باید برای آن زمان برنامه‌ریزی کرد؛ اکنون البته بانکهای خارجی کوچک، در اقتصاد ایران همچنان نقش‌آفرین هستند و هنوز ردپایی از بانکهای بزرگ نمی‌بینیم، چراکه نگران اعمال تحریم‌ها از سوی آمریکا هستند.

خبرگزاری فارس/ یک اقتصاددان در گفت‌وگو با فارس:

## انتشار اوراق در بودجه منجر به تشدید رکود می‌شود/ اوراق با نرخ بالا مانع کاهش نرخ سود

یک استاد اقتصاد دانشگاه گفت: انتشار اوراق اسناد خزانه اسلامی با نرخ بالا در بودجه منجر به تشدید رکود و مانع کاهش نرخ سود بانکی می‌شود.

تیمور رحمانی در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، در مورد فروش اوراق اسناد خزانه اسلامی توسط دولت در بودجه و پیش‌بینی فروش ۳۵ هزار میلیارد تومان در بودجه ۹۷ از قبیل اسناد خزانه، مشارکت و صکوک، اظهار داشت: متأسفانه در زمینه اوراق استراتژی قابل قبولی وجود ندارد و سیاست‌گذار توجه ندارد، کشوری که در تنگنای مالی، اعتباری و مضیقه بانکی است، حجم انبوهی از

اوراق منتشر کند.

این اقتصاددان با تأکید بر اینکه انتشار اوراق در بودجه منجر به تشدید رکود می‌شود، گفت: در آینده نیز بدهی‌های و سررسید آن توازن بودجه را با مشکل مواجه می‌کند. وی به یکی از پیامدهای منفی انتشار اوراق توسط دولت اشاره کرد و گفت: این سیاست باعث شده تا نرخ سود بانکی کاهش نیابد. زمانی که دولت نیاز مالی دارد و اوراق را با نرخ بالا منتشر می‌کند، طبیعی است که نباید انتظار داشته باشیم، نرخ سود کاهش یابد.

به گفته این استاد دانشگاه تهران در مورد گواهی سپرده ارزی و ریالی بانک مرکزی برای کاهش نوسان و هیجان بازار ارز بیان داشت: متأسفانه انتشار اوراق و گواهی سپرده در شرایط اقتصادی کنونی که از بالا بودن نرخ سود رنج می‌برد، مشکل‌آفرین و پیامدهای منفی برای تولید دارد و در شرایط کنونی فقط به عنوان یک مسکن عمل می‌کند.

خبرگزاری تسنیم/:

## واردکنندگان مشکلی با ممنوعیت ثبت سفارش با دلار ندارند

در پی ممنوع شدن ثبت سفارش واردات با دلار آمریکا، رئیس سازمان توسعه تجارت اعلام کرد: تاکنون مشکل مهمی از سوی واردکنندگان مطرح نشده و با توجه به نوع کالاهای وارداتی و کشورهای طرف مبادله، نباید مشکل جدی ایجاد شود.

به گزارش خبرگزاری تسنیم به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه تجارت ایران، از نهم اسفند امسال بر اساس ابلاغ بانک مرکزی، ثبت سفارش واردات با نوع



ارز دلار آمریکا ممنوع و اعلام شد که ثبت سفارش واردات با نوع ارز دلار آمریکا امکان پذیر نخواهد بود. البته بر این نکته نیز تاکید شد که این ابلاغیه شامل درخواست‌هایی که قبل از این تاریخ مجوز هشت رقمی ثبت سفارش خود را دریافت کرده‌اند، نمی‌شود. در ارتباط با تاثیر این تصمیم بر واردات و امور واردکنندگان، مجتبی خسرو تاج - معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت - به ایسنا، گفت: سیاست‌های ارزی کشور و نحوه استفاده از آن از اختیارات بانک مرکزی محسوب می‌شود.

وی اظهار کرد: عدم اتکا به دلار، سال‌های سال است که بحث محافل اقتصادی است و در واردات کالاهایی که از طریق شبکه بانکی انجام می‌شود از دلار استفاده نمی‌شود و در سیستم ثبت سفارش نیز استفاده از دلار برای واردات با نرخ مبادله‌ای چند سالی است که ممنوعیت وجود دارد.

خسرو تاج افزود: با توجه به اینکه در دو سال اخیر بخشی از کالاهای وارداتی به سمت ارز آزاد (ارز صادراتی) رفته و سهم آن در تجارت خارجی کشور افزایش یافته و در حال حاضر حداقل ۵۰ درصد است، با همان هدف خروج از اتکا به دلار در مبادلات تجاری، طبیعی بود که بانک مرکزی به دنبال چنین سیاستی در واردات کشور به خصوص در شرایط فعلی باشد.

رئیس سازمان توسعه تجارت اظهار کرد: اتخاذ این سیاست با توجه به نوع کالاهای وارداتی و کشورهای طرف مبادله، نباید مشکل جدی ایجاد کند. با این وجود از همکاران خواسته‌ام در تماس با محافل تجاری چنانچه توصیه‌ای یا نظری باشد دریافت و منعکس کنند. وی در پایان تاکید کرد: سیاست مذکور صرفاً در امر ثبت سفارش که مربوط به واردات

است، انجام می‌شود و ربطی به صادرات ندارد.

ایسنا/ در گفت‌وگو با ایسنا مطرح شد

## تاثیر افزایش و کاهش نرخ بهره بر بازار سهام

معاون بورس تهران معتقد است که بالا یا پایین آوردن نرخ‌های بهره بدون ریسک برای کسب و کارها باید قبل از اعمال، بهتر تحلیل شود. او درباره نوسان نرخ ارز نیز می‌گوید افزایش قیمت ارز در مجموع در شرکت‌های بورسی تاثیر مثبت دارد.

روح‌الله حسینی مقدم در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تاثیر بازار ارز بر بازار سرمایه گفت: آنچه برای بازار سرمایه مهم است، ثبات در بازارهای موازی است. چرا که آن متغیرها روی بازار سرمایه تاثیر گذار است. هر چه متغیرها باثبات‌تر و مقاوم‌تر باشند، تاثیر آنها بر بازار سرمایه قابل تحلیل‌تر است.

وی در پاسخ به اینکه بازار سرمایه در چه سطحی از نرخ ارز به ثبات نسبی می‌رسد، گفت: اگر نرخ ارز در این سطح فعلی باشد، با توجه به اینکه بسیاری از صنایع بورسی، صادرات محور هستند، نوسانات ارز روی سودآوری آنها تاثیر دارد.

معاون بورس تهران ادامه داد: در سال ۱۳۹۶ بخشی از رشد سودآوری شرکت‌ها به خاطر افزایش ارزش کالاهای در بازارهای جهانی بود. این موضوعات قاعدتاً می‌تواند در قیمت سهام‌ها اثرگذار باشند. هر چند صنایعی هستند که به واردات وابسته هستند، ولی برآیند اینها به نظر من در کل برای شرکت‌های بورسی مثبت است.

حسینی مقدم درباره تاثیر گواهی سپرده ریالی

مبتنی بر ارز بر بازارهای پول و سرمایه گفت: نگرانی و دغدغه بانک مرکزی این است که جریان نقدینگی را به سمت بازارهای مولد، حتی خود بانک‌ها ببرند و نقدینگی به سمت جریان‌های مخرب وارد نشوند. تاثیر سیاستی که بانک مرکزی دارد و از آن سیاست دفاع می‌کند را باید بعداً دید که آیا توانسته‌اند در جذب نقدینگی کمک کنند یا خیر؟

وی تاکید کرد: ما کمتر از دو ماه پیش با نرخ‌های پایینی مواجه بودیم ولی انتشار آن گواهی سپرده‌ها باعث شد نرخ کف بازار تغییر کند. در روز اول نیز دیدیم که این موضوع روی اسناد خزانه و صندوق‌های سرمایه‌گذاری اثر منفی داشت و باعث شد تعدادی از آنها ابطال شوند. ولی در روزهای آینده این موضوع در بازار هضم شد. بالا بردن نرخ بهره بدون ریسک برای کسب و کارها باید بیشتر و بهتر تحلیل شود.

ایسنا/ در گفت‌وگو با ایسنا مطرح شد

## گسترش همکاری‌های اقتصادی ایران و آذربایجان

وزیر اقتصاد جمهوری آذربایجان در راس هیاتی برای برگزاری کمیسیون اقتصادی - تجاری دو کشور، دوشنبه هفته جاری به ایران سفر خواهد کرد.

به گزارش ایسنا به نقل از ترند، وزارت اقتصاد آذربایجان اعلام کرد که شاهین مصطفی یف در روزهای ۱۲ تا ۱۴ مارس در ایران به سر خواهد برد و در جریان این دیدار، دوازدهمین کمیسیون اقتصادی - تجاری دو کشور برگزار خواهد شد و در دیدار با چند نفر از مقامات ایرانی، زمینه‌های گسترش همکاری‌های بین دو کشور مورد بحث قرار

خواهد گرفت.

پیش‌تر قرار بود در ماه ژانویه کمیسیون مشترک دو کشور در شهر آستارای ایران برگزار شود که این اجلاس به تعویق افتاد. قرار بود در جریان این کمیسیون، مراسم افتتاح راه‌آهن آستارای ایران به آستارای آذربایجان که بخشی از کریدور ارتباطی شمال به جنوب است، انجام شود.

به گفته کمیسیون گمرکی آذربایجان، حجم مبادلات تجاری دو کشور در سال ۲۰۱۷ به ۲۵۷,۱ میلیون دلار رسیده است که نسبت به سال ۲۰۱۶ به میزان ۱۶,۴ درصد افزایش یافته است. از این میزان ۱۶,۸ میلیون دلار سهم صادرات کالاهای آذربایجانی به ایران بوده است.

ایرنا/ کارشناسان اقتصادی در گفت و گو با ایرنا:

## توسعه اقتصاد ایران در گرو توجه به تولید است

تهران - ایرنا - اقتصاد ایران در سال ۹۶ در کنار موفقیت‌هایی چون رشد اقتصادی مثبت، تورم تک رقمی و گشایش در روابط بین‌المللی و جذب سرمایه‌های جدید، با مشکلات و محدودیت‌هایی رو به رو بود، معضلاتی که بیش از هر چیز در وابستگی اقتصاد ایران به نفت ریشه دارد.

به گزارش خبرنگار اقتصادی ایرنا، دولت تدبیر و امید که بهبود مولفه‌های اقتصادی را در پنج سال گذشته در دستور کار خود قرار داده، دو سال است که میوه این رویکرد را با خروج اقتصاد ایران از رکود و ثبت رشد اقتصادی مثبت و نیز مهار تورم در محدوده تک رقمی می‌چیند.

رشد اقتصادی یکی از مهمترین نماگرهای عملکرد

یک اقتصاد است که همواره مورد دغدغه سیاست گذاران و فعالان اقتصادی قرار دارد؛ بر اساس آمارهای اعلام شده رشد اقتصادی در نیمه نخست امسال به ۴٫۶ درصد رسیده است و صندوق بین المللی پول و بانک جهانی در آخرین گزارش های خود رشد اقتصادی کشور در سال ۲۰۱۷ را به ترتیب ۴٫۲ و ۴ درصد پیش بینی کرده اند.

بر اساس آمار بانک مرکزی، اقتصاد ایران اکنون نه تنها از تورم فزاینده ۴۵ درصدی فاصله گرفته بلکه تورم تک رقمی در اقتصاد ایران امسال نیز تکرار خواهد شد.

با وجود این دستاوردهای کلان، مشکلات و ناموزونی های اقتصاد ایران به عنوان میراثی به جای مانده از دهه ها و حتی قرن های گذشته، هنوز پابرجاست؛ وابستگی به نفت، هدفمند نبودن نظام مالیاتی به نفع تولید و توزیع نامتوازن ثروت در جامعه از جمله این معضلات است که رفع آن به جراحی های بنیادین در اقتصاد نیاز دارد.

سه تن از کارشناسان اقتصادی در گفت و گو با ایرنا، با تشریح لوازم و ضرورت های تحول در اقتصاد ایران، بر تقویت بازار سرمایه، اصلاحات ساختاری در نظام ارزی، نظام مالیات ستانی و کاهش وابستگی به نفت طبق برنامه ششم توسعه و سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی تاکید کردند.

\*\*\* نیازمند سرمایه گذاری مولد در اقتصاد هستیم

«بهمن آرمان» در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا در بیان ارزیابی خود از وضعیت اقتصاد ایران در سال ۹۶ اظهار داشت: انتظار می رفت در این سال بازار سرمایه به عنوان یک نهاد تامین کننده منابع مالی برای سرمایه گذاری، با همه کاستی هایی که دارد، گام های بلندی برای تامین مالی بنگاههای اقتصادی بردارد که چنین نشد.

وی با یادآوری اینکه ابزارهای مختلفی در بازار سرمایه

برای تامین مالی بنگاه های بزرگ طراحی شده است، اظهار داشت: در بهترین حالت سهم بازار سرمایه در تامین منابع مالی سرمایه گذاری های جدید حدود ۴ یا ۵ درصد برآورد می شود در حالی که این نسبت در کشورهای صنعتی بین ۵۵ تا ۶۰ درصد است.

وی گفت: در هیچ کشوری سودی که شرکت ها به سرمایه گذاری مجدد اختصاص می دهند، مشمول مالیات نمی شود زیرا اشتغال ایجاد می کند در حالی که در ایران عکس این قضیه رخ داده است که انتظار می رود سال آینده این رویه اصلاح شود و نظام مالیاتی در ایران به نفع تولید هدفمند شود.

\*\*\* همه ارکان جامعه هزینه اصلاحات اقتصادی را بپذیرند

«مهدی پازوکی» کارشناس اقتصادی نیز با تاکید بر اینکه اصلاح ساختاری و بنیادین اقتصاد ایران نیازمند عزم جدی و تقبل هزینه های ناشی از آن از سوی همه ارکان جامعه است، گفت: اقتصاد مجموعه ای از بازارها است، نبود تعادل در یک بازار تعادل بازارهای دیگر را نیز به هم می ریزد.

وی با تمجید از اقدام دولت در مهار تورم افسارگسیخته اظهار داشت: امروز دیگر تثبیت قیمت ها ابزار مناسبی برای کنترل تورم نیست بلکه باید بدانیم تنها راه حل کنترل تورم در اقتصاد ایران، اتخاذ سیاست های پولی مناسب است.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه اقتصاد فرمان نمی پذیرد، افزود: وقتی در جامعه تورم وجود دارد، نمی توان نرخ ارز را ثابت نگه داشت زیرا به محض تغییر در درآمدهای ارزی، فشار از آن برداشته می شود و نوسان در بازار رخ می دهد.

به اعتقاد وی، اقتصاد ایران نیاز به اصلاحات اقتصادی دارد و اگر این اصلاحات انجام نشود به یقین در بلندمدت هزینه های بیشتری را متحمل می شویم.

پازوکی تاکید کرد: این اصلاحات اقتصادی باید از سویی در سیستم پولی و نظام بانکی انجام شود و انضباط پولی به اقتصاد ایران برگردد از سوی دیگر در سند بودجه دولت نیز اصلاحاتی انجام شود.

این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: باید بودجه دولت کارآمد شده و اصلاحات اداری نیز انجام شود تا با سیاست های بخردانه دولت، جلوی تبعیض و نابرابری در جذب نیروی انسانی در نظام اداری گرفته شود.

پازوکی با بیان اینکه اقتصاد ایران نیازمند نگاه یکپارچه است، گفت: کشور نیازمند سیاست پولی و مالی مناسب است تا اقتصاد در غلطک تحولات توسعه ای بیفتد و شاهد رشد هشت درصدی اقتصاد هدف گذاری شده در برنامه ششم توسعه باشیم.

به گفته وی، اجرای موفق برنامه های اقتصادی نیازمند اجرای موفق سیاست های اصلاحی در اقتصاد است و مجموعه حکومت باید به این نکته برسند که سیاست های اصلاحی را برای رسیدن به حکمرانی خوب در پیش بگیرند.

این کارشناس اقتصادی تاکید کرد: راهکار رسیدن به اقتصاد پیشرفته و نرخ رشد هشت درصدی در اقتصاد این است که جذب سرمایه گذاری جدید اعم از داخلی و خارجی را توسعه دهیم.

\*\*\* اقتصاد کشور به نفت وابسته است

«ابراهیم رزاقی» کارشناس اقتصادی نیز با نقد شرایط کنونی حاکم بر اقتصاد در گفت و گو با خبرنگار ایرنا اظهار داشت: متأسفانه اقتصاد کشور وابسته به نفت است و کمتر به تولید توجه دارد و درآمد حاصل از فروش نفت صرف کالاهای وارداتی غیرضروری می شود و تولیدات نیز به صورت مونتاژ ادامه دارد.

وی اظهار داشت: متأسفانه بقای اقتصاد ما وابسته به نفت خام بوده و سهم فعالیت های دولت برای کارهای عمرانی ناچیز است.

این کارشناس اقتصادی با انتقاد از وضعیت خصوصی سازی در کشور افزود: با وجود مطرح موضوع خصوصی سازی در سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و قوانین مرتبط با آن، اما این کار به صورت منطقی و علمی انجام نشده و در نتیجه طبقه ای به وجود آمده که از تولید بیزار است.

رزاقی تاکید کرد: با توجه به شرایط اقتصادی کنونی کشور و افزایش نرخ بیکاری ضروری است که همه افراد جامعه برای حل مشکلات و حرکت به سمت تولید با هم متحد شوند.

این کارشناس اقتصادی با تاکید بر اینکه باید تولیدات داخلی را افزایش دهیم، گفت: برای این منظور باید دولتمردان به تولیدات داخلی یارانه بدهند تا آنها بتوانند در کیفیت و کمیت با محصولات مشابه خارجی مقابله کنند. این کارشناس اقتصادی تاکید کرد: باید صنایع را گسترش دهیم و نیازهای خود را از داخل تامین کنیم و به کارخانه هایی که با مشکل مواجه هستند، امکانات بدهیم تا مشکل خود را رفع کنند.

ایرنا/ کارشناسان اقتصادی در گفت و گو با گروه تحلیل ایرنا

## صیانت از تورم تک رقمی و خروج از رکود اولویت دولت است

تهران- ایرنا- نوسانات نرخ ارز در چند ماه گذشته، تهدیدی برای افزایش نرخ تورم محسوب می شد، به رغم این کارشناسان اقتصادی معتقدند با هدایت سرمایه ها به سمت تولید، می توان تورم تک رقمی را در سال ۹۷ هم تمدید کرد.

به گزارش گروه تحلیل، تفسیر و پژوهش خبری ایرنا، دولت یازدهم در سال ۹۲ در حالی اداره امور کشور را به

دست گرفت که اقتصاد ایران دچار رکود تورمی بسیار عمیقی بود به طوری که نرخ تورم به بیش از ۴۰ درصد و نرخ رشد اقتصادی نیز به حدود منفی ۵ درصد رسیده بود. دولت حجت الاسلام «حسن روحانی» توانست در چهار سال اول نسبت به کاهش تورم و رساندن آن به کمتر از ۱۰ درصد اقدام کند. پیش بینی ها حاکی از این است که گویا برنامه دولت در دوره دوم نیز تثبیت تورم تک رقمی است.

هر چند که در حال حاضر افزایش نرخ ارز باعث بالا رفتن برخی از کالاها و اقلام در بازار شده اما رییس جمهوری بر ادامه سیاست تورم تک رقمی تاکید دارد به طوری که چند روز گذشته در مجمع سالیانه بانک مرکزی گفت: یکی از آرزوها و برنامه‌های دولت رسیدن به تورم تک‌رقمی بود که البته کار ساده و آسانی نبود، ضمن اینکه عده‌ای هم بودند که با این تصمیم موافق نبوده و می‌گفتند خروج از رکود و رونق اقتصادی برای دولت هدف اول و کنترل تورم باید در اولویت دوم قرار داشته باشد. به هر حال تورم تک رقمی تحقق یافت و امسال هم با توجه به اینکه در روزهای پایانی سال قرار داریم می‌شود به طور مطمئن گفت که تورم سال ۹۶ هم تک رقمی است. خواست من از بانک مرکزی این است که این راه را برای سال بعد و سال‌های آینده ادامه دهد البته ممکن است سخت و سنگین باشد.

با صحبت های اخیر دکتر روحانی روشن است که سیاست دولت همچنان کاهش نرخ تورم با تثبیت تورم تک رقمی است که کارشناسان اقتصادی بر این باور هستند که با توجه وضعیت کنونی که رونق وارد بسیاری از بازارها از جمله بازار مسکن هم شده، این هدف در شرایطی محقق می‌شود که سرمایه‌ها به سمت حمایت از تولید و تقویت طرف عرضه هدایت شود.

در این گزارش با ۵ کارشناس اقتصادی درباره سرنوشت تورم تک رقمی در سال آینده و راهکار صیانت از آن

گفت و گو شده است.

**\*\*دستکاری بودجه تورم را افزایش می‌دهد**  
«بهمن آرمان» کارشناس اقتصادی در گفت و گو با پژوهشگر ایرنا درباره حفظ تورم تک رقمی در اقتصاد اظهار داشت: معتقدم مشکل اصلی اقتصاد کشورمان در حال حاضر تورم نیست و آنچه که امروز گریبان گیر اقتصاد کشور شده بحث رکود و نبود فضای مناسب برای سرمایه‌گذاری‌های مولد است.

وی ادامه داد: در این شرایط سیاست‌های اقتصادی دولت باید برای خروج بازارها از رکود تنظیم شود. این کارشناس اقتصادی درباره حفظ تورم تک رقمی در سال آینده گفت: به نظر می‌رسد با توجه به تغییراتی که نمایندگان مجلس در لایحه پیشنهادی دولت داده‌اند، بودجه دولت با کسری مواجه می‌شود که همین عامل باعث افزایش تورم خواهد شد. بنابراین پیش بینی می‌شود، تورم تک رقمی تا سال آینده دوام نخواهد داشت.

**\*\*حفظ تورم تک رقمی به شرط رونق تولید**  
«مهدي پازوکی» کارشناس اقتصادی در گفت و گو با پژوهشگر ایرنا درباره سرنوشت تورم تک رقمی و صیانت از آن در سال آینده گفت: تورم متغییری نیست که به صورت دستوری افزایش یا کاهش یابد.

وی با بیان اینکه اقتصاد ایران با مشکلات ساختاری مواجه است و اصلاحات هم باید ساختاری انجام شود، ادامه داد: تاخیر در انجام این اصلاحات هزینه‌ها را برای دولت و مردم افزایش می‌دهد و باید هر چه سریع‌تر نسبت به اصلاحات پولی در بانک‌ها، اصلاحات اداری در سیستم اداری کشور انجام شود و تورم هم حاصل این فعل و انفعالات اقتصادی از جمله بی‌انضباطی مالی و بالا بودن حجم نقدینگی‌ها است.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه بعید می‌دانم نرخ تورم در سال آینده تک رقمی باشد، اظهار داشت: اگر نقدینگی موجود در کشور به سمت فعالیت‌های تولیدی

هدایت شود به افزایش تولید و افزایش سرمایه‌گذاری و در نهایت بالا رفتن نرخ رشد اقتصادی منجر می‌شود که این اثر غیر تورمی دارد، در غیر این صورت نمی‌توان به استمرار تورم تک رقمی امیدوار بود.

**\*\*تورم تک رقمی قابل وصول است**  
«البرت بغزیان» کارشناس اقتصادی در گفت و گو با گروه پژوهش و تحلیل خبری ایرنا با اشاره به وضعیت نرخ تورم در سال آینده گفت: معتقدم علی‌رغم افزایش نرخ ارز، تورم تک رقمی قابل وصول است و می‌توان با بهره‌وری و سرمایه‌گذاری تورم را زیر ۱۰ درصد حفظ کرد. وی با تاکید بر اینکه تورم به خودی خود ایجاد نمی‌شود، گفت: افزایش نرخ تورم حاصل دو عامل است اول افزایش هزینه‌های تولید و در نهایت بالا رفتن قیمت نهایی محصول که در این صورت در بازار رکود ایجاد می‌شود و رکود تورمی حاصل افزایش قیمت‌ها، احتکار و انحصار است. دومین عامل هم هجوم تقاضا به بازار است که همراه با رونق خواهد بود.

این کارشناس اقتصادی ادامه داد: افزایش قیمت‌ها در این شرایط فرصت طلبی است چراکه هیچ اتفاقی که عامل افزایش قیمت‌ها شود در بازار رخ نداده و بالا رفتن نرخ‌ها منطقی نیست و دولت نباید اجازه افزایش قیمت‌های غیر طبیعی را بدهد.

**\*\*تهدید گرانی ارز برای تورم**  
«مهدي تقوی» کارشناس اقتصادی در گفت و گو با پژوهشگر ایرنا با بیان اینکه یکی از موفقیت‌های دولت یازدهم و دوازدهم کاهش نرخ تورم از ۴۰ درصد به کمتر از ۸ درصد بوده است، گفت: اگر سیاست‌های دولت در جهت هدایت سرمایه‌ها به سمت بنگاه‌های مولد باشد نرخ تورم باز هم کاهش پیدا می‌کند.

وی با اشاره به افزایش نرخ ارز و تاثیر آن در تورم اظهار داشت: در شرایطی که افزایش نرخ دلار ادامه داشته باشد واردات هم گران‌تر می‌شود بنابراین قیمت محصولات

افزایش می‌یابد و در این شرایط حفظ تورم تک رقمی مشکل خواهد بود.

تقوی با رد وجود رکود در اقتصاد کشور، اظهار داشت: رکود زمانی ایجاد می‌شود که نرخ رشد اقتصاد از اعداد مثبت به سمت اعداد منفی پیش برود بنابراین در حال حاضر اقتصاد کشورمان درگیر رکود نیست که بخواهد بر روی نرخ تورم اثرگذار باشد.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه در کشورهایی با اقتصاد برتر نرخ تورم چیزی حدود دو درصد است، ادامه داد: تیم اقتصادی دولت می‌تواند با تبیین سیاست‌های اقتصادی صحیح تورم تک رقمی را استمرار دهد.

**\*\*شرط رونق، افزایش نرخ تورم نیست**  
«هادی حق شناس» کارشناس اقتصادی در گفت و گو با گروه پژوهش و تحلیل خبری ایرنا با بیان اینکه تورم یک متغییر کلان اقتصادی است، گفت: این متغییر کلان اقتصادی باید کمتر از ۵ درصد باشد حتی در بسیاری از کشورها نرخ تورم کمتر از ۳ درصد است و با این نرخ تورم به رونق هم دست پیدا کرده‌اند.

وی با بیان اینکه اگر سمت عرضه تقویت بشود به طور قطع می‌تواند موجب کاهش نرخ تورم شود، اظهار داشت: شرط رونق، افزایش نرخ تورم نیست و این قاعده که برای عبور از رکود و رسیدن به رونق، با افزایش نرخ تورم مواجه می‌شویم، یک قاعده منسوخ شده در علم اقتصاد است.

**\*\*الزام کنترل انتظارات تورمی**  
یکی از مهم‌ترین دلایل افزایش نرخ تورم، ایجاد انتظارات تورمی بین اذهان عمومی و مردم است به طوری که می‌توان تاثیر گذاری آن اگر بیشتر از سهم افزایش حجم نقدینگی‌ها و بالا رفتن قیمت‌های حساس از جمله ارز و سوخت نباشد، کمتر هم نیست. انتظارات تورمی به این معناست که مردم قبل از رشد تورم با افزایش تقاضا در بازار به استقبال آن بروند. همین عامل موجب بالا

رفتن تقاضا و احتمالا کمبود عرضه و در نهایت افزایش قیمت ها می شود.

حال اینکه زمانی می توان انتظارات تورمی را کنترل کرد که عرضه پاسخگوی میزان تقاضا باشد و در بازار بین عرضه و تقاضا تعادل ایجاد شود. اما راهکار مهم تر و کم هزینه تر این است که قبل از اجرای سیاست های اقتصادی درباره تعیین نرخ تورم کاهش یا افزایش آن، به مردم آگاهی ها و اطلاع رسانی های مورد نیاز ارایه شود که از این دو طریق می توان انتظارات تورمی در بازار را کنترل کرد تا احتکار کالا و افزایش قیمت ها در بازار رخ ندهد.

ایلنا/ نایب رییس اتاق بازرگانی ایران و چین در گفت و گو با ایلنا:

## باید از سوداگران و سفته بازان مالیات گرفت / ضرورت هدایت خرید و فروش ارز از صرافی ها بسوی بانکها

نایب رییس اتاق بازرگانی ایران و چین گفت: ثبت سفارش از طریق سیستم بانکی چهار کشور چین، کره، ترکیه و هند که بخشنامه معاون اول رییس جمهور است، نشان می دهد ما در این کشورها مازادهایی داریم که که قابل انتقال نیست.

مجید رضا حریری در گفت و گو با ایلنا درباره عرضه ارز توسط صرافی ها به شرط داشتن پاسپورت، ویزا، بلیط مسافرت، کارت ملی و... گفت: اینگونه سیاست های شتابزده و مقطعی صرفا در راستای کاهش یا افزایش تعداد افراد در انتظار ارز است.

وی ادامه داد: موضوع اصلی این است که چرا افراد برای تهیه ارز خرد به جای بانکها به صرافی ها مراجعه می کنند؟ هدایت خرید و فروش ارز مردم بسوی بانکها

این حسن را دارد که کنترل پذیراست و سازوکار مشخصی دارد، در حالیکه صرافی ها سازوکار مشخص ندارند و براساس نفع شخصی معامله می کنند بطوری که در تابلو، قیمت دلار را ۴۵۰۰ تومان می زنند ولی در صورت مراجعه ۴۸۰۰ تومان به مردم می فروشند. وی در مورد سیگنال بازار گفت: از طریق عملکرد نیروهای عرضه و تقاضا می توان دریافت که در حال حاضر تقاضا بالاتر از عرضه است و در بازار عدم تعادل وجود دارد. در مورد این عدم تعادل، بانک مرکزی باید آمار درآمدهای ارزی را بصورت شفاف ارایه دهد تا تحلیل درستی داشته باشیم.

وی افزود: با حساب سرانگشتی می توان دریافت ما ۲۰ میلیارد دلار مازاد ارزی داریم. مسله مهم این است که از این رقم چه میزان در کنترل و چه میزان خارج از کنترل بانک مرکزی است و احتمالا در کشورهایی است که که امکان دسترسی حواله ای و نقدی وجود ندارد، بطوری که در طی ۵ یا ۶ ماه اخیر چندین بار در این زمینه سیاست گذاری شده است.

وی ادامه داد: محدود کردن ثبت سفارش با ارز متقاضی به سیستم بانکی، ثبت سفارش از طریق سیستم بانکی چهار کشور چین، کره، ترکیه و هند که بخشنامه معاون اول رییس جمهور است، نشان می دهد ما در این کشورها مازادهایی داریم که که قابل انتقال نیست.

وی اظهار داشت: با روی کار آمدن ترامپ در آمریکا این تحولات تقریبا قابل پیش بینی بود و این احتمال می رفت که ما در گردش های مالی تحت فشار خواهیم بود و باید به دنبال پیاده کردن سناریوهای جایگزین و در دست مطالعه باشیم.

وی با انتقاد از کاهش سود بانکی گفت: وقتی نرخ ارز را کاهش می دادیم باید تبعات سرازیر شدن نقدینگی به بازارهایی مانند طلا و ارز را پیش بینی می کردیم که نشان دهنده خلاء چشم انداز در سیاست های اقتصادی

است. همانطور که دیدیم اقداماتی مانند پیش فروش سکه نتوانست بر روند بازار تاثیرگذار باشد و تبعات افزایش نرخ ارز بر زندگی آحاد مردم را کاهش دهد. نایب رییس اتاق بازرگانی ایران و چین ضمن موافقت با اخذ مالیات از سفته بازان گفت: به باور بنده مالیات ستانی نه تنها از ارز، بلکه تمامی تراکنش های بانکی باید صورت پذیرد همانطور که در اقتصادهای پیشرفته و به سامان رایج است.

وی گفت: دولت باید به حساب های آحاد مردم دسترسی داشته و آن را رصد کند. دولت تقریبا در مورد حساب های مربوط به فعالیت های اقتصادی و تجاری اطلاعات لازم جهت اخذ مالیات را دارد، اما در مورد حساب های شخصی که گردش مالی سالانه آنها غیرطبیعی است از جمله بسیاری از سوداگران بازار ارز، باید اهتمام مضاعفی به خرج دهد تا اطلاعات لازم در اختیار مراجع مالیاتی قرار بگیرد.

وی ادامه داد: طبیعی است کسی که ارز مسافرتی تقریبا پنج- شش هزار دلاری نیاز دارد ترسی از رصد حساب خود ندارد، اما کسی که میلیاردها دلار ارز کشور را در جهت نفع شخصی برای خرید مسکن و آپارتمان انتقال می دهد و از چرخه اقتصادی خارج می کند باید پاسخگو باشد. عملی که به مراتب زیان بارتر از قاچاق است که حداقل کالایی را وارد کشور می کند.

این کارشناس بازرگانی خواستار سیاست زدایی از رویکردهای اقتصادی شد و گفت: واقعیت این است که اتفاقات اقتصادی ما با وجود داشتن شکل اقتصادی، ریشه و منشا سیاسی دارند. با وجود اینکه از صدر تا ذیل مسئولین کشور از مشکلات اقتصادی کشور آگاه هستند و حل مشکلات اقتصادی آحاد مردم را در اولویت می دانند اما اهتمام لازم در راستای زدودن آنها صورت نمی گیرد.

وی گفت: با وجود رویکرد سیاسی به اقتصاد کشور،

اقتصاد فی نفسه ضعیف ما تبدیل به نقطه ضعف کشور شده که می تواند در بلند مدت کشور را با مشکلات جدی روبه رو کند. این رویکرد باعث گسترش فساد در اقتصاد و عدم شفافیت جهت فعالیت اقتصادی سالم شده است.

خرگزاری مهر/ در معاملات امروز بازار آزاد تهران:

## دلار ۴۴۹۲ تومان شد / سکه طرح جدید ۴۳۰۰ تومان گران شد

در جریان معاملات امروز بازار آزاد تهران، قیمت هر دلار ۴۴۹۲ تومان شد، ضمن اینکه سکه طرح جدید ۴۳۰۰ تومان گران شد.

به گزارش خبرنگار مهر، در جریان معاملات امروز (شنبه) بازار آزاد تهران، قیمت دلار آمریکا ۴۴۹۲ تومان، یورو ۵۶۲۴ تومان، پوند ۶۹۰۰ تومان، لیر ترکیه ۱۳۰۷ تومان و درهم امارات ۱۳۵۷ تومان است.

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۴۳۰۰ تومان افزایش به یک میلیون و ۵۸۸ هزار تومان، سکه طرح قدیم یک میلیون و ۵۵۵ هزار تومان، نیم سکه ۷۷۰ هزار تومان، ربع سکه ۴۸۸ هزار تومان و سکه یک گرمی ۳۴۲ هزار تومان است.

هر اونس طلادر بازارهای جهانی ۱۳۲۳ دلار و ۴۹ سنت و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۵۱ هزار و ۱۰۱ تومان است.

## آیا مناسب کار در یک استارت آپ هستید؟

دنیای اقتصاد/

مترجم: مریم رضایی

وقتی دوران تحصیلم در مدرسه کسب و کار را به پایان رساندم، دو پیشنهاد شغلی پیش رویم بود. اولی از طرف گروه مشاوره بوستون که قبل از گذراندن دوره MBA در آن کار کرده بودم و برای جوانی که به دنبال یک شغل جذاب و اثبات است، گزینه مطلوبی محسوب می شد. دومی از طرف یک استارت آپ بود که حمایت سرمایه گذاری خطرپذیر را داشت و تنها ۳۰ نفر در آن کار می کردند و گزینه پرریسک تری برای من بود. من پیشنهاد دوم را پذیرفتم و هیچ وقت پشیمان نشدم.

در سال های بعد، برای سه استارت آپ دیگر کار کردم و خودم به عنوان یک سرمایه گذار خطرپذیر در بیش از صد استارت آپ سرمایه گذاری کرده ام. در این مسیر چیزهای زیادی یاد گرفتم که فقط محدود به نحوه تاسیس یک شرکت (تامین مالی، پیدا کردن مشتریان اولیه و استخدام تیم) نیست، بلکه دریافته ام که برای پیوستن به یک استارت آپ و تبدیل آن به یک سازمان بزرگ و موفق، چه چیزهایی لازم است.

استارت آپ ها دستورالعمل یا مسیر واضحی به سوی پیشرفت ندارند، اما مدیران خوبی لازم دارند که بتوانند واحدهایی مثل بازاریابی، توسعه محصول و فروش را ایجاد و به طور موثر اداره کنند. تقریباً همه کسانی که به استارت آپ ها می پیوندند تاکید می کنند که استقلال، خلاقیت و رشدی که در شغل خود تجربه می کنند، چقدر برایشان ارزش دارد.

آیا برای استارت آپ مناسب هستید؟

برای اینکه در یک استارت آپ کار کنید، باید سه کار را انجام دهید که در هیچ مدرسه کسب و کار یا شرکت بزرگی یاد نمی گیرید.

۱) مدیریت ابهام. استارت آپ ها آزمایشگاه های بزرگی هستند. هر ابتکار عملی جدید است و فرضیه ها یکی پس از دیگری تست می شوند. عناوین، مرز وظایف، نقش ها و مسوولیت ها اغلب سیال هستند و تیم برای اختراع و خلاقیت و پیش رفتن به سوی اهداف متغیر، در قالب یک واحد کار می کند. با در نظر گرفتن این پویایی سازمانی که گاهی تا مراحل آخر هم ادامه پیدا می کند، هر کسی که در یک استارت آپ کار می کند باید حجم زیادی از ابهام و عدم قطعیت را بپذیرد. (۲)

کنار زدن محدودیت ها. تمایل به پیدا کردن راه حل برای موانع و سوال طرح کردن برای هر چیز به جای منفعل بودن و یک جا نشستن، کلید موفقیت در یک استارت آپ است. اگر می خواهید برای یک استارت آپ کار کنید، باید شخصیتی داشته باشید که همواره به دنبال حل یک مشکل است یا یک راه حل موجود را بهینه تر می کند.

۳) داشتن حس مالکیت. وقتی در یک استارت آپ کار می کنید، انتظار می رود سرمایه گذاری احساسی در آن داشته باشید. حس ماموریت داشتن و ماجراجویی در یک استارت آپ خیلی بیشتر از یک سازمان سنتی است و تلاش های شما به طور واضح و مستقیم به ارزش و موفقیت بنگاه شما مربوط می شود. بنابراین، نباید فقط نگران کار خودتان باشید، بلکه همه جنبه های شرکتتان باید دغدغه شما باشد. در یک استارت آپ نباید منتظر باشید نیروی خدمات زباله ای را که روی زمین افتاده بردارد. در یک سازمان کارآفرینانه، همه باید خودشان را مالک آنجا بدانند و همیشه این سوال را بپرسند که «شخصاً چه کاری می توانم انجام دهم تا این مکان را بهتر کنم؟»

انتخاب شرکت درست

اگر احساس می کنید برای کار در استارت آپ مناسب هستید، در مرحله بعد باید شرکت مناسب خودتان را پیدا کنید. توصیه من این است که چنین تصمیم مهمی را در چهار مرحله بگیرید:

۱) انتخاب یک حوزه. ابتدا حوزه ای را پیدا کنید که به آن علاقه دارید. یعنی از خودتان این سوال ها را بپرسید: «آیا کسب و کاری را ترجیح می دهم که بر مصرف کننده متمرکز است یا یک شرکت دیگر؟ دوست دارم به چه نوع مشتریانی خدمات رسانی کنم؟ کدام برندها را بیشتر از همه تحسین می کنم؟ وبسایت ها، اپلیکیشن ها یا موضوعات مورد علاقه من کدامند؟» این سوال ها مجبورتن می کنند خیلی ملموس فکر کنید. به عنوان مثال، اپلیکیشن مورد علاقه شما TripAdvisor است، واضح است که به سفر کردن علاقه دارید و شاید بهتر است به دنبال استارت آپی در این حوزه باشید. وقتی روزنامه، وبسایت یا مجله ای می خوانید، ابتدا و پیش از هر چیز سراغ کدام مطالب می روید؟ اگر تیرهایی در مورد کسب و کارهای رسانه ای شما

را جذب نمی‌کنند و از آنها می‌گذرید، هیچ‌گاه نباید به یک سرویس جدید پخش ویدئوی آنلاین بپیوندید، اما اگر سریع شروع به خواندن مطالبی در مورد وسایل نقلیه خودران یا واقعیت مجازی می‌کنید، تمرکزتان را روی همین حوزه‌ها محدود کنید. بهتر است تمرکزتان بر سه حوزه محدود شود؛ بیشتر از این، جست‌وجو را بسیار گسترده می‌کند.

(۲) انتخاب یک شهر. همه افراد امکان تغییر مکان زندگی خود را ندارند. اما کسانی که چنین انعطافی را در زندگی خود دارند، بهتر است شهرهایی را برای زندگی انتخاب کنند که قطب‌های کارآفرینی هستند، چون زندگی کارآفرینی جریانی سیال و غیرقابل پیش‌بینی دارد.

(۳) انتخاب یک مرحله. وقتی می‌خواهم مراحل مختلف کار یک استارت‌آپ را توصیف کنم، از استعاره «ساختن جاده» استفاده می‌کنم. در مرحله «مسیر جنگلی» هیچ ایده‌ای ندارید که راه عبور از کجا است و انبوهی از گیاهان و درختان درهم تنیده شما را احاطه کرده‌اند. خیلی‌ها برای توصیف این دوره از اصطلاح «پیش‌تولید» استفاده می‌کنند. مرحله بعد «جاده خاکی» است که مسیر پر از دست‌انداز و پیچ و خم است، اما راه عبور مشخص است و هدف این است که هر چه سریع‌تر آن را طی کنیم. در این مرحله محصولی را که خوب تعریف شده توسعه داده‌اید و به دنبال یک بازار مشخص برای آن می‌گردید. همچنین مدل کسب‌وکارتان را پیدا می‌کنید و

چالش‌های اولیه رشد را مد نظر قرار می‌دهید. در مرحله «بزرگراه» یک جاده باز و صاف پیش روی شما است. به عملیات کسب‌وکار سرعت می‌دهید و مدل کسب‌وکار را اجرا می‌کنید. اگر خیلی فرد ریسک‌پذیری هستید، مرحله جنگل مناسب شما است و باید به دنبال شرکت‌هایی باشید که در مرحله اول کارشان هستند.

اگر از ساخت سیستم‌ها لذت می‌برید، سراغ کسب‌وکارهایی بروید که مرحله اول را پشت سر گذاشته‌اند و دوره‌های بعدی تامین مالی را شروع کرده‌اند و در نهایت اگر یک توسعه‌دهنده و عمل‌گرا هستید که ثبات کاری و درآمد بیشتر را طلب می‌کنند، شرکتی که در مرحله ورود به بزرگراه قرار گرفته، برای شما انتخاب مناسبی است.

(۴) انتخاب یک برنده. این مرحله، یعنی انتخاب شرکتی که فکر می‌کنید موفقیت بزرگی به دست آورده و می‌تواند فرصت‌های رشد قابل توجهی در اختیار شما قرار دهد، سخت‌ترین کار است. حتی برجسته‌ترین و باتجربه‌ترین سرمایه‌گذاران دنیا هم بیشتر از نیمی از اوقات در این خصوص دچار اشتباه می‌شوند. یک فرد از بیرون چگونه می‌تواند برندگان یک حوزه، بازار و مرحله خاص از کسب‌وکار را شناسایی کند؟ یک روش این است که از تعداد زیادی از افراد درون آن شرکت پرس‌وجو کند. برترین سرمایه‌گذاران خطرپذیر، سرمایه‌گذاران فرشته، وکلا و مشاوران کسب‌وکار در منطقه جغرافیایی مد نظرتان را پیدا کنید و از آنها بخواهید سه استارت‌آپ موفق در یک حوزه

و مرحله خاص را به شما معرفی کنند. سپس با استفاده از معیارهای ساده‌ای که سرمایه‌گذاران خطرپذیر به کار می‌گیرند، ارزیابی‌های خودتان را داشته باشید. این معیارها عبارت است از:

- تیم. آیا تیم موسس شرکت متقاعدکننده است؟ آیا اعضای آن می‌توانند دیدگاهی را منعکس کنند که الهام‌بخش دیگران باشد؟ آیا یکپارچگی مناسبی میان آنها وجود دارد؟ آیا حاضرید در یک شرکت دیگر با آنها همکاری داشته باشید؟
- بازار. آیا بازاری که شرکت در آن فعالیت می‌کند به اندازه کافی بزرگ است؟ آیا اختلالی ایجاد می‌کند که فرصتی برای یک تازه‌وارد دیگر فراهم کند؟ این بازار چقدر شلوغ است؟ آیا این استارت‌آپ مزیت پایداری در رقابت دارد؟

- مدل کسب‌وکار. آیا نسبت درآمد خالص به هزینه‌ها برای هر مشتری یا محصول جذابیت دارد؟ آیا شرکت ارزش طول عمر مشتری و هزینه‌های جذب مشتری را عنوان و مقایسه می‌کند؟ آیا مدل کسب‌وکار آن اثرات شبکه‌ای را دربرمی‌گیرد؟ اگر این شرکت در حال حاضر به اندازه کافی مشتری دارد، آیا این مشتریان وفادار هستند؟

با مشاورانی که به نظراتشان اعتماد دارید، در مورد این مسائل گفت‌وگو کنید. اگر با موسسان یا رهبران فعلی شرکت‌هایی که به کار کردن در آنها فکر می‌کنید در تماس هستید، این سوال‌ها را به‌طور مستقیم از آنها پرسید و بر اساس نتایجی که به دست می‌آوردید، دیدگاه خودتان

را شکل دهید.

چگونه خودتان را معرفی کنید

چالش بعدی این است که خودتان را طوری معرفی و عرضه کنید که استارت‌آپ‌هایی که در لیست شما برای کار کردن قرار گرفته‌اند، بخواهند استخدام‌تان کنند. برای این کار دو راهکار پیشنهاد می‌شود:

(۱) یک معرفی خوب و صمیمی ترتیب دهید. خیلی از استارت‌آپ‌ها مملو از افرادی با شبکه‌های اجتماعی بزرگ هستند. کار شما این است که بازیگران کلیدی را در شرکت‌هایی که به کار کردن در آنها علاقه دارید شناسایی کنید و روش‌هایی برای ارتباط برقرار کردن با آنها بیابید. جست‌وجو در سایت‌های کارایی یا شبکه لینکدین می‌تواند در این زمینه مفید باشد. سپس به دنبال ارتباطات دوجانبه یا دوستان دوستان‌تان باشید که می‌توانند امکان ارتباط با این افراد را فراهم کنند. این شبکه‌ها را فقط برای معرفی استفاده نکنید، بلکه بر اساس اطلاعاتی که در مورد اشتیاق، تجربه یا دیگر دارایی‌های خود در اختیار آنها قرار داده‌اید، به نوعی از آنها تایید بگیرید.

(۲) نحوه مشارکت خود را تصریح کنید. استارت‌آپ‌ها نحیف هستند، بنابراین ترجیح می‌دهند تنها روی افرادی تکیه کنند که می‌توانند آنها را به سوی موفقیت سوق دهند و پیشنهادی برای بهتر شدن‌شان دارند. قبل از اینکه بخواهید مدیریت استارت‌آپ مربوطه را ملاقات کنید، تکالیف‌تان را انجام دهید.

را ملاقات کنید، تکالیفاتان را انجام دهید. یعنی اطلاعات اینترنتی جمع کنید، با دوستان یا مشتریان آن شرکت گفت‌وگو کنید یا از محصولات و خدماتی که آن شرکت ارائه می‌دهد استفاده کنید. همچنین مدل کسب‌وکار را تحلیل کنید و ایده‌ها و پیشنهادهایی برای توسعه آن شرکت در جلسه مصاحبه عنوان کنید. اگر طراح هستید، می‌توانید پیشنهادهای تازه‌ای داشته باشید که آن محصول را زیباتر کند. اگر بازاریاب هستید، می‌توانید پیشنهاد یک پیام یا کمپین جدید را مطرح کنید. اگر دستی در امور مالی دارید، می‌توانید تعدادی از شاخص‌های عملکرد کلیدی شرکت را لیست کنید تا به عنوان یک طرح بازمینی عملکرد ماهانه مورد استفاده قرار بگیرد.

علاوه بر این، باید کسانی که با شما مصاحبه می‌کنند را درگیر مکالمه‌ای کنید که محتوای غنی در مورد کار آن استارت‌آپ داشته باشد. تقریباً همه مدیران عامل استارت‌آپ‌ها در شبکه‌های اجتماعی فعال هستند و می‌توانید با نظر دادن در مورد توئیتهای یا دیگر پست‌های آنها بحث را شروع کنید. اگر در کنفرانس‌ها، جلسات عمومی یا دیگر رویدادهای صنعتی که شرکت مورد نظر در آن حضور داشته شرکت کرده‌اید، در مورد مسائلی که آنها پوشش داده‌اند صحبت کنید. نشان دهید یکی از نقش‌های شما می‌تواند این باشد که خوب گوش می‌دهید و یاد می‌گیرید. فراموش نکنید این شما هستید که به دنبال کار می‌گردید. می‌توانید جلسه مصاحبه را

با پیشنهاد کمک، توصیه و کارشناسی، به نفع خودتان برگردانید.

نمونه یک جهش بزرگ بعد از آنکه ارین وارن مدرک MBA خود را از دانشگاه بابسون کالج دریافت کرد، مسیری سنتی را در پیش گرفت و یک شغل معمولی بازاریابی در یک شرکت بزرگ به دست آورد. اما بعد از پنج سال احساس ناآرامی کرد. وقتی شرکت تصمیم گرفت او را ارتقا دهد و این ارتقا نیازمند تغییر مکان کاری او بود، آن را نپذیرفت و تصمیم گرفت تغییری اساسی ایجاد کند. با اینکه وارن هیچ اطلاعاتی در مورد استارت‌آپ‌ها نداشت و با داشتن فرزندان کوچک ریسک کردن را اضطراب‌آور می‌دانست، بدش نمی‌آمد شرایط پیچیده جدیدی را در کار تجربه کند. او به چند سرویس آنلاین که خودش هم قبلاً از آن استفاده کرده بود، علاقه داشت؛ از جمله برنامه وفاداری Upromise. وقتی فهمید این استارت‌آپ به دنبال یک مدیر عضوگیری در دفاتر بوستون است هیجان‌زده شد، چون هم نقش، هم شهر و هم دیگر ویژگی‌های این شغل با شرایط او تناسب داشت. وارن از طریق دوستان و کارفرماهای دیگر، ارتباطی با این شرکت برقرار کرد و قرار یک مصاحبه گذاشته شد.

او دست خالی به این مصاحبه نرفته بود و پیشنهادهای ویژه‌ای برای جان‌بخشی بیشتر به پیام بازاریابی شرکت و توسعه تجربه کاربران داشت. اشتیاق و تعهدی که او در جلسه مصاحبه نشان داد باعث شد همان روز و در پایان مصاحبه

شغل مورد نظر را به دست آورد. چند سال بعد که شرکت بزرگ دیگری تملک این شرکت را به دست آورد، وارن به‌عنوان مدیر بازاریابی به یک استارت‌آپ دیگر رفت. البته هر تجربه‌ای مثل وارن این‌گونه به خوبی پیش نمی‌رود. اما اگر جهش کاری خود را به شیوه‌ای استراتژیک پیش ببرید - یعنی تناسب خود را ارزیابی کنید، شرکت درستی انتخاب کنید و خودتان را به‌طور موثری معرفی کنید - در یک استارت‌آپ به جایگاهی فردی و حرفه‌ای خواهید رسید که ممکن است در سازمان‌های سنتی بزرگ رسیدن به آن خیلی سخت باشد.

#### منبع: HBR



## کوه ها - آذربایجان غربی

مخاطبان محترم بولتن الکترونیک  
سندیکای صنعت برق ایران (رسانا)  
خواهشمند است نظرات، پیشنهادهای  
و نقدهای خود را از طریق ایمیل  
info@ieis.ir و یا شماره تلفن های  
۰۶-۶۶۵۷۰۹۳۰ به ما اطلاع دهید.

با تشکر و سپاس از همراهی شما



photo : Mojtaba Esmail zadeh