

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دولت آینده در اندیشه تقویت بخش خصوصی

## شمارش معکوس برای معرفی کابینه دوازدهم

شمارش معکوس برای معرفی کابینه دوازدهم به مجلس آغاز شده و در این میان تشکل‌های بخش خصوصی انتظار دارند در چیش وزیران به‌ویژه...

۳



مرکز پژوهش‌های مجلس بر ضرورت ایجاد هاب و مراکز لجستیکی در ایران تأکید کرد

## لجستیک، اقتصاد ایران را نجات می‌دهد؟

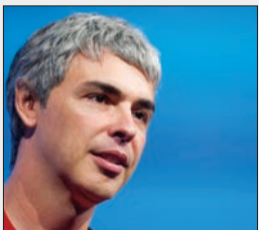
بانک جهانی سال گذشته، رتبه شاخص عملکرد لجستیک ۱۶۰ کشور جهان را در بهره‌وری از حمل‌ونقل کالا در مرزها منتشر کرد و بر این اساس، ایران در شاخص عملکرد لجستیک (LPI) در سال ۲۰۱۶ با صعود ۱۸ پله‌ای، رتبه ۹۶ را به دست آورد. این در حالی است که در سال ۲۰۱۲، رتبه ایران ۱۱۲ و در سال ۲۰۱۰ نیز ۱۰۳ بوده و به این ترتیب در چند سال گذشته، رتبه ایران در شاخص عملکرد لجستیک نسبتاً بهبود پیدا کرده است. با این‌همه اما رتبه ایران در شاخص جهانی توانمندسازی تجاری (ETI) در سال ۲۰۱۶ با یک پله نزول نسبت به سال ۲۰۱۴ به ۱۳۲ از میان ۱۳۶ کشور دنیا رسیده است.

