

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پیام رهبر معظم انقلاب اسلامی در پی حضور حماسی و پرشکوه مردم در انتخابات:

## پیروز انتخابات، مردم ایران و نظام جمهوری اسلامی هستند

در پی حضور پرشکوه و حماسی مردم در دوازدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری و پنجمین دوره انتخابات شوراهای اسلامی شهر و روستا، حضرت آیت الله خامنه‌ای، رهبر معظم انقلاب اسلامی پیام تشکر و قدردانی صادر و بر نکات مهمی تأکید کردند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر مقام معظم رهبری...



# ۲۴ میلیون گل امید با تدبیر شکفت

مصطفی هاشمی طباطبائی  
۲۱۵۴۵۰

مصطفی میرسلیم  
۴۷۸۲۱۵

ابراهیم ریسی  
۱۵۷۸۶۴۴۹

حسن روحانی  
۲۳۵۴۹۶۱۶

### حسن روحانی: رأی شما تاریخ کشور را از توقف و تردید دور کرد

حجت الاسلام والمسلمین دکتر حسن روحانی در نخستین گفت‌وگوی مستقیم تلویزیونی با مردم پس از پیروزی در انتخابات دوازدهمین دوره ریاست جمهوری با قدردانی از ملت ایران گفت: رأی شما تاریخ کشور را از توقف و تردید دور کرد. به گزارش ایرنا، دکتر حسن روحانی در این گفت‌وگوی زنده تلویزیونی خطاب به ملت ایران گفت: سلام و درود خالصانه من بر ملت بزرگ ایران که با حضور و مشارکت گسترده معنادر و مؤثر خود در انتخابات اردیبهشت ۹۶ گامی بلند در راه اعتلا و منافع ملی و سرفرازی ایران عزیز برداشت. رئیس جمهوری با بیان اینکه بیش از ۴۱ میلیون رأی شما تاریخ کشور را از توقف و تردید به درآورد و ایران را در تداوم راه توسعه و ترقی خویش قرار داد، افزود: شما پیروز به همه آنها که ما را به بازگشت به گذشته یا توقف در شرایط فعلی می‌خواندند «نه» گفتید و زمانه را به جلو راندید. روحانی گفت: مشارکت تاریخی شما در پای صندوق رأی فلان از آنکه در این رقابتی‌ترین انتخابات تاریخ ایران به چه کسی رأی دادید شگفتی‌ساز شد. رئیس جمهوری گفت: اعتماد دوباره شما به اینجانب سبب شد که بار سنگین را بر دوش خویش احساس کنم و من امیدوارم وکیل شایسته‌ای برای نمایندگی مطالبات شما مردم عزیز ایران باشم. روحانی ادامه داد: شما با این رأی نشان دادید ملتی یکپارچه هستید که با وجود قطب‌بندی‌های سیاسی هیچ کس نمی‌تواند شما را به ورطه نزاع‌های بیپهوه طبقاتی، قومیتی، فرقه‌ای، قبیله‌ای، شهری یا روستایی بکشد.

رئیس جمهوری خاطر نشان کرد: رأی منسجم شما در همه مناطق کشور نشان داد که «یک ملتید» و «یک دولت» دارید و «یک رئیس جمهوری» می‌خواهید که رئیس همه جمهوری و صد البته خادم همه مردم باشد. وی اضافه کرد: درود بر همه جوانان، دختران،

### سرمقاله

### رشد اقتصادی و عدالت اجتماعی

و نزدیک شدن به انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و پس از آن انتخابات ریاست جمهوری ایران به دست نیامد. اکنون زمان اجرای یک برنامه درست برای حل مشکلات اقتصادی کشور به‌ویژه بیکاری و عدم رونق کافی کسب‌وکار است. کارشناسان یک‌صدا معتقدند ریشه حل مشکلات اقتصادی کشور رشد تشکیل سرمایه ثابت یا به عبارت ساده‌تر افزایش سرمایه‌گذاری است. این سرمایه می‌تواند از طریق به تحرک و اداشتن سرمایه‌های داخلی و همچنین جذب سرمایه‌گذاری خارجی و سرمایه‌های ایرانیان خارج از کشور تشکیل شود. بنابراین به نظر می‌رسد برنامه اصلی دولت باید روی مقوله رشد سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف کشور متمرکز شود. این مهم نیز در سایه ثبات سیاسی و اقتصادی کشور حاصل می‌شود. اکنون در برهه‌ای از زمان قرار داریم که حذف موانع و اعمال سیاست‌های تشویقی برای سرمایه‌گذاری

می‌تواند جان تازه‌ای به فضای کسب‌وکار کشور بدهد و سرمایه‌های داخلی و خارجی را به تحرک وادارد. محصول رشد تشکیل سرمایه ثابت، رشد اقتصادی و افزایش اشتغال است. اگر دولت بتواند متوسط رشد درصدی را برای سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۰ فراهم کند، می‌توان امیدوار بود که معضل بیکاری تا حد قابل قبولی حل شود، مخصوصاً آنکه رشد ناشی از بخش نفت و افزایش تولید و صادرات آن در سال ۹۵ اتفاق افتاد و رشد سال‌های ۹۶ به بعد تنها با افزایش تشکیل سرمایه ثابت در بخش‌هایی مثل ساختمان، صنعت، معدن، کشاورزی و... رخ خواهد داد. بنابراین اگر این تعریف را بپذیریم که «عدالت اجتماعی یعنی همه کار داشته باشند» در این صورت می‌توان امیدوار بود که دولت آقای روحانی ظرف هشت سال فعالیت خود، به‌طور نسبی رفاه و عدالت را برای مردم ایران به ارمغان بیاورد.



دکتر محمد رضا قدیمی  
مدیر مسئول

با رأی بالغ بر ۲۳ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر از مردم ایران دکتر حسن روحانی چهار سال دیگر نیز سکاندار قوه مجریه شد. از امروز تقریباً دولت ایشان ۵۱ ماه فرصت دارد تا وعده‌های خود را در حوزه‌های مختلف عملی کند؛ زمانی طولانی و در عین حال کوتاه برای حل مشکلات عمیق و پیچیده اقتصادی و رشد و توسعه کشور. هرچند دولت آقای روحانی مقدمات خوبی را در دوره اول ریاست جمهوری خود فراهم کرد، اما فرصت بهره‌برداری از این بذره‌ای کاشته شده به دلیل طولانی شدن توافق هسته‌ای و حصول برجام

## دومین جشنواره فیلم 180<sup>ام</sup> ثانیه‌ای پاسارگاد

### 2nd PASARGAD SHORT FILM FESTIVAL

بخش‌های اصلی جشنواره: حفظ محیط زیست و منابع طبیعی، تکریم خانواده و حقوق اجتماعی، اهدای عضو، بخش جنبی جشنواره، ایده‌های هر بخش که امکان ساخت پیدا نکرده‌اند

دبیرخانه جشنواره: تلفن: ۳۱ - ۸۲۸۹۳۰۳۰، صندوق پستی: ۶۷۶۶ - ۱۹۳۹۵، www.pasargadfilmfest.ir

محل آمار: پایان تیرماه ۱۳۹۶

پانک پاسارگاد  
BANK PASARGAD



مشاور وزیر راه و شهرسازی خبر داد  
کسری بودجه ۲۰۵ میلیارد دلاری  
راه آهن چابهار

مشاور وزیر راه و شهرسازی با اشاره به کسری بودجه ۲۰۵ میلیارد دلاری توسعه راه آهن چابهار گفت: ایران باید برای توسعه این بندر شریک خارجی انتخاب کند. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از وزارت راه و شهرسازی، غلامرضا سلامی گفت: در حالی که در خصوص توسعه بندر چابهار هنوز اجماع نظر وجود ندارد اما ما به عنوان مجموعه وزارت راه و شهرسازی و دولت معتقد هستیم که آینده کردید و شمال جنوب در دست چابهار خواهد بود و بر همین اساس توسعه راه آهن چابهار و مذاکره با سرمایه گذاران خارجی برای توسعه بندر باید سرعت بگیرد.

شانس چابهار برای دست گرفتن محور شرق

وی در خصوص قراردادهای سرمایه گذاری فعلی در بندر چابهار گفت: به غیر از قرارداد مادری که با یک شرکت ایرانی به شکل (بی. ال. تی) برای توسعه فاز یک بسته شده است، قراردادی نیز با هندی‌ها به شکل (بی. او. تی) به ارزش ۸۵ میلیون دلار برای طرح توسعه فاز نخست بندر شهید بهشتی بسته شده است که به دلیل گسترده بودن پروژه کمی کند پیش می‌رود. مشاور وزیر راه و شهرسازی با توضیح اینکه دولت اهمیت خاصی برای بندر چابهار قائل است، گفت: بندر چابهار می‌تواند محور ترانزیت شرق به آسیای مرکزی و افغانستان باشد و حتی به دریای خزر سرویس دهد و ترانزیت زیادی از طریق این بندر انجام شود؛ با این حال هم‌اکنون بندر گوادر پاکستان در حال تکمیل زیرساخت‌های خود است و چینی‌ها حدود ۵۰۰ میلیون دلار را در این بندر سرمایه‌گذاری کرده‌اند و برای کشاندن جاده و آوردن راه آهن برنامه‌ریزی شده است طوری که در صورت تکمیل زیرساخت‌ها، راه آهن از غرب چین به پاکستان خواهد رسید که براساس اعتقاد گروهی از کارشناسان با پیشرفت این پروژه چابهار موقعیت خود را از دست خواهد داد.

وی به تفاوت‌های فعلی بندر گوادر پاکستان و چابهار اشاره کرد و گفت: با توجه به ناامنی‌های موجود در بندر گوادر، چابهار شانس بسیار بیشتری برای دست گرفتن محور ترانزیت شرق دارد از طرفی اشتراکات فرهنگی و اجتماعی ایران با افغانستان و تاجیکستان، در توسعه این محور تاثیر گذار است.

به گفته سلامی در صورت توسعه راه آهن چابهار ایران می‌تواند از چابهار به سمت شمال و شمال شرق و حتی غرب ارتباط برقرار کند و تمام بار آسیای جنوب شرقی را از طریق همین بندر ترانزیت کند. وی در خصوص تامین مالی راه آهن چابهار به کسری ۹۰۰ هزار میلیاردی برای توسعه راه آهن اشاره کرد و گفت: امکان تامین این رقم با منابع داخلی نیست و باید دنبال سرمایه گذار خارجی باشیم. در حال حاضر راه آهن چابهار به مشهد بیشترین کسری منابع را دارد و توسعه ریلی چابهار زمانی صرفه اقتصادی دارد که راه آهن از چابهار به سرخس و مشهد وصل و راه ترانزیتی مناسبی ایجاد شود. سلامی ادامه داد: توسعه راه آهن چابهار غیر از اینکه می‌تواند ترانزیت بخش مهمی از کالاهای آسیای مرکزی را از طریق اقیانوس هند به آسیای جنوب شرقی و استرالیا برساند در توسعه شرق ایران خیلی تاثیر گذار است، چرا که در حال حاضر بین شرق و غرب ایران فاصله زیادی در سطح درآمد‌ها وجود دارد. وی توسعه راه آهن چابهار را نیازمند ۲/۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری دانست و گفت: شرکت‌های خارجی آمادگی دارند که شریک مالی ایران برای توسعه ریلی این منطقه باشند و این در حالی است که ما هنوز نتوانسته‌ایم شریک خارجی مناسبی را پیدا کنیم.

مشاور وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه مجموع آبر ۹۰۰ هزار میلیارد تومان معادل ۲/۵ میلیارد دلار رقم زیادی برای پروژه‌ای به این عظمتی نیست. ادامه داد: راهکار رفع کسری بودجه راه آهن چابهار زیاد است، اصل قضیه این است که مخالفان توسعه بندر چابهار تغییر نظر دهند و در کنار دولت به فکر توسعه این منطقه باشند. احساس می‌شود در برخی مسئولان این اعتقاد وجود ندارد. دولت در کنار سایر نهادهای امنیتی که برای توسعه این مسیر تاثیر گذار هستند باید به یک هماهنگی برسند که چقدر این شاهراه می‌تواند به نفع اقتصاد کشور باشد در این صورت تعلق فعلی جایش را به برنامه‌های منسجم‌تر خواهد داد. به گفته سلامی ظرفیت ترانزیت ایران در چابهار در حال حاضر رقم واقعی نیست که به مسائلی مثل عدم پیشرفت نرم‌افزاری و عدم تعامل با کشورهای همسایه در گذشته، مربوط می‌شود. وی ادامه داد: در حال حاضر فاز یک بندر چابهار ظرفیت آنچنانی ندارد و هدف گذاری ما باید توسعه هر پنج فاز باشد که این هم سرمایه‌گذاری خیلی زیادی را می‌طلبد. هدف گذاری نهایی ظرفیت ۸۰ میلیون تنی است که در آبدانی و تغییر رویکرد اقتصادی شرق می‌تواند تاثیر گذار باشد.

مشاور وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: اگر راه آهن چابهار را با بندر به صورت یک پیکی بینیم می‌توانیم کاملا اقتصادی است که می‌توانیم کالاهای مربوط به افغانستان و حتی شرق روسیه را از این مسیر جابه‌جا کنیم و رقم مناسبی از ترانزیت کالا به دست آوریم، این در حالی است که در صورت افتتاح فاز نخست تنها به ۸۵ میلیون تن ظرفیت می‌رسیم که رقم قابل توجهی برای رقابت با بندر اطراف نیست.

معاون اول رئیس جمهور و ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، پروژه اولویت‌دار وزارت امور اقتصادی و دارایی «مصوب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی» برای اجرا در سال ۱۳۹۶ را ابلاغ کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، متن کامل ابلاغیه دکتر اسحاق جهانگیری بدین شرح است:

بسمه تعالی

تصویب نامه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی  
وزارت امور اقتصادی و دارایی  
«ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی» به استناد مفاد مصوبه شماره ۵۲۴۴۲/ت/۸۵۰۰۱ مورخ ۱۳۹۴/۶/۳۱ هیأت وزیران، در راستای اجرای منویات مقام معظم رهبری (مدظله العالی) در سال ۱۳۹۶ که توسط معظم له به‌عنوان سال «اقتصاد مقاومتی» تولید - اشتغال» نامگذاری شده است، ضمن پیگیری و اجرای ماموریت‌ها و وظایف مقرر در مصوبه شماره ۸۷۹۹ مورخ ۱۳۹۶/۱۳/۰۰ تحت عنوان «بسته‌های رونق تولید و اشتغال» برای آن دستگاه، تصویب نمود:

الف) «وزارت امور اقتصادی و دارایی» به‌عنوان «دستگاه مجری» مسئول اجرای پروژه‌های اولویت‌دار در شرح ذیل برای اجرا در سال ۱۳۹۶ تعیین می‌گردد:

- ۱- عملیاتی کردن مقررات و بهبود ۱۰ پله‌ای رتبه کشور در سهولت کسب‌وکار
- ۲- طراحی و استقرار خزانه‌داری الکترونیکی
- ۳- تکمیل فرآیند واگذاری سهام بنگاه‌های مشمول واگذاری (بنگاه‌های باقیمانده گروه ۱ و ۲)
- ۴- پیاده‌سازی کامل مالیات بر ارزش افزوده
- ۵- پیاده‌سازی طرح جامع عملیاتی
- ۶- مولدسازی و مدیریت دارایی‌های دولت
- ۷- طراحی سازوکارهای بهبود

شاخص‌های رقابت‌پذیری اقتصاد ایران  
۸- شناسایی، احصاء و واگذاری اموال مازاد سهام و دارایی‌های شرکت‌های خارج از گروه‌های ۱ و ۲  
۹- توسعه و استقرار نظام جامع مدیریت و تعهدات عمومی دولت  
۱۰- پیاده‌سازی و توسعه سامانه‌های هوشمند مبارزه با پولشویی در گستره کلیه اشخاص حقوقی و حقیقی مشمول قانون بازتوزیع منابع حاصل از هدفمندی و نظام اجرای آن  
۱۱- طراحی و تدوین الگو و بازتوزیع منابع حاصل از هدفمندی

۱۲- معرفی ظرفیت‌ها و فرصت‌های متقابل اقتصادی و سرمایه‌گذاری ایران و خارج برای جلب مشارکت فعالان خارجی و داخلی

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

از سوی معاون اول رئیس جمهور

۱۴ پروژه اولویت‌دار وزارت امور اقتصادی و دارایی ابلاغ شد



۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۱- پروژه‌های مصوب برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌بایست توسط «دستگاه مجری» با اولویت و در چارچوب یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» اجرا و تکمیل شوند. بدیهی است کلیه مسئولیت‌ها از زمان ابلاغ تا اتمام پروژه بر عهده «دستگاه مجری» ارائه نماید.

۱۳- استقرار کامل سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)

۱۴- توانمندسازی صنعت بیمه کشور  
ب) اجرای موارد زیر توسط «دستگاه مجری» برای عملیاتی نمودن پروژه‌های مندرج در بند الف) ضروری است:

۴- تامین منابع مالی لازم برای اجرای هر یک از پروژه‌های مصوب بر عهده «دستگاه مجری» می‌باشد و مجری می‌بایست در چارچوب اعتبارات، وظایف و اختیارات دستگاه مجری، کلیه اقدامات لازم را برای تامین مالی پروژه به نحوی به عمل آورد که پروژه طبق زمانبندی مصوب اجرا شود.

۵- «دستگاه مجری» موظف است به‌صورت ماهانه گزارش اقدامات به‌عمل آمده برای اجرای هر یک از پروژه‌ها و عملکرد را در چارچوب «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» و شاخص‌های مصوب ستاد به‌طور مستمر به دبیرخانه ستاد ارسال نماید.

ج) کلیه دستگاه‌های اجرایی بالادست نظام بانکی کشور موظف به انجام همکاری‌های لازم با «دستگاه مجری» برای اجرای پروژه‌های اولویت‌دار «مصوب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی» برای اجرا در سال ۱۳۹۶ می‌باشند. طراحی سازوکار لازم برای تحقق همکاری‌های مشترک با سایر دستگاه‌ها بر عهده «دستگاه مجری» است.

د) اجرای هر یک از پروژه‌ها براساس «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی» و مصوبات ستاد، توسط دبیرخانه ستاد مورد پایش قرار می‌گیرد. برای نظارت بر اجرا و حصول اطمینان از پیشرفت پروژه‌های مصوب، بازدیدهای میدانی به‌صورت اتفاقی حسب مورد توسط معاون یا معاونان ذی‌ربط خود یا مقام هم‌تراز به‌عنوان مجری اقدام و به دبیرخانه ستاد معرفی نماید.

۳- مجری منصوب از سوی وزیر یا بالاترین مقام «دستگاه مجری» موظف است تا انتهای اردیبهشت ماه سال جاری برای هر یک از پروژه‌ها در چارچوب منشور پروژه مندرج در «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی»، «برنامه عملیاتی» تهیه و پس از تایید رئیس دستگاه اجرایی به دبیرخانه ستاد و مجری قرار می‌دهد.

۴- «دستگاه مجری»، با قید فوریت حداکثر ظرف مدت یک هفته برای تسریع در اجرای هر یک از آنها نسبت به صدور حکم برای معاون یا معاونان ذی‌ربط خود یا مقام هم‌تراز به‌عنوان مجری اقدام و به دبیرخانه ستاد معرفی نماید.

۳- مجری منصوب از سوی وزیر یا بالاترین مقام «دستگاه مجری» موظف است تا انتهای اردیبهشت ماه سال جاری برای هر یک از پروژه‌ها در چارچوب منشور پروژه مندرج در «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی»، «برنامه عملیاتی» تهیه و پس از تایید رئیس دستگاه اجرایی به دبیرخانه ستاد و مجری قرار می‌دهد.

۴- «دستگاه مجری»، با قید فوریت حداکثر ظرف مدت یک هفته برای تسریع در اجرای هر یک از آنها نسبت به صدور حکم برای معاون یا معاونان ذی‌ربط خود یا مقام هم‌تراز به‌عنوان مجری اقدام و به دبیرخانه ستاد معرفی نماید.

۳- مجری منصوب از سوی وزیر یا بالاترین مقام «دستگاه مجری» موظف است تا انتهای اردیبهشت ماه سال جاری برای هر یک از پروژه‌ها در چارچوب منشور پروژه مندرج در «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی»، «برنامه عملیاتی» تهیه و پس از تایید رئیس دستگاه اجرایی به دبیرخانه ستاد و مجری قرار می‌دهد.

۴- «دستگاه مجری»، با قید فوریت حداکثر ظرف مدت یک هفته برای تسریع در اجرای هر یک از آنها نسبت به صدور حکم برای معاون یا معاونان ذی‌ربط خود یا مقام هم‌تراز به‌عنوان مجری اقدام و به دبیرخانه ستاد معرفی نماید.

۳- مجری منصوب از سوی وزیر یا بالاترین مقام «دستگاه مجری» موظف است تا انتهای اردیبهشت ماه سال جاری برای هر یک از پروژه‌ها در چارچوب منشور پروژه مندرج در «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی»، «برنامه عملیاتی» تهیه و پس از تایید رئیس دستگاه اجرایی به دبیرخانه ستاد و مجری قرار می‌دهد.

۴- «دستگاه مجری»، با قید فوریت حداکثر ظرف مدت یک هفته برای تسریع در اجرای هر یک از آنها نسبت به صدور حکم برای معاون یا معاونان ذی‌ربط خود یا مقام هم‌تراز به‌عنوان مجری اقدام و به دبیرخانه ستاد معرفی نماید.

۳- مجری منصوب از سوی وزیر یا بالاترین مقام «دستگاه مجری» موظف است تا انتهای اردیبهشت ماه سال جاری برای هر یک از پروژه‌ها در چارچوب منشور پروژه مندرج در «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی»، «برنامه عملیاتی» تهیه و پس از تایید رئیس دستگاه اجرایی به دبیرخانه ستاد و مجری قرار می‌دهد.

۴- «دستگاه مجری»، با قید فوریت حداکثر ظرف مدت یک هفته برای تسریع در اجرای هر یک از آنها نسبت به صدور حکم برای معاون یا معاونان ذی‌ربط خود یا مقام هم‌تراز به‌عنوان مجری اقدام و به دبیرخانه ستاد معرفی نماید.

۳- مجری منصوب از سوی وزیر یا بالاترین مقام «دستگاه مجری» موظف است تا انتهای اردیبهشت ماه سال جاری برای هر یک از پروژه‌ها در چارچوب منشور پروژه مندرج در «نظام یکپارچه پیشبرد و پایش اقتصاد مقاومتی»، «برنامه عملیاتی» تهیه و پس از تایید رئیس دستگاه اجرایی به دبیرخانه ستاد و مجری قرار می‌دهد.

رئیس سازمان راهداری از ۲۴ هزار میلیارد ریال بدهی این سازمان به پیمانکاران خبر داد

نصب ۶۰۰ سامانه ثبت تخلف سرعت تا پایان امسال

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با بیان اینکه هم‌اکنون میزان بدهی این سازمان به پیمانکاران به ۲۴ هزار میلیارد ریال رسیده است، گفت: در زمان آغاز به‌کار دولت تدبیر و امید، بدهی این سازمان به پیمانکاران ۶ تا ۷ هزار میلیارد ریال بود، اما در دو سال اخیر با توجه به انجام پروژه‌های بسیار ایمن‌سازی و راهداری در سطح راه‌های کشور، بدهی این سازمان افزایش یافته است.

به گزارش «فرصت امروز» از سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای، داود کشاورزیان در بازدید از ایرنا به بخشی از فعالیت‌های انجام شده از سوی سازمان راهداری در حوزه عمرانی و توسعه‌ای در سال گذشته اشاره کرد و افزود: در سال قبل به‌رغم تنگناهای اعتباری و محدودیت مالی در بخش راهداری و نگهداری راه‌ها و ابنیه فنی اقدامات مربوط به ایمن‌سازی و ارتقای سطح سرویس راه‌ها در راستای ایمنی سفرهای جاده‌ای انجام شده است و همواره ارتقای ایمنی در اولویت اول برنامه‌های حوزه نگهداری راه‌ها و ادارات کل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان‌ها بوده، به‌گونه‌ای که بارها به استان‌ها تاکید شده است که به‌رغم محدودیت‌های اعتباری، خللی در برنامه‌های ایمنی در جاده‌های شریانی، اصلی و روستایی صورت نگیرد. وی در زمینه هوشمندسازی جاده‌ها در راستای اهداف حقوق شهروندی، دسترسی آزاد به اطلاعات و آرامش در سفرهای جاده‌ای نیز اظهار داشت: یکی از رویکردهای اصلی سازمان در سال گذشته و در ادامه، به کارگیری تجهیزات نوین در راه‌های کشور بوده و تاکنون ۶۰۰ دستگاه سامانه ثبت تخلفات سرعت در محورهای شریانی نصب و راه‌اندازی شده و تا پایان امسال هم جهت نصب ۶۰۰ سامانه دیگر برنامه‌ریزی شده است. کشاورزیان همچنین به نصب سامانه هوشمند کنترل ناوگان اشاره کرد و افزود: با نصب این تجهیزات و سامانه در اتوبوس‌ها و کامیون‌ها رفتار رانندگان در محورها و مسیرهای درحال تردد کنترل می‌شود و در صورت بروز سانحه و حوادث، علت حادثه شناسایی می‌شود و در صورت تخلف راننده، برخورد قانونی صورت می‌گیرد.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با تاکید بر حمایت از بخش خصوصی و ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری برای ورود این بخش به پروژه‌های تخصصی و زیربنایی کشور افزود: یکی از رویکردهای سازمان، توجه به این اصل بوده، به طوری که پروژه‌ها را از سطح استانی در سطح ملی تعریف کرده و از شرکت‌هایی که تجهیزات و تکنولوژی لازم را در داخل کشور ایجاد کرده‌اند حمایت شد تا با شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر رشد اقتصادی در داخل کشور، زمینه رقابت و فعالیت این شرکت‌ها در سایر کشورها نیز فراهم شود. حمل‌ونقل مسافر، تحلیل فرآیندها و حذف قوانین و مقررات دست‌وپاگیر در زمینه صدور مجوز احداث مجتمع‌های خدماتی-فرهنگی، تفویض اختیار به معاونت‌های استانی و مدیران استانی و استانداردسازی رویه‌ها و روش‌های انجام کار در سازمان به‌عنوان رویکردهای اصلی و مؤثر در این سازمان است.



#اینترنتتو نوکن



۱۵۴۴

asiatech.ir

دارای مجوز FCP به شماره

ارز

هیجان انتخابات به بازار ارز نرسید

سکوت دلار در پیشتازی روحانی

با وجود انتظاری که برخی فعالان بازار ارز و صرافان برای فضای پس از انتخابات ریاست جمهوری داشتند، دیزور، شنبه یعنی یک روز پس از برگزاری انتخابات و در آستانه اعلام نتایج، فضای بازار برخلاف برخی تصورات و گمانه‌زنی‌ها آرام بوده است. دیگر خبری از نوسان یکباره در بازار و شدت گرفتن روند رشد قیمت‌ها و حضور گسترده دلالات و نوسان‌گیران بازار نیست. آن هم در شرایطی که برخی طی هفته‌های اخیر و با پیش‌بینی نوسان بازار مشتوق خرید این ارز برای سودگیری پس از انتخابات بودند.

به گزارش ایسنا، در حدود سه تا چهار ماه اخیر و بعد از نوسان تندی که در بازار ارز اتفاق افتاد، قیمت این ارز بعد از طی روندی کاهشی از نرخ‌هایی که از حدود ۴۰۰۰ تومان هم در آذرماه سال قبل عبور کرده بود، به کانال ۳۷۰۰ تومان وارد شده و در همین محدوده باقی ماند. اما با توجه به انتخابات ریاست جمهوری در ۲۹ اردیبهشت ماه، به طور طبیعی انتظار تحت‌الشعاع قرار گرفتن بازار ارز نیز وجود داشت، همان طوری که پیش‌تر نیز بازارها در نتیجه تحولات سیاسی داخلی و خارجی قیمت‌ها حتی برای دوره‌های کوتاه‌مدت دچار نوسان شده بود.

این در حالی است که حتی در اواخر هفته گذشته قیمت دلار با رشد حدود ۵۰ تومانی نیز همراه و به کانال ۳۸۰۰ تومان وارد شد. در این شرایط بود که صرافان‌ها از فروش ارز تا حدی سر باز زدند و در انتظار نهایی شدن قیمت و نتیجه انتخابات ماندند.

برخی کارشناسان بازار ارز قبل از برگزاری انتخابات معتقد بودند که دو قطبی شدن انتخابات در هفته گذشته و همچنین پررنگ شدن آرای ابراهیم رئیسی عاملی بود برای واکنش بازار و رشد قیمت دلار. در عین حال که پیش‌بینی این بود که در صورت عدم ادامه ریاست جمهوری حسن روحانی و تغییر دولت احتمال نوسان بازار و افزایش قیمت‌ها وجود داشت، چراکه مشخص نبود سیاست دولت جدید برای بازار و مجموع اقتصاد چیست.

اما حالا و در شرایطی که کلیت نتایج انتخابات مشخص بوده و ماندگاری دولت قبل مشخص است سرکشی به بازار ارز نشان از آرامش بازار داشت. قیمت‌ها حدود ۳۷۶۰ تا ۳۷۷۰ تومان بود که نسبت به آخر هفته قبل حتی با ریزش مواجه و از کانال ۳۸۰۰ تومان خارج شده است. در عین حال که تقاضای غیرمعمولی برای آن ارز وجود نداشت.

آن طور که صرافان عنوان کردند بعید به نظر می‌رسد که بازار نوسان کند و قیمت‌ها نه تنها رشد نخواهد کرد، بلکه پیش‌بینی بر این است که با ریزش قیمت مواجه شویم. صرافان دلیل این موضوع را نیز پیشتازی حسن روحانی اعلام کرده و می‌گویند که با توجه به آرامشی که در اغلب مواقع در دوره روحانی در بازار حاکم بوده و در ماه‌های اخیر نیز وجود داشته است، نمی‌توان انتظار جدیدی از بازار در نتیجه پیروزی وی در انتخابات داشت. در عین حال که دولت به‌ویژه در هفته‌های اخیر با عرضه بالا توانسته بازار را کنترل کرده و مانع از هیجانی شدن بازار در آستانه انتخابات شود.

صرافان و البته دلالات عنوان می‌کنند که حتی منتظر ریزش قیمت دلار نیز نخواهند بود، مگر اتفاق خاصی رخ دهد.

این در شرایطی است که در روزهای اخیر و با داغ شدن شایعات درباره گرانی دلار پس از انتخابات ریاست جمهوری، رئیس کل بانک مرکزی این گونه گمانه‌زنی‌ها را رد و اعلام کرده بود که بانک مرکزی به‌عنوان متولی قانونی بازار ارز از ثبات و آرامش بازار ارز دفاع کرده و مردم مطمئن باشند که جای هیچگونه نگرانی‌ای نیست و به این شایعات بی‌اساس توجهی نکنند.

رئیس کل بانک مرکزی جلب اعتماد عمومی نسبت به صحت و دقت آمارهای منتشره این بانک را دستاورد ارزشمندی دانست و گفت: با وجود اینکه برخی در رقابت‌های سیاسی سعی کردند در صحت این آمارها تردید ایجاد کنند، اما این تلاش‌ها نتوانست خدشهای در اعتماد عمومی ایجاد کند. به گزارش «فرصت امروز»، ولی‌الله سیف روز شنبه در افتتاحیه «سی و نهمین هم‌اندیشی آموزشی آمار اقتصادی» که در نوشهر برگزار شد، بر اهمیت آمار در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی تأکید کرد و گفت: آمار به معنای مشاهده، یادگیری و به اشتراک گذاشتن واقعیت‌ها درباره جهان واقعی بدون دخالت دادن تعصبات و قضاوت است. وی افزود: اهمیت و نقش آمار به‌عنوان ابزار جمع‌آوری، طبقه‌بندی، تجزیه و تحلیل با رشد و توسعه جوامع بشری نمایان‌تر شده و برای برنامه‌ریزی و ارزیابی برنامه‌های دولت و بخش خصوصی، مباحث سیاستی و مطلع نگاه داشتن مردم از وضعیت کشور و ارائه اهمیت و نقش آمار بسیار حیاتی و ارزشمند است.

سیف ادامه داد: با گسترش رقابت‌های جهانی از یک سو و اهمیت سیاست‌دولت‌ها و سیاست‌گذاری بانک‌های مرکزی از سوی دیگر، دقت در تصمیم‌گیری‌ها اهمیت ویژه‌ای یافته که این موضوع نیز منوط به در اختیار داشتن آمار و اطلاعات صحیح، به‌روز و دقیق است.

وی یادآور شد اکثر کشورهای نیز برای دستیابی به اهداف توسعه اقتصادی مدنظر خود، اقدام به تهیه برنامه‌های توسعه کوتاه، میان و بلندمدت می‌کنند که در این مسیر نیز تبیین وضعیت موجود و پیش‌بینی تحولات اقتصادی و اجتماعی در آینده، شرط لازم در برنامه‌ریزی و تدوین برنامه‌های توسعه است.

سیف بر نقش بانک مرکزی به‌عنوان یکی از مراجع تولید، جمع‌آوری و پردازش اطلاعات برای برنامه‌ریزی‌های اقتصادی تأکید و تصریح کرد: تحلیل وضعیت موجود و پیش‌بینی آینده، براساس الگوهای کمی، ریاضی و اقتصادی در قالب مدل‌های اقتصادسنجی انجام می‌شود.

به گفته وی، این امر مستلزم وجود داده‌های آماری است و بدون این داده‌ها امکان برنامه‌ریزی صحیح اقتصادی وجود نخواهد داشت، لذا تحت این شرایط نقش و اهمیت نهادهای آماری کشور به‌ویژه بانک مرکزی، به‌عنوان یکی از مراجع تولید و جمع‌آوری داده‌های آماری و

پردازش اطلاعات در جهت برنامه‌ریزی کاملاً مشخص است.

جذب سرمایه‌گذاری خارجی

نیازمند شفافیت است

وی افزود: در مقیاس بین‌المللی نیز یکی از مباحث بسیار مهم در راستای جلب و جذب سرمایه‌گذاری خارجی، شفافیت است که مبحث گسترده‌ای بوده و بخش مهمی از آن با فرآیندهای مختلف تهیه و انتشار آمار و اطلاعات مرتبط است.

در این راستا از سوی بانک مرکزی تلاش‌های زیادی برای انتشار منظم و به موقع آمار و اطلاعات اقتصادی منطبق با استانداردهای بین‌المللی انجام شده که به طور قطع از نقش مهمی در ارتقای جایگاه شفافیت اقتصادی کشور برخوردار است.

رئیس شورای پول و اعتبار با اشاره به سابقه تاریخی نظام آماری بانک مرکزی گفت: سابقه تولید آمارهای اقتصادی در بانک مرکزی به تاسیس بانک ملی در سال ۱۳۰۷ بازمی‌گردد که بعد از تاسیس بانک مرکزی، در سال ۱۳۳۹ فعالیت‌های آماری از بانک ملی به این نهاد جدید منتقل شد.

سیف ادامه داد: به همین ترتیب نظام آماری در طول سالیان گذشته به تدریج تغییراتی را تجربه کرده، اما همچنان چارچوب کلی این نظام بدون تغییر باقی مانده است.

وی ادامه داد: چارچوب نظام آماری در بانک مرکزی شامل جمع‌آوری داده‌های خام از منابع داخلی و خارجی، پردازش داده‌های خام براساس استانداردها و دستورالعمل‌های بین‌المللی و سپس انتشار مستمر و به‌نگام این آمارها است.

سیف با اشاره به تلاش بی‌وقفه آمارگیران بانک مرکزی خاطر نشان کرد: بانک مرکزی برای انجام این بانک مرکزی خواست که همانند وظایف مهم، بر ۴۰۰ آمارگیر خود در ۷۹ شهر کشور متکی است که داده‌های خام مورد نیاز را بدون وقفه و



با دقت جمع‌آوری می‌کنند. وی گفت: با هست و پست‌کنار آمارگیران، اکنون بانک مرکزی به‌عنوان یک مرجع مهم تخصصی تولید آمارهای اقتصادی در کشور شناخته می‌شود که پیشینه‌ای طولانی در زمینه جمع‌آوری، پردازش، و انتشار آمارهای اقتصادی دارد و به‌عنوان یکی از مراجع مهم آمارهای اقتصادی در کشور شناخته می‌شود. سیف افزود: بانک مرکزی به‌عنوان یک نهاد سیاست‌گذار، خود یکی از استفاده‌کنندگان اصلی تولیدات آماری به‌شمار می‌آید و این بانک از اطلاعات تولیدی در فرآیند تنظیم و اجرای سیاست‌های پولی و اعتباری و ارزی استفاده می‌کند و ضمن بهره‌برداری از آنها برای تهیه گزارش‌های تحلیلی و تنظیم سیاست‌های پولی، اعتباری و ارزی، به‌طور مستمر و در یک تواتر منظم منتشر می‌شوند تا دیگر نهادهای سیاست‌گذار، محققان و عموم افراد جامعه نیز از آنها بهره‌مند شوند.

رئیس شورای پول و اعتبار با اشاره به پیشتازی بانک مرکزی در زمینه بهبود کیفی آمار و اطلاعات گفت: بانک مرکزی سال پایه حساب‌های ملی را به منظور انطباق داده‌های آماری با تحولات ساختاری در اقتصاد کشور، از ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۰ تغییر داده و همچنین اقدامات لازم در زمینه تغییر سال پایه شاخص‌های قیمت به سال ۱۳۹۵ در دست انجام است.

وی با بیان اینکه با تحولات اقتصادی در زمینه‌های مختلف نیازهای آماری کشور نیز توسعه می‌یابند، افزود: با ابلاغ بند «پ» ماده ۱۰ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور مبنی بر تکلیف بانک مرکزی به تولید و انتشار آمارهای تخصصی، زمینه قانونی مناسبی برای فعالیت بانک مرکزی در این زمینه فراهم شده است.

وی افزود: با انتشار عمومی تقویم آماری بانک مرکزی در ابتدای امسال، این بانک خود را متعهد ساخته مطابق با زمان‌بندی پیش‌بینی شده در تقویم آماری، محصولات خود را در اختیار عموم قرار دهد. مسلمانان این تعهد عمده این بانک گذاشته شده، باید بدون همکاری شما عزیزان امکان‌پذیر نخواهد بود.

در همین زمینه، سیف از آمارگیران بانک مرکزی خواست که همانند سال‌های گذشته، آمارهای اقتصادی را با دقت و سرعت تهیه و در اختیار اکتار

دفاع دوباره رئیس کل بانک مرکزی از آمارهای این نهاد در «سی و نهمین هم‌اندیشی آموزشی آمار اقتصادی»

رقابت‌های سیاسی توانست در صحت آمارهای بانک مرکزی تردید ایجاد کند

اهمیت ارتقای کیفی سرمایه‌ انسانی در بخش آمار

رئیس کل بانک مرکزی بر لزوم توجه به استانداردهای بین‌المللی در تهیه و انتشار آمار تأکید کرد و گفت: با توجه به اینکه بانک مرکزی نماینده دولت در صندوق بین‌المللی پول معرفی شده است، آماری منتشره در بانک مرکزی نیز به‌صورت متناوب برای انطباق با استانداردهای بین‌المللی از سوی این نهاد مورد ارزیابی قرار می‌گیرد که البته رویه بانک مرکزی همواره مورد تأیید این نهاد بوده است.

وی افزود: با توجه به کسب اعتبار لازم، آمارهای اقتصادی بانک مرکزی همواره مورد وثوق عموم جامعه و جامعه علمی و دانشگاهی داخل و خارج کشور قرار داشته و در حال حاضر صیانت از اعتبار این آمارها که حاصل تلاش صدها هزاران تن از همکاران‌مان از سال ۱۳۳۹ یا بهتر بگوییم از سال ۱۳۱۵ تاکنون است، برعهده ماست.

رئیس کل بانک مرکزی با تأکید بر ارتقای دانش تخصصی آمارگیران بانک مرکزی گفت: بخش آمار بانک مرکزی را باید به مثابه دیده‌بان بانک مرکزی تلقی کرد که به رصد وضعیت اقتصادی جاری کشور می‌پردازد. بر این اساس ارتقای دانش تخصصی همکاران محترم در حوزه آمار مانند سایر حوزه‌های دیگر بانک مرکزی، به مثابه سرمایه‌گذاری تلقی می‌شود که به‌طور ملموس در ارتقای کیفی نظام آماری تأثیر قابل توجهی خواهد داشت. ضروری است آموزش همکاران هدفمند بوده و در راستای ارتقای اثربخشی فعالیت‌های سازمانی آنها باشد. وی تصریح کرد: بانک مرکزی هیچ‌گاه از نقش بااهمیت نیروی انسانی در انجام فعالیت‌هایش غافل نبوده است.

به گفته سیف، اهتمام این بانک برای سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی باعث شده هر ساله همایش هم‌اندیشی آماری با هدف آموزش مستمر و روزآمد کردن اطلاعات همکاران و توانمندسازی آنها برگزار شود. امسال نیز این همایش در راستای اهداف کلی بانک مرکزی برگزار می‌شود.

وی با قدرانی از تلاش بی‌وقفه آمارگیران بانک مرکزی برای ارتقای جایگاه آماری بانک مرکزی، ابراز امیدواری کرد: برگزاری چنین همایش‌هایی علاوه بر ارتقای دانش تخصصی، زمینه‌ساز انتقال تجربیات و همکاری بیشتر است که به‌طور قطع انعکاس آن در طراحی و تنظیم سیاست‌های اقتصادی بسیار پراهمیت خواهد بود.

عمومی قرار دهند.

وی افزود: برای تحقق این مهم، ضروری است اصول حاکم بر نظام آماری از جمله حرفه‌ای‌گرایی در تولید آمار، استفاده از روش‌های اجرایی نوین به منظور ارتقای کیفی و سرعت پردازش آمارها، بی‌طرفی و مصونیت از دخالت‌های سیاسی، کاربردی بودن اطلاعات آماری، فراهم‌سازی دسترسی یکسان و برابر به آمار و اطلاعات، ارزیابی رضایت کاربران نسبت به اطلاعات آماری، عکس‌العمل مناسب نسبت به استفاده نادرست از اطلاعات آماری و اصول مربوط به محرمانگی اطلاعات آماری، رعایت شود.

رئیس شورای پول و اعتبار با اشاره به پیشتازی بانک مرکزی در زمینه بهبود کیفی آمار و اطلاعات گفت: بانک مرکزی سال پایه حساب‌های ملی را به منظور انطباق داده‌های آماری با تحولات ساختاری در اقتصاد کشور، از ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۰ تغییر داده و همچنین اقدامات لازم در زمینه تغییر سال پایه شاخص‌های قیمت به سال ۱۳۹۵ در دست انجام است.

وی با بیان اینکه با تحولات اقتصادی در زمینه‌های مختلف نیازهای آماری کشور نیز توسعه می‌یابند، افزود: با ابلاغ بند «پ» ماده ۱۰ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور مبنی بر تکلیف بانک مرکزی به تولید و انتشار آمارهای تخصصی، زمینه قانونی مناسبی برای فعالیت بانک مرکزی در این زمینه فراهم شده است.

وی افزود: با انتشار عمومی تقویم آماری بانک مرکزی در ابتدای امسال، این بانک خود را متعهد ساخته مطابق با زمان‌بندی پیش‌بینی شده در تقویم آماری، محصولات خود را در اختیار عموم قرار دهد. مسلمانان این تعهد عمده این بانک گذاشته شده، باید بدون همکاری شما عزیزان امکان‌پذیر نخواهد بود.

در همین زمینه، سیف از آمارگیران بانک مرکزی خواست که همانند سال‌های گذشته، آمارهای اقتصادی را با دقت و سرعت تهیه و در اختیار اکتار

نرخنامه

قیمت دلار کاهش یافت

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳.۷۵۴ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱.۲۱۸.۷۵۰ تومان تعیین کردند که نشان دهنده کاهش قیمت دلار و همچنین قیمت سکه طرح جدید است. هر یورو در بازار آزاد تهران ۴.۲۵۹ تومان و هر پوند نیز ۴.۹۰۵ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۶۶۱.۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۷۴.۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۵۸.۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلا ۱۸ عیار ۱۱۵۰.۷۵ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۸,۴۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۵,۰۷۵	▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۹۱,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۲۱۸,۷۵۰	▼
نیم سکه	۶۶۱,۰۰۰	
ربع سکه	۳۷۴,۰۰۰	
سکه گرمی	۲۵۸,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۷۵۴	▼
یورو اروپا	۴,۲۵۹	▼
پوند انگلیس	۴,۹۰۵	▼
درهم امارات	۱,۰۳۹	▼

خبرنامه

قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه به بانک‌ها ابلاغ شد

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای «قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور» را به شبکه بانکی ابلاغ کرد. در این بخشنامه مواردی نظیر «تحوه تعیین سقف سهم مشارکت طرف خارجی از تاسیس بانک ایرانی»، «لزوم متمرکزسازی حساب‌های دستگاه‌های اجرایی نزد بانک مرکزی» و «اختیارات قانونی بانک مرکزی برای سلب صلاحیت حرفه‌ای و لغو مجوز و محکومیت متخلفان فعال در حوزه پولی» اشاره شده است. به گزارش بانک مرکزی، دولت در سال گذشته با توجه به لزوم تدابیر و ماهیت دائمی برخی احکام مقرر در «قانون برنامه پنج ساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران» بر آن شد به جای تنفیذ مجدد این دسته از احکام در «قانون برنامه پنج‌ساله ششم توسعه»، آنها را در قالب ابلاغیه‌ای مستقل تحت عنوان «ابلاغیه قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور» تنظیم و برای سیر تشریفات قانونی تصویب به مجلس شورای اسلامی تقدیم کند. خوشبختانه این لایحه در جلسه مورخ ۱۳۹۵.۱۱.۱۰ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید و وفق ماده (۲۳) آن، از ابتدای سال جاری لازم الاجرا است. در این قانون، برخی احکام مهم مرتبط با نظام پولی و بانکی کشور وجود دارد که از جمله آن می‌توان به موضوع نحوه تعیین سقف سهم مشارکت طرف خارجی از تاسیس بانک ایرانی در ماده (۱۸) اشاره کرد که با تصویب آن، بند (د) ماده (۳۱) قانون پولی و بانکی کشور ملغی شده است.

آگهی فراخوان مناقصه (یک مرحله ای)



سازمان شیلات ایران در نظر دارد تعمیرات اساسی اسکله بندر شیلاتی شهید باهنر واقع در استان هرمزگان ( شهرستان بندرعباس) را با برآورد حدود ۱۰۰ میلیارد ریال از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکاران واجد صلاحیت که دارای حداقل رتبه ۲ در رشته آب ( زیر رشته سازه های دریایی) و سابقه اجرایی در امور تعمیرات اسکله های شمع و عرشه بتنی می باشند واگذار نماید. از متقاضیان واجد شرایط که در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) ثبت نام کرده اند (ثبت‌نام در سامانه الزامی است ) و تمایل به شرکت در مناقصه را دارند دعوت می شود برای دریافت اسناد ارزیابی به مدت هفت روز از تاریخ نشر آگهی نوبت دوم به صورت الکترونیکی به سامانه فوق مراجعه و پس از انقضای مدت یاد شده، به مدت دو هفته مهلت خواهند داشت تا اسناد و مدارک تکمیل شده را در سامانه مورد نظر بارگذاری نمایند. متقاضیان محترم به منظور کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۵-۰۲۱-۶۶۹۴۳۸۷۴-۰۲ تماس حاصل و یا به نشانی تهران- خیابان فاطمی غربی بین کارگر و جمalzاده شمالی، شماره ۲۳۶ طبقه دوم شمالی اداره کل توسعه و مدیریت بنادر ماهیگیری مراجعه نمایند.

در ضمن کلیه مراحل مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت انجام خواهد شد و متقاضیان محترم در صورت ابهام برای عضویت در سامانه و ثبت اطلاعات و اسناد، با شماره ۲۷۳۱۳۱۳۱ تماس حاصل نمایند.

روابط عمومی شیلات ایران

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله ای) به شماره ۹۶/۷۷/۰۲



۱-مناقصه گزار : اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان چهار محال و بختیاری واقع در شهرکرد- بلوار طالقانی مجتمع ادارات- روبروی فرمانداری تلفن: ۳-۲۲۲۴۴۸۵۲-۲۲۲۵۰۹۹۷-نمبر: ۳۲۲۵۰۹۹۷-کدپستی: ۸۸۱۷۶۵۳۴۴۹- آدرس الکترونیکی: [www.charmahal.rmto.ir](mailto:www.charmahal.rmto.ir) پست الکترونیک: [charmahal@rmto.ir](mailto:charmahal@rmto.ir)

۲-موضوع مناقصه : تکمیل کنار گذر تونل دوم منج

۳-مبلغ تضمین شرکت در مناقصه : مبلغ ۱۶۷/۶۹۸/۶۴۵ ریال به صورت ضمانت نامه بانکی معتبر از بانکها و موسسات اعتباری دارای مجوز از بانک مرکزی با مدت اعتبار حداقل سه ماه بعد از آخرین روز تحویل اسناد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر

مهلت دریافت اسناد مناقصه	مهلت قبول پیشنهادات	تاریخ اعتبار پیشنهاد	تاریخ، ساعت و محل بازگشایی پاکت ها
۹۶/۰۲/۳۱ لغایت ۹۶/۰۳/۰۹	تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۶/۰۳/۲۰	حداقل سه ماه بعد از تعیین برنده	۹۶/۰۳/۲۱ صبح ۸- دفتر مدیریت

۴-محل دریافت اسناد مناقصه: سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس: <http://setadiran.ir>

۵- محل تحویل ضمانت نامه(پاکت الف) : دبیرخانه اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان چهارمحال و بختیاری وسایر اسناد(پاکت ب و ج) از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت- درضمن کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس فوق انجام خواهد شد.

۶-مبلغ برآورد : ۳/۳۵۳/۹۷۲/۹۱۴ ریال

۷-شرایط شرکت در مناقصه: شرکت های دارای گواهی صلاحیت با رتبه حداقل ۵ راه و ترابری

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان چهار محال وبختیاری

### انتخاب مجدد روحانی چه تأثیری بر بازار سرمایه خواهد داشت؟

علیرضا کدیور، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معین ملت با اشاره به پیش‌تاری حسن روحانی در انتخابات ریاست جمهوری گفت: با توجه به اینکه دکتر روحانی در حال حاضر رئیس جمهور دولت یازدهم است، به نظر می‌آید رفتار هیجانی‌ای که بازار سرمایه پس از انتخابات ایشان در سال ۹۲ به خود دید، بار دیگر تکرار نشود. به گزارش عصر مالی، وی با اشاره به رشد ۱۰۰ درصدی شاخص بورس از خرداد تا دی ماه ۹۲ گفت: در آن دوران خوش‌بینی به توافق هسته‌ای، رفع تحریم‌ها و آثار اقتصادی آن باعث شد بازار سرمایه رشدی خیره‌کننده را ثبت کند، اما در شرایط امروز برجام امضا شده و به گفته دولتمردان بخش قابل توجهی از تحریم‌ها حذف شده است. وی با تأکید بر اینکه به واسطه نتیجه انتخابات روند صعودی هیجانی در بازار نخواهیم داشت، افزود: اما در صورتی که متغیرهای اقتصادی تغییری نداشته باشند ممکن است روند بازار سرمایه تغییر کند. مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معین ملت در ادامه تأکید کرد: اما نکته بعدی تعیین کابینه دولت دوازدهم است. تعیین کابینه به خصوص کابینه اقتصادی برای بازار سرمایه مهم است؛ اینکه تیم فعلی باقی بماند یا تغییر کند یا بخشی از آن تغییر کند، سیاست‌های دولت دوازدهم می‌تواند بر بازار سرمایه تأثیرگذار باشد. وی با اشاره به اینکه کابینه دولت دوازدهم تا چند ماه آینده اعلام خواهد شد، گفت: به نظر می‌رسد در نیمه اول سال جاری بازار سرمایه شاهد اتفاق خاصی ناشی از انتخاب آقای روحانی و سیاست‌گذاری‌های اقتصادی دولت آینده نباشد و اگر قرار باشد اتفاقی هم رخ دهد در نیمه دوم سال خواهد بود.

### امکان سبقت بازار سرمایه از پول

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس با تأکید بر لزوم به‌کارگیری ابزار نوین در بازار سرمایه گفت: واگذاری سهام شرکت‌های دولتی از طریق بورس یکی از عوامل مؤثر در افزایش حجم معاملات در بازار سرمایه است. به گزارش خانه ملت، علی‌اکبر کریمی در خصوص ارتقای وضعیت بازار سرمایه گفت: می‌توان عنوان کرد در صحنه اقتصاد کشور در سال‌های گذشته، رقابتی بین بازار پول و بازار سرمایه برای جذب نقدینگی وجود داشته و دارد. این نماینده مردم در مجلس دهم با تأکید بر لزوم تقویت بازار سرمایه افزود: تلاش‌هایی برای توسعه بازار سرمایه کشور شده است که اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی در این راستا است. کریمی افزود: واگذاری سهام شرکت‌های دولتی از طریق بورس یکی از عوامل مؤثر در افزایش حجم معاملات در بازار سرمایه است. وی ادامه داد: ورود شرکت‌های بزرگ به بازار سرمایه و فراهم آوردن شرایط تبدیل شرکت‌های سهامی خاص بزرگ به شرکت‌های سهامی عام در توسعه بازار سرمایه مؤثر است. کریمی افزود: به‌کارگیری ابزار نوین در بازار سرمایه یکی از عوامل مهم در تقویت این بازار است، بنابراین برای تأمین مالی پروژه‌ها از طریق بازار سرمایه می‌توان از روش‌های متنوع استفاده کرد. عضو کمیسیون اقتصادی مجلس یادآور شد: به‌طور مثال صنعت مسکن در بورس توانسته با ایجاد صندوق زمین و ساختمان، که یکی از ابزاری مالی نوین برای تأمین مالی پروژه‌های ساخت‌وساز مسکن است زمینه را برای به ثمر رساندن پروژه‌ها فراهم کند.

### جزییات تغییرات ارزی برای سرمایه‌گذاران خارجی بازار سرمایه

جانشین رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در امور بین‌الملل و جذب سرمایه‌گذار خارجی گفت: چنانچه سرمایه‌گذاری بخواهد سرمایه ارزی وارد کشور کرده و مجوز فقیه داشته باشد، می‌تواند در زمان خروج سرمایه، مبنای محاسبه‌ای ارز را، نرخ آزاد محاسبه کند. به گزارش مهر، بهادریزئی، از تسهیل شرایط سرمایه‌گذاری خارجی در بورس خبر داد و گفت: در گذشته تنها مجوزی که برای سرمایه‌گذاران خارجی اعطا می‌شد، مجوز ارزی با مبنای محاسبه‌ای ارز دولتی بود که همین امر منجر به نارضایتی سرمایه‌گذار می‌شد؛ به نحوی که در همان ابتدای ورود، سرمایه‌افراد ۲۰ درصد کم می‌شد. بنابراین خیلی به نفع سرمایه‌گذار نبود. جانشین رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در امور بین‌الملل و جذب سرمایه‌گذاری خارجی افزود: البته در مقابل، دولت به سرمایه‌گذاران اعلام می‌کرد که ارز ارزان در اختیارشان قرار خواهد داد، اما وقتی صحبت از تک نرخی شدن ارز به میان آمد، قرار بر این شد که ملاک ارز تک نرخی قرار گیرد، اما هنوز امکان تک نرخی کردن ارز فراهم نشده است. به‌عنوان مثال، به فردی که از آلمان ۱۰۰ میلیون یورو برای سرمایه‌گذاری می‌آورد عنوان می‌شد که نرخ ارز دولتی را لحاظ کند و این با توجه به اختلافی که در بازار وجود داشت، چندان خوشایند نبود. وی تصریح کرد: هم‌اکنون با دستورالعمل جدید سازمان سرمایه‌گذاری خارجی این مشکل حل شده و اکنون اگر یک سرمایه‌گذار خارجی بخواهد وارد سرمایه‌گذاری شود، چنانچه مجوز سازمان سرمایه‌گذاری خارجی و قانون حمایت و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی (فیفا) را داشته باشد، مبنای محاسبه نرخ ارز او، نرخ آزاد خواهد بود.

### بورس کالا

بازار فرعی بورس کالای ایران در نخستین روز هفته شاهد عرضه ۲۵۰ تن سولفات آمونیم بود. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران روز شنبه ۳۰ اردیبهشت ماه شاهد عرضه یک هزار و ۵۷ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی، ۳۳ هزار و ۳۰۰ تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم درووم، یک هزار و ۲۷۵ تن شکر سفید، ۳۰۰ تن شمش خام و ۳۰۰ تن ذرت دانایی بود. همچنین ۵۰۰ تن تنگ ترس و ریسک تراس از سیاست‌های جدید و محصولات صنعتی و معدنی و ۲۸ هزار و ۷۰۰ تن انواع قیر نیز در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. در عین حال ۲۶ هزار تن وکیوم باتوم، ۴ هزار تن لوب کات، ۲۰۰ تن گوگرد، ۴۰ هزار و ۹۰۰ تن انواع قیر، یک هزار تن سلاش واکس، ۸ هزار و ۴۹۸ تن انواع مواد شیمیایی و ۲ هزار و ۷۸۱ تن مواد پلیمری در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد.

## واکنش مثبت بورس به نتایج انتخابات

شاخص کل به کانال ۸۱ هزار واحد صعود کرد



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس نخستین روز هفته را با اعلام نتایج اولیه انتخابات و پیش‌تاری حسن روحانی جهشی آغاز کرد و در پایان معاملات مشخص شدن ادامه کار دولتمردان فعلی با ۷۳۳ واحد رشد، به ارتفاع ۸۱ هزار و ۷۷ واحدی صعود کرد. از نکات قابل توجه رشد شاخص کل واکنش سریع فعالان بازار سهام به نتایج انتخابات بود. چنان که طی ۲۰ دقیقه اول معاملات، شاخص کل بورس با جهش ۶۵۷ واحدی روبه‌رو و وارد کانال ۸۱ هزار واحدی شد تا نشان‌های باشد از رضایت فعالان بازار سهام نسبت به نتایج انتخابات ریاست جمهوری. در عین حال یکی از عوامل رشد چشمگیر شاخص کل در روز گذشته خوش‌بینی فعالان بازار سهام نسبت به آینده توافقات ایران و قدرت‌های جهان در دولت روحانی است که همین مسئله دامنش بازار بورس را تا کانال ۸۱ هزار واحدی بالا کشید. در جریان انتخابات ریاست‌جمهوری ایران نگرانی‌ها از سیاست‌های دولت آینده نسبت به توافقات ایران با گروه موسوم به ۵+۱ باعث شده بود نگرانی‌هایی در رابطه با

به‌خطر افتادن برجام که بسیاری از صنایع بورسی به آن وابسته‌اند به وجود آید، اما با مشخص شدن نتایج انتخابات ریاست‌جمهوری این نگرانی‌ها برطرف شده و فعالان بازار سهام ایران امیدوارانه به دادوستد پرداختند.

همه شاخص‌های بورسی مثبت شدند از ابتدای شنیده شدن خبرها از پیروزی حسن روحانی بسیاری از گروه‌های بورسی از جمله خودرویی‌ها، فلزات اساسی، دارویی‌ها، موادغذایی و بانکی‌ها با روند رو به رشدی مواجه شدند. شرایط فوق‌سبب شد همه شاخص‌های بورسی مثبت باشند. چنان که شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، به میزان ۲۵۱ واحد رشد کرد و شاخص کل (هم‌وزن) که در آن تفاوتی میان شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل وجود ندارد، با رشد ۲۵۱ واحدی روبه‌رو شد. شاخص قیمت (هم‌وزن) که بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس است، ۱۹۷ واحد رشد داشت و شاخص آزاد شناور که بیانگر آن بخش از سهام شرکت‌هاست که قابل معامله در بورس باشد، ۹۶۸ واحد صعود کرد.

همچنین شاخص بازار اول که به شرکت‌هایی اختصاص دارد که از نظر سرمایه، سودآوری و مشخص شدن نتایج انتخابات ریاست‌جمهوری این نگرانی‌ها برطرف شده و فعالان بازار سهام ایران امیدوارانه به دادوستد پرداختند.

### معاملاتی متعادل در شیب صعودی

روز شنبه نمادهای صنایع پتروشیمی خلیج فارس، سایپا، پالایش نفت بندرعباس، ایران خودرو، پالایش نفت تهران، گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان و آسان پرداخت برترین بیشترین اثر مثبت را بر شاخص کل بورس داشتند. این در حالی است که نماد معاملاتی سه شرکت ملی صنایع مس ایران، پتروشیمی پردیس و توسعه معادن و فلزات با افت خود مانع از رشد بیشتر شاخص کل شدند. روز گذشته در ۲۴۳ میلیون ورقه به ارزش ۲ هزار و ۵۷ میلیارد ریال در بازارهای فرابورس مبادله شد. نمادهای پتروشیمی ماسرون، پالایش نفت لاوان، فولاد هرمزگان جنوب، تولید برق عسلویه مینا و گسره سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی بیشترین اثر مثبت را بر شاخص کل فرابورس داشتند. رشد این نمادها سبب شد تا شاخص کل فرابورس (آیفکس) ۱۱ واحد رشد کند و در ارتفاع ۹۲۷ واحدی بایستد.



### دریچه

### بازار سرمایه پیش از انتخابات به پیش‌تاری روحانی اطمینان داشت

معامله‌گران از فعالیت خود در بازار می‌کاهدند که نتیجه آن کند شدن معاملات است. اما پس از مدتی و از آنجا که این نهادها مالی مجبور به همکاری با دولت وقت هستند، بار دیگر فعالیت خود را از سر می‌گیرند. وی با اشاره به وضعیت نماد خودرویی‌ها یا هلدینگ خلیج‌فارس در بازار گفت: اینها از جمله شرکت‌هایی هستند که سهام شناور آنها در بازار سرمایه کنترل می‌شود و این گونه نیست که با جهش در شاخص امروز بورس بگویم مردم برای خرید به بازار هجوم آورده‌اند. این فعال بازار سرمایه همچنین گفت: به نظر می‌رسد در دولت دوم آقای روحانی پیشرفت‌های خوبی

شدن نتایج انتخابات ریاست جمهوری را رد نکرد و گفت: اتفاق امروز بورس به‌طور عمده مربوط به شرکت‌های سرمایه‌گذاری و مدیران عاقبت‌طلبی است که به دلیل داشتن برخی ابهامات راجع به نتیجه انتخابات طی روزهای قبل به بازار ورود نکردند تا این انتخابات تعیین چرایی، درباره جهش شاخص‌های بورس در نخستین روز بعد از برگزاری انتخابات ریاست جمهوری گفت: فعالان بازار سرمایه تحلیل درستی از نتایج انتخابات ریاست جمهوری دوازدهم داشته و به پیش‌تاری روحانی اطمینان داشتند. وی در عین حال افزایش امیدواری معامله‌گران در بازار ارز پس از روشن

### نگاه

### انتخاب روحانی، خواست اهالی بازار سرمایه بود

بخش نیز خواهیم بود. جهانی درباره اهمیت این موضوع گفت: اهمیت این موضوع زمانی می‌شد این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: با انتخاب مجدد دکتر روحانی در چهار سال آینده شاهد تثبیت و به سرانجام رسیدن همه طرح‌هایی خواهیم بود که در چهار سال به ثمر برساند. وی با اشاره به سیاست خارجی پیشرفت‌هایی نیز همراه بوده است، بنابراین با انتخاب مجدد دکتر روحانی، دولت منتخب این فرصت را خواهد داشت که اهداف خود را در جهت برنامهریزی‌های آن انجام گرفته و با به خصوص برجام به‌عنوان مهم‌ترین پروژه دولت روحانی، گفت: در سایه پیشبرد موفق این پروژه، تأثیر شگرفی هم بر نفوذ ایران در سطح منطقه و هم بر اقتصاد کلان کشور گذاشته شد و با ادامه دولت فعلی به دلیل آنکه تیم دولت روحانی، به تمامی فرآیند آن تسلط کامل دارد قطعاً شاهد نتایج مثبت‌تری در این

بود. این تحلیلگر بازار سرمایه به بازار مسکن نیز اشاره کرد و گفت: با تحرک بازار مسکن که دولت برنامه‌های جامعی برای آن دارد، موجب رونق کسب‌وکار و خروج این صنعت از رکود عمیق خواهیم بود؛ امری که در سال‌های نه چندان دور احتمالاً محقق می‌شود. جهانی در ادامه گفت‌وگو به یکی از حوزه‌های مهم یعنی بانکداری در دولت دوازدهم اشاره کرد و گفت: دولت جدید در حوزه بانکداری نیز با اصلاح جدی سیستم بانکی و کاهش نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات متناسب با نرخ تورم، رصدد بهبود شرایط برخواهد آمد. وی با بیان اینکه این اقدام نیاز به عزمی جدی و همتی مضاعف دارد، تصریح کرد: ورود به ساماندهی این عرصه، شرایط را برای ورود سرمایه‌گذاران خارجی فراهم خواهد کرد؛ امری که رسیدن به آن راهگشای بسیاری از مشکلات مملکت خواهد بود.

### بیشترین درصد افزایش

رینگ سازی مشهد در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که بانک خاورمیانه در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
خرینگ	۹۸۷	۵
وخور	۲۶۲۵	۵
غم‌ارگ	۳۶۹۶	۵
آپ	۲۴۸۹۱	۵
دلقما	۵۶۱۴	۴.۹۹
قشرین	۱۳۵۷۶	۴.۹۹
ولغدر	۱۰۲۶۳	۴.۹۹

### بیشترین درصد کاهش

گروه صنایع بهشهر ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. شهید ایران در رده دوم این گروه ایستاد. سیمان کردستان هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
وصنا	۱۳۳۰	(۲.۳۷)
غشهد	۲۶۲۳	(۱.۹۱)
سکرد	۱۳۰۸	(۱.۳۶)
سپهکت	۲۸۴۰	(۱.۱۸)
تحرکه	۱۸۰۸	(۱.۰۹)
پدرخش	۳۹۰۲	(۱.۰۹)
شپدیس	۷۰۱۲۰	(۱.۰۶)

### پر معامله ترین سهم

سایپا پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۴۱۹	۱۹۹,۲۱۱
پترول	۱۲۶۷	۷۳,۸۷۲
خیارس	۱۱۲۲	۶۹,۸۷۲
خرامیا	۹۱۴	۵۱,۷۷۸
وسایا	۱۰۱۹	۴۷,۸۸۴
واتی	۲۴۴۹	۳۸,۶۷۹
شپلی	۶۴۳	۲۷,۹۹۹

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را سایپا به خود اختصاص داد. سرمایه‌گذاری آتیه دماوند رتبه دوم را به دست آورد. گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
خسایا	۱۴۱۹	۲۸۳,۶۱۸
واتی	۲۴۴۹	۹۴,۷۳۷
پترول	۱۲۶۷	۹۳,۵۶۱
خودرو	۲۹۱۰	۷۹,۳۱۶
خیارس	۱۱۲۲	۷۸,۳۷۸
وسایا	۱۰۱۹	۴۸,۷۸۳
خرامیا	۹۱۴	۴۷,۳۱۷

### بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پارس خودرو در این گروه دوم شد و رامیاد در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خسایا	۱۴۱۹	۷۹۶۵
خیارس	۱۱۲۲	۲۶۵۱
خرامیا	۹۱۴	۲۵۲۱
خودرو	۲۹۱۰	۱۹۲۶
پترول	۱۲۶۷	۱۹۰۵
وسایا	۱۰۱۹	۱۸۶۱
شپلی	۶۴۳	۱۳۵۲

### بالا ترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۶۷۴۷	۱۳۴۹
کسایا	۲۰۸۸	۱۰۴۴
خمحور	۲۵۷۱	۶۴۳
غدشت	۸۴۷۶	۶۰۵
خریخت	۱۲۹۸	۴۳۳
فمراد	۳۸۱۴	۲۷۲
تکتو	۲۶۳۱	۲۳۹

### کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه‌گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۹۰	۲.۱۱
واعبار	۱۲۰۱	۲.۲۲
ککاز	۵۱۱۳	۲.۴۷
پردیس	۱۰۸۷	۳.۳۵
ورنا	۱۱۴۲	۳.۸۱
همراه	۳۱۰۹۳	۴.۱۱
پاریسیان	۱۹۳۵	۴.۱۳



زمان پیش‌فروش پژو ۲۰۰۸ مشخص شد

در شرایطی که ایران خودروها به تازگی تولید انبوه پژو ۲۰۰۸ را آغاز کرده‌اند، قرار است این محصول در خردادماه پیش‌فروش شود. ۲۰۰۸ نخستین محصول مشترک ایران خودرو و پژو در دور جدید همکاری مشترک این دو خودروساز به شمار می‌رود که تولید آن رسماً طی سال جدید آغاز شده است. در پی سفر اخیر مدیرعامل پژو به ایران و برگزاری جلسه با ایران خودروها، مقرر شده اقدامات لازم برای عرضه مدل ۲۰۰۸ به بازار فراهم شود. بر این اساس، گفته می‌شود مسئولان ایکاپ (شرکت مشترک ایران خودرو و پژو) خردادماه امسال را برای پیش‌فروش مدل ۲۰۰۸ در نظر گرفته‌اند. هرچند ایکاپ تاریخ دقیق پیش‌فروش پژو ۲۰۰۸ را اعلام نکرده، با این حال این احتمال وجود دارد که خودروی موردنظر در هفته اول خردادماه پیش‌فروش شود. گمانه‌زنی این تاریخ برای عرضه پژو ۲۰۰۸ از آن جهت است که ایران خودرویی‌ها معمولاً در هفته اول خرداد به مناسبت روز آزادسازی خرمشهر (سوم خرداد) فروش ویژه را برای محصولات خود لحاظ می‌کنند و از همین رو بعید نیست پژو ۲۰۰۸ نیز جزو محصولات پیش‌فروشی در تاریخ موردنظر باشد. هرچه هست، آنچه قطعی به نظر می‌رسد، پیش‌فروش نخستین محصول مشترک ایران خودرو و پژو در خردادماه قطعی شده و این محصول به احتمال فراوان در تابستان تحویل مشتریان و راهی بازار خواهد شد.

بنابر شنیده‌ها، قیمت پژو ۲۰۰۸ قطعا بالای ۹۰ میلیون تومان خواهد بود، اما بسیار بعید به نظر می‌رسد ایکاپ این محصول را با قیمتی بالاتر از ۱۰۰ میلیون تومان عرضه کند.

فرب قیمت و سودهای اغواکننده در پیش‌فروش‌ها را نخورید

واریز سود مشارکت برداخت، به‌صورت روزشمار به مشتریانی که در روش پیش‌فروش پول خودرو را به حساب شرکت عرضه‌کننده برداخت کرده‌اند، از مواردی است که به صراحت در آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به آن اشاره و تأکید شده است. با این حال موارد متعددی از نقض این قانون توسط برخی عرضه‌کنندگان خودرو وجود دارد.

بر این اساس مسئله چگونگی اجرای این قانون در صنعت و بازار خودروی کشور و مشکلاتی که در برخی موارد در این زمینه فرود دارد، موضوعاتی هستند که شهرام میرآخرولو، معاون بازرسی و رسیدگی به تخلفات سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان کشور به تفصیل درباره آن توضیح داد. شرایط اجرایی آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان، به‌خصوص پس از ویرایش این آیین‌نامه در سال ۹۵ چگونه است؟ قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان کاملاً واضح و مشخص است و در تمام بخش‌ها تقریباً در حال اجراست. در حوزه فروش و خدمات پس از فروش اقداماتی توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در این زمینه شکل گرفته و انجام شده و گزارش‌های آن هم در مقاطع مختلف ارائه می‌شود. یعنی عملاً در مورد شرکت‌های عرضه‌کننده خودرو، چه تولیدکننده و چه واردکننده، گزارش‌های سه‌ماهه و گزارش‌های پایان سال را دریافت می‌کنیم که بر اساس برخی شاخص‌های معین عملکرد آنها ارزیابی می‌شود.

تبیین مسیر راهبردی ایساکو در سال ۹۶

مجموعه نشست‌های هم‌اندیشی مدیران شرکت خدمات پس از فروش ایران خودرو و مدیران نمایندگی‌های مجاز در هفته پایانی اردیبهشت ماه سال ۹۶ آغاز شد. در این سلسله نشست‌ها هم دستاوردهای شرکت در سال ۹۵ و برنامه‌های پیش رو در سال جاری، برای صاحبان امتیاز و مدیران نمایندگی‌های مجاز ایران خودرو تشریح می‌شود. در این جلسات که در سراسر کشور در حال برگزاری است، مسئولان حوزه‌های شبکه خدمات، فنی - مهندسی، گارانتی و بازرگانی قطعات به‌طور مجزا به تبیین اقدامات صورت گرفته در حوزه خدمات پس از فروش می‌پردازند. همچنین در این جلسات هم‌اندیشی سیستم‌های نوین طراحی شده و امکانات جدید سیستم‌های پیشین برای تسهیل در ارائه خدمات پس از فروش و افزایش رضایت مشتریان به صاحبان امتیاز نمایندگی‌ها معرفی و جمع‌بندی شده و مسیر راهبردی سال ۹۶ برای مخاطبین تبیین می‌شود. گفتنی است صاحبان امتیاز این نمایندگی‌ها نیز به‌صورت متقابل در خصوص اقدامات و مسائل موجود با مسئولین ایساکو گفت‌وگو می‌کنند. هدف شرکت ایساکو به‌عنوان متولی خدمات پس از فروش گروه صنعتی ایران‌خودرو از برگزاری چنین نشست‌هایی، دست یافتن به گلوگاه‌هایی است که منتج به ارائه خدمات بهینه و افزایش میزان رضایت مشتریان شود.

تولید وانت کاهش یافت

فروردین‌ماه امسال تولید انواع وانت به‌طور میانگین ۲۸.۴ درصد کاهش یافت. در این مدت تولید انواع وانت از ۴۰۶ دستگاه در فروردین ۱۳۹۵ به ۲۹۰۷ دستگاه رسید. تولید انواع وانت در گروه صنعتی ایران خودرو با کاهش ۷۶.۳ درصدی همراه بوده و از ۱۳۹۸ دستگاه در فروردین‌ماه سال گذشته به ۳۳۲ دستگاه کاهش یافت. تولید این محصولات در گروه خودروسازی سایپا به‌عنوان رقیب ایران خودرو نیز نزولی بوده و با کاهش ۳.۳ درصدی از ۲۱۴۲ دستگاه در فروردین ۱۳۹۵ به ۲۰۰۸ دستگاه رسید. فروردین‌ماه امسال اما تولید انواع وانت در گروه بهمن معدنی بوده و با رشد ۹ درصدی از ۵۲۰ دستگاه در فروردین‌ماه سال گذشته به ۵۶۷ دستگاه افزایش یافت.

کاهش و افزایش قیمت چند خودروی وارداتی

این هفته قیمت دو مدل خودروی وارداتی در بازار کاهش و دو مدل نیز افزایش یافته است. به گزارش ایسنا، قیمت سراتو ۲ میلیون تومان و اپتیمز فول نیز یک میلیون تومان کاهش یافته است. همچنین قیمت کمری هیبریدی یک میلیون تومان و کمری GLI نیز یک میلیون تومان افزایش یافته است. قیمت باقی خودروهای وارداتی در بازار تغییر خاصی نسبت به نرخ این محصولات در هفته گذشته نداشته است.

رئیس انجمن قطعه‌سازان می‌گوید: براساس توافقات صورت گرفته در جریان همکاری‌های جدید پژو و ایران خودرو از کلیه قطعه‌سازان توانمند داخلی استفاده شده و قرارداد همکاری با آنها منعقد می‌شود.

رضا رضایی با اشاره به فعالیت نزدیک به ۱۲۰۰ قطعه‌ساز در کشور، بر لزوم ادغام این واحدها برای توانمندسازی در این صنعت تأکید کرد و اظهار داشت: در صنعت خودروی دنیا چنین رویه‌ای که با ۱۲۰۰ تأمین‌کننده، قرارداد همکاری داشته باشند قطعا وجود ندارد و معمولاً در کشورهای پیشرفته شرکت‌ها با حداکثر ۳۰ تا ۴۰ شرکت توانمند همکاری دارند.

وی تصریح کرد: چنانچه روندی که امروز در صنعت خودروی دنیا وجود دارد در

ایران نیز دنبال شود و در جریان تعمیق همکاری‌ها، قطعه‌سازان کوچک ادغام و تشکیل شرکت‌های تیر وان را دهند، ضمن اینکه توان بالقوه قطعه‌سازان افزایش می‌یابد، بی‌شک جریان آن آند دی و مهندسی تولید و همچنین صادرات در این صنعت حرکتی بهتر یافته و توسعه خواهد یافت.

وی تأکید کرد: البته مفهوم ادغام واحدهای قطعه‌سازی کوچک، به معنای حذف این شرکت‌ها نیست بلکه هدف ادغام توانمندی‌ها قرارداد همکاری داشته باشند قطعا وجود ندارد و معمولاً در کشورهای پیشرفته شرکت‌ها با حداکثر ۳۰ تا ۴۰ شرکت توانمند همکاری دارند.

وی تصریح کرد: چنانچه روندی که امروز در صنعت خودروی دنیا وجود دارد در

ایران خودرو در راستای تولید این محصول جدید در تلاش است امسال با توانمندسازی قطعه‌سازان و افزایش مهارت در زنجیره تأمین، گام بزرگ‌تری را در مسیر ارتقای تولید و توسعه سهم قطعه‌سازان داخلی در کشور بردارد. این فعال در صنعت قطعه‌سازی کشور با اشاره به اینکه امروز قطعه‌ساز و خودروساز در یک خانواده قرار داشته و هدف مشترکی را دنبال می‌کنند، خاطر نشان کرد: انتظار می‌رود امسال شاهد تغییرات خوبی در حوزه قطعه‌سازی کشور باشیم.

رضایی تصریح کرد: بی‌شک امروز خودروساز بدون وجود قطعه‌سازان توانمند و دارای تکنولوژی و دانش فنی به‌روز، پیشرفت نخواهد کرد. وی با توجه به اعلام برنامه خودروسازان در سال جاری افزود: امسال، بی‌تردید سال

توانمندی‌های قطعه‌سازان افزایش می‌یابد



افزایش توانمندسازی قطعه‌سازان داخلی خواهد بود.

وی در ادامه با تشکر از همکاری و حمایت کمیسین‌های اقتصادی و صنایع مجلس در رفع مشکلات و موانع صنعت خودرو اظهار داشت: در جلساتی که با نمایندگان این دو کمیسین داشتیم، آنچه اعضای کمیسین‌ها بر آن تأکید داشتند، توانمندسازی قطعه‌سازان را دنبال می‌کنند، خاطر نشان کرد: انتظار می‌رود امسال شاهد تغییرات خوبی در حوزه قطعه‌سازی کشور باشیم.

وی تصریح کرد: امید است با برنامه‌ریزی و نقشه راه درست، مسیری که در این چند سال موجب شد قطعه‌سازی در کشور تضعیف شود در جریان منطقی قرار گیرد و امسال، سال خیز توانمندسازی قطعه‌سازان باشد.

نقش سیاست‌های دولت آتی در توسعه همکاری‌های قطعه‌سازان



است، خاطر نشان کرد: نگاه به صنعت قطعه‌سازی ایران باید تغییر کند، مسلماً با تغییر نگاه به صنعت قطعه‌سازی کشور است

همراهان همیشگی صنعت خودرو

اما این آرزو همیشه در همین حد باقی مانده چرا که رسیدن به این آرزو هیچ‌گاه با عملکرد سیاست‌گذاران این صنعت همخوانی نداشته است. نتیجه عملکردها نیز مشخص است، به‌طوری‌که برخی از خودروسازان ما هم‌اکنون مونتاژکننده بسیاری از محصولات چینی، کره‌ای یا فرانسوی شده‌اند. بنابراین به نظر می‌رسد که خودروساز شدن به معنای آنچه در کشور کره اتفاق افتاده الزاماتی دارد که متأسفانه دولت‌ها قادر به پذیرش ریسک آن نیستند.

یکی از این الزامات تحقق خصوصی‌سازی به معنای واقعی در شرکت‌های خودروساز است که دولت‌ها خیلی به این امر تمکین نمی‌کنند و علاقه‌مند به سیاست‌گذاری در صنعت یاد شده هستند. اما چالش دیگری که دولت‌ها در صنعت خودرو با آن مواجه هستند تولید محصولات عمده‌تأقدیمی است که از کیفیت جهانی نیز برخوردار نیستند، همین مسئله منجر به آن شده که تولیدات داخلی تنها مصرف داخلی داشته باشند و صادرات محور نباشند. در این مورد دولت‌ها به دلیل کمبود منابع مالی واحدهای تولیدکننده خودرو، تلاشی برای خروج این خودروها از خطوط تولید خودروسازها نمی‌کنند چرا که نگران تبعات حذف آنها هستند. اما کیفیت محصولات داخلی همیشه جزو انتقادات مصرف‌کنندگان بوده حال آنکه به دلیل انحصار صنعت خودرو، مشتریان در ایران چاره‌ای جز پذیرش آن ندارند، بنابراین چالش کیفیت همراه دولت بعدی نیز خواهد بود. از سویی حمایت دولت از خودروسازان چه در قالب حمایت‌های تعرفه‌ای یا ارائه تسهیلات به مشتریان برای خرید محصولات داخلی مشکلاتی را برای دولت‌ها ایجاد کرده و مانع از توسعه این صنعت و تولید محصولات رقابت‌پذیر شده است، بنابراین باید در دولت بعدی مزر این حمایت‌ها مشخص شده تا به مانعی برای پیشرفت صنعت خودرو تبدیل نشود. اما تداوم سرمایه‌گذاری خارجی در بخش خودرو که بر روی کار آمدن دولت یازدهم کلید خورد نیز از جمله چالش‌های دولت بعدی است؛ چرا که مشخص نیست این

فرباد از قطعات تقلبی خودرو

رئیس اتحادیه مکانیکست‌های تهران معتقد است یکی از بزرگ‌ترین معضلات این صنف بحث قطعاتی محسوب می‌شود که به شکل تقلبی در بازار گسترش یافته و هیچ اقدام جدی‌ای برای مبارزه با آنها صورت نمی‌گیرد. علیرضا نیک‌آیین در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص وضعیت این روزهای صنف خود گفت: اگر فعالیت مکانیکست‌ها را در دو بخش خودروهای سبک و سنگین در نظر بگیریم اگرچه در بخش خودروهای سبک وضعیت نه‌چندان بدی حاکم است، اما در بخش خودروهای سنگین به دلیل آنکه طرح‌های عمرانی طی سال‌های گذشته در وضعیت خوبی قرار نداشته‌اند فعالیت همکاران ما نیز با نوعی رکود مواجه شده است. وی همچنین به بیان برخی معضلات این روزهای صنف خود پرداخت و یکی از مهم‌ترین این مشکلات را بحث امداد خودروهای سیار غیرمجاز دانست و گفت: متأسفانه این بخش از فعالیت‌ها طی سال‌های گذشته از صنف ما گرفته شد و اکنون به نوعی رها شده است و این افراد مانند راهزن‌ها مردم را سرکسبی می‌کنند. در حالی که می‌شد با این روند مقابله کرد.

رئیس اتحادیه مکانیکست‌های تهران با بیان اینکه طی یک سال و نیم گذشته ۱۵۰۰ مغازه مکانیکی غیرمجاز پلمب شده، ادامه داد: با توجه به مشکلات متعددی که ممکن است در صنف مکانیکست‌ها وجود داشته باشد، گاه تخلفاتی مانند فعالیت بدون جواز، تقلب یا مواردی مانند استفاده از قطعات نامناسب صورت می‌گیرد که برای رسیدگی به این موضوعات اتحادیه ما ۸۰ بازرس انتخاب کرده که می‌توان گفت هیچ صنفی به این تعداد بازرس برای خود نداشته است. از سویی ما بازرس‌های خود را از سوی همکاران و افراد امین و متخصص انتخاب کرده‌ایم تا از بروز هرگونه مشکلی جلوگیری شود. وی ادامه داد: طی این مدت مشخص شده که عمده تخلفاتی که در این حوزه صورت می‌گیرد نداشتن تخصص در تعمیر خودرو است که در ۹۹ درصد این موارد فرد بدون برخورداری از جواز صنفی و به شکل بی‌جواز فعالیت می‌کند. نیک‌آیین قطعات تقلبی را نیز معضل اصلی صنف مکانیکست‌ها دانست و افزود: متأسفانه در این حوزه شرایط به‌گونه‌ای است که حتی در بسیاری از موارد خود فرد مکانیکست هم متوجه تقلبی بودن یا نبودن قطعات نمی‌شود و این امر اعتراضات و مشکلات متعددی را ایجاد می‌کند. در موارد متعدد قطعات تقلبی به شکل گسترده در بازار توزیع شده‌اند که استفاده از این قطعات موجب ناراحتی‌های متعدد را فراهم می‌آورد، با این وجود به شخصه در روزهای گذشته در خیابان‌های شهر تهران شاهد نسیانی بودم که حجم بسیاری کارتن، مربوط به دیسک و صفحه یک برند آلمانی را حمل می‌کرد، به عبارت دیگر به نام شرکت و برندی قطعات تولید شده و بعد به راحتی برای آنها کارتن‌های مربوطه نیز تهیه و حمل‌ونقل می‌شود و مقابله‌ای جدی هم با این روند مشاهده نمی‌شود. او اظهار کرد: به هر صورت ممکن است در میان افرادی که در این حوزه مشغول فعالیت هستند تخلفاتی صورت بگیرد که مردم می‌توانند مشکلات خود در این زمینه را با شماره ۷۷۵۲۱۲۳ مطرح کرده و انتقادات خود را پیگیری کنند. البته لازم است مردم به این نکته هم توجه داشته باشند که واحدهای فعال در این حوزه موظف هستند تعرفه‌های خود را در معرض دید عموم قرار داده و نرخ‌های مهیور اتحادیه را در جهت دید مشتریان خود قرار دهند.

رئیس اتحادیه مکانیکست‌ها با بیان اینکه در نهایت حدود ۹۰ درصد شکایات به واحدهای بدون جواز مربوط می‌شود، اظهار کرد: اکنون در تهران ۴۰۰۰ مکانیکست تحت پوشش اتحادیه می‌قرار دارند، اما شاید به همین تعداد واحدهای بدون جوازی باشند که طی این سال‌ها به فعالیت پرداخته‌اند.

افزایش سود پاناسونیک با ورود به صنعت خودروسازی

پاناسونیک با گسترش فعالیت‌های خود در عرصه خودروسازی، امید به افزایش درآمد ۲۰ درصدی دارد. به تازگی مسئولان پاناسونیک اعلام کرده‌اند که این شرکت پیش‌بینی کرده است سود عملیاتی سالانه‌اش به واسطه گسترش فعالیت و همکاری با خودروسازان، ۲۰ درصد افزایش خواهد داشت. غول فناوری ژاپن طبق برآوردهای خود، انتظار افزایش سود عملیاتی را از ۲۶۸ تا ۳۳۹ میلیارد ین (۲.۹۳ میلیارد دلار) تا ماه مارس سال ۲۰۱۸ را دارد. البته این مبلغ کمتر از میزان ۳۴۶.۲۸ میلیارد ین پیش‌بینی شده توسط روتنر است. پاناسونیک که به‌طور جدی وارد حوزه خودروسازی شده، تصمیم گرفته است سهام شرکت اسپانیایی فیوسکا، تولیدکننده آینه‌های مورد نیاز خودروها را خریداری کند. پاناسونیک پیش از این نیز از سرمایه‌گذاری ۵ میلیارد دلاری در شرکت گیگافکتوری خبر داده بود. این کارخانه که با مشارکت تسلا در حال توسعه است، به بزرگ‌ترین تولیدکننده باتری خودروهای الکتریکی در جهان تبدیل خواهد شد.

افزایش سود عملیاتی پاناسونیک پس از ورود به حوزه خودروسازی، مهر تأییدی برای استراتژی‌های کلان‌مقیاسی تسوگا، مدیر اجرایی جدید این شرکت است. پنج سال پیش، زمانی که وی سکان هدایت پاناسونیک را بر عهده گرفت، این شرکت مطرح و سابقه‌نازنی در ژاپن وضعیت مطلوبی نداشت و با کاهش سهم بازار محصولات خود، آنگاه از تولید نیز رها شده بود. اما با تغییر زمینه کاری توسط تسوگا، پاناسونیک مجدداً به سوددهی بازگشته است. پاناسونیک امیدوار است بخش صنعتی و خودروسازی این شرکت تا پایان سال مالی خود، رکورد فروش ۲.۶۶ تریلیون ین برجا بگذارد که نشان از افزایش ۱۰ درصدی فروش نسبت به مدت مشابه سال گذشته دارد. این موضوع به واسطه آغاز توسعه و فروش سیستم‌های سرگرمی و اطلاعاتی خودرو در کنار آینه‌های هوشمند جدید و سامانه‌های ایمنی و کنترلی خودرو محقق خواهد شد.

«پورشه» هم به جمع خودروسازان تولیدکننده قایق‌های لوکس پیوست

پس از بوگاتی، لکسوس و چند خودروساز دیگر، حالا پورشه با سرمایه‌گذاری سنگین برندهای کشتی‌ساز، محصولی ۱۳ میلیون دلاری به نام داینامیک GTT I15 را معرفی کرده است که تولید آن به هفت فروند محدود خواهد بود. این کشتی از فناوری پیچیده پورشه در ساخت خودروهای آیرودینامیک استفاده کرده، اما در مجموع، مثل قایق بوگاتی از یک خودروی خاص الهام نگرفته است. نهایت سرعت داینامیک GTT I15 نزدیک به ۴۰ کیلومتر بر ساعت خواهد بود و قدرت پیشرانه آن، ۱۶۵۰ اسب بخار برآورد می‌شود. ظرفیت این کشتی مناسب شش نفر مهمان و شش نفر خدمه است. دیگر جزئیات این پروژه، پاییز امسال اعلام خواهد شد.

# فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی اقتصادی

یکشنبه | ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۶ | شماره ۷۸۹ | صفحه ۸

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
**مدیر مسئول و سردبیر:** محمد رضا قدیمی  
**چاپ:** شرکت رواق روشن مهر توزیع، شتاب گستر امروز  
**آدرس:** میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاورین پلک ۴۹  
**دفتر مرکزی:** ۰۲۱-۷۲۳۲۱۰-۸۶-۷۲۳۲۱۰

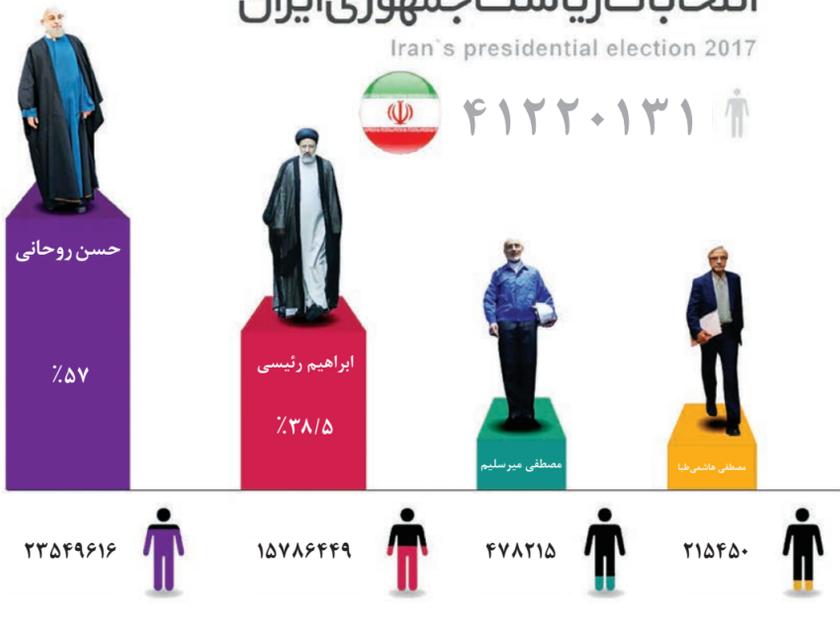
روزنامه فرصت امروز بر اساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

ایمیل: [INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR) | سایت: [WWW.FORSATNET.IR](http://WWW.FORSATNET.IR)

## انتخابات ریاست جمهوری ایران

Iran's presidential election 2017

۴۱۲۲۰۱۳۱



حجت‌الاسلام حسن روحانی با کسب ۵۷ درصد آرا در انتخابات ریاست جمهوری دوازدهم پیروز شد و بار دیگر به‌عنوان رئیس‌جمهور از سوی مردم برگزیده شد.

## سیاست

رای به روحانی تکرار شد

### حسن روحانی؛ دوازدهمین رئیس‌جمهور ایران

مصطفی میرسلیم: ۴۷۸ هزار و ۲۱۵ رای  
مصطفی هاشمی‌طبا: ۲۱۵ هزار و ۴۵۰ رای  
به این ترتیب حجت‌الاسلام روحانی پیروز این دور از رقابت‌ها شد و بار دیگر بر کرسی ریاست‌جمهوری تکیه زد و حجت‌الاسلام ابراهیم رئیسی دوم شد. وزیر کشور در جمع خبرنگاران درباره اعلام نتایج انتخابات شوراهای اسلامی شهر و روستا نیز گفت: آرا در حال شمارش است می‌شود. روحانی فطیلى افزود: امروز نیز یکی از صفحات پرافتخار تاریخ مردم‌سالاری ایران رقم خورد و حماسه مردم ثبت شد. وی ادامه داد: ما انتخابات را با امنیت کامل و با شور و نشاط و ذوق مضاعفی که مردم داشتند برگزار کردیم.



رئیس‌جمهوری دیروز در نخستین حساب‌توییتی خود پس از پیروزی در انتخابات با انتشار عکسی نوشت: ملت بزرگ ایران، پیروز انتخابات شماست؛ خاضعانه برابر شما سر تعظیم فرود می‌آورم. به عهده ما شما وفادار خواهیم ماند.

## جمعه

### ۱۸ دانشگاه ایرانی در جمع برترین دانشگاه‌های دنیا قرار گرفتند

۲۰۱۷ افزایش یافت، وی یادآور شد: در سال ۲۰۱۷ علاوه بر افزایش حضور تعداد دانشگاه‌های کشور شاهد ارتقای رتبه اکثر دانشگاه‌ها نیز هستیم، به‌طور خاص دانشگاه تهران از رتبه ۲۲۸ در سال ۲۰۱۶ به رتبه ۱۹۵ و نیز دانشگاه امیرکبیر از رتبه ۳۲۵ در سال ۲۰۱۶ به رتبه ۲۹۲ و سایر دانشگاه‌ها نیز ارتقای رتبه یافته‌اند. سرپرست پایگاه استنادی علوم جهان اسلام (ISC) گفت: لاین از سیستم‌های رتبه‌بندی معتبر بین‌المللی در کشور هلند است و هر ساله به رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان می‌پردازد. وی اظهار داشت: نخستین رتبه‌بندی لاین در سال ۲۰۱۲ میلادی انجام شد. در این سال هیچ دانشگاهی از کشور در بین دانشگاه‌های برتر حضور نداشت.

سرپرست پایگاه استنادی علوم جهان اسلام (ISC) گفت: در رتبه‌بندی لاین در سال ۲۰۱۷ تعداد ۱۸ دانشگاه از جمهوری اسلامی ایران در جمع ۹۰۲ دانشگاه برتر جهان قرار گرفتند. به گزارش مهر به نقل از پایگاه استنادی علوم جهان اسلام (ISC)، دکتر محمد جواد دهقانی با اعلام این خبر افزود: بررسی نظام رتبه‌بندی لاین در سال ۲۰۱۷ میلادی نشان می‌دهد که دانشگاه علوم پزشکی شیراز، علوم پزشکی اصفهان، دانشگاه گیلان و دانشگاه آزاد علوم تحقیقات تهران برای نخستین بار در فهرست این نظام رتبه‌بندی قرار گرفتند. وی افزود: به این ترتیب تعداد دانشگاه‌های کشور حاضر در نظام رتبه‌بندی لاین از ۱۴ عدد در سال ۲۰۱۶ به ۱۸ عدد در سال



مدیر کل دفتر کودکان و نوجوانان سازمان بهزیستی کشور گفت: شهر به مهدهای کودک تحت پوشش سازمان بهزیستی به‌طور میانگین کمتر از ۱۵ درصد افزایش خواهد یافت.

## فرهنگ

### استفاده تبلیغاتی از تتلو اشتباه تاکتیکی رئیسی بود

محمد سلطانی فر، کارشناس ارتباطات و رسانه به ارزیابی اشتباه‌های کمپ اولرگرایان که منجر به شکست ابراهیم رئیسی در انتخابات ریاست‌جمهوری شد پرداخت. محمد سلطانی فر در گفت‌وگو با ایلنا، به ارزیابی «اشتباه‌ها در کمپ اولرگرایان» پرداخت و گفت: یکی از اشتباه‌های این کمپ استفاده از هر عاملی برای کسب رای بود؛ درست است که استفاده از سلبریتی‌ها و افراد مشهور می‌تواند جذب آرا داشته باشد اما این سلبریتی‌ها می‌بایست تناسب دوطرفه داشته باشند. نگاهی که به تتلو شد و استفاده از تعداد دنبال‌کننده‌های پرطرفدار این فرد، یک اشتباه تاکتیکی بود که در آخرین ساعات تبلیغات ضربه نهایی را به پیگیر تبلیغات آقای رئیسی زد. سلطانی فر با اشاره به تناقض در روش‌ها و تاکتیک‌ها گفت: شما باید بنادید موضوع اخلاقی با بی‌اخلاقی‌ها کمتر در گروه تبلیغاتی آقای رئیسی شکل گرفت.

محمد سلطانی فر، کارشناس ارتباطات و رسانه به ارزیابی اشتباه‌های کمپ اولرگرایان که منجر به شکست ابراهیم رئیسی در انتخابات ریاست‌جمهوری شد پرداخت. محمد سلطانی فر در گفت‌وگو با ایلنا، به ارزیابی «اشتباه‌ها در کمپ اولرگرایان» پرداخت و گفت: یکی از اشتباه‌های این کمپ استفاده از هر عاملی برای کسب رای بود؛ درست است که استفاده از سلبریتی‌ها و افراد مشهور می‌تواند جذب آرا داشته باشد اما این سلبریتی‌ها می‌بایست تناسب دوطرفه داشته باشند. نگاهی که به تتلو شد و استفاده از تعداد دنبال‌کننده‌های پرطرفدار این فرد، یک اشتباه تاکتیکی بود که در آخرین ساعات تبلیغات ضربه نهایی را به پیگیر تبلیغات آقای رئیسی زد. سلطانی فر با اشاره به تناقض در روش‌ها و تاکتیک‌ها گفت: شما باید بنادید موضوع اخلاقی با بی‌اخلاقی‌ها کمتر در گروه تبلیغاتی آقای رئیسی شکل گرفت.



گروه موسیقی «بامداد» از استان خراسان رضوی در دو فستیوال در شهرهای لیمورگ آلمان و تالین استونی شرکت می‌کند و به اجرای تصانیف موسیقی شمال و جنوب خراسان و موسیقی دستگاهی ایران می‌پردازد.

## ورزش

آبی‌ها در آستانه محرومیت

### جریمه ۳۷۰ هزار دلاری استقلال در پرونده پتیچ

جریمه دچار محرومیت خواهد شد. استقلالی‌ها طبق قوانین فیفا می‌توانند در مدت زمان ۳۰ روز، با ارسال نامه به دادگاه CAS درخواست استیناف خود را مطرح کنند. آبی‌ها عقیده دارند که با توجه به صدور رضایت‌نامه توافقی نباید بابت سال دوم قرارداد این بازیکن هزینه‌ای را به او پرداخت کنند. ارجاع استقلال به دادگاه CAS البته برای آبی‌ها در دوسر سال است و براساس قوانین سازمان لیگ این باشگاه با توجه به پرونده‌های که در این دادگاه دارد اجازه جذب بازیکن خارجی در بازار نقل و انتقالات را نخواهد داشت تا مانند فرمزپوشان پایتخت فعلاً ثبت قرارداد بازیکنان خارجی خود محروم باشد.



ایران در جدول مدال‌های بازی‌های کشورهای اسلامی با ۲۰۱۷ با ۲۰ مدال طلا در جایگاه سوم ایستاده است. آذربایجان و ترکیه در رتبه‌های اول و دوم ایستاده‌اند.

## تیتراخبر

انتخابات میان دوره‌ای مجلس دهم در چهار حوزه اصفهان، بندر لنگه و پارسیان، مراغه و عجب‌شیر، واهر و هریس برگزار شد و در شهرستان اهر و هریس بیتاله عبدالهی برگزیده شد. همچنین علی جلیلی شیشون به‌عنوان منتخب مردم مراغه و عجب‌شیر و ناصر شریفی به‌عنوان نماینده منتخب شهرستان‌های پارسیان، بندر لنگه و بستک راهی مجلس شدند.

## تیتراخبر

### رئیس هیأت عالی نظارت بر انتخابات شوراها در استان تهران گفت: تا روز دوشنبه نتایج انتخابات شوراها در تهران اعلام می‌شود.

مدیر روابط عمومی سازمان مدیریت پسماند شهرداری تهران با اشاره به فعالیت بیش از ۵۰۰۰ نیروی خدماتی شهرداری تهران گفت: چهره شهر تهران در کمتر از ۱۲ ساعت از تبلیغات انتخاباتی پاکسازی شد.

## تیتراخبر

رئیس هیأت عالی نظارت بر انتخابات شوراها در استان تهران گفت: تا روز دوشنبه نتایج انتخابات شوراها در تهران اعلام می‌شود.

مدیر روابط عمومی سازمان مدیریت پسماند شهرداری تهران با اشاره به فعالیت بیش از ۵۰۰۰ نیروی خدماتی شهرداری تهران گفت: چهره شهر تهران در کمتر از ۱۲ ساعت از تبلیغات انتخاباتی پاکسازی شد.

## تیتراخبر

### مدیر اداره کل موزه‌ها از بازدید ۳۷ هزار و ۵۳۱ نفر گردشگر داخلی و خارجی از موزه‌های زیر نظر سازمان میراث فرهنگی و گردشگری در استان تهران خبر داد.

ایران روز جمعه طولانی‌ترین صف‌های انتخاباتی چند سال اخیر را تجربه کرد و در همان روز فیلم سینمایی «هنگ عتبر، سلکشن رویا» هم توانست با ۵۵۰ میلیون تومان فروش در تهران رکورد برجا بگذارد.

## تیتراخبر

باشگاه استقلال ۳۰ روز برای اعتراض به حکم پتیچ یا پرداخت مبلغ مشخص شده مهلت دارد. به گزارش ورزش سه، پرونده پرو پتیچ مهاجم کروات استقلال تنها پرونده این باشگاه مهاجم کروات به دلیل عدم دریافت مطالبات خود از باشگاه استقلال بعد از جدایی از این تیم به فیفا شکایت کرده بود و حالا پرونده این بازیکن وارد مرحله جدیدی شده است. بنا بر اعلام فیفا باشگاه استقلال موظف است ۳۷۰ هزار دلار به این مهاجم کروات پرداخت کند و تنها ۳۰ روز برای پرداخت این هزینه سنگین مهلت دارد و در صورت عدم پرداخت این

## تیتراخبر

حسین فرکی، هدایت تیم تراکتورسازی را نپذیرفت. فرکی که سابقه سرمربیگری فولاد و سپاهان را دارد، دلیل جواب منفی خود را بیماری و حال ناخوش خود عنوان کرد.

کارلوس کی‌روش، سرمربی پرتغالی تیم ملی ایران که به مرخصی رفته بود، روز شنبه به تهران بازگشت تا در تمرینات تیم ملی فوتبال ایران حاضر شود.

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمد رضا قدیمی  
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع، شتاب گستر امروز  
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاورین پلک ۴۹  
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۲۳۲۱۰-۸۶-۷۲۳۲۱۰

روزنامه فرصت امروز بر اساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

سایت: [WWW.FORSATNET.IR](http://WWW.FORSATNET.IR) | ایمیل: [INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR)

## انتخابات ریاست جمهوری ایران

Iran's presidential election 2017

۴۱۲۲۰۱۳۱

نام نامزد	درصد آرا	تعداد آرا
حسن روحانی	۵۷٪	۲۳۵۴۹۶۱۶
ابراهیم رئیسی	۳۸٫۱۵٪	۱۵۷۸۶۴۴۹
مصطفی میرسلیم		۴۷۸۲۱۵
مصطفی هاشمی‌طبا		۲۱۵۴۵۰

حجت‌الاسلام حسن روحانی با کسب ۵۷ درصد آرا در انتخابات ریاست جمهوری دوازدهم پیروز شد و بار دیگر به‌عنوان رئیس‌جمهور از سوی مردم برگزیده شد.

پیام رهبر معظم انقلاب اسلامی در پی حضور حماسی و پرشکوه مردم در انتخابات:

### پیروز انتخابات، مردم ایران و نظام جمهوری اسلامی هستند

۱- به مردم عزیز، عرض می‌کنم خدای را بر موفقیت در برگزاری انتخابات شکر گزارم و پس از التهاب روزها و هفته‌های پیش از انتخابات، اکنون به اتحاد و اتفاق عمومی بیندیشید که بی‌شک یک عامل مهم استحکام و اقتدار ملی است. همه در زیر سایه نظام جمهوری اسلامی و فرزندان این میهن سرفرازید، بکوشید تا سهم خود از وظیفه پیشبرد کشور به سمت هدف‌های بزرگ را بشناسید و دنبال کنید. برآمدن همه آرزوهای ملی در گرو چنین اندیشیدن و چنین عمل کردن است.

۲- به رئیس‌جمهور محترم و همه کسانی که در دولت آینده شرکت خواهند داشت سفارش و تأکید می‌کنم که کار و تلاش پرانگیزه و اندیشیده و جوانانه را برای برطرف کردن مشکلات کشور در پیش گیرند و لحظه‌ای از این خط مستقیم غفلت نکنند. رعایت قشرهای ضعیف، توجه به روستاها و مناطق فقیر، در نظر گرفتن اولویت‌ها، برخورد با فساد و آسیب‌های اجتماعی، باید در صدر برنامه‌ها قرار گیرد.

۳- عزت ملی و رعایت حکمت در ارتباطات جهانی و اهتمام به اقتدار بین‌المللی نیز از جمله اولویت‌های مدیریت انقلابی و اسلامی است.

تلاش‌های در انتخابات ریاست‌جمهوری پدید آمد و پیشرفت روزافزون ملت ایران را در عرصه حضور و بروز قدرتمندانه نشان داد. ایران اسلامی بار دیگر بدخواهان و کین‌ورزان و حسودان را عقب نشاندید و دل دوستان و تحسین‌کنندگان خود را البریز از شادی و افتخار کرد. پیروز انتخابات دیروز، شما مردم ایرانیه و نظام جمهوری اسلامی است که با وجود توطئه و تلاش دشمنان، توانسته است اعتماد این ملت بزرگ را به‌طور فزاینده جلب کند و در هر دوره درخشش تازه‌ای نشان دهد. آزمون برجسته دیروز تنها مشارکت گسترده نبود، آرامش و متانت و نجابت شرکت‌کنندگان که امنیت انتخابات را تضمین کرد، نیز بخش مهمی از این آزمون خیره‌کننده بود. همه قشرها، همه سلیقه‌ها، همه گرایش‌های سیاسی در کنار هم به صحنه آمدند و دوشادوش یکدیگر به نظام جمهوری اسلامی رای دادند.

اینجانب با خشوع در برابر خدای بزرگ، جبهه سیاسی هر خاک می‌سایم، و لطف و رحمت و پادش شایسته برای ملت ایران مسالمت می‌نمایم و به پیشگاه حضرت بقیالله‌الاعظم ارواحنا فداه عرض سلام و اخلاص می‌کنم و نکاتی چند را متذکر می‌شوم:

### مقایسه آرای دور دوم رؤسای جمهوری ایران

پس از گذشت ۳۸ سال از انقلاب اسلامی ایران، تجربه تاریخی سیاست کشور ثابت کرده که ریاست قوه مجریه دو دوره‌ای است و به جز ابوالحسن بنی‌صدر و محمدعلی رجایی، سایرین ریاست‌جمهوری هشت ساله را تجربه کردند که این روند امروز با پیروزی «حسن روحانی» در انتخابات استمرار پیدا کرد. به گزارش ایسا، از میان هفت رئیس‌جمهور تاریخ کشور، پنج تن از آنها دو دوره ریاست‌جمهوری را تجربه کردند، شرح آرای آنها در جدول ذیل قابل مشاهده است.

رئیس‌جمهور	آرای کسب کرده	تعداد واجدین شرایط	درصد آرای کسب‌کرده	تعداد رای‌دهندگان	درصد مشارکت
سیدعلی خامنه‌ای	۱۲ میلیون و ۲۰۵ هزار و ۱۲ رای	۲۵ میلیون و ۹۹۳ هزار و ۸۰۲ نفر	۸۵ درصد	۱۴ میلیون و ۲۳۸ هزار و ۵۸۷ نفر	۵۴٫۷ درصد
اکبر هاشمی رفسنجانی	۱۰ میلیون و ۵۶۶ هزار و ۴۹۹ رای	۲۳ میلیون و ۱۵۶ هزار و ۵۵ نفر	۶۳ درصد	۱۶ میلیون و ۷۶۹ هزار و ۷۸۷ نفر	۵۰٫۵ درصد
سیدمحمد خاتمی	۲۱ میلیون و ۶۵۹ هزار و ۵۳ رای	۴۲ میلیون و ۱۷۰ هزار و ۳۳۰ نفر	۷۷ درصد	۲۸ میلیون و ۸۱ هزار و ۹۳۰ نفر	۶۶٫۶ درصد
محمود احمدی‌نژاد	۲۴ میلیون و ۵۲۷ هزار و ۵۱۶ رای	۴۶ میلیون و ۱۹۹ هزار و ۹۹۷ نفر	۶۲٫۴۶ درصد	۳۹ میلیون و ۱۶۵ هزار و ۱۹۱ نفر	۸۵ درصد
حسن روحانی	۲۳ میلیون و ۵۴۹ هزار و ۶۱۶ رای	۵۶ میلیون و ۴۱۰ هزار و ۲۳۴ نفر	۵۷ درصد	۴۱ میلیون و ۲۲۰ هزار و ۱۳۱ نفر	۷۳ درصد

## مقایسه آرای انتخابات ریاست جمهوری سال ۹۲ و ۹۶

رئیس‌جمهوری ۲۵ برابر قالیباف رای آورد، روحانی رکورد خودش را زد

نه تنها میزان مشارکت مردم در انتخابات ریاست‌جمهوری دوازدهم بیش از انتخابات پیشین بود، بلکه آرای چهار نامزد این دوره، تفاوت محسوسی با چهار نامزد اول دوره قبل دارد.

به گزارش خبرآنلاین، میزان مشارکت در این دوره ۴۱۲۲۰۱۳۱ نفر بود اما در انتخابات چهار سال پیش ۳۶۷۰۴۱۵۶ نفر در انتخابات شرکت کرده بودند. آرای حجت‌الاسلام حسن روحانی در فاصله سال‌های ۹۲ تا ۹۶ از ۱۸۶۱۳۳۲۹ نفر به ۲۳۵۴۹۶۱۶ رای افزایش یافته که گویای رشد ۲۰ درصدی آرای او است. از سوی دیگر آرای نفر دوم در انتخابات امسال نیز رشدی ۲۵ برابری نسبت به دومین نفر در انتخابات گذشته را نشان می‌دهد. چه آنکه آیت‌الله ابراهیم رئیسی با کسب ۱۵۷۸۶۴۴۹ رای به مراتب جلوتر از محمدباقر قالیباف در سال ۹۲ است که ۶۰۷۷۲۹۲ رای کسب کرده بود.

در نموداری که آورده شده تفاوت آرای چهار نامزد ریاست‌جمهوری این دوره با آرای چهار نامزد پیروز دوره قبل مقایسه شده است:

نامزد	سال ۱۳۹۶	سال ۱۳۹۲
نفر اول	۲۳٬۵۴۹٬۶۱۶	۱۸٬۶۱۳٬۳۲۹
نفر دوم	۱۵٬۷۸۶٬۴۴۹	۶٬۰۷۷٬۲۹۲
نفر سوم	۴۷۸٬۲۱۵	۴٬۱۶۸٬۹۴۶
نفر چهارم	۲۱۵٬۴۵۰	۳٬۸۸۴٬۴۱۲

مقایسه آمار نامزدهای اول تا چهارم انتخابات ۹۲ و ۹۶



## نقش تیم در سازمان بازاریابی

## ۵ استراتژی پیشرفته برای تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی

اگر تاکنون کمپین‌های تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی خود اجرا کرده باشید، بی‌گمان از دشوار بودن فرآیند اجرای آن آگاهی دارید. هر چند ممکن است که در نگاه اول روند اجرای کمپین‌های تبلیغاتی ساده و آسان به نظر برسد اما اگر در بطن کار قرار بگیرید متوجه سختی‌های آن خواهید شد. هدف‌گیری، تنظیم بودجه، تعیین مخاطبان هدف، محاسبه نرخ بازگشت سرمایه و... از جمله مهم‌ترین عواملی هستند که باید در اجرای کمپین‌ها و تبلیغات رسانه‌های اجتماعی مورد توجه قرار گیرند. لازم به یادآوری است که معمولاً در تبلیغات رسانه‌های اجتماعی رقابت شدیدی بین برندهای مختلف وجود دارد، از این رو مدیریت آن نیز دشوار است...

بازاریابی نوین و ارزان برای رستوران‌ها

دیدگاه جایگزین و اهمیت اجماع

۵ بیماری مدیریتی از نگاه دمینگ

مدیریت کسب‌وکار

بازاریابی و فروش

فرصت کسب‌وکار

وقتی که رویاهای کودکان محقق می‌شود

۱۲

۵ مرحله راهبردی برای مدیریت اعتراض مشتری

۱۱

اشتغالی برای ۲۰۰ جوان جویای کار

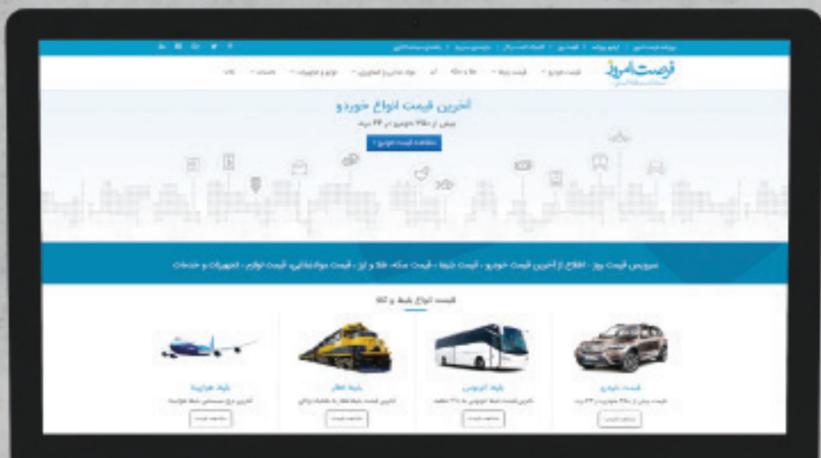
۱۳

## فرصت امروز

قیمت روز بیش از ۱۰۰۰ کالا و خدمات را در سایت روزنامه فرصت امروز دنبال کنید.

قیمت روز انواع خودرو، قیمت ارز، طلا و سکه، قیمت نفت و...

price.forsatnet.ir



فرصت خرید هوشمندانه

www.offan.ir



# ۵ استراتژی پیشرفته برای تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی



کند که روی فرصت‌های جدیدتری سرمایه‌گذاری کنند. زیرا هدف از اجرای هر کمپین تبلیغاتی بهبود کارایی و کشف فرصت‌های جدید برای رسیدن به موفقیت بیشتر است.

**۵- به چالش کشیدن مخاطبان و صاحبان کسب‌وکار** سرمایه‌گذاری روی منابع و آزمایش ایده‌های جدید یکی از مهم‌ترین فرصت‌هایی است که با تبلیغات رسانه‌های اجتماعی تحقق می‌یابند.

دستیابی به یک الگوریتم قیمت‌گذاری مناسب یکی دیگر از دستاوردهای اجرای کمپین‌های تبلیغاتی در رسانه‌های اجتماعی است. زیرا کمپین‌های تبلیغاتی تعامل غیرمستقیمی با مخاطبان شکل می‌دهد و با به چالش کشیدن مخاطبان کمک زیادی به پیشبرد استراتژی بازاریابی کسب‌وکارها می‌کند. اطلاعات دموگرافیک به دست آمده از کامنت‌ها و نرخ کلیک بر روی تبلیغات می‌تواند به صاحبان کسب‌وکار کمک کند تا با ارائه محصولات جدید مخاطبان خود را به چالش دعوت کنند.

### ۳- استفاده از تبلیغات اجتماعی برای طرح سوالات خاص

در بسیاری از موارد کمپین‌ها یا تبلیغات رسانه‌های اجتماعی به منظور آگاهی از نظرات و احساسات مشتری اجرا می‌شوند. زیرا زمانی که شرکت بودجه کافی برای انجام تحقیقات بازار نداشته باشد. تبلیغات رسانه‌های اجتماعی بهترین راه برای دستیابی به اطلاعات بازار و آگاهی از نیازهای مردم است. در حقیقت کسب‌وکارها می‌توانند با طرح سوالات خاص اطلاعات مفیدی را در زمینه‌های دلخواه خود از مخاطبان شان جمع‌آوری کنند.

اما برای تحقق این امر باید با اصول تولید محتوای تعاملی خلاقانه آشنایی داشته باشند. به یاد داشته باشید که رسانه‌های اجتماعی یکی از مهم‌ترین منابع دستیابی به اطلاعات کاربران و دریافت بازخورد از آنها است. بنابراین طرح سوالات خاص می‌تواند منبع فوق‌العاده‌ای برای جمع‌آوری اطلاعات و پیش‌بینی بازار باشد.

### ۴- کشف فرصت‌های جدید

تبلیغات رسانه‌های اجتماعی ابزار مناسبی برای آگاهی از الگوهای رفتاری مصرف‌کنندگان و کشف فرصت‌های جدید است. در حقیقت می‌توان گفت هر کسب‌وکاری می‌تواند به کمک رسانه‌های اجتماعی نقاط ضعف و قوت خود را شناسایی کند و با تمرکز روی نقاط قوت خود جایگاه برند خود را در بازار امروز بهبود دهد. در حقیقت اجرای کمپین‌های تبلیغاتی می‌تواند اهداف برندها و مخاطبان هدف آنها را تغییر داده و به آنها کمک

زیرا با پیدایش ابزارهای تبلیغاتی جدید و توسعه رسانه‌های اجتماعی، کسب‌وکارها به دنبال یافتن بهترین راه برای تبلیغات رسانه‌های اجتماعی و افزایش نرخ بازگشت سرمایه هستند.

در این میان منابع اطلاعاتی با تجزیه و تحلیل داده‌های شبکه‌های اجتماعی، نرخ بازگشت سرمایه را برای تبلیغات رسانه‌های اجتماعی مختلف محاسبه می‌کنند. بنابراین آگاهی از آنها می‌تواند گام مؤثری برای انتخاب استراتژی مناسب برای اجرا یا توقف این کمپین‌ها باشد. توجه داشته باشید که نوع رسانه و نوع تبلیغات نیز از جمله مهم‌ترین عواملی هستند که نرخ بازگشت سرمایه را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

### ۲- تست کانال‌های تبلیغاتی مختلف برای آگاهی از ویژگی‌های منحصر به فرد آنها

در طراحی کمپین‌های بازاریابی، معمولاً راه‌های مختلف معرفی محصول به مشتری مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌گیرند. با توجه به اینکه رسانه‌های اجتماعی سیستم بسته‌ای نیستند. رفتار مشتریان از الگوی خاصی تبعیت نمی‌کند و پیش‌بینی رفتار مصرف‌کننده در این سیستم‌ها کار دشواری است.

بنابراین لازم است که کسب‌وکارها با تست کانال‌های تبلیغاتی مختلف بهترین آنها را برای تبلیغات رسانه‌های اجتماعی خود انتخاب کنند.

تست کانال‌های مختلف تصویر روشنی از تناسب محصول و رسانه در اختیار شما قرار می‌دهد و به شما کمک می‌کند که میزان تعامل با مخاطبان خود را به حداکثر برسانید.

اگر تاکنون کمپین‌های تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی خود اجرا کرده باشید، بی‌گمان از دشوار بودن فرآیند اجرای آن آگاهی دارید.

هر چند ممکن است که در نگاه اول روند اجرای کمپین‌های تبلیغاتی ساده و آسان به نظر برسد اما اگر در بن کار قرار بگیرید متوجه سختی‌های آن خواهید شد. هدف‌گیری، تنظیم بودجه، تعیین مخاطبان هدف، محاسبه نرخ بازگشت سرمایه و... از جمله مهم‌ترین عواملی هستند که باید در اجرای کمپین‌ها و تبلیغات رسانه‌های اجتماعی مورد توجه قرار گیرند.

لازم به یادآوری است که معمولاً در تبلیغات رسانه‌های اجتماعی رقابت شدیدی بین برندهای مختلف وجود دارد. از این رو مدیریت آن نیز دشوار است.

هر چند فضای ارائه چشم‌انداز شبکه‌های اجتماعی رقابتی است اما فرصت‌های بسیاری برای موفقیت و افزایش تعامل با مخاطبان و یادگیری وجود دارد.

در حقیقت می‌توان گفت استفاده از تجربیات کارشناسان و بازاریابان فرصت مناسبی برای استفاده از تبلیغات رسانه‌های اجتماعی در فضای مجازی را برای برندها فراهم می‌کند.

در این مطلب چند مورد از مهم‌ترین استراتژی‌هایی که در تبلیغات رسانه‌های اجتماعی می‌توانند مورد استفاده قرار گیرند را بررسی می‌کنیم.

### ۱- مشورت با منابع اطلاعاتی برای تعیین نرخ بازگشت سرمایه تبلیغات رسانه‌های اجتماعی

می‌توان گفت نرخ بازگشت سرمایه یکی از مهم‌ترین مسائلی است که امروزه کسب‌وکارها با آن مواجه هستند.

### همکاری با یک تیم طراحی آگهی

ترجمه: علی آل‌علی



یافتن و همکاری با یک تیم طراحی آگهی مانند کار در یک بند موسیقی است. یکی از افراد گروه ترکیب کلمات را پیدا کرده، دیگری متن شعر را طراحی می‌کند و در نهایت هم هر کدام از نوازندگان نت‌های خود را آماده می‌کنند. به این ترتیب از هیچ، یک موسیقی زنده و تند خلق خواهد شد. من یک موسیقیدان نیستم ولی اگر قواعد ساخت موسیقی را به خوبی رعایت کنید در نهایت می‌توانید امیدوار باشید که مخاطب رمز کارت اینترنتی‌اش را در اختیارشان قرار دهد. این به معنای واریز قیمت آلبوم به حساب شما است.

رویه‌ای که بیان شد تا حدودی یک دید مثبت به کار یک بند موسیقی بود. از سوی دیگر، اگر شما در نگارش متن شعرمان اصول اساسی را رعایت نکنید، نتیجه کار چیزی جز ناراحتی مخاطب را در پی نخواهد داشت. این به معنای عدم استقبال افراد از آلبوم و به تبع آن شکست‌تان در بازار فروش خواهد بود.

### ایده

ایده این شماره براساس طرح برند Colophon نوشته شده است. این شرکت در زمینه مشاوره طراحی آگهی فعالیت دارد.

در طول ۲۰ سالگی که با رأس اسپیزر، طراح مطرح برند Colophon، همکاری داشته‌ام، وی نکات بسیار مهمی را در زمینه طراحی درست به من آموخته است. برخی از نکات و پندهایی که از این طراح بزرگ دریافت کرده‌ام، در هیچ کلاس درسی به دست نخواهد آمد. این آموزش تنها شامل چستی طراحی آگهی نبود. در واقع من خلاصه تجربه اسپیزر را از خود وی دریافت کردم. بر این اساس طراحی آگهی تنها در مورد کسب سود بیشتر و فروش محصولات نیست. ایده یک آگهی بیانگر ماهیت کلی یک محصول بوده و ایجادکننده پیمان میان تولیدکننده و خریدار است.

در اینجا به پنج نکته مهمی که راس به من آموخت اشاره خواهم کرد:

۱- تلاش برای تأکید روی تمام ویژگی‌های یک محصول در واقع هیچ نتیجه مشخصی را در پی نخواهد داشت. به عبارت ساده، شما باید روی یک ویژگی مشخص محصول تمرکز کرده و روی همان مانور دهید. آگهی‌ای که از این شاخه به آن شاخه رفته و تلاش کند در تیر خود به تمام ویژگی‌های محصول اشاره کند، هیچ دستاوردی را برای شرکت تولیدکننده به همراه نخواهد داشت.

۲- اشتباهی که بسیاری از بازاریاب‌ها و طراحان جوان مرتکب می‌شوند، تلاش برای بزرگ‌نمایی لوگوی شرکت تولیدکننده در تبلیغات است. اگر شما هم به این موضوع علاقه خاصی دارید، باید به طور کلی نامیدتان سازم. در واقع هیچ فردی به لوگوی شرکت توجه نمی‌کند. تنها چیزی که مخاطب را جذب خواهد کرد، متن قوی و از آن مهم‌تر تیرتیر تحریک‌کننده است.

۳- تقاضا دارم متن آگهی را خوانا تایپ کنید. استفاده از فونت‌های عجیب‌و‌غریب را به زمانی دیگر موکول کنید، همچنین توجه داشته باشید که سبک متن از اهمیت بالایی برخوردار است. نباید انتظار داشته باشید که مخاطب برای مطالعه آگهی‌تان از عینک استفاده کند. آگهی ناخوانا مساوی با ریزش مخاطب خواهد بود.

۴- طراحی آگهی روی کاغذ A4 به معنای این نیست که باید از تمامی فضای موجود استفاده کنید. همانطور که در دوران دانشجویی دوست داشتید که جزوه چایی بیشتر شامل فضای خالی باشد، در دنیای تبلیغات نیز بر همین روند تأکید کنید. صادقانه بگویم، هیچ کس متن آگهی‌ای را که یک صفحه کامل باشد مطالعه نخواهد کرد.

۵- آگهی‌تان را ساده نگه دارید. توجه داشته باشید که هدف شما از طراحی آگهی کسب سود است نه درو کردن جویز طراحی آگهی. در بسیاری از موارد آگهی‌های موفق در زمینه کسب‌وکار آنها بی‌بهره بوده‌اند که در زمینه کسب جویز بدترین عملکردها را داشته‌اند.

### آنچه در عمل باید انجام دهید

- دقت داشته باشید که تیم طراحی‌تان براساس آنچه شما در نظر دارید، فعالیت کند. در واقع به هر یک از اعضا برگه‌ای کوچک شامل آنچه از آنها انتظار دارید، ارائه دهید. بر این اساس کمتر شاهد ناهماهنگی میان اعضای تیم خواهید بود.

- تیم خود را براساس نیازهای‌تان انتخاب کنید. برای مثال اگر در حال طراحی یک آگهی آنلاین هستید، افرادی را برای همکاری برگزینید که حداقل اطلاع را از پیش‌نیازهای کامپیوتری داشته باشند.



### ایستگاه تبلیغات



### اپلیکیشن «Uptime» گوگل، روشی جذاب‌تر برای مشاهده ویدئوهای یوتیوب

شتاب‌دهنده استارت‌آپی گوگل «ناحیه ۱۲۰» (Area ۱۲۰)، که با هدف فراهم کردن امکان تبدیل وقت‌های خالی کارمندان گوگل به شرکت‌های شخصی خودشان راه‌اندازی شده، اخیراً «Uptime» را منتشر کرده است؛ یک اپلیکیشن پیام‌رسان گروهی ویدئو که به شما اجازه می‌دهد ویدئوها را تماشا کرده و با دوستان‌تان به اشتراک بگذارید.

هنگامی که با اکانت گوگل‌تان وارد می‌شوید، می‌توانید مشاهده کنید که دوستان‌تان در حال مشاهده چه ویدئوهایی هستند. اگر شما کلیپی را تماشا کنید، تصویر کاربری شما همراه نوار وضعیت می‌دهد که دور صفحه می‌پیچد حرکت خواهد کرد.

ایده‌های ناب وجود دارد که تیم از آزمایش‌های فیس‌بوک روی قابلیت ویدئو زنده‌اش برداشته است. به‌عنوان مثال، شما می‌توانید با نوشتن نظر یا با لمس صفحه به آنچه روی صفحه می‌بینید واکنش نشان دهید. «پتایم» همچنین شامل قابلیت است که کاربران را تشویق می‌کند عادات تماشا و ویدئویی‌شان را با دیگر کاربران به اشتراک بگذارند. با این وجود، این اپلیکیشن محدودیت‌هایی نیز دارد. در حال حاضر، راهی وجود ندارد که بتوان ویدئوی ضبط کرد یا پخش زنده داشت. اپلیکیشن فقط اجازه می‌دهد ویدئوهای یوتیوب را بازنشر کنید، به اضافه اینکه قابلیت پیام خصوصی نیز در آن تعبیه نشده است. همچنین نسخه اندروید و وب «پتایم» هنوز وجود خارجی ندارد و از اینها گذشته، اصلاً تضمینی هم وجود ندارد که «پتایم» در درازمدت دوام بیاورد.

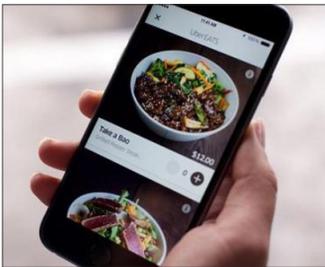
با این وجود، اگر یک ایفون برای آزمایش کردن این اپلیکیشن دارید، ارزش یک نگاه انداختن را دارد.



آگهی: ظروف Tefal

بازاریابی نوین و ارزان برای رستوران‌ها

مهسا فرازمنند  
بزم‌شکر و مشاور بازاریابی و تبلیغات



امروزه رقابت در کسب‌وکارها افزایش یافته و تنها با یک معرفی ساده از خود و کسب‌وکارتان نمی‌توانید توجه مشتریان را به سوی خود جلب کنید، بنابراین ناچارید برای بازاریابی و جذب مشتریان از ابزارهای مدرن و جذاب‌تر استفاده کنید. این ابزارها با توجه به نوع کسب‌وکار متفاوت هستند. در ادامه به معرفی برخی ابزارهای نوین و جذاب بازاریابی و جذب مشتریان برای رستوران‌ها می‌پردازیم.

برای اینکه بتوانید راحت‌تر، بیشتر و بهتر با مشتریان‌تان ارتباط برقرار کرده و آنها را از اطلاعات کسب‌وکارتان آگاه کنید و به بهترین نحو و متناسب با سلیقه و خواسته هر شخص به او خدمات ارائه دهید، بهتر است نرم‌افزاری طراحی کنید. در این نرم‌افزار منوی غذاهایتان را به همراه عکس قرار دهید تا هر شخصی از هر جایی بتواند از طریق نرم‌افزار به راحتی سفارش دهد. با طراحی نرم‌افزار به روشی که توضیح خواهیم داد به مشتریان‌تان نشان می‌دهید که رستوران شما دارای سیستمی منظم و دقیق است و شما بیشتر مورد اعتماد آنها قرار خواهید گرفت. هر مشتری که به شما مراجعه می‌کند این نرم‌افزار را به‌طور رایگان در اختیار او قرار دهید و همین‌طور می‌توانید لینک دانلود آن را از طریق پتل اس‌ام‌اس برای مشتریان ارسال کنید تا آنها را از منوی غذا و خدمات‌تان آگاه کنید.

چگونه سلیقه و ذائقه مشتریان‌مان را بدانیم و متناسب با همان خدمات ارائه دهیم؟

این اپلیکیشن را طوری تنظیم کنید تا مشتری‌های‌تان پس از صرف غذا در اپلیکیشن انتقادات و پیشنهادات خود را ثبت کنند. برای هر مشتری کد اشتراکی در نظر بگیرید، از آنها بخواهید عکس‌های خودشان را از طریق این اپلیکیشن ارسال کنند و مشخصاتی همچون نام و نام‌خانوادگی و سن خود را بنویسند. این کار برای این است که مشخص شود چه کسی انتقاد و پیشنهاد داده است.

پس از گذاشتن انتقاد و پیشنهاد توسط مشتری در پاسخ، به آنها اطلاع دهید که دفعه بعد منظور که آنها می‌خواهند تغییرات ایجاد خواهد شد و آنها را به مراجعه دوباره دعوت کنید و برای آنها همان‌گونه که می‌خواهند خدمات خود را ارائه دهید. به‌عنوان مثال اگر می‌گویند مرغ سوخاری بیش از حد خشک بود و می‌خواهند کمی نرم‌تر باشد، در مراجعات بعدی آنها این نکته را در نظر بگیرید و در سفارشات مشابه آن را اعمال کنید. یادتان باشد پاسخگویی به انتقادات و پیشنهادات و دعوت دوباره آنها به رستوران بسیار مهم است.

چگونه با مشتری برخورد کنیم؟

می‌توانید در بخشی از نرم‌افزار تست کوچک خودشناسی قرار دهید و آنها را به انجام تست سرگرم کنید ولی این تست در فایلی برای شما با کد اشتراک مشتری ذخیره خواهد شد و با ویژگی‌ها و اخلاقیات مشتری آشنا خواهید شد و می‌دانید دفعات بعدی با آنها چگونه برخورد کنید یا می‌توانید با برخوردی که در مرحله اول داشتید کمی از روحیات آنها را در بخش روانشناسی نرم‌افزار وارد کرده تا هر گاه کد اشتراکشان را وارد کردید اطلاعات در اختیار شما قرار بگیرد.

صفحه‌ای از لیست عکس‌های مشتریان ایجاد کنید و از آنها بخواهید تا عکس‌شان را به همراه غذایی که میل کرده‌اند یا متنی در آن صفحه قرار دهند. شما می‌توانید در فواصلی، مثلاً آخر هر ماه یک قرعه‌کشی انجام دهید و جایزه‌ای برای آنها در نظر بگیرید. این جایزه می‌تواند یک وعده غذایی رایگان باشد. از طرفی سعی کنید آن صفحه را به اینستاگرام خود متصل کرده و آن عکس‌ها را به‌طور مستقیم در اینستاگرام رستوران خود قرار دهید تا افراد دیگر نیز مشتاق شوند به رستوران شما مراجعه کنند. به این ترتیب کسانی که اپلیکیشن رستوران شما را نصب می‌کنند مشتریان قبلی شما را دیده، نظرات آنها را می‌خوانند و عکس‌ها و نظرات آنها برایشان جذاب خواهد بود و دوست دارند عکس خودشان نیز در میان مشتریان شما قرار بگیرد. این کار در ایجاد و افزایش اعتماد مشتریان دیگر به شما تأثیرگذار خواهد بود، از طرفی آنها مشتاق می‌شوند غذاهای دیگر شما را امتحان کنند.

در آخر هر ماه جشنی شاد به همراه موزیک برای قرعه‌کشی و اعلام برنده بهترین نظر و عکس برگزار کنید. نیازی نیست این جشن خیلی سخت و پرهزینه برگزار شود. کافی است با چند بادکنک و چند شاخه گل روی میزها، رستوران را تزئین کرده و یک مجری جذاب برای برگزاری قرعه‌کشی داشته باشید. موزیک‌ها را از قبل برنامه‌ریزی و با مجری هماهنگ کنید.

غذای جدید در ماه جدید

در منوی رستوران همیشه یک غذای متغیر در اول هر ماه قرار دهید. به این صورت که چند غذا را انتخاب کرده و از مشتریان‌تان از طریق اپلیکیشن بخواهید تا در نظرسنجی شرکت کنند و یکی از غذاها را به‌عنوان غذای جدید آن ماه انتخاب کنند یا اگر پیشنهاد غذایی دیگری دارند پیشنهادشان را به اشتراک بگذارند.

پیشنهاد برای موقعیت‌های مختلف

برای موقعیت‌های مختلف برای آنها غذاهایی را پیشنهاد دهید. به‌عنوان مثال اگر مشتری‌تان کارمند است به آنها بگویید اگر یک غذای فوری و سنتی می‌خواهید این غذا را به شما پیشنهاد می‌کنم. اگر غذایی سبک می‌خواهید این نوع غذا را پیشنهاد می‌دهم یا اگر عاشق غذاهای فست‌فودی و سس‌های مخصوص هستید این غذا را پیشنهاد می‌کنم.

مشتریان خود را دسته‌بندی کنید

کارمندان، مدیران، دانشجویان، محصلان و هر دسته‌بندی‌ای که به شما برای ارائه خدمات‌تان کمک خواهد کرد. با این کار ارتباط شما با مشتریان‌تان برقرار خواهد ماند و آنها شما را همیشه به یاد خواهند داشت. در این نرم‌افزار خلاصه‌های دیگری نیز می‌توانید ارائه دهید که برای مشتریان جذاب باشد.

نقش تیم در سازمان بازاریابی



همان‌گونه که در تیم‌های ورزشی حرکت هر عضو به موفقیت یا عدم موفقیت دیگر اعضا و در نتیجه برد و باخت تیم می‌انجامد، موفقیت بازاریابی هر سازمان در گرو تلاش و کوشش مداوم گروه‌ها و تیم‌های کاری است.

در چنین سازمانی، شرح وظایف مدیر تبلیغات، تداخلی با بخش تحقیقات بازار ندارد و به همین شکل، شرح وظایف مدیر بازرگانی کاملاً متفاوت با شرح وظایف کارمند فروش است.

شرکت‌های بسیاری را مشاهده کرده‌ام که نه مدیر فروش وظیفه خود را به درستی می‌شناسد و نه کارمند بازاریابی یا فروش. گاهی اوقات به این نتیجه می‌رسیم که در پاسخی این پرسش که مدیریت بازاریابی چیست، باید چنین پاسخ بدهیم که مدیریت بازاریابی به معنی توزیع درست وظایف در سازمان بازاریابی است.

برای ساخت تیمی که بتواند در عرصه‌های مختلف بازاریابی به اهداف خود برسد، باید انواع بازاریابی تشریح شود.

به همین دلیل، وظایف مدیریت بازاریابی در هر کسب‌وکار به شکلی کاملاً انحصاری و متفاوت تعریف می‌شود.

در این تعریف عناصر و عواملی که سیستم را پویا می‌کند، باید مورد توجه قرار بگیرد.

از جهت درک بهتر موضوع باز هم یک مثال ساده می‌زنم. یک شرکت پخش موادغذایی را در نظر بگیرید که تعداد یک قلم یا چند قلم کالا را می‌فروشد. مدیرعامل یک تبلیغ در روزنامه ... یا نیازمندی‌ها چاپ می‌کند و در این آگهی، نیاز به مدیر و کارشناس بازاریابی را اعلام می‌کند. در مواردی که شرکت‌ها به فرآیندهای تخصصی علمی و عملیاتی توجه بیشتری نشان می‌دهند، نقش سرپرست نیز مورد توجه قرار می‌گیرد.

زیرسرپرستان بخش بزرگی از رده مدیریتی تلقی می‌شوند و به دلیل جایگاه حساس و حیاتی خود، می‌توانند مدیریت فروش و بازاریابی سازمان و عملکرد آن را تحت تأثیر قرار دهند.

سرپرستی آخرین لایه مدیریت تلقی به همین دلیل است که حتی کشورهای اروپایی و آمریکایی نیز بنا به تجربه و سبک‌های مختلف فرهنگی و اجتماعی، تمیمی روی آورده‌اند.

برای مدیران بازاریابی تیم یک ابزار مؤثر است. به همین دلیل، استخدام مدیر بازاریابی در همه شرکت‌ها از اهمیت و حساسیت خاصی برخوردار است، چراکه بدون تبیین شرح وظایف کارشناس بازاریابی، مدیریت فروش نیز اتفاق نخواهد افتاد.

ابزارهای مفید در تیم‌های بازاریابی نیز اهمیت دارد. به‌عنوان مثال در یک کسب‌وکار مرتبط با پخش و توزیع لوازم آرایشی و بهداشتی، داشتن تیم با تجربه اولویت دارد و در کسب‌وکار تولیدی، تسلط مدیر بازاریابی به زبان انگلیسی با اهمیت است، چرا که تولید بدون در نظر داشتن صادرات بی‌معناست.

پس در ارزیابی نقش تیم در سازمان بازاریابی، افراد و ابزارها نیز اهمیت دارند. مهم‌ترین مزیت تیم‌های کاری این است که می‌توانند در برابر نیازهای محیط بازار به مهم‌ترین آن درخواست مشتریان است، به سرعت واکنش نشان داده، سریع تصمیم گرفته و دست به اقدام بزنند.

تیم‌های کاری، زمینه‌ساز بهبود کیفیت توسعه بازار شده و در ارتقای عملکرد رقابتی استراتژیک سازمان، سهم بسزایی دارند.

برای درک بهتر مفهوم بازاریابی مسئله ورزش را در نظر بگیرید.

شده و در چگونگی استفاده از منابع تولید و به‌ویژه منابع انسانی، نقش بسیار مهم و کلیدی دارد. سرپرستان، سطح تماس رده مدیریت با کارکنان بوده و نقش اصلی و اساسی را در متعادل‌سازی شرایط کاری سازمان بازاریابی و فروش بر عهده دارند. حال بهتر می‌توانیم تحلیل کنیم چرا فروش یک شرکت بخش موادغذایی یا آرایشی بهداشتی یا شرکت‌های دیگر متفاوت است و ممکن است پایین‌تر یا بالاتر باشد.

تیم در سازمان بازاریابی سبب می‌شود پیام، خواسته‌ها و انتظارات همه بخش‌ها با بهترین کیفیت با همدیگر ارتباط برقرار کنند.

اعضای فاقد شخصیت در اندک مدت، به تدریج احترام و جایگاه خود را نزد سایر کارمندان از دست خواهند داد. رفتار دوستانه صادقانه موجب می‌شود افراد به شکل صحیح در کارها سهیم شوند و این مسئله سبب افزایش اعتماد همه سازمان به آن تیم خواهد شد و این یعنی افزایش همکاری دوجانبه.

۲- شخصیت

شایستگی به تنهایی برای اعضا کافی نیست، زیرا در صورتی که افراد فاقد شخصیت باشند، نمی‌توانند تا مدتی طولانی با همدیگر ارتباط برقرار کنند.

اعضای فاقد شخصیت در اندک مدت، به تدریج احترام و جایگاه خود را نزد سایر کارمندان از دست خواهند داد. رفتار دوستانه صادقانه موجب می‌شود افراد به شکل صحیح در کارها سهیم شوند و این مسئله سبب افزایش اعتماد همه سازمان به آن تیم خواهد شد و این یعنی افزایش همکاری دوجانبه.

۳- همدلی

اگر اعضای یک تیم بفهمند رفتار محبت‌آمیز و مسرت‌بخش سرپرستان و مدیران، پایه حقیقی و واقعی ندارد و چیزی در پس شخصیت ظاهری آنان وجود ندارد، مطمئناً از آنها فاصله خواهند گرفت.

مدیران و سرپرستان باید به کارکنان بقبولانند که سرنوشت‌شان با هم گره خورده است و در این بین ادب و احترام را از یاد نبرند.

مدیران و سرپرستان باید جسور باشند تا مورد اعتماد تیم‌ها قرار بگیرند. اینجاست که عدالت و حقیقت‌خواهی مدیران بسیار به چشم می‌آید.

نتیجه‌گیری

کار تیمی چیز جدیدی نیست. به جای اینکه در رسیدن به اهداف توجه خود را به ابزار معطوف کنید، به کارکنان و علائق آنان بیشتر توجه داشته باشید. به نظر شما آیا می‌توان یک فیلم یا کارتون را بدون کار تیمی ساخت؟ بازاریابی و فروش هر کالا یا خدمتی دقیقاً به همین صورت است. شما نیز به این مجموعه افراد اعتماد کرده و در اجرای کارها با انسان همکاری بیشتری خواهید کرد، البته در نظر داشته باشیم که

اگر اعضا از قابلیت‌های مناسب کاری برخوردار بوده و شایستگی حضور در این تیم را داشته باشند، سایر بخش‌های سازمان نیز به این مجموعه افراد اعتماد کرده و در اجرای کارها با انسان همکاری بیشتری خواهند کرد، البته در نظر داشته باشیم که

اگر سررویه‌ای نادرست است. تیم‌های کاری را با هدف فعالیت بلندمدت ایجاد و رهبری کنید. مشکل بزرگی که در فضای کسب‌وکارهای کشور ما وجود دارد، عدم نگاه صحیح به فعالیت تیمی در همه امور و جمله بازاریابی است. یک مدیر بازاریابی اگر به کارکنان متخصص به درستی تفویض اختیار کند تا خود روش انجام بهتر کارها را انتخاب کنند و نقش بیشتری در تصمیم‌گیری داشته باشند، تأثیر بیشتری در عملکرد شرکت خواهد داشت.

تفویض اختیار به شکل درست در تیم بازاریابی باعث می‌شود کارکنان احساس کنند در انجام کارها آزاد بوده و خود سرنوشت فروش و موفقیت شرکت‌شان را تعیین می‌کنند.

این حالت سبب افزایش رضایت شغلی، روحیه کاری و امید و بهره‌وری کارکنان شده و افزایش بهره‌وری سازمان را در پی خواهد داشت.

در نظر داشته باشیم امروزه شرکت‌هایی که خواهان پیشرفت و ترقی هستند، تعالی خود را در گرو وجود تیم‌های کاری قوی و پایدار می‌دانند.

و نکته آخر اینکه مدیریت سنتی در کار تیمی که کارمندان مطیع و عامل صرف را می‌طلبد، امروزه در سازمان‌ها کاربرد اثربخش ندارد و به همین دلیل مشاهده رقابتی استراتژیک سازمان، سهم بسزایی در این تیم‌ها با ساختار و نگاه سنتی امروزه دوام نمی‌آورد.

مدیران بازاریابی و فروش باید به کارکنان خود نشان دهند که آنها گام‌های مهمی در پیشرفت شرکت هستند. به کارکنان خود نشان دهید که آنها گام‌های مهمی در پیشرفت شرکت هستند. به کارکنان خود نشان دهید که آنها گام‌های مهمی در پیشرفت شرکت هستند.

مدیران بازاریابی و فروش باید به کارکنان خود نشان دهند که آنها گام‌های مهمی در پیشرفت شرکت هستند. به کارکنان خود نشان دهید که آنها گام‌های مهمی در پیشرفت شرکت هستند.

۵مرحله راهبردی برای مدیریت اعتراض مشتری



بسیاری از خیرگان فروش موافقت که معامله قطعی نمی‌شود مگر آنکه به اعتراضاتی که مشتری دارد خوب گوش کرده، آنها را خوب فهمیده و هریک را با موفقیت برطرف کرده باشند. این روزها فروش، شامل سلسله‌ای از مهارت‌های پیچیده است. غلبه بر اعتراضات، بلیت موفقیت فروش است. اکثر اعتراضات در واقع سوالات یا نگرانی‌های مشتری هستند. آنها معمولاً فضا را تیره و تاریک می‌کنند تا مشتری در برابر پشیمانی احتمالی از خرید یا خشم و غضب ناشی از اتخاذ یک تصمیم غلط خرید، محافظت کنند. گرچه مشتری ممکن است کاملاً صادق و صمیمی باشد، اما امکان دارد که شما نتوانید دریابید که دقیقاً دل‌مشغولی او چیست. اندکی فکر کنید تا ببینید دیدگاه شما نسبت به اعتراضات چیست. به اعتراضات، چگونه پاسخ می‌دهید؟ نگرش شما چیست؟ اگر پس از شنیدن یک اعتراض، بلافاصله پاسخ شما این باشد که از خود برسید «منظور مشتری از این اعتراض واقعا چیست؟» در مسیر درستی حرکت کرده‌اید. در اینجا با یک راهبردی پنج مرحله‌ای شما را راهنمایی می‌کنیم که چگونه اعتراضات مشتری را مدیریت کنید.

اعتراضات مشتریان را پذیرا باشید و به آنها اعتبار ببخشید

سرسر خود را زیر پرز کنید با این امید که اعتراضات دور شوند یا مشتری آنها را فراموش کند. حتی به تعویق انداختن اعتراضات ممکن است منجر به ایجاد تصویری منفی در مشتری یا واکنش منفی او شود. با تأیید بلافاصله نگرانی مشتری، احترام و همدلی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

اعتراض مشتری را روشن سازید

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

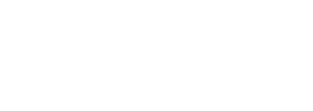
این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.

این کار شاید با سوالاتی عملی باشد که به شما کمک می‌کند اعتراضات را درک کنید. گرچه برخی از مشتریان توانایی بیان نیازها را ندارند اما بعضی‌ها نیازهای خود را در قالب اعتراضات بیان می‌کنند. مشخص کنید که اعتراض آنان واقعی است، یعنی مبتنی بر منطقی است یا احساسی (هیجانی)، یعنی مبتنی بر ادراک شخصی خود را به او نشان دهید به سادگی بگویید: «نگرانی شما را می‌توانم درک کنم» یا «این در کار ما یک نگرانی نسبتاً متداول است. خوشحال خواهیم شد که به آن بپردازم.» به یاد داشته باشید که همیشه صمیمیت و همدلی خود را بیان کنید و هیچ‌گاه حالت دفاعی به خود نگیرید.



## كار تابل

## دیدگاه جایگزین و اهمیت اجماع

ترجمه: علی آلی



علاوه بر سر جان هاروی جونز، برند توپوتا نیز در اصول چهارده‌گانه‌ای که تحت عنوان «راه توپوتا» منشتر شده است، در ۱۳ اصل به اهمیت همکاری و اجماع اشاره کرده و آن را مهم‌ترین بخش کار معرفی می‌کند. در ادامه به‌عنوان قسمت پایانی ایده حاضر، نگاهی مختصر به بخشی از این اصول خواهیم انداخت:
«تصمیمات خود را به آرامی، پس از مشورت با افراد مناسب و با در نظر گرفتن گزینه‌های جایگزین آن اتخاذ کنید. هرگز دست به اجرای برنامه‌ای نزنید، مگر آنکه چندین طرح جایگزین برای آن در اختیار داشته باشید. به چنین فرآیندی در زبان ژاپنی «هماواشی» گفته می‌شود. بر این اساس پیش از اجرای هر تصمیم با دقت آرای مختلف گردآوری شده و مورد تحلیل قرار می‌گیرند. توجه داشته باشید که در شیوه نماواشی هدف صرفاً اتخاذ تصمیم نیست؛ هدف اصلی اتخاذ راه درست است.»

بر این اساس بهتر است فکر اتخاذ تصمیمات به صورت یک‌جانبه را از سر تان بیرون کنید. در واقع دنیای امروز به قدری پیچیده و چندبعدی است که تسلط بر همه ابعاد یک کسب‌وکار غیر ممکن می‌نماید. بر همین اساس روش‌هایی مانند نماوااشی و سایر شیوه‌های موجود می‌تواند به مثابه عنصر جایگزین مدنظر قرار گیرد.

### آنچه در عمل باید انجام دهید

- مدیران و رهبران تجاری تمایل غیرقابل کنترلی به اتخاذ تصمیمات به صورت مستقل دارند. با این حال براساس آنچه در ایده حاضر بیان شد، چنین روش‌هایی باتوجه به سرعت رو به افزایش تکنولوژی و سایر جنبه‌های کسب‌وکارها چندان معقول به نظر نمی‌رسد.

- در شیوه مبتنی بر نماواشی مشکلات به صورت بهتر و عمیق مورد بررسی قرار گرفته و به تبع آن تصمیم نهایی از کمترین میزان ریسک برخوردار خواهد بود.

- هنگامی که تصمیم‌تان را براساس اصلاحات وارد شده در مرحله نماواشی گرفتید، تردید به خود راه ندهید. در واقع هیچ تصمیمی خالی از ایراد نیست. با این حال آنچه برخی تصمیمات را بدل به شاهکارهای دنیای کسب‌وکار می‌کند، اعتماد افراد به آن تصمیم‌هاست.

## جملات تأثیر گذاری از توماس ادیسون که می تواند الهام‌بخش کار آفرینان باشد

توماس آلوا ادیسون که به سبب پشتکار، نبوغ و روحیه سخت‌کوشانه‌اش مشهور است، یکی از بزرگ‌ترین و شناخته‌شده‌ترین مخترعان در طول تاریخ بشریت است. او در طول زندگانی خود بیش از ۱۰۰۰ پتنت از لامپ حیایی گرفته تا فونوگراف را تنها در کشور آمریکا به ثبت رسانده و نیاز به توضیح ندارد که صدها اختراع دیگرش هم در سرتاسر دنیا ثبت شده‌اند. ادیسون با تلاش و روحیه جنگ‌طلبانه خود توانست الکتریسیته، تصاویر متحرک، ضبط صدا و حتی دستگاه پرتو ایکس را توسعه دهد که همین عوامل کمک کردند تا دنیای پیشرفته امروزی شکل بگیرد. اگر شما هم جزو کارآفرینانی هستید که در مسیر پیشرفت خود گاهی با شکست مواجه شده‌اند، ممکن است این نقل قول‌های معروف ادیسون در ادامه راه به کمک شما بیایند.

- فرصت‌ها توسط اکثر انسان‌ها غنیمت شمرده نمی‌شوند، چراکه در لباس ظاهر شده و نیازمند تلاش هستند.

- ثروت‌های زیاد زمانی به دست می‌آیند که با آمادگی به استقبال فرصت‌ها بروید.

- برای اختراع کردن تنها به یک قوه تجسم خوب و مقداری خرت و پرت نیاز دارید.

- تنها یک درصد نبوغ را الهام تشکیل می‌دهد و ۹۹درصد باقیمانده آن در گرو سختکوشی است.

- بزرگ‌ترین ضعف ما در تسلیلم شدن نرفته است. همیشه مطمئن‌ترین راه برای موفقیت، تلاش دوباره خواهد بود.

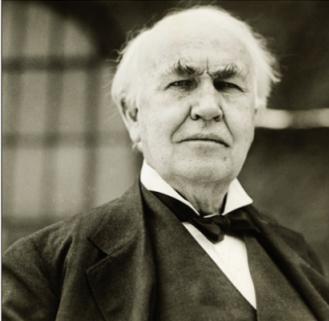
- من هیچ‌گاه شکست نخورده‌ام. تنها ۱۰ هزار روش یافته‌ام که به نتیجه نمی‌رسد.

- چنانچه همه ما کارهایی را که در توان‌مان هستند انجام دهیم، به معنای واقعی کلمه خود را شکفت‌زده خواهیم کرد.

- من برای افرادی که تنها یک ایده دارند اما در راه رسیدن آن قدم می‌گذارند، احترام بیشتری نسبت به کسانی که هزاران ایده دارند اما به دنبال‌شان نمی‌روند، قائل هستم.

- افرادی به موفقیت دست پیدا خواهند کرد که همواره در تلاش هستند اما تعجیل نمی‌کنند.

منبع: Entrepreneur



برای مطالعه ۶۹۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

## کلینیک کسب‌وکار

سوال: مدیریت یک شرکت در حوزه تولید محصولات شوینده و بهداشتی را بر عهده دارم. تصمیم گرفته‌ام بازار جدیدی در این زمینه ایجاد کنم. لطفاً به من بگویید چگونه می‌توانم این کار را انجام دهم و چه چیزهایی را باید در نظر داشته باشم؟

## ایجاد بازار جدید

پاسخ: استراتژی خلق بازار جدید یکی از استراتژی‌های پرریسک است که به همان اندازه که ریسک دارد، می‌تواند سود بالایی هم برای شرکت داشته باشد. راه‌های مختلفی برای ایجاد یک بازار جدید وجود دارد. به‌عنوان مثال خلق یک محصول جدید برای گروهی ناشناخته از مخاطبان که این روش خطرناک‌ترین مسیری است که می‌توانید انتخاب

کنید، زیرا هیچ دانش و تجربه‌ای از محصول و خریداران خود ندارید. روش دیگر این است که محصول جدیدی برای گروهی مشخص خلق کنید که در این حالت مزیتی که وجود دارد این است که شما اطلاعاتی از خریداران و مخاطبان خود دارید که می‌توانید بر اساس آن اقدام کنید. همچنین شما می‌توانید محصولی مشخص را برای گروهی نامشخص خلق کنید که در این حالت نیز اطلاعاتی از محصول در اختیار دارید و فضای هم برای نوآوری وجود

گفت و گوئ «فرصت امروز» با علیرضا قموشی مالک و مدیرعامل شهر کودک شاپرک

# وقتی که رویاهای کودکانه محقق می‌شود



و بی‌نظیر این مجموعه می‌توان به معماری ویژه کودک، سیستم مدیریتی یکپارچه (IMS)، سیستم مدیریت هوشمند ساختمانی و امنیتی (BMS) اشاره کرد.

علیرضا قموشی می‌گوید: شهر کودک شاپرک نخستین مجموعه تجاری تفریحی در شرق تهران در اتوبان رسالت نرسیده به اتوبان شهید باقری قرار دارد و با دسترسی بسیار خوب ترافیکی و مجاورت با ایستگاه‌های مترو، پایانه اتوبوس دانشگاه علم و صنعت و پایانه تاکسی درشت دسترسی به این مجموعه بسیار سهل و آسان است. این مجموعه در زمینی به مساحت ۱۰ مترمربع قرار دارد و در ۱۰ طبقه و با زیربنای کل ۲۰۰۰ مترمربع شامل بخش‌های تجاری (شش طبقه ۶۳ واحد)، شهربازی و فودکورت (در یک طبقه)، آموزشی، خدماتی و مشاوره (سه طبقه ۲۴ واحد) است که هر کدام به‌طور خاص در یکی از طبقات شهر کودک جای گرفته‌اند. ضمن اینکه چهار طبقه پارکینگ برای میزبانی ۲۵۰ خودرو دارد. برای آشنایی بیشتر با این مجتمع تفریحی - تجاری به دفتر علیرضا قموشی یکی از مالکان و مدیرعامل شهر کودک شاپرک رفتم تا بیشتر با این مجموعه آشنا شویم. مدیرعامل شهر کودک شاپرک در خصوص انگیزه‌های ساخت این مجموعه گفت: شهر کودک شاپرک (نخستین مجتمع تجاری، اداری و تفریحی، تخصصی کودک) با مشارکت شرکت رویال ساختمان و شرکای قموشی به‌عنوان مجریان و سرمایه‌گذاران به اجرا و بهره‌برداری رسیده و یک مجموعه منحصره‌فرد برای فراهم کردن تمام نیازهایی است که خانواده‌ها نمی‌توانند به راحتی و در زمان مناسب آنها را برای کودکان خود مهیا کنند. شهر کودک شاپرک با تکیه بر دانش، تخصص و فناوری‌های نوین و بررسی تجربه‌های موفق در جهان ساخته شده است.

شهر کودک شاپرک نخستین شهر کودک ایران محسوب می‌شود و از جمله ویژگی‌های منحصره‌فرد

می‌شود و خانواده‌ها با اطمینان می‌توانند غذاهایی با استاندارد بالا برای کودکان خود سفارش دهند. شاپرک گرچه کمتر از یک سال است که راه‌اندازی شده است، اما هنوز برخی از خانواده‌های تهرانی از بودن چنین مجموعه تفریحی تجاری برای کودکان بی‌اطلاع هستند. شاید لازم بود تبلیغات بیشتری در این زمینه صورت می‌گرفت. علیرضا قموشی در این خصوص می‌گوید: از دید برخی از مردم، ما باید تبلیغات بیشتری انجام می‌دادیم اما خودمان اعتقاد داریم وقتی به شکل گسترده و ملی تبلیغ می‌کنیم باید مجموعه ما نیز گنجایش و ظرفیت وجود افراد را داشته باشد. ما همین الان هم در روزهای تعطیل با استقبال زیادی روبه‌رو می‌شویم. نکته دیگر این است که بخش‌های شاپرک هنوز تمام و کمال راه‌اندازی نشده است، بنابراین ما در آینده نزدیک شکل دیگری از تبلیغات شاپرک را رونمایی می‌کنیم. اگر همه دهکده‌ها با همه ظرفیت راه‌اندازی شوند یک اتفاق مبارکی خواهد افتاد. ما تمام تلاش‌مان را کردیم تا بتوانیم در مدنیت شهری جدید طرحی نو در اندازیم و با این نوآوری نیازهای جدید مردم را پاسخ دهیم. در شاپرک هر خانواده‌ای که با کودکان خود می‌ایند می‌توانند ساعت‌های زیادی را با آرامش بگذرانند. خرید تنها یکی از امتیازات این مجموعه است که خانواده‌ها بدون دغدغه می‌توانند پوشاک و اسباب‌بازی و لوازم اتاق کودک را از دهکده خرید تهیه کنند. ما برنامه‌ای ترتیب دادیم که هر خانواده

شاپرک نخستین و تنها‌ترین مجموعه تفریحی تجاری در ایران است که برای کودکان ساخته شده است، اما به دلیل نخستین بودن مشکلات خاص خودش را دارد. این را مدیرعامل شاپرک سالن جشن، کیک و شیرینی، شکلات، آتلیه عکاسی، پذیرایی، تفریح و شادی، کادو و ... بنابراین پدران و مادران با آمدن به شاپرک می‌توانند همه نیازهای بچه‌ها را برآورده کنند و این امتیاز مردم، ما باید تبلیغات بیشتری انجام می‌دادیم اما خودمان اعتقاد داریم وقتی به شکل گسترده و ملی تبلیغ می‌کنیم باید مجموعه ما نیز گنجایش و ظرفیت وجود افراد را داشته باشد. ما همین الان هم در روزهای تعطیل با استقبال زیادی روبه‌رو می‌شویم. نکته دیگر این است که بخش‌های شاپرک هنوز تمام و کمال راه‌اندازی نشده است، بنابراین ما در آینده نزدیک شکل دیگری از تبلیغات شاپرک را رونمایی می‌کنیم. اگر همه دهکده‌ها با همه ظرفیت راه‌اندازی شوند یک اتفاق مبارکی خواهد افتاد. ما تمام تلاش‌مان را کردیم تا بتوانیم در مدنیت شهری جدید طرحی نو در اندازیم و با این نوآوری نیازهای جدید مردم را پاسخ دهیم. در شاپرک هر خانواده‌ای که با کودکان خود می‌ایستادند، ما برای هر بخش سعی کردیم بهترین باشیم و بهتر از این هم خواهیم شد. مثلاً ما دکور اتاق مادر و کودک را سه بار عوض کردیم تا اگر مادری برای شیردادن یا تعویض پوشک بچه به این اتاق رفت همه‌چیز است. به همین خاطر در برنامه توسعه شاپرک قرار است کارهای زیادی را انجام دهیم که برای محقق شدن آنها نیاز به همراهی ارگان‌ها و نهادهای سازمان‌هاست تا با حمایت سازمان‌ها و نهادهای این مجموعه را در ارائه خدمات تجاری و تفریحی بهترین کنیم. بی‌تردید اجرای برخی از ایده‌های ما برای کودکان در این مجموعه نیازمند صدور مجوزهای رسمی از نهادهای دولتی است که امیدواریم با درک درست از موقعیت و ظرفیت این مجموعه راه‌های تازه‌تری برای تحقق آرمان‌های بزرگ شاپرک گشوده شود.



## کلید

## ۵ بیماری مدیریتی از نگاه دمی‌نگ

در مرکز هر کسب‌وکار موفق یک مدیریت خوب قرار دارد. عملکرد تیم مدیریتی و تصمیمات آن‌هاست که باعث می‌شود شرکت هفته‌ها، ماه‌ها و سال‌های پیش‌رو رونق پیدا کند یا به دردرس بیفتد.

با وجود اینکه برای موفقیت یک شرکت عواملی بیش از مدیریت خوب لازم است، اما در راس سازمان، این عامل برای جمع کردن این موارد در یکجا، کلیدی است. انتخاب‌های خوب معمولاً به نتایجی مثبت منجر می‌شوند و در نتیجه سازمان می‌تواند به رشد خود ادامه دهد و به سمت جلو حرکت کند. قطعاً ایجاد مدیریت موفق در یک سازمان کار ساده‌ای نیست. حتی مدیران باتجربه و بااستعداد هم ممکن است تصمیمات ضعیفی بگیرند یا وارد مشکلاتی با عوامل متعدد شوند. در پنج بیماری مدیریت دمی‌نگ (Deming) برخی از رایج‌ترین مسائل تشخیص داده و بیان شده است.

هر یک از این پنج بیماری سه همراه توضیح مختصری درمورد اینکه در هر سازمان با آنها چگونه رفتار می‌شود، در زیر آمده است.

### ۱- نبود ثبات در اهداف

یکی از اشتباه‌های رایج که توسط مدیریت اتفاق می‌افتد این است که به‌طور روشن نمی‌دانند چرا در کسب‌وکار حاضر هستند. بدون یک هدف و مقصد مشخص برای آینده، تفکرات کوتاهمدت به مرور زمان جای برنامه‌ریزی بلندمدت را می‌گیرد. بسیاری از سازمان‌ها هرگز این تفکرات کوتاهمدت را تبدیل به برنامه بلندمدت نمی‌کنند چرا که چشم‌اندازی برای برنامه‌ریزی چگونگی آینده ندارند. هر سازمان باید فهم روشنی از اینکه سعی دارد چه کاری را انجام دهد و اینکه چگونه برای موفقیت در آینده تلاش می‌کند داشته باشد. زمانی‌که مدیریت با چشم‌انداز موجود هدایت می‌شود، می‌توانند تصمیمات عاقلانه‌ای بگیرند که منفعت کوتاهمدت و بلندمدت داشته باشد.

### ۲- تأکید بر مزایای کوتاهمدت

این نکته به خوبی بر نکته پیشین منطبق است. زمانی‌که تصمیمات تنها بر این مبنای گرفته شوند که چگونه منافع کوتاهمدت را بیشینه کنند- احتمالاً با این هدف که ذی‌نفعان را راضی نگه دارند- سلامت بلندمدت سازمان قربانی می‌شود. کارهایی از قبیل بهبود کیفیت محصولات یا فراهم کردن خدمات بهتر همیشه در گزارش‌های سود و زیان فصلی بیان نمی‌شوند. در نتیجه سرمایه‌گذاری‌هایی که در بلندمدت به سازمان کمک می‌کنند، معمولاً نادیده گرفته شده و فعالیت‌ها به‌گونه‌ای انجام می‌شوند که برای همین اکنون خوب به نظر برسند. مزایای کوتاهمدت ممکن است مناسب باشند، اما آنها نمی‌توانند سازمانی قوی‌ترند و پایدار ایجاد کنند. در نهایت تأکید بر منافع کوتاهمدت تبدیل به مانعی بر سر راه کسب‌وکار می‌شود و منطقی‌ه که تا پیش از این محقق شده بودند نیز از دست می‌روند.

### ۳- رتبه‌دهی سالانه به عملکرد

رتبه‌دهی سالانه به کارمندان، توان مدیریت را در تاثیرگذاری عمیق روی سازمان کاهش می‌دهد، به این دلیل که کارمندان درون سازمان از این ارزیابی سالانه می‌ترسند و این ترس می‌تواند تأثیری منفی روی عملکرد سالانه آنها داشته باشد. این گونه باعث می‌شود کارمندان به جای اینکه تصمیماتی بگیرند و کارهایی انجام دهند که بهترین نتیجه را برای سازمان داشته باشد، به دنبال منفعت شخصی خودشان باشند و کارهایی انجام دهند که در هنگام ارزیابی مثبت در نظر گرفته می‌شود. احتمالاً بزرگ‌ترین تأثیر منفی سیستم رتبه‌دهی سالانه، از دست رفتن کار گروهی است. تحت چنین سیستمی، افراد تمایل بسیار کمی به کار گروهی دارند، چرا که همیشه این ترس وجود دارد که در ازای کاری که انجام می‌دهند، به اعتبار قهر دیگری افزوده شود. انگیزه دادن با استفاده از ترس از ارزیابی سالانه، روشی کثیف برای وادار کردن افراد به سخت کار کردن است و آنها معمولاً به ندرت در جهت منفعت سازمان کار می‌کنند. باز هم این اشتباه دیگر مدیریت است که منافع کوتاهمدت را به منافع بلندمدت سازمان ترجیح می‌دهد. اعمال کوتاهمدت ممکن است در یک ارزیابی خوب به نظر برسند، اما احتمالاً نمی‌توانند سازمان را به درجات بالایی برسانند.

### ۴- تغییر مدیریت

ثبات در تیم مدیریت چیزی است که برای یک سازمان بسیار مطلوب است، اما متأسفانه معمولاً به ندرت شاهد چنین چیزی هستیم. در سازمان‌هایی که با مدیریت مشکل دارند، احتمال اینکه تیم مدیریت برای مدت زیادی با شرکت کار نکند بسیار زیاد است. گرفتن تصمیمات هوشمندانه مستلزم فهم عمیقی از کسب‌وکار است؛ چیزی که نمی‌توان با مطالعه کتاب‌های راهنما به دست آورد. سازمان‌هایی که بیشترین منفعت را از تیم مدیریتی‌شان به دست می‌آورند، سازمان‌هایی هستند که سازمان را تا جایی که امکان دارد حفظ می‌کنند و به مدیران تنها برای پیشرفت‌های کوتاهمدت پادش نمی‌دهند. این نیز مصداق دیگری است که ثابت می‌کند ارزیابی سالانه و سیستم‌های مشابه دیگر می‌توانند مشکل آفرین شوند. یک پنج ضلعی ضعیف ممکن است باعث شود که مدیری بااستعداد و باتجربه به دنبال کار دیگری برود، در نتیجه، سازمان تمام دانش، انرژی و هزینه‌هایی را که طی سال‌ها صرف تربیت یک مدیر به‌دست آورده است، از دست می‌دهد.

### ۵- استفاده صرف از ارقام قابل مشاهده

آخرین بیماری از این فهرست به تصمیم‌گیری‌های صرف براساس اماره‌های قابل اندازه‌گیری مربوط می‌شود. اگر نتوان چیزی را در یک ترازنامه یا در قیمت سهام مشاهده کرد، در این صورت نادیده گرفته می‌شود و این یک اشتباه است. این نیز اشتباه دیگری است که به دلیل در نظر گرفتن عوامل کوتاهمدت به جای بلندمدت، اتفاق می‌افتد. عمل کردن به شیوه‌ای که تنها به نیازهای حساب‌های سود و زیان پاسخ می‌دهند، ممکن است در لحظه باعث خوشحالی صاحبان و ذی‌نفعان شود، اما این خوشحالی به سرعت از بین می‌رود. برخی عوامل غیرقابل اندازه‌گیری، مانند خدمات مثبت به مشتریان و ایجاد وفاداری در آنها می‌تواند منفعت بلندمدتی ایجاد کند که در لحظه قابل مشاهده نیست. پیشگیری از پنج بیماری ذکر شده کار ساده‌ای نیست، اما برای سلامتی و موفقیت سازمان در درازمدت مهم است. با ترکیبی از یک تیم مدیریتی پایدار و نگاه به آینده کسب‌وکار، ممکن است بتوانید به شکلی موفق از این مشکلات عبور کنید. یک تیم مدیریتی با تجربه، نیازی به توجه بلندمدت به آینده را به جای نتایج کوتاهمدتی که در گزارش‌های فصلی قابل بیان هستند، درک می‌کند.

منبع: pro. chetor

گزارشی از هزینه‌های راهاندازی کارگاه تولیدی محصولات چرمی

## اشتغالی برای ۲۰۰ جوان جویای کار



بیشترین هزینه مربوط به کارگران است، اما چیزی که بسیار مهم است شناخت و سلیقه در کار است و دو محصول یک اندازه ممکن است از نظر قیمتی متفاوت باشند. یکی از دغدغه‌های تولیدکنندگان مخصوصاً صنایع کوچک نظیر کارگاه‌ها، چگونگی اخذ مجوزهای قانونی برای راهاندازی کارگاه است. فعالان حوزه کسب و کار همواره از قانون‌های زائد و سخت‌گیری‌های بیش از حد در زمینه اخذ مجوزهای قانونی گله دارند. بابایی در پاسخ به پرسش پول نیز در این زمینه می‌گوید: مجوزها به سه شکل هستند، اول کارگاه‌های تولیدی صنایع دستی چرمی که از صنایع دستی مجوز می‌گیرند. دوم تولیدی‌های تا ۱۰ الی ۲ نفر که کار را به صورت ماشینی تر انجام می‌دهند و معمولاً از اتحادیه‌ها مجوز می‌گیرند و سوم کارگاه‌های بزرگ که در شهرک‌های صنعتی مشغول به فعالیت هستند و از صنعت و معدن مجوز می‌گیرند. اما برای راهاندازی یک کارگاه تولید محصولات چرمی نیاز به یک مکان مناسب است و آنچه مسلم است اینکه اجاره یا خرید کارگاه در شهرهای مختلف متفاوت است و این کارگاه‌ها معمولاً در حاشیه شهرها یا خارج از آنها قرار گرفته‌اند.

کیف، کفش، کمربند، کت و بسیاری دیگر از محصولات را می‌توان از چرم تهیه کرد. نکته قابل توجه در استفاده از محصولات چرمی آن است که با گذشت هزاران سال از این صنعت اما همچنان این محصولات در بین مردم دارای ارزش بالایی است. به گزارش پول نیوز؛ پوست حیوانات ابتدا طی فرآیندی به نام دباغی در کارخانجات چرم سازی، به پوست فسادناپذیر و قابل استفاده برای ساخت انواع محصولات چرمی تبدیل می‌شود. سپس کارگاه‌ها و واحدهای تولیدی دیگر از این پوست انواع محصولات چرمی را تولید می‌کنند.

در این شهرها کارخانجات تولید چرم و کارگاه‌های تولید محصولات چرمی فعال هستند. به سرعت بابایی یکی از فعالان این صنعت در استان همدان رفتیم که خود سال هاست دستی بر آتش دارد. از طرف دیگر استان همدان یکی از استان‌های پیشرو در زمینه صنعت چرم است و یکی از نخستین کارخانه‌ها و کارگاه‌های مربوط به چرم در این استان فعال شد. وی با توجه به گستردگی استفاده از محصولات چرمی به پول نیوز می‌گوید: یک کارگاه معمولی می‌تواند حدود شش یا هفت نفر را مشغول به کار کند، البته بستگی به گستره تولید دارد و حتی می‌تواند تا ۲۰۰ نفر را هم مشغول به کار کند. کارگاهی که بتواند حدود شش نفر را مشغول به کار کند نزدیک به ۶۰ میلیون تومان سرمایه می‌خواهد. مواد اولیه برای کارگاه، بیشتر چرم است که می‌توان آن را از جاهای مختلفی از جمله کارخانجات چرم دولت آباد تهران، تبریز، همدان و ورامین تهیه کرد. به لحاظ کیفیت و قیمت نیز چرم گاو از هر پا (۲۰ سانتیمتر در ۳۰ سانتیمتر) از ۱۴ هزار تومان تا ۱۴ هزار تومان است. علاوه بر چرم به موادی مانند چسب، نخ آستر و یراق نیز نیاز است.

وی در پاسخ به این سوال که یک کارگاه معمولی چقدر می‌تواند درآمدزایی داشته باشد، می‌افزاید: برای کارگران در حدود ماهی یک میلیون تومان و برای فردی که سرمایه‌گذار است می‌تواند ماهی تا ۴ میلیون تومان به‌عنوان سود خالص و پس از کسر هزینه‌ها درآمدزایی داشته باشد.

یک کارگاه می‌تواند هزینه‌های مختلفی داشته باشد اما

و فروش محصولات خود است. صنعت چرم گستردگی بسیار زیادی دارد و برخلاف تصور عده‌ای که فقط افراد با درآمد بالا را خریداران محصولات چرمی می‌دانند اما لازم به ذکر است که محصولات چرمی به علت ماندگاری بسیار بالایی که دارند در میان تمام اقشار جامعه خریدار خاص خود را دارند و کم نیستند افرادی که که از درآمد پایینی برخوردار هستند اما از کفش یا کمربند چرمی که مدت‌هاست استفاده می‌کنند رضایت خاطر دارند.

بابایی در مورد خریداران و استفاده‌کنندگان از محصولات چرمی می‌افزاید: خریداران از همه نوع قشری می‌توانند باشند و بسته به نیاز متفاوت است و برخی محصولات مانند کمربند نیاز عموم مردم است اما برخی محصولات دیگر مانند تابلوفرش‌های چرمی و جلد کتاب‌های نفیس خریداران خاص خود را دارد. گستردگی صنعت چرم و بازار انبوه مصرف کنندگان آن باعث شده است افراد زیادی فکر ورود به این صنعت را داشته باشند. مهدی فصیح، فعال صنعت چرم در استان قزوین است که به تازگی به این حوزه ورود و بسک کارگاه تولید محصولات چرمی راهاندازی کرده است. در مورد نحوه یادگیری تولید محصولات چرمی می‌گوید: مانند هر حرفه دیگر این کار نیز به مهارت خاص خودش نیاز دارد. شخصی مانند من که شاید کارهایم متفاوت و موفقی به نظر بیاید، هیچ کجا آموزش ندیده‌ام و پیش هیچ مربی و استادی نرفته‌ام اما با تحقیق و جست‌وجوی انان خودم به حدود ۲۰۰ نفر آموزش مجازی می‌دهم. پس لزوماً نیاز به استاد نیست اما حتماً نیاز به کسب مهارت است، حالا یا با مراجعه به مربیان

ردیف	نام دستگاه	قیمت (تومان)
۱	پرس	حدود ۸ تا ۱۰ میلیون
۲	لوئیس	حدود ۲ میلیون
۳	چرخ راسته دوز	۲ میلیون
۴	میز کار	۱ میلیون
۵	دستگاه برش	۶ میلیون
۶	چرخ بطر	۴ میلیون
۷	چسب زن	۴ میلیون

### تعامل مثبت با سرمایه‌گذاران برای رشد اقتصادی و اشتغال



خوشبختانه در دولت یازدهم غول تورم مهار شد بنابراین دولت باید با توجه به فضای کسب و کار مناسب که نشان‌دهنده ثبات اقتصادی و ثبات در برنامه‌ها است، شرایط بهتری برای سرمایه‌گذاری و اشتغال و به دنبال آن، افزایش تولید و درآمد در اقتصاد کشور داشته باشد. شیرکوند عنوان کرد: به نظر می‌رسد با آرای بسیار خوبی که ملت ایران به دولت تدبیر و امید دادند، رأی اعتماد لازم به رئیس دولت برای ادامه سیاست‌های کلی او داده شده است.

استاد دانشگاه تهران گفت مهم‌ترین اولویت دولت دوازدهم، بازنگری کوتاه در راه طی شده چهار سال گذشته و برنامه‌ریزی دقیق و متناسب با واقعیت برای ادامه روند گذشته و غلبه بر موانع اصلی توسعه اقتصادی کشور است. به گزارش خیراتلین، سعید شیرکوند درباره اولویت‌های اقتصادی دولت دوازدهم اظهار داشت: به دلیل آنکه دولت دوازدهم در امتداد دولت یازدهم شکل گرفته، برای این دولت زیرساخت‌های لازم و بسیاری از الزامات تحقق برنامه‌های او فراهم شده است.

وی افزود: مهم‌ترین اولویت این دولت در عرصه اقتصاد، بازنگری کوتاه در راه طی شده چهار سال گذشته و برنامه‌ریزی دقیق و متناسب با واقعیت برای ادامه روند گذشته و غلبه بر موانع اصلی توسعه اقتصادی کشور است.

معاون اقتصادی سازمان میراث فرهنگی و گردشگری تصریح کرد:

و اساتید یا با تحقیق و پرس و جو یا با هر دو روش می‌توان به این مهارت دست یافت.

وی در مورد چرم به کار رفته می‌افزاید: چرمی که برای کار دستی به کار می‌رود، دقیقاً چرمی است که برای کار صنعتی به کار می‌رود و به ترتیب اکثر مصرف چرم گاو، بز، گوسفند، شتر، کز، گوسفند، سوسمار، مار و حتی ماهی است و همه این موارد در بازار مصرفی ایران به چرم‌های ایرانی و ترکیه‌ای تقسیم می‌شوند. چرم‌های ترک به علت تجهیزاتشان، باکیفیت‌تر هستند و گران‌تر، اما چرم ایرانی مرغوب و صادراتی هم داریم. از نظر نوع کار نیز چرم‌های سراجی و مخصوص کارهای معمولی فینیش شده هستند.

چرم‌های مخصوص حکاکی و سوخت‌نگاری یا لاک نخورده هستند. این فعال صنعت چرم در پاسخ به سؤالی درباره مشکلات این حوزه می‌گوید: این کار بسیار جای پیشرفت دارد اما یکی از مشکلات موجود این است که در این حوزه دست زیاد است و افراد زیادی به‌طور مستقیم و غیرمستقیم در این حرفه مشغول هستند و بعضی‌ها با رفتار غیرحرفه‌ای گاهی ارزش کار را پایین می‌آورند. برای فروش محصولات نیز تقریباً همه ما مشکل داریم و باید فرهنگ‌سازی شود. مشکل دیگر که وجود دارد این است که مدت زیادی طول می‌کشد تا تکنولوژی روز دنیا به ایران بیاید، آن هم بی‌کیفیت و به صورت محدود و واقعاً مشکل ایزار و تجهیزات در ایران زیاد داریم.

با توجه به اینکه صنعت چرم در کشور ما از قدمت بالایی برخوردار است و ماموروری و به تبع آن تولید پوست و چرم نیز رونق مناسبی دارد به نظر می‌رسد چنانچه انتقال تکنولوژی در این عرصه صورت بگیرد و از ابزارآلات و تجهیزات مدرن استفاده شود و تولیدکنندگان بتوانند برای محصولات تولید شده خود بازار مناسبی پیدا کنند، ورود به این صنعت می‌تواند سود خوبی داشته باشد. از طرف دیگر از آنجا که راهاندازی یک کارگاه تولید محصولات چرمی در ابتدا می‌تواند در ایجاد کوچکی باشد و سپس آن را توسعه داد، لذا می‌تواند کسب و کار مناسبی برای جوانان بیکار باشد. راه‌های زیادی برای یادگیری این حرفه وجود دارد. از جمله راه‌های یادگیری می‌توان شرکت در دوره‌های آموزشی سازمان فنی و حرفه‌ای، کار کردن در کارگاه‌ها و استفاده از تجربیات مربیان و استادکاران، تحصیل در رشته چرم و پوست در برخی دانشگاه‌ها و مراکز علمی - کاربردی و برخی روش‌های دیگر را نام برد. به هر حال یادگیری صحیح و تولید محصولات بهتر می‌تواند در این حوزه حرف اول را بزند، چرا که افراد زیادی هستند که به صورت غیرحرفه‌ای در این زمینه کار می‌کنند.

### معدن ماندگار ترین نوع سرمایه‌گذاری



رئیس سازمان نظام مهندسی معدن استان زنجان گفت: سرمایه‌گذاری در معدن از ماندگارترین نوع سرمایه‌گذاری است، به گزارش معدن نیوز، مهدی حمیدی با بیان این مطلب، افزود: سال‌های متوالی است که رهبر معظم انقلاب در ابتدای هر سال هنگام نام‌گذاری سال‌ها از عناوین اقتصاد مقاومتی و عناوینی همچون تولید و اشتغال استفاده کرده‌اند.

وی ادامه داد: اسمال توسط ایشان به‌عنوان سال «اقتصاد مقاومتی؛ تولید و اشتغال» نام‌گذاری شده که در این سال بخش معدن می‌تواند فعال‌تر شود.

حمیدی افزود: به راحتی می‌توان اقتصاد مقاومتی را در معدن تعریف و اشتغال و به تبع آن تولید را ایجاد کرد، چرا که معدن پتانسیل‌های بالایی را در ایجاد اشتغال دارد و تولیدات حاصل از

معدن با فناوری می‌توان صادر شود و علاوه بر تولید و اشتغال، تجارت خارجی را فعال و آزرآوری ایجاد می‌کند. وی با اشاره به برخی مشکلات معدنکاران، خاطرنشان کرد: بیشترین مشکل معدنکاران در ارتباط با قوانین است و گاهی این قوانین سبب می‌شود که سرمایه‌گذاران در مسیر سرمایه‌گذاری به مشکل بخورند که این اتفاق بر سرمایه‌گذاری و تولید و اشتغال در کشور و با استان تأثیر منفی دارد.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن استان زنجان، تصریح کرد: معدن ماندگارترین سرمایه‌گذاری است و اگر در حوزه معدن بتوانیم فعال‌تر عمل کنیم، می‌توانیم از این سرمایه‌گذاری‌ها بیشترین بهره‌وری را داشته باشیم، چرا که از ۷۰ نوع ماده معدنی که در کشور وجود دارد، ۲۲ نوع ماده معدنی قابلیت ایجاد اشتغال بالایی را دارد و باید توجه به این بخش بیش از پیش افزایش یابد.

خبر

### سرمایه‌گذاری ایتالیا و آلمان در ساخت تجهیزات فولادی در ایران



وبسایت پلاتس در گزارشی به سرمایه‌گذاری ایتالیا و آلمان در ساخت تجهیزات فولادی در ایران پرداخت. به نقل از وبسایت پلاتس (Platts S&P)، کارخانه تولید ماشین‌آلات و تجهیزات فولادسازی شرکت دانلی پرسیا Danieli Persia با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت محمدرضا نعمت‌زاده و مهدی کرباسیان، رئیس هیأت عامل ایمیدرو در اشتهارد واقع در ۸۰ کیلومتری غرب تهران افتتاح شد. جیسان پترو بندتی (GianpieroBenedetti) مدیرعامل شرکت دانلی سال ۲۰۱۴ در کنفرانسی در تهران اعلام کرد این شرکت در نظر دارد به منظور تأمین ۴۰ درصد از تجهیزات مورد نیاز فولادسازی ایران کارخانه‌ای را احداث کند، بنابراین پروژه در سال ۲۰۱۵ آغاز شد.

نعمت‌زاده در مراسم افتتاحیه این کارخانه اظهار کرد: ایران به دلیل رشد روز افزون تولید فولادسازی در آینده تجهیزات بیشتری نیاز دارد و ما انتظار داریم تولید فولاد از ۱۸ میلیون تن در سال ۱۳۹۵ به ۲۵ میلیون تن تا پایان سال جاری افزایش یابد. دانلی پرسیا تجهیزات مورد نیاز پروژه‌هایی همچون فولاد تی ریز و پروژه آهن اسفنجی در جنوب کشور را فراهم می‌کند.

پلاتس به نقل از یک منبع آگاه خبر داد: دانلی از سال ۱۹۸۰ تاکنون تجهیزات مورد نیاز ۱۵ کارخانه فولادسازی را در ایران تأمین کرده و در حال حاضر در پروژه‌های متعدد فولادسازی ایران از جمله کارخانه‌های ذوب میلگرد، ریخته‌گری بیلت، مازول‌های آهن اسفنجی و همچنین بازسازی برخی کارخانه‌های فعلی ذوب‌آهن همکاری می‌کند. همچنین کرباسیان، رئیس هیأت عامل ایمیدرو نیز خبر داد که شرکت آلمانی اس‌ام‌اس (SMS) تأمین‌کننده تجهیزات و کارخانه متالورژی در حال احداث کارخانه دیگری در مرکز ایران در اصفهان با مشارکت همکار ایرانی است که انتظار می‌رود در آینده به بهره‌برداری برسد. در سفر نخست‌وزیر ایتالیا به ایران در سال گذشته، ایران از سرمایه‌گذاری مشترک ۶.۲ میلیارد یورو با ایتالیا برای توسعه ظرفیت فولادسازی و آهن اسفنجی در ایران خبر داد.

### پیش‌بینی افزایش سود عملیاتی ۲۱ درصدی پاناسونیک با تمرکز بر صنعت خودروسازی

پاناسونیک با گسترش فعالیت‌های خود در عرصه خودروسازی، امید به افزایش درآمد ۲۰ درصدی دارد. به‌تازگی مسئولان پاناسونیک اعلام کرده‌اند که این شرکت پیش‌بینی کرده است سود عملیاتی سالانه‌اش به واسطه گسترش فعالیت و همکاری با خودروسازان، ۲۰ درصد افزایش خواهد داشت. به گزارش گجت نیوز، غول فناوری ژاپنی طبق برآوردهای خود، انتظار افزایش سود عملیاتی از ۲۶.۸ تا ۳۲.۹ میلیارد یورو (۲.۹۲ میلیارد دلار) تا ماه مارس سال ۲۰۱۸ دارد، البته این مبلغ کمتر از میزان ۳۴.۲۸ میلیارد یورو پیش‌بینی شده توسط روتیزر است. پاناسونیک به‌طور جدی وارد حوزه خودروسازی شده، تصمیم گرفته است سهام شرکت اسپانیایی فیکوسا، تولیدکننده آینه‌های مورد نیاز خودروها را خریداری کند. پاناسونیک پیش از این نیز از سرمایه‌گذاری ۵ میلیارد دلاری در شرکت گیگافکتوری خبر داده بود. این کارخانه که با مشارکت تسلا در حال توسعه است، به بزرگ‌ترین تولیدکننده باتری خودروهای الکتریکی در جهان تبدیل خواهد شد. افزایش سود عملیاتی پاناسونیک پس از ورود به حوزه خودروسازی، مهر تأییدی برای استراتژی‌های کازوهریو تسوگا، مدیر اجرایی جدید این شرکت است. پنج سال پیش، زمانی که وی سکان هدایت پاناسونیک را برعهده گرفت، این شرکت مطرح و باسابقه فناوری در زاین وضعیت مطلوبی نداشت و با کاهش سهم بازار محصولات خود، اعم از تلویزیون روبرو شده بود، اما با تغییر زمینه کاری توسط تسوگا، پاناسونیک مجدداً به سوددهی بازگشته است. پاناسونیک امیدوار است بخش صنعتی و خودروسازی این شرکت تا پایان سال مالی خود، رکورد فروش ۲.۶۶ تریلیون یورو را بر جا بگذارد که نشان از افزایش ۱۰ درصدی فروش نسبت به مدت مشابه سال گذشته دارد. این موضوع به واسطه آغاز توسعه و فروش سیستم‌های سرگرمی و اطلاعاتی خودرو در کنار آینه‌های هوشمند جدید و سامانه‌های ایمنی و کنترلی خودرو محقق خواهد شد.





گزارش

হার্দ درایوهای جدید سیگیت در ایران

روز گذشته طی مراسمی، شاهد معرفی سه مدل حافظه قدرتمند از سیگیت Seagate بودیم که جزئیات این مراسم را برای شما خواهیم گفت. شرکت سازگار در این مراسم مدل‌های آپرون‌ولف، اسکای‌هاک و باراکودا را معرفی کرد. این مراسم با صحبت‌های آقای آبراهیم، مدیر بخش خاورمیانه سیگیت شروع و محصولات جدید معرفی شد. در ادامه هم از رسانه‌های برتر و فروشندگان نمونه تقدیر شد.

باراکودا

خط تولید هارد درایوهای باراکودای سیگیت با الهام از نسل گذشته خود مجدداً به راه افتاده است. باراکودا در مدل BarraCuda Pro و BarraCuda - Fir سه مدل Cuda مخصوص محاسبات، کارهای روزانه و بازی طراحی شده است. هارد درایوهای باراکودا ظرفیت‌های گوناگونی دارند. برای کسانی که به دنبال عملکرد بهتر و ذخیره‌سازی حرفه‌ای‌تر هستند مدل باراکودای پرو با سرعت و ظرفیتی بیش از گذشته عرضه شده است. مدل BarraCuda Fire عملکردی ۵۵ برابر سریع‌تر از هارد درایوهای استاندارد مخصوص سیستم‌های گیمینگ طراحی شده که می‌تواند به خوبی پاسخگو نیاز علاقمندان به بازی‌های رایانه‌ای باشد.

آپرون‌ولف

هارد درایوهای IronWolf در دو مدل IronWolf Pro و IronWolf Pro طراحی و تولید شده که مخصوص ذخیره‌سازی تحت شبکه NAS هستند و بهترین عملکردشان را برای ذخیره‌سازی گروهی بیش از یک Bay ارائه می‌دهند. دیگر ویژگی این هاردها، قابلیت پشتیبانی از پروتکل Raid است که با اتصال هاردها به یکدیگر موجب افزایش فضای ذخیره‌سازی و افزایش امنیت در حفظ اطلاعات می‌شود. IronWolf مخصوص حرفه‌ای‌ها، علاقه‌مندان به تکنولوژی و کسب‌وکارهایی است که از راهکارهای ذخیره‌سازی NAS بهره می‌برند و نیاز به ذخیره‌سازی در ۲۴ ساعت شبانه روز و ۷۷ روز هفته دارند.

اسکای‌هاک

با هارد درایو مخصوص دوربین مداربسته SkyHawk تصاویر را هوشمندانه‌تر ضبط کنید. ۱۰ سال پیش شرکت سیگیت در بازار هارد درایوهای مخصوص دوربین مداربسته پیشگام بود و امروزه SkyHawk به عنوان یکی از قوی‌ترین هارد درایو مخصوص دوربین مداربسته، در بازار ادامه‌دهنده همان راه است. درایوهای SkyHawk بهترین عملکرد در ذخیره‌سازی اطلاعات برای استفاده‌های طولانی مدت دارند و به گونه‌ای طراحی شده‌اند که بتوانند ۲۴ ساعت شبانه روز و هفت روز هفته بدون وقفه به ذخیره‌سازی تصاویر بپردازند. هر درایو SkyHawk می‌تواند تصاویر ۶۴۴ دوربین یا کانال ویدئویی را به طور همزمان ثبت کند و در ضبط فریم‌ها به اندازه‌ای هشدار است که با استفاده از این هارد هیچ فریمی از دست نخواهد رفت.

فرآیند ارتقای مشاوران سازمان نظام صنفی رایانه‌ای آغاز شد



درد، گفت: با همراهی سازمان‌های دولتی، نهادهای ادارات و همین‌طور بخش خصوصی در به کارگیری مشاوران سازمان، این افراد قادر خواهند بود در پروژه‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات به صورت مشاور و مجری حضور داشته باشند. این عضو کمیته مرکزی احراز، به تشریع فرآیند ارتقای مشاوران سبه سه به پرداخت و گفت: در

سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور با تشکیل کمیته ارزشیابی و احراز صلاحیت مشاوران پایه دو فناوری اطلاعات و ارتباطات، فرآیند ارتقای مشاوران پایه سه به دو را آغاز کرد. به گزارش ایران اکتونومیسیت به نقل از روابط عمومی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور، نخستین نشست کمیته مرکزی ارزشیابی و احراز صلاحیت مشاوران پایه دو فناوری اطلاعات و ارتباطات با حضور ناصرعلی سعادت رئیس سازمان، سهیل عباسی، داوود یعقوبی، مرتضی کسانیان و سیدعلی موسوی برگزار شد. سهیل عباسی رئیس کمیسیون مشاوران و اشخاص حقیقی با اعلام این خبر، گفت: یکی از مزیت‌های ارتقای رتبه مشاوران فناوری اطلاعات و ارتباطات سازمان از سه به دو، بالا رفتن سطح تخصصی مشاوران است که موجب می‌شود امکان مشارکت در پروژه‌های بزرگ‌تر و تخصصی‌تر برای مشاوران بوجود آید که این مسئله دسترسی به فرصت‌های شغلی بیشتر را برای این گروه فراهم می‌سازد. او با ابراز امیدواری به اینکه الزامات قانونی و بخشنامه‌های مورد نیاز در هیأت دولت وجود

استانی موظف به تشکیل کمیته احراز استانی هستند. وی افزود: در این کمیته پرونده متقاضیان ارتقا در هر استان مورد بررسی قرار می‌گیرد و پس از آن پرونده‌ها به کمیته احراز مرکزی ارجاع داده می‌شود تا پس از انجام بررسی نهایی در خصوص ارتقای رتبه مشاوران تصمیم‌گیری شود. عباسی با یادآوری این نکته که آزمون احراز صلاحیت مشاوران پایه سه فناوری اطلاعات و ارتباطات ۱۶ ترمه برگزار می‌شود، گفت: مشاوران پایه سه در صورت کسب موفقیت در آزمون سالانه، صلاحیت‌شان احراز می‌شود. وی افزود: در صورتی که مشاور پایه سه بخواهد در سطوح بالاتر و پروژه‌های بزرگ‌تر مشارکت داشته باشد، باید گواهی مشاوره رتبه دو را کسب کند که این مرحله فقط از طریق آزمون نیست بلکه یک فرآیند ارزیابی در نظر گرفته شده و عواملی مانند سوابق، تعداد پروژه‌های موفق انجام شده و تعداد قراردادهایی که بسته شده و با رضایت کارفرما به نتیجه رسیده است در ارزیابی مؤثر خواهد بود.

مرحله نخست باید کمیته احراز مرکزی تشکیل شود که در حال حاضر تشکیل و جلسه نخست آن نیز برگزار شده است. سپس به درخواست شورای مرکزی، نظام‌های

شبکه فیبر نوری پیش‌نیاز توسعه زیرساخت ارتباطی

شورای عالی فضای مجازی یکی از مهم‌ترین پیش‌نیازهای توسعه زیرساخت ارتباطی کشور را شبکه دسترسی فیبر نوری عنوان کرد که می‌تواند دولت الکترونیک و حرکت به سمت شهر هوشمند را محقق کند. ابوالحسن فیروزآبادی در بازدید از پروژه شبکه دسترسی فیبر نوری شرکت مخابرات ایران و نمایشگاه توانمندی‌های این شرکت در حوزه فیبر نوری و تجهیزات وابسته، اظهار داشت: فیبر نوری پیش‌نیاز تحقق دولت الکترونیک است. وی با اشاره به اینکه اقدامات در حوزه فیبر نوری، یکی از مهم‌ترین پیش‌نیازهای توسعه زیرساخت ارتباطی، تحقق دولت الکترونیک و حرکت به شهر هوشمند است، ادامه داد: توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و شکل‌گیری دولت الکترونیک، پیش‌نیاز حرکت به سمت شهر هوشمند و کاهش آلودگی و ترافیک است. فیروزآبادی با تأکید بر اینکه، آینده توسعه فیبرنوری بسیار روشن است، گفت: اما باید مسئله صرفه اقتصادی و سوددهی عملیاتی مورد توجه قرار گیرد. در این راستا مرکز ملی فضای مجازی، حداکثر تلاش خود را در مسیر کمک رساندن به مخابرات برای توسعه زیرساخت بخش ثابت و سیار کشور، انجام می‌دهد. وی با اشاره به شیبه تند تولید محتوا در فضای مجازی و گسترده شدن بازار، تحریک تقاضا را یکی از مهم‌ترین سرفصل‌های لازم برای توسعه شبکه دسترسی منازل به فیبرنوری عنوان کرد.

انتخابات بدون هیچ مشکل ارتباطی برگزار شد

دوازدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری در ایران، بدون هیچگونه اختلالی در شبکه‌های ارتباطی برگزار شد. این را وزیر ارتباطات در حین بازدید از ستاد انتخابات وزارت کشور بیان کرد. محمود واعظی در پاسخ به این سؤال که آیا در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات اختلالی ایجاد شده است؟ گفت: خیر تاکنون در این زمینه هیچ مشکلی ایجاد نشده است.

مطابق این گزارش، وزیر ارتباطات در جمع خبرنگاران با اشاره به همکاری میان وزارت ارتباطات و وزارت کشور اظهار کرد: طبیعی است با همکاری چند ماه گذشته میان همکاران من با وزارت کشور برای آماده‌سازی بستر انتخابات الکترونیکی و کلیه کارهایی که به عرصه ای تی برمی‌گردد، همکاری نزدیکی داشته‌ایم و همکاری از شب گذشته در وزارت کشور حضور داشته‌اند. وی در ادامه افزود: در رابطه با ارزیابی‌اش از مشارکت مردم در انتخابات تصریح کرد: من هم جایی که رای دادم و هم در مسیر مشاهده کردم مردم به ندای رهبر انقلاب لبیک گفتند و باید منتظر باشیم مردم ایران حماسه جدیدی را بیافریند. واعظی با بیان اینکه حضور مردم در انتخابات فوق‌العاده بوده است و این تنها مختص به تهران نیست، خاطر نشان کرد: با توجه به اخباری که در سراسر کشور دارم، چه در شهرهای کوچک و بزرگ و چه در روستاها مشارکت مردم بالا بوده است.

اولویت‌های روحانی برای دولت دوازدهم در حوزه علم، فناوری و نوآوری

تمامی شهروندان یک کشور و غرور ملی برآمده از قدرت در تمامی ایجاد نرم و سخت است، عرصه فرهنگ و هنر نیز بیش از هر عاملی، نیازمند نوآوری در تولید مفاهیم و باورهای نوین از طریق بازنمایی‌های مداوم و همچنین پذیرش مولفه‌های فرهنگی تولید شده، توسط اعضای آن جامعه و جوامع دیگر است. علم و فناوری در نهایت در قالب نوآوری تبدیل به خروجی‌هایی ملموس برای جامعه می‌شوند. نظام علم، فناوری و نوآوری دارای

کوشها در دنیای امروز است. نوآوری نیز یکی از اصلی‌ترین موتورهای محرک رقابت‌پذیری در تمامی عرصه‌های زیست بشر در دنیای امروز است. نوآوری در عرصه فناوری منجر به شکل‌گیری رقابت‌پذیرترین کالاها و خدمات می‌شود و در عرصه فرهنگی و هنری بنیاد شکل‌گیری «صنایع خلاق» است. ظرفیت نوآوری از این رو اصلی‌ترین دارایی بنگاه‌های بزرگ و پیشرو جهانی است؛ همان‌گونه که در عرصه نظامی و امنیتی، نوآوری زیرساخت شکل‌گیری امنیت برای

برنامه جامع حسن روحانی برای دولت دوازدهم با عنوان «دوباره ایران» در حوزه علم، فناوری و نوآوری با هدف «جامعه نوآور» تقویت و حمایت توانمندی‌های داخلی و همکاری‌های بین‌المللی با پیشروها انتشار یافت. این برنامه با شعار «آزادی و امنیت؛ آرامش و پیشرفت» در قالب کتابی با ۲۲۴ صفحه در پایگاه اطلاع‌رسانی انتخاباتی این نامزد انتخابات ریاست جمهوری منتشر شده است. علم و فناوری منشأ قدرتمندی، ثروت و رفاه

آگهی مناقصه

جدول زمان بندی فروش، تحویل و بازگشایی اسناد مناقصه

ردیف	عنوان پروژه	تاریخ فروش اسناد	آخرین مهلت تحویل پیشنهادات به دانشگاه	تاریخ بازگشایی
۱	احداث پانسیون پزشکان کوزران کرمانشاه	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۲ ساعت ۸:۳۰
۲	احداث پانسیون پزشکان چناره کرمانشاه	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۲ ساعت ۸:۳۰
۳	احداث پانسیون پزشکان قرانچی کرمانشاه	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۲ ساعت ۸:۳۰
۴	احداث پانسیون پزشکان قلعه شاخانی کرمانشاه	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۴ ساعت ۸:۳۰
۵	احداث پانسیون پزشکان روستای زلان شهرستان جواهرود	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۴ ساعت ۸:۳۰
۶	احداث پانسیون پزشکان چهر هرسین	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۴ ساعت ۸:۳۰
۷	احداث پانسیون پزشکان نهرایی روانسر	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۷ ساعت ۸:۳۰
۸	احداث پانسیون پزشکان شهری روانسر	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۷ ساعت ۸:۳۰
۹	احداث پانسیون پزشکان دوريسان پاره	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۷ ساعت ۸:۳۰
۱۰	احداث پانسیون پزشکان تازه آباد ثلاث باباجانی	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۹ ساعت ۸:۳۰
۱۱	احداث پانسیون پزشکان جنب بیمارستان کنگاور	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۹ ساعت ۸:۳۰
۱۲	احداث پانسیون پزشکان روستای دینور صحنه	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۲۹ ساعت ۸:۳۰
۱۳	احداث پانسیون پزشکان سرمست گیلانغرب	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۳۱ ساعت ۸:۳۰
۱۴	احداث پانسیون پزشکان روستای باوله سنقر	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۳۱ ساعت ۸:۳۰
۱۵	احداث پانسیون پزشکان روستای سطر سنقر	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۳/۳۱ ساعت ۸:۳۰
۱۶	احداث پانسیون پزشکان روستای گهواره دالاهو	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۴/۱۳ ساعت ۸:۳۰
۱۷	احداث پانسیون پزشکان شبکه اسلام آبادغرب	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۴/۱۳ ساعت ۸:۳۰
۱۸	احداث پانسیون پزشکان شیان اسلام آبادغرب	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۴/۱۳ ساعت ۸:۳۰
۱۹	احداث پانسیون پزشکان حمیل اسلام آبادغرب	۹۶/۳/۴ تا ۹۶/۲/۳۱	۹۶/۳/۲۰ تا پایان وقت اداری دانشگاه	۹۶/۴/۱۳ ساعت ۸:۳۰

محل تحویل پیشنهادات: کرمانشاه- بلوار شهید بهشتی - ساختمان شماره یک دانشگاه علوم پزشکی - طبقه دوم- دبیرخانه محرمانه خواهد بود. محل بازگشایی پیشنهادات: کرمانشاه- بلوار شهید بهشتی - ساختمان شماره یک دانشگاه علوم پزشکی - طبقه اول- دفتر مدیریت امور عمومی مناقصه گران می‌بایست در سامانه [sajar.mporg.ir](http://sajar.mporg.ir) ثبت نام کرده باشند. هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه خواهد بود.

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه

# آخر فرصت امروز

شماره ۷۸۹ www.forsnet.ir تلفن مستقیم: ۰۲۱۳۳۸۳۸۶

## منطقه آزاد

## مالتا فایل (Malta Files)، تحقیقاتی روی بال‌های بهشت مالیاتی

ترجمه محمدرضا حمیدی
منبع:BFMTV



ثروتمندان طماع پول‌های خود را در کشورهایی مخفی می‌کنند که از پرداخت مالیات معاف باشند. در این کشورها معمولاً به فعالیت‌های تجاری، مالیاتی تعلق نمی‌گیرد یا فقط جنبه‌ای ظاهری دارد. گریزگاه مالیاتی یا بهشت مالیاتی به کشور، ایالت یا منطقه‌ای گفته می‌شود که با داشتن حساب‌های بانکی و شرکت، سرمایه‌گذاران معاف از مالیات بوده یا اینکه مالیات بسیار اندکی پرداخت می‌کنند.

بهشت‌های مالیاتی معمولاً کشورهای بسیار کوچکی هستند که منابع طبیعی و صنعتی اندکی دارند و از این طریق، اقدام به جذب سرمایه‌گذاران و رونق فعالیت‌های اقتصادی در کشورشان می‌کنند. ۱۳روزنامه، طرح‌های بهینه‌سازی و فرار از پرداخت مالیات را در این جزیره کوچک از بین ۴۲۰ هزار نفر جمعیت بررسی کردند، با توجه به اعلام رسانه‌ها این کشور محروم از ۲ میلیارد یورو درآمد مالیات در سال است.

بعد از پرونده‌های LuxLeaks و اسناد پاناما در اینجا پرونده Malta Files را می‌بینیم. ۱۳روزنامه گروه‌بندی در شبکه‌های رسانه‌ای مؤسسه تحقیقاتی اروپا (EIC) را منتشر کردند و از جمعه به مدت دو هفته نتایج کار روی بیش از ۱۵۰ هزار سند محرمانه آشکار شد.

نتایج به دست آمده نشان‌دهنده اسنادی از این پناهگاه مالیاتی کمتر شناخته شده بود که به‌وسیله Mediapart اعلام شد. این سایت اعلام کرده که این جزیره کوچک با ۴۲۰ هزار نفر جمعیت، محروم از ۲میلیارد یورو درآمد به‌خاطر فرارهای مالیاتی است.

دولت مالت در پی انتشار این مقالات به‌وسیله سخنگوی وزارت اقتصاد گفت که برچسب پناهگاه مالیاتی را تکزیب کرد و گفت که این کشور به هیچ وجه و هیچ‌وقت پناهگاه مالیاتی برای افرادی که می‌خواهند فرار مالیاتی کنند نیست.

با توجه به گزارشات Mediapart، تحقیقات مربوط به «بهینه‌سازی و فرار از پرداخت مالیات، پولشویی و فساد» و براساس «لیست افراد و نهادهای درگیر» توانسته‌اند ۵۲.۲۴۷ شرکت را در مالت آشکارسازی کنند. Mediapart می‌گوید که در میان این شرکت‌های ثبت شده در مالت رهبران کسب‌وکارهای بزرگ و شرکت‌های چندملیتی مانند Bouygues, Total, BASF و Ikea همچنین بانک‌هایی مانند JP Morgan و Reyال نیز دیده می‌شوند.

به گزارش این سایت، کارفرمایان فرانسوی قایق بادبانی را در این جزیره به آب انداخته‌اند و با روشی به نام مالیات جذاب و به نفع فعالیت‌های اجتماعی مانند کاهش هزینه خدمه از مالیات این قایق فرار کرده‌اند. در میان نام‌های اعلام شده می‌توان به Jean-François Decaux مالک (JC Decaux)، مورس ربکی مالک (Akka Technologies)، خاویسر نیل مالک (Iliad-Free)، هویرت مارتینی مالک (cofondateur d'Altran)، اولیویر برتراند مالک (groupe Bertrand) و استفان کوربیت مالک (Lov Group) که هیچ پاسخی به سوالات نداده‌اند اشاره کرد.

علاوه بر سایتMediapart، هفته‌نامه اشپیگل آلمان، روزنامه اکسپرسو پرتغالی، ال موندو اسپانیایی، اسپرسو ایتالیایی، لو سوار بلژیکی، پولیتیکن دانمارکی و مالت تودی مالتی و همچنین رسانه آنلاین رومانیایی بلک سی در میان رسانه‌هایی هستند که این موضوع را بررسی کردند.

با توجه به تحقیقات هفته‌نامه اشپیگل آلمان، چندین گروه آلمانی شرکت‌های خود را در مالت ثبت کرده‌اند که از آن جمله می‌توان به بی‌امو، BASF، دوپچه بانک، پوما، Merck، بوش، راین متال اشاره کرد. با توجه به گفته‌های هفته‌نامه آلمانی اشپیگل، شرکت لوفت‌هانزا غول هواپیمایی دنیا ۱۸ شعبه در کشور مالت دارد و می‌تواند که این شرکت صندوق بازنتسجگی خود را در این کشور مستقر کرده است. این شرکت در تماسی با هفته‌نامه اشپیگل اعلام کرده است که حضور همه شعبه‌های لوفت‌هانزا در کشور مالت قانونی بوده و همچنین اعلام کرده که با توجه به قانون این کشور مالیات خود را پرداخت کرده است.

**ایتالیا، کشور بیشترین شرکت‌ها**

علاوه بر این، وزیر اقتصاد دولت منطقه‌ای، در ۱۰ مه اعلام کرده است که دولت وی به بررسی نزدیک به ۲هزار شرکت شیخ در این جزیره اقدام کرده است که نتایج این بررسی‌ها منجر به شناخت برخی شرکت‌های بزرگ که به گروه‌های بزرگ آلمانی ختم می‌شود شده است که این شرکت‌ها مشکوک به تقلب هستند. با توجه به روزنامه اسپرسو، ایتالیا با حدود ۸ هزار پرونده در Malta Files بیشترین حضور را داراست، این شرکت‌های مالتی توسط سهامداران ایتالیایی کنترل می‌شوند. این تحقیقات توسط ۴۹ روزنامه‌نگار مستقر در ۱۶ کشور به مدت چهار ماه صورت گرفته است که نتایج تحقیقات آنها در مدت دو هفته آشکار شده است.

## سبک زندگی

## چرا با وجود برنامه‌ریزی به هیچ کدام از کارهای مان نمی‌رسیم ؟

**مهسا فرازمند**

بارها شده که از شب قبل برنامه‌ریزی می‌کنید تا فردای آن روز کارهایی را انجام دهید. طبق زمانبندی که مشخص کرده‌اید همه آن کارها باید انجام شود و حتی وقت اضافه هم برای آن در نظر می‌گیرید اما وقتی شروع به انجام آن کارها می‌کنید، در پایان روز متوجه می‌شوید که همه کارهایی که برای آن برنامه‌ریزی کرده بودید را انجام نداده‌اید و بخشی از آنها انجام نشده و یا نیمه‌کاره باقی مانده است. ممکن است در کلاس‌های مختلفی هم شرکت کنید و یک مشاور هم برای شما برنامه‌ریزی کند اما باز هم نتیجه همان است.

برای اینکه علت این عقب‌ماندگی‌ها را بدانید باید کمی به عقب‌تر برگردید و از خود بپرسید که آخرین تفریح و شور و هیجانی که داشتید کی بوده؟ چند بار از تفریح‌تان به خاطر کار گذشتید؟ آیا برنامه خاصی برای تفریح‌های خود دارید؟ یا این اتفاق افتاده که در این دوره که کارهای‌تان را انجام می‌دهید احساس کنید اعتماد به نفس‌تان را از دست داده‌اید و یا کارها یا آن کیفیتی که انتظار دارید پیش نمی‌رود؟

پاسخ تمام این سوالات در نداشتن تفریح و هیجان است. علت عدم اعتماد به نفس و پایین آمدن کیفیت کارها این است که شما از شور و هیجانی که در کنار دوستان و خانواده باید داشته باشید فاصله گرفته‌اید تا به کارهای‌تان برسید، غافل از اینکه این بی‌توجهی شما به خودتان و سلامت روحی‌تان به مرور باعث از بین رفتن اعتماد بنفس، انرژی و تمرکزتان می‌شود، در نتیجه در کارهای‌تان نیز موفق نخواهید بود و آنها را با بی‌حوصلگی انجام می‌دهید. آیا تاکنون به کودکان دقت کرده‌اید که از صبح تا شب بی‌وقفه بازی می‌کنند اما خسته نمی‌شوند درحالی که ما با انجام اندکی کار احساس خستگی می‌کنیم؟ علت این بی‌انرژی بودن‌ها، نداشتن شور و هیجان مورد نیاز برای بدن است. طبق تحقیقات انجام شده بودن در طبیعت، ارتباط با دوستان، ورزش و… هورمونی را در بدن فعال می‌کند که باعث افزایش تمرکز، اعتماد به نفس و آزاد شدن انرژی‌های منفی در افراد می‌شود. در نتیجه سرعت عمل انسان را افزایش داده و احساس آرامش بیشتری در زندگی به افراد می‌دهد.

## قاب

جشنواره «یی پنگ» در شهر چیانگ مای در شمال تایلند. این جشن یک نمایش جادویی است که هزاران نفر از مردم برای فرستادن خوم لوی یا همان فانوس‌های روشن به آسمان شب دور هم جمع می‌شوند تا آن را بر پا کنند.



## دور دنیا

پس از کشمکش‌های فراوان بین این دو کشور

## چین در مسیر صلح با کره جنوبی

ترجمه: **محمد رضا حمیدی**

منبع:Latribune

رئیس‌جمهور چین ژ۱ جین پینگ، روز جمعه خواستار عادی‌سازی روابط کشورش با سنول شد. دو کشور در طی تنش‌های اخیر کره شمالی بار دیگر روابطشان خراب شد.

رئیس‌جمهوری چین در دیدار با فرستاده رئیس‌جمهوری جدید کره خواستار بازگشت روابط دو کشور به مسیر عادی شد. روز جمعه ۱۹ مه، ژ۱ جین پینگ، رئیس‌جمهوری چین در تالار بزرگ خلق چین با لی‌های چان فرستاده ویژه رئیس‌جمهوری و نخست‌وزیر پیشین کره جنوبی دیدار و گفت‌وگو کرد. ژ۱ جین پینگ، رئیس‌جمهوری چین گفت، کشورش خواستار بازگشت روابط با کره جنوبی به یک «مسیر عادی» است، اما پکن در عین حال از سنول می‌خواهد که به نگرانی‌هایش احترام بگذارد و تنش‌ها بر سر انتقال سیستم دفاع موشکی آمریکایی تاد را که چین مخالف آن است حل کند. رئیس‌جمهوری چین در این دیدار با اشاره به توسعه جهشی روابط دو کشور در ۲۵ سال گذشته پس از برقراری روابط رسمی دو طرف و ایجاد رفاه برای مردم و انجام خدمات شایسته دو کشور در حفظ صلح و ثبات منطقه گفت: اکنون روابط دو کشور در مرحله حساسی قرار دارد.

چین به روابط خود با کره جنوبی اهمیت می‌دهد و مایل است با اتفاق کره جنوبی به عادی شدن هرچه سریع‌تر روابط دو کشور بپردازد. روابط بین پکن و ستول که بر سر میزبانی کره جنوبی از سیستم دفاع ضد موشکی تاد با تنش‌هایی همراه شده بود، پس از روی کار آمدن مون چانه این در کره جنوبی در اوایل ماه جاری میلادی، لحن مصالحه‌جویانه‌تر به خود گرفته است. رئیس‌جمهوری چین به نماینده رئیس‌جمهوری جدید کره جنوبی گفت، سفر وی به پکن نشان‌دهنده اهمیت است که رهبر جدید کره جنوبی به روابط با پکن قائل است. رئیس‌جمهوری چین تأکید کرد: چین بر عاری شدن شبه جزیره کره از سلاح هسته‌ای پایبند بوده و خواستار حل مسئله از طریق رایزنی می‌شود. چین مایل است با تقویت رایزنی با دولت جدید کره جنوبی، برای از سرگیری هرچه سریع‌تر مذاکرات تلاش کند. شی در پکن به خبرنگاران گفت: «چین هم اهمیت زیادی به روابط دو جانبه می‌دهد. ما تمایل داریم برای حفظ دستاوردهایی که برای آنها تلاش بسیاری صورت گرفته با کره جنوبی همکاری کنیم و به صورت

## کیوسک

**اپو، ستاره جهانی گوشی‌های هوشمند**

ترجمه: **گلنوش محب علی**

منبع:فگارو

مدل R9s برند گوشی‌های موبایل هوشمند اپو که یک برند چینی است، در رده سومین گوشی پرفروش دنیا در سه ماهه اول سال جاری میلادی قرار گرفته است. اما چه چیزی تا این حد باعث موفق شدن این برند چینی شده است؟

فیگارو یک مقاله تحلیلی درباره فرآیند تاثیر گذاری اپو منتشر کرده است. در این مقاله آمده چهار حرف برند (Oppo) در دنیای تکنولوژی حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. این کارخانه چینی تولیدکننده گوشی‌های موبایل هوشمند نه تنها مانند ستاره‌ای در بازار چین بلکه در عرصه جهانی هم می‌درخشد. پنج سال است که کارخانه اپسو فعالیت خود را در منطقه‌ای در جنوب چین آغاز کرده و از همان موقع عرصه را برای غول‌های تکنولوژی دنیا، اپل و سامسونگ در آسیا تنگ کرده است. جدیدترین مدل گوشی هوشمند اپو با توجه به گزارش‌ها در سه ماهه اول سال ۲۰۱۷ میلادی ۸،۹میلیون دستگاه فروخته و پس از فروش آیفون ۷ و آیفون ۷ پلاس در رده سوم پرفروش‌های جهانی نرسسته است. این تولیدکننده اصلتا چینی در سال ۲۰۱۶ نیز با ۱۲۲درصد رشد در صدر لیست برترین‌های بازار موبایل کشور چین قرار گرفته، اپل را به رده چهارم تنزل داده و سامسونگ را به کلی از لیست پنج رتبه‌ای خارج کرده است. بنا بر گزارش سازمان IDC، شرکت اپو بهترین برند تولیدکننده در بازار گوشی‌های هوشمند چین است. این شرکت در سال ۲۰۱۶ میلادی توانست به فروش ۷،۸۴میلیون دستگاه گوشی هوشمند موبایل در چین دست یابد و بدین ترتیب سهم این شرکت از بازار چین به ۱۶،۸درصد رسید. یک تحلیلگر موسسه Strategy Analytics به نام نیل ماوستون می‌گوید: «پو ستاره صنعت تکنولوژی چین است».

فیگارو نیز در مقاله خود می‌نویسد در یک سال، این تولیدکننده چینی توانست سهم خود را در بازار چین بیشتر از دو برابر افزایش دهد و به ۱۴درصد سهم بازار دست پیدا کند که با فروش ۱۵میلیون دستگاه موبایل هوشمند در سه ماه، در جایگاه دوم بازار موبایل چین پس از هواوی و قبل از Vivo قرار گرفت.

چهار سال پیش و دقیقاً زمانی که هنوز یک سال از آغاز فعالیت اپو در چین نگذشته بود، به سختی یک‌درصد سهم بازار در اختیار این برند چینی بود. اما حالا فروش اپو دوبرابر بیشتر از فروش اپل در چین است و اپل در رقابت با گوشی‌های چینی دیگر مانند هواوی و ویوو در رده پنجم جای گرفته است. سال ۲۰۰۴ اپو فعالیت خود را با تمرکز برروی دستگاه‌های MP3 شروع کرد و در سال ۲۰۰۸ خط‌تولید موبایل هم به آن اضافه شد و در نهایت در سال ۲۰۱۱ نخستین گوشی هوشمند کشویی خود را به نام Finde Me به بازار عرضه کرد. همه این‌ها شرح موفقیت ۴۰۰ پو بود، دلیل آن چه بود؟ عرضه گوشی‌های هوشمند با کیفیت بسیار بالا با قیمت ۱۳۰۰ تا ۳۰۰۰ یوان (۱۵۰ تا ۴۰۰ یورو) و شبکه توزیع بسیار گسترده و قدرتمند دلایل موفقیت اپو هستند. سخنگوی اپو می‌گوید: «اپو از همان آغاز فعالیتش هیچ‌گاه هدفش عرضه محصولاتی با قیمت نهایی کم نبود.» زمانی که برندهایی مثل لنوو یا Alcatel تلاش می‌کردند تا محصولاتی با قیمت نهایی کم به بازار عرضه کنند، اپو سعی داشت با طراحی، کیفیت صدا و تصویر خود را از بقیه برندها متمایز کند.

یک کارشناس موسسه Canalis به نام نیکول پنگ درباره برند اپو می‌گوید: «اپسو ویژگی‌هایی دارد که مستقیماً جوانان را تحت تاثیر قرار می‌دهد و کمپین‌های فروش و بازاریابی بسیاری تهاجمی دارد».

گوشی جدید R9 اپو در ماه مارس به بازار آمد و توانست در عرض فقط سه ماه بیش از ۷میلیون دستگاه با شعار «متخصص در سلفی» و مجهز به تکنولوژی شارژ سریع به فروش برساند.

**تمرکز در شهرهای کوچک و متوسط**

با شعار «پنج دقیقه شارژ کنید، دو ساعت صحبت کنید»، اپو توانست در بازار به‌شدت رقابتی چین که کاربران به نام تجاری خاصی هم وفادار نیستند، طرفداران خود را جذب کند. تبلیغات موثر اپو به واسطه ستاره‌های سینما محبوبیت زیادی را برایش به ارمغان آورد. اما اپو برای نشان دادن اهمیت خود در بازار چین، خود را به شهرهای بزرگ مانند پکن و شانگهای محدود نکرد. این برند چینی در شهرهای کوچک و متوسط، حتی شهرهایی که درجه اهمیت چهار یا پنج را دارند هدف قرار داد و عرضه محصولات خود را در آنها توسعه داد. تا جایی که اپو در حال حاضر با داشتن بیش از ۲۰۰ هزار پایگاه فروش در سراسر کشور، شبکه توزیع قدرتمندی در چین دارد.

**یک ستاره چشمک‌زن هند**

براساس گزارش سه ماهه اول بازار فروش جهانی گوشی‌های هوشمند، بعد از آیفون ۷ و آیفون ۷ پلاس، این اپوR9s بوده است که مقام سومین گوشی پرفروش دنیا را در این بازه زمانی کسب کرده و لقب پرفروش‌ترین گوشی اندروید دنیا را در این سه ماه از آن خود کرده است. میزان فروش این دستگاه ۲،۵درصد از فروش کل گوشی‌های هوشمند بوده است که این درصد معادل ۸،۹ میلیون دستگاه گوشی اپو است. به طور قطع فروش بالای این محصول با محبوبیت آن در چین و هند به طور همزمان ارتباط مستقیم دارد.

پس از عرضه این محصول در اکتبر سال ۲۰۱۶، اپو با افزودن رنگ‌های متنوع و جدید به قاب گوشی‌های هوشمند، جان دوباره‌ای به اشتیاق طرفدارنش افزود و آنها را برای خرید این محصول بیشتر از پیش متقاعد کرد. در همین راستا حتی نسخه سبز رنگ این محصول اخیراً در چین عرضه شد است.

در بازار رقابت جهانی، هند دومین بازار بزرگ گوشی‌های هوشمند در دنیاست. در این کشور هم گوشی‌های چینی سهم خوبی از بازار را دارند. شرکت‌های چینی تولیدکننده گوشی‌های هوشمند که نمی‌خواهند از رقیب بزرگ کره‌جنوبی خود سامسونگ در بازار هند عقب بمانند دست به استراتژی‌های مختلف زده‌اند. اخیراً شرکت‌های اپو و ویوو برای تبلیغ در خیابان‌های هند به‌خصوص دهلی و همچنین مترو این کشور مبلغی در حدود ۳۵۰ میلیون دلار خرج کرده‌اند. یکی از مدیران ارشد خرده‌فروشی آنلاین در هند می‌گوید اپو و ویوو در حال تمرکز روی پیش فروش گوشی‌های خود هستند آنها می‌خواهند با تخفیفات زیاد خرده فروش‌های آنلاین مردم را به سوی خود بکشند همچنین یکی از مدیران شرکت‌های تبلیغاتی نیز فاش کرده است، تقریباً تمامی اسلاد‌های تبلیغاتی فضای باز توسط دو شرکت ویوو و اپو گرفته شده است.

### دور دنیا

پس از کشمکش‌های فراوان بین این دو کشور

## چین در مسیر صلح با کره جنوبی

بود که کره جنوبی از افزایش صادرات خود به چین و توسعه بی‌سابقه روابط اقتصادی با این کشور از سال ۲۰۱۰ میلادی خبر داده بود.

با اعلام سنول و واشنگتن مینی بر اینکه سامانه ضدموشکی «تاد» تحت هر شرایطی در کره‌جنوبی مستقر می‌شود، چارچوب همکاری‌های اقتصادی دو شریک بزرگ آسیایی به یکباره فروریخت و دو کشور در آستانه یک جنگ تجاری قرار گرفته بودند.

چین تاکنون از رسمیت بخشیدن به تحریم‌های اقتصادی خود علیه کره جنوبی خودداری کرده بود. البته بیشتر روزنامه گلوبال تایمز چین به کره جنوبی هشدار داده بود که خود را قربانی سیاست‌های نظامی آمریکا در منطقه نکند و آرایش تاد را به فراموشی بسپارد.

با این وصف کره جنوبی و آمریکا عزم خود را برای این کار جزم کرده بودند و تقریباً همه کارها به سمت آرایش کامل این سامانه پیش رفت و استقرار پیدا کرد که به گفته چین امنیت ملی این کشور را به خطر می‌اندازد.

این در حالی‌است که شمار پروازهای کره جنوبی به چین هم در حال کاهش است و گردشگران کمتری از چین به کره جنوبی می‌روند و مردم چین در بسیاری موارد خرید کالاهای کره‌ای را تحریم کرده‌اند.

بیشتر تحلیل‌ها حاکی است که فشارهای اقتصادی چین هر قدر هم سخت باشد باز هم مانع استقرار تاد در کره جنوبی نخواهد شد و برخی بر این باورند که ممکن است این نبرد تجاری باعث تلاقی جویی مردم کره نیز بشود.

استقرار این سامانه در پی توافق دولت‌های کره جنوبی و آمریکا به بهانه ضدموشکی «تاد» آمریکا وارد پایگاه هوایی اوسان در نزدیکی پایتخت شده است تا با تهدیدهای موشکی کره شمالی مقابله کند. افزون بر این، کره جنوبی و آمریکا در حال پیشبرد برنامه آرایش این سامانه هستند که احتمالاً تا پایان ماه جاری میلادی رادارهای آن هم وارد کره می‌شود و دو ماه دیگر عملیاتی خواهد شد.

از سوی دیگر، خبرگزاری یونپاچ از کره جنوبی گزارش کرده است که تدابیر جدید امنیتی در روستای سنونگجو در ۳۰۰کیلومتری جنوب شرق شهر سنول، محل استقرار تاد در نظر گرفته شده است و ایست‌های بازرسی همه تردها و عبور و مرورها را کنترل می‌کنند. این در شرایطی که فقط در اوایل سال جاری میلادی