۲

## محصولی استاندارد با قیمت مناسب جایگزین پراید می‌شود

۷

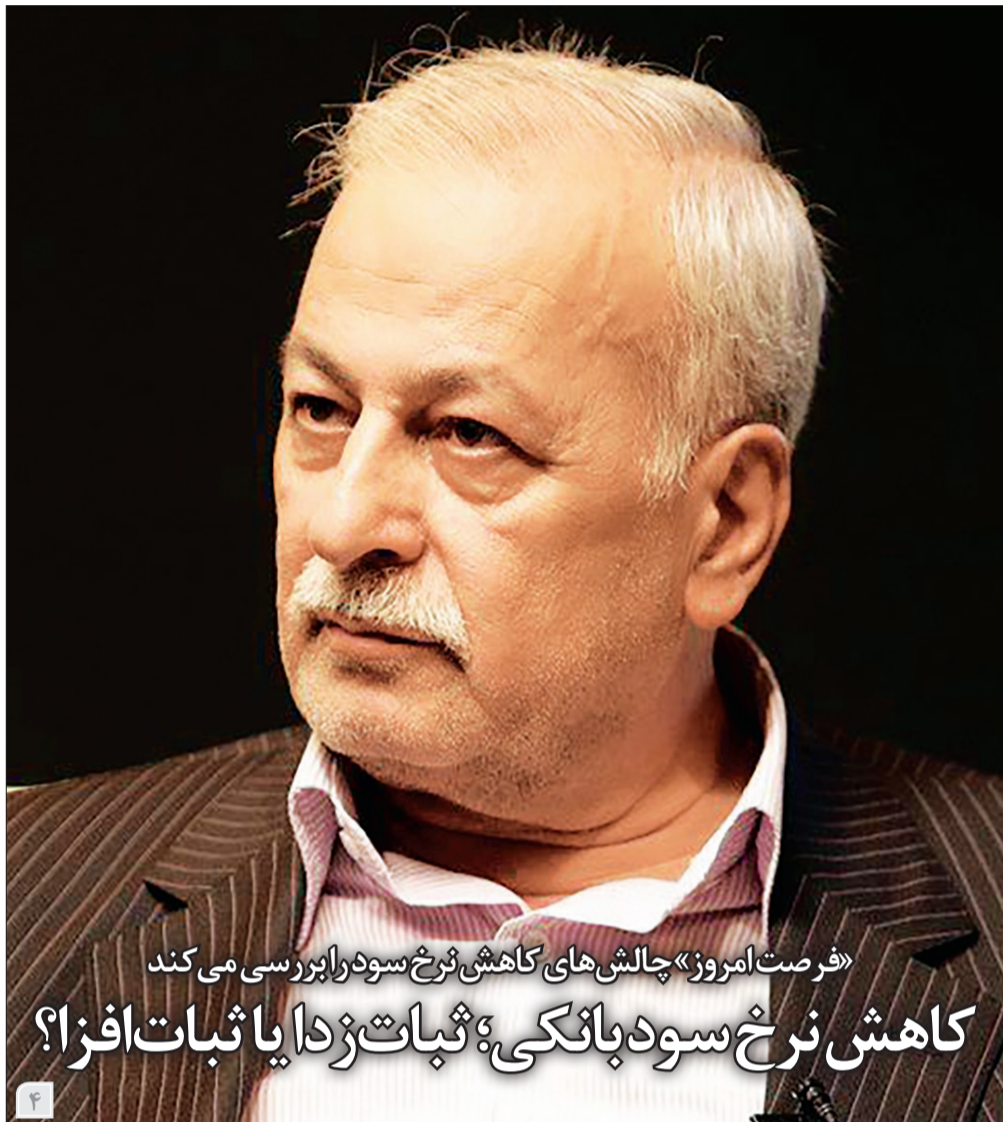
### مدیریت و کسب‌وکار



پردازش کوانتومی  
سرویس آینده گوگل

- خطاهای متداول در آنلاین برندینگ
- مسئولیت کارهای تان را بر عهده بگیرد
- چگونگی تبدیل ایده به مدل کسب‌وکار
- ۵ کتاب تجاری مهم برای خواندن در تعطیلات
- جایگاه بازاریابی خبرنامه‌ای در برنامه بازاریابی
- آداب کسب‌وکار؛ راز فروشنده موفق

۱ تا ۸



## «فرصت امروز» چالش‌های کاهش نرخ سود را بررسی می‌کند کاهش نرخ سود بانکی؛ ثبات زرد یا ثبات آفرا؟

۴

### یادداشت

#### ظرفیت سرمایه‌گذاری‌های خارجی در پروژه‌های نفتی



حبيب‌الله بیطرف  
معاون مهندسی و پژوهش و فناوری وزارت نفت

به طور قطع استفاده از ظرفیت سرمایه‌گذاری‌های خارجی در پروژه‌های نفتی اجتناب‌ناپذیر است و اگر...

#### سیاست سه‌گانه دولت دوازدهم در حوزه صنعت



رضایسه  
معاون هماهنگی و نظارت معاون لول رئیس‌جمهور

وضعیت تولید کشور از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ فزاینده و این مسئله مربوط به دو اتفاقی بود؛ یکی...

#### شاخص مناسب برای اندازه‌گیری توسعه



مرتضی ایمانی‌راد  
کارشناس اقتصادی

در دهه‌های قبل تدوین و اندازه‌گیری شاخص‌های توسعه، رونق قابل توجهی داشت. موسسات...

### یادداشت

#### ظرفیت سرمایه‌گذاری‌های خارجی در پروژه‌های نفتی

که قادر به تامین منابع مالی ساخت هشت پالایشگاه در سیراف نشده‌اند و توانایی کافی برای اجرای این پروژه را ندارند. شرکت‌های فعال در این پروژه در حال حاضر به دنبال این هستند که بتوانند برای اجرای پروژه وام خارجی بگیرند. خسارت سنگینی در تأخیر اجرای این پروژه‌ها متحمل می‌شویم، هم زمان را از دست می‌دهیم و هم کیفیت و اعتبارات را. بنابراین باید اجازه شرکت‌ها و سرمایه‌گذارانی وارد پروژه شوند که با حفظ منافع ملی و منافع کشورمان، بتوانند در چارچوب استانداردها مسئولیت اجرای پروژه‌های نفتی را بر عهده بگیرند. یکی از شروط مهم ورود شرکت‌های خارجی - که در قراردادهای جدید نفتی بر آن تأکید شده - انتقال فناوری‌های جدید در حوزه مدیریت پروژه، مهندسی و مدل‌های جدید تامین مالی پروژه‌ها است. قطعاً با عقد این قراردادها با شرکت‌های خارجی از جمله توتال به دستاوردهای مهمی در حوزه انرژی دست خواهیم یافت.

منبع: ایرنا



حبيب‌الله بیطرف  
معاون مهندسی و پژوهش و فناوری وزارت نفت

به طور قطع استفاده از ظرفیت سرمایه‌گذاری‌های خارجی در پروژه‌های نفتی اجتناب‌ناپذیر است و اگر شرکت‌های ایرانی و سرمایه‌گذاران داخلی توان حضور در این پروژه‌های سنگین و کلان نفتی را داشتند، باید این پروژه‌ها پیش از اینها انجام می‌شد. از سوی دیگر دولت هم توان تامین اعتبارات چنین پروژه‌هایی را ندارد. باید بپذیریم که دولت حتی در تامین بودجه عمرانی هم با مشکلات متعددی مواجه است، به طوری که به دلیل کمبود درآمدها در سال ۹۵ تا ۵۰ درصد بودجه عمرانی دستگاه‌های مختلف محقق می‌شود. تجربه نشان داده که بخش خصوصی توانمندی در این خصوص داخل کشور وجود ندارد. شرکت‌های خصوصی نمی‌توانند حجم عظیم سرمایه‌گذاری‌ها در پروژه‌های نفتی را تامین کنند، چنانکه چندین شرکت داخلی سه سال است

مصرف بالای انرژی، عمر پایین ساختمان‌ها و طولانی بودن دوره ساخت

## ۳ عامل بلای جان بهره‌وری در بخش مسکن را بشناسید

### طول عمر پایین ساختمان‌ها

دومین شاخص بهره‌وری پایین در بخش مسکن به طول عمر پایین ساختمان‌ها اشاره دارد. براساس پژوهش‌هایی که در معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی انجام شده، طول عمر ساختمان‌ها در ایران حدود یک‌سوم میانگین جهانی است. به عبارت دیگر، استهلاک ساختمان‌ها در ایران سه برابر میانگین جهانی است که این مسئله با توجه به سهم حدود ۴۰ درصدی بخش ساختمان و مستغلات از کل سرمایه موجود در کشور، سبب هدررفت بخش قابل توجهی از منابع کشور جهت ساخت واحدهای جایگزین می‌شود. همچنین یکی از دلایل پایین بودن عمر ساختمان‌ها در ایران، کیفیت پایین ساخت‌وساز در ایران است.



دلیل دیگر عمر پایین ساختمان‌ها نیز به تخریب اقتصادی ناشی از عدم اجرای صحیح طرح‌های توسعه شهری مربوط است، به‌گونه‌ای که بسیاری از واحدهای مسکونی موجود به‌خصوص در مناطق شمالی شهرها با وجود عدم فرسودگی، توسط مالکان آنها جهت دریافت تراکم بیشتر و کسب بازده اقتصادی تخریب می‌شوند. حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی، پیش‌تر گفته بود: معتقد مهم‌ترین دلیل کم‌بودن عمر مفید ساختمان در کشور ما، فعالیت‌های سوداگرانه در عرصه ساخت‌وساز در شهرهاست، به این معنا که سفته‌بازی و کالایی‌شدن مقررات در عرصه ساخت‌وساز فرصتی را ایجاد کرده که خانه‌های که ساخته می‌شود با قیمت بالاتری عرضه و سود بیشتری را نصیب صاحب زمین کند و تنها چیزی که اهمیت ندارد این است که کیفیت ساختمان‌هایی که ساخته می‌شوند، چگونه است. این موضوع سبب شده ساختمان تبدیل به کالایی شود که می‌تواند ارزش افزوده ایجاد کند که این هم ناشی از بی‌انضباطی شهری است. به این معنا که قوانین شهری توسط نهادهای محلی یعنی

مصرف بالای انرژی در بخش مسکن و ساختمان، طول عمر پایین ساختمان‌ها و طول دوره ساخت نسبتاً طولانی در ایران سه عامل بهره‌وری پایین در بخش مسکن از سوی معاونت مسکن و ساختمان به‌عنوان یکی از مسائل بنیادین مسکن اعلام شد. به گزارش ایستاد، بهره‌وری پایین در بخش مسکن یکی از پژوهش‌هایی است که مجموعه معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی در دستور کار خود قرار داد و این موضوع به‌عنوان یکی از مسائل بنیادین بخش مسکن مورد توجه قرار گرفت و در مقابل نیز برای آن، مجموعه راهکارهایی پیشنهاد شد و به اجرا درآمد. براساس این گزارش و به ادعای کارشناسان ارشد حوزه مسکن، بخش مسکن سهم بالایی در اقتصاد کشور و خانوار دارد و به همین دلیل نیز بهره‌وری در بخش مسکن می‌تواند بر رشد و توسعه کشور و توانمندشدن خانوار تأثیر بسزایی داشته باشد.

براساس آمار و شواهد، در حال حاضر بهره‌وری عوامل و نهادهای تولید از جمله زمین، منابع مالی و انرژی در بخش مسکن، پایین‌تر از میانگین جهانی است و اتلاف منابع بسیار زیادی در بخش مسکن و ساختمان به دلیل پایین بودن بهره‌وری اتفاق می‌افتد. شاخص‌های بهره‌وری پایین در بخش مسکن شامل مصرف بالای انرژی در بخش مسکن و ساختمان، طول عمر پایین ساختمان‌ها و طول دوره ساخت نسبتاً طولانی است.

### مصرف بالای انرژی در بخش مسکن و ساختمان

براساس آمارها، سالانه حدود ۴۰ درصد از کل انرژی مصرفی کشور در بخش مسکن و ساختمان که رقمی معادل ۴۳۰ میلیون بشکه نفت است، مصرف می‌شود که این میزان مصرف انرژی با لحاظ سرانه زیربنای ساختمان‌ها، حدود سه برابر استانداردهای جهانی است. هرچند بخشی از این مصرف بالای انرژی به عواملی همچون به‌کارگیری تجهیزات و لوازم اداری با راندمان پایین و همچنین فرهنگ ناصحیح مصرف انرژی بستگی دارد ولی بخشی نیز به کیفیت نامطلوب ساختمان‌ها و وجود تعداد قابل توجهی از واحدهای مسکونی فرسوده در کشور وابسته است.

در هر صورت با کاهش مصرف انرژی در بخش ساختمان در حد استانداردهای جهانی، معادل ۱۰۰ روز از صادرات فعلی نفت کشور (با صادرات روزانه ۲.۵ میلیون بشکه) صرفه‌جویی در مصرف انرژی صورت می‌پذیرد. پیش‌تر، در همین رابطه پیروز حاجی، معاون معماری و شهرسازی وزیر راه و شهرسازی گفته بود که در بخش مسکن، ۳۴ درصد اتلاف انرژی در بخش اداری و خانگی اتفاق می‌افتد که وزارت راه و شهرسازی از طریق اجرای بهتر مقررات ملی و کنترل ساختمان در محبت ۱۹ در حال پیگیری موضوع است.

## افتتاح دومین شرکت شتاب‌دهنده مشترک همراه اول و دانشگاه‌های کشور

اگر خاطرتان باشد همراه اول شهرپورماه ۹۵ نخستین شتاب‌دهنده خود با نام «هوشمند اول بهشتی» را با همکاری دانشگاه شهید بهشتی تهران راه‌اندازی کرد و حالا این شرکت با همکاری دانشگاه شیراز شتاب‌دهنده دیگری را تأسیس کرده که در ادامه توجه شما را به متن

یادداشت می‌کنیم. دومین شرکت شتاب‌دهنده مشترک همراه اول و دانشگاه‌های کشور در دانشگاه شیراز با عنوان «هاب شیراز» افتتاح شد. به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، در مراسمی با حضور دکتر حمیدرضا نیکوفر قائم‌مقام مدیرعامل شرکت



ارتباطات سیار ایران، دکتر ابراهیم گشتاسبی‌راد رئیس دانشگاه شیراز، مهندس بهمن آصفی مدیرکل نوآوری و توسعه کسب‌وکار همراه اول و دکتر وحید سهراب‌پور مدیر مرکز نوآوری دانشگاه شیراز، دومین شرکت شتاب‌دهنده همراه اول با عنوان «هاب شیراز» در دانشگاه شیراز افتتاح شد.

همراه اول در راستای تعاملات علمی و پژوهشی بین دانشگاه و صنعت و همچنین با هدف توسعه و شتاب‌دهی کسب‌وکارهای نوپا و نوآور (استارت‌آپ‌ها)، همکاری در تولید محصولات و خدمات نوآورانه در حوزه ارتباطات و فناوری‌های نوین و تجاری‌سازی طرح‌های نوآورانه، دومین شرکت شتاب‌دهنده مشترک خود را با دانشگاه شیراز و با عنوان «هاب شیراز» افتتاح کرد. این مراسم در محل تجهیز شده جهت راه‌اندازی شرکت مشترک هاب شیراز در ساختمان برج فناوری دانشگاه شیراز برگزار شد. همچنین نخستین نشست اعضای هیأت‌مدیره و هیأت موسس این شرکت تشکیل و رسماً فعالیت شرکت مشترک هاب شیراز آغاز شد. پیش از این همراه اول نخستین شرکت شتاب‌دهنده خود را در شهرپورماه ۹۵ با همکاری دانشگاه شهید بهشتی و با عنوان «هوشمند اول بهشتی» جهت حمایت از ایده‌ها و تجاری‌سازی طرح‌ها و پروژه‌های کارآفرینان در داخل دانشگاه شهید بهشتی ایجاد کرده بود.

## یادداشت

شاخص مناسب  
برای اندازه‌گیری توسعهمرتضی ایمانی‌راد  
کارشناس اقتصادی و رئیس مؤسسه مطالعات بافاد

در دهه‌های قبل تدوین و اندازه‌گیری شاخص‌های توسعه، رونق قابل توجهی داشت. موسسات متعدد دست‌اندرکار توسعه هر یک با مفهوم محوری که کار می‌کردند از آن یک شاخص برای اندازه‌گیری سطح توسعه‌یافتگی کشورها تهیه کردند و به مجامع علمی و بین‌المللی ارائه می‌کردند. مدت زمان زیادی است که اساساً فعالیت‌های مرتبط با توسعه و خود مفهوم توسعه کمتر مورد توجه قرار گرفته و در بسیاری از کشورها چیزی شبیه برنامه‌های توسعه متوقف شده است.

نرخ رشد و به بیان دقیق‌تر، نرخ رشد پایدار به نظر می‌رسد برای اقتصاددانان در سال‌های گذشته بهتر کار کرده است. نکته‌ای که به نظر من می‌رسد این است که بدون دلیل نبود که هم مفهوم توسعه و هم مدل‌ها و برنامه‌های توسعه به تدریج کم‌رنگ‌تر شدند. دلیل آن هم فقدان نظریه‌های آزمون شده و مبتنی بر آمار بود. مدل‌ها و تئوری‌های توسعه در سطح بسیار کلی و غیرکاربردی ارائه می‌شدند و به درستی نمی‌شد از آنها استفاده کرد.

دوم، هر نظریه‌پردازی به یک نظریه چسبیده بود و سایر نظریات را زیر سوال می‌برد. تعدد نظریه‌های توسعه یکی از موانع عدم استفاده از آنها بود. نبودن اجماع بین اقتصاددانان توسعه خود مانعی برای بسط این دانش نوپا بود.

اخیراً کوشش‌های بسیار ملموس و کاربردی و مبتنی بر آمار و اطلاعات در حال انتشار در جهان است. هر چند نام مدل‌ها یا سنجش توسعه را روی آن نهاده‌اند، ولی به نوعی هر یک دارد سطح توسعه‌یافتگی را اندازه‌گیری می‌کند. در بسیاری از این مدل‌ها توسعه و سرعت اینترنت، زیربنای اجتماعی، توسعه سیاسی، قدرت حکمرانی، آزادی اقتصادی، قدرت گرفتن بخش خصوصی و موارد دیگر مورد توجه قرار گرفته است.



نکته مشترک بین تمامی این عوامل این است که دیگر کالا به‌عنوان عامل سنجش سطح توسعه‌یافتگی مورد توجه نیست. دیگر خودرو تولیدی سرانه، تولید فولاد سرانه، تولید فلزات اساسی سرانه و حتی درآمد سرانه نیز در سنجش سطح توسعه‌یافتگی مورد استفاده قرار نمی‌گیرد. بیشتر به فرایندهای به کار گرفته شده برای تولید این کالاها توجه شده است. به نظر بهترین شاخص برای سنجش توسعه یا رشد پایدار در کشور شاخصی است که دارای ویژگی‌های زیر باشد:

۱- دانش، محور توسعه و تحولات رشد است. بدون توجه جدی به دانش، مسئله توسعه کشور حل نخواهد شد.

۲- دانش موقعی برای رشد و توسعه ارزش دارد که کاربردی شده باشد. دانشی که به کار گرفته نشده باشد حداقل برای کشورهایی که در توسعه تأخیر دارند، کار نمی‌کند. جالب این است که در کشور ما آن طور که به دانش پایه توجه می‌شود، به دانش کاربردی توجه نمی‌شود. یک نوع علم‌زدگی به‌طور بارز در کشور دیده می‌شود.

۳- دانش کاربردی و ضمنی موقعی تولید ارزش می‌کند که برای تولیدات قابل مبادله به کار گرفته شده باشد.

۴- این دانش کاربردی و ضمنی قابل مبادله موقعی می‌تواند توسعه و رشد پایدار را به وجود بیاورد که دارای قدرت رقابتی در سطح جهان باشد. بنابراین توسعه به دور از روندهای اقتصاد جهانی و درگیر شدن با این روندها فاقد اعتبار است، بنابراین قابلیت مبادله این کالاها در سطح جهانی مورد توجه است.

۵- بنابراین شاخص مناسب برای توسعه و رشد پایدار در کشور «تجمع تاریخی دانش کاربردی، ضمنی و مستتر در تولید کالاهایی است که قدرت رقابت در سطح بین‌المللی داشته باشند». این تعریف هم قابل اندازه‌گیری است و هم اندازه‌گیری شده است و هم در شرکت‌ها، مجتمع‌ها و بخش‌های صنعتی کشور و در کل اقتصاد کشور قابل محاسبه است.

براساس این تعریف، کشورهای توسعه‌یافته آنهایی هستند که محصولات متنوع‌تر با قابلیت رقابت در سطح بین‌المللی را دارند که این کالاها با جمعیت دانش فنی، کاربردی و مستتر در تولید، تولید می‌شوند. آمار و اطلاعات موجود، سازمان‌های تهیه‌کننده این شاخص و مبانی نظری آن در یادداشت‌های بعدی معرفی خواهد شد.

## مرکز پژوهش‌های مجلس بر ضرورت ایجاد هاب و مراکز لجستیکی در ایران تأکید کرد

## لجستیک، اقتصاد ایران را نجات می‌دهد؟

## ایمان ولی‌پور

ivan.karamzadeh@yahoo.com

بانک جهانی سال گذشته،

رتبه شاخص عملکرد لجستیک

۱۶۰ کشور جهان را در

بهره‌وری از حمل‌ونقل کالا

در مرزها منتشر کرد و بر

این اساس، ایران در شاخص

عملکرد لجستیک (LPI) در

سال ۲۰۱۶ با صعود ۱۸ پله‌ای

رتبه ۹۶ را به دست آورد. این

در حالی است که در سال

۲۰۱۲، رتبه ایران ۱۱۲ و در

سال ۲۰۱۰ نیز ۱۰۳ بوده و

به این ترتیب در چند سال

گذشته، رتبه ایران در شاخص

عملکرد لجستیک نسبتاً بهبود

پیدا کرده است. با این همه اما

رتبه ایران در شاخص جهانی

توانمندسازی تجاری (ETI)

در سال ۲۰۱۶ با یک پله نزول

نسبت به سال ۲۰۱۴ به ۱۳۲

از میان ۱۳۶ کشور دنیا رسیده

است.

گزارش بانک جهانی درباره

رتبه و جایگاه ایران در دو

شاخص عملکرد لجستیک و

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

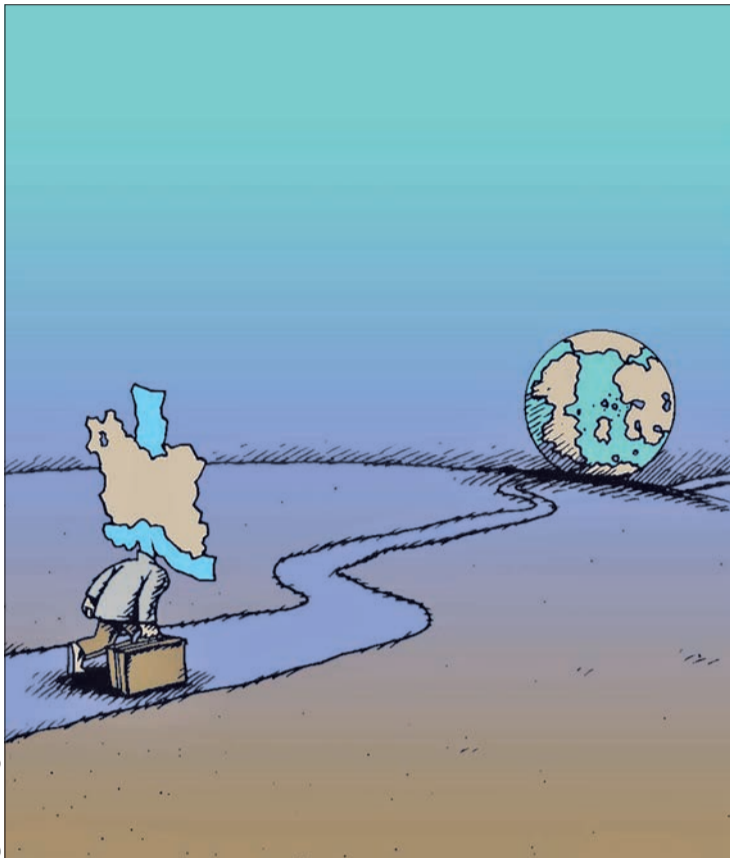
توانمندسازی تجاری را به‌خوبی

می‌توان در رابطه با تحریم

اقتصادی قطر توسط کشورهای

عربی منطقه و فرصت‌سوزی

توانمندسازی تجاری را به‌خوبی



از مراکز مهم تجارت منطقه و حتی دنیا» عنوان کرده است. طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، لجستیک تأثیر بسزایی بر فعالیت‌های اقتصادی کشورها دارد به‌گونه‌ای که طی سال‌های ۲۰۰۷، ۲۰۱۰ و ۲۰۱۲ از میان کشورهای با درآمد سرانه همسطح، آن کشورهایی که عملکرد لجستیک بهتری داشته‌اند شاهد یک درصد رشد بیشتر در تولید ناخالص داخلی (GDP) و دو درصد رشد بیشتر در تجارت بوده‌اند. لذا یکی از اهداف مهم توسعه کشورها طی سال‌های اخیر، بهبود و ارتقای عملکرد لجستیک بوده است. در این گزارش، لجستیک به معنی برنامه‌ریزی و کنترل جریان مواد و اطلاعات مرتبط با آنها تعریف شده که مأموریت اصلی آن، رساندن مواد لازم در زمان مناسب و به مکان موردنظر است. هاب نیز محل تمرکز و تجمع فعالیت‌های یک منطقه با یک شبکه وسیع‌تر است و هاب لجستیک به مراکز یکپارچه‌ای گفته می‌شود که در آن جمع‌آوری کالا از مبادی مختلف، ذخیره‌سازی آنها یا انتقال بین انواع روش‌های حمل و توزیع کالا در مقاصد مختلف انجام می‌گیرد.

بررسی زیرساخت‌ها و عملکرد لجستیک تجاری ایران نشان می‌دهد که وضعیت زیرساخت‌های ایران در هر یک از زیرساخت‌های لجستیک به‌طور جداگانه فضای بهبود و ارتقا دارد، اما پاشنه آشیل لجستیک ایران، ایجاد و توسعه زیرساخت‌هایی است که بتوانند زیرساخت‌های لجستیک جدا را به یکدیگر پیوند دهد و امکان برقراری یک جریان بدون انقطاع در تجارت داخلی و خارجی کشور را فراهم کند (برای مثال، ایجاد مراکز هاب‌های لجستیک، بندر خشک، پایانه‌های حمل و نقل چندوجهی).

مطالعات تطبیقی نشان می‌دهد اگرچه ایران به نسبت ترکیه و امارات دارای وضعیت ترکیه و امارات است، اما در این مسیر، چالش‌هایی وجود دارد. چالش‌های پیش روی لجستیک در ایران از نظر مرکز پژوهش‌های مجلس به دو بخش کلی تقسیم می‌شوند؛ چالش‌های ساختار کلان مدیریتی شامل نبود دید کلان و سازوکارهای یکپارچه سیاست‌گذاری لجستیک کشور در افق ۱۳۰۴ همت گمارد.

میان وزارتخانه‌های متولی و اشکال در ساختار سازمانی و چالش‌های مؤلفه‌های حوزه لجستیک شامل چالش‌های زیرساخت‌های فیزیکی و غیرفیزیکی. به‌طور کلی، اگرچه طی سالیان اخیر به موضوع حمل‌ونقل و لجستیک در برنامه‌های توسعه کشور توجه شده، اما با توجه به گستردگی و نقش آن در اقتصاد ایران، نگاه شایسته‌ای به آن نشده است. صنعت لجستیک نیاز به یک نگاه جامع و به هم‌پیوسته دارد. لذا لزوم تدوین یک نقشه راه جامع با نگاه آینده‌نگرانه در این صنعت نیاز است. اسناد راهبردی و توسعه کلان، طیف وسیعی از بخش‌های اقتصادی را در بر گرفته، اما به حوزه لجستیک با وجود پشتیبانی از سایر بخش‌های اقتصادی کشور به‌لحاظ ماهیت آن ناکسون به‌طور مستقل پرداخته نشده است.

در کشورهای درحال توسعه، دولت‌ها مسئولیت تدوین و اصلاح سیاست‌های راهبردی توسعه صنایع لجستیک را برعهده دارند. دولت‌ها ابتدا

باید با تعیین معیارها، نیازهای لجستیک کشور را شناسایی و سپس با در نظر گرفتن اولویت‌ها اقدامات لازم را فراهم کنند و راهبردهای خود را براساس شرایط بومی ارائه دهند. بخشی از چالش‌های توسعه حوزه لجستیک به عدم توسعه زیرساخت‌های عمومی برمی‌گردد که نیازمند برنامه‌ریزی و اقدام مستقیم دولت است. بخش دیگری از این چالش‌ها در حوزه‌هایی قرار دارند که بیشتر شامل سطوح بنگاهی و بین‌بنگاهی می‌شود که رفع آنها با سیاست‌هایی همچون حمایت، تشویق، فرهنگ‌سازی و اقدام‌های مشابه امکان‌پذیر است.

مرکز پژوهش‌های مجلس در پایان پیشنهاد داده است که با توجه به شرایط موجود کشور، ضروری است دولت در قالب یک برنامه کوتاه‌مدت نسبت به ایجاد مراکز لجستیک بنگاه‌های اقتصادی با هدف کاهش هزینه و تسهیل جابه‌جایی تولیدات اقدام کند و در قالب یک برنامه بلندمدت با توجه به جایگاه لجستیک در رشد اقتصادی و در جهت تسهیل جریان کالا در کشور نسبت به تدوین سند جامع لجستیک کشور شامل سند چشم‌انداز، نقشه توسعه فضایی زیرساخت‌های فیزیکی و توسعه زیرساخت‌های غیرفیزیکی لجستیک کشور در افق ۱۳۰۴ همت گمارد.

براساس دستورالعمل پیش‌بینی شده سقف تسهیلات قابل تخصیص به هر یک از واحدهای تولیدی واجد شرایط براساس نیاز واقعی بنگاه و تأیید کارگروه استانی برای بنگاه‌های کوچک ۱۰ میلیارد ریال، بنگاه‌های متوسط ۶۰ میلیارد ریال و بنگاه‌های بزرگ نیز ۱۵۰ میلیارد ریال تعیین شده است. همچنین براساس این دستورالعمل، نرخ سود مورد عمل در تسهیلات براساس نرخ عقود مشارکتی مصوبه شورای پول و اعتبار خواهد بود و مدت زمان بازپرداخت تسهیلات نیز حداکثر چهار سال شامل دوره تنفس و حداکثر یک سال برای دوره اجرا تعیین می‌شود و جمع دوره اجرا و بازپرداخت از پنج سال تجاوز نخواهد کرد.

براساس دستورالعمل تعیین‌شده متقاضی دریافت تسهیلات باید دارای مجوز از وزارت صنعت، معدن و تجارت باشد و با دریافت این تسهیلات به اهداف تعیین شده از سوی کمیته بررسی دست پیدا کند و در مدت زمان تعیین شده اهداف پیش‌بینی‌شده در افزایش تولید و اشتغال را محقق کند. سهم ۳۲ استان برای دریافت تسهیلات نیز مشخص شده که براساس آن استان‌های تهران، اصفهان، خراسان رضوی، البرز و آذربایجان شرقی بیشترین سهم را به خود اختصاص داده‌اند.

به گفته مسئولان طرح، قرار است ۱۰ درصد تسهیلات به بنگاه‌های بزرگ، ۱۵ درصد به بنگاه‌های متوسط و ۷۵ درصد به بنگاه‌های کوچک اختصاص یابد، بنگاه‌هایی که بیشترین میزان اشتغال را در کشور دارند و در شرایط کنونی هم با توجه به رکود اقتصادی مشکلات بسیاری دارند.

## اقتصاد کلان

۱۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات برای ۵ هزار واحد تولیدی

## چهار شرط تخصیص وام بازسازی و نوسازی چیست؟

براساس دستورالعمل پیش‌بینی شده، سقف تسهیلات قابل تخصیص به هر یک از واحدهای تولیدی واجد شرایط براساس نیاز واقعی بنگاه و تأیید کارگروه استانی برای بنگاه‌های کوچک ۱۰ میلیارد ریال، بنگاه‌های متوسط ۶۰ میلیارد ریال و بنگاه‌های بزرگ نیز ۱۵۰ میلیارد ریال تعیین شده است.

در شرایطی که دولت پرداخت تسهیلات به بنگاه‌های اقتصادی و واحدهای تولیدی را که با مشکلات اقتصادی دست به گریبان بودند سال گذشته در دستور کار قرار داده بود، حالا مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت از اعطای وام جدیدی به واحدهای تولیدی خبر می‌دهند؛ تسهیلات بازسازی و نوسازی واحدهای تولیدی. براساس اعلام مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین «دستورالعمل بازسازی و نوسازی واحدهای تولیدی صنعتی و معدنی»، قرار است در این طرح به ۵ هزار بنگاه تولیدی در مجموع مبلغ ۱۰ هزار میلیارد تومان وام داده شود. البته در دستورالعمل اجرای این طرح برای هر کدام از استان‌ها سقف خاصی هم در تعداد بنگاه‌ها و هم در میزان کلی تسهیلات در نظر گرفته شده است، نکته‌ای که البته نگرانی‌هایی را هم در بین فعالان صاحبان بنگاه‌ها و صنایع در ارتباط با نحوه تخصیص تسهیلات به وجود آورده است. در حال حاضر براساس فهرست دستورالعمل این طرح در استان محرومی همچون سیستان و بلوچستان به ۱۲۰ بنگاه در مجموع مبلغ ۲۴۰ میلیارد تومان و در استانی صنعتی همچون تهران به ۴۴۰ بنگاه در مجموع ۸۸۰ میلیارد تومان تسهیلات برای بازسازی و نوسازی پرداخت خواهد شد ولی سوال اصلی این است که این واحدها چگونه از بین تعداد پرشمار واحدهای تولیدی و صنعتی انتخاب خواهند شد.

البته در پاسخ به این نگرانی‌ها مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرده‌اند که طبق دستورالعمل اجرایی طرح، اولویت انتخاب بنگاه‌ها برای پرداخت وام، بر مبنای چهار شرط «ارزش افزوده بیشتر»، «صادراتی بودن محصول فعالیت تولیدی به استثنای صادراتکنندگان مواد اولیه و خام»، «پیشران بودن در زنجیره ارزش» و «توان اشتغال‌زایی» است. اما نکته مهم این است که شروط تعیین‌شده شامل حال تعداد زیادی از واحدها می‌شود و باید دید در مرحله نهایی انتخاب واحدها تا چه اندازه با شفافیت کامل صورت می‌گیرد.

## به هر واحد چقدر وام بازسازی و نوسازی پرداخت می‌شود؟

یکی از چالش‌های اصلی بخشی از صنایع ایران به خصوص صنایع قدیمی همچون نساجی، تولید روغن، خودروسازی، لوازم خانگی و... قدیمی و فرسوده بودن دستگاه‌ها و خط تولید واحدهای تولیدی است؛ مشکلی که در سال‌های گذشته هم بسیاری از صنایع و واحدهای تولیدی بزرگ همچون آزمایش، ارج، کفش ملی را زمین گیر کرده و توان رقابت را از آنها با واحدهای دیگر گرفته است، چالشی که در سال‌های گذشته همیشه کارشناسان و صاحبان صنایع نسبت به ضرورت قالب یک برنامه کوتاه‌مدت نسبت به ایجاد مراکز لجستیک بنگاه‌های اقتصادی با هدف کاهش هزینه و تسهیل جابه‌جایی تولیدات اقدام کند و در قالب یک برنامه بلندمدت با توجه به جایگاه لجستیک در رشد اقتصادی و در جهت تسهیل جریان کالا در کشور نسبت به تدوین سند جامع لجستیک کشور شامل سند چشم‌انداز، نقشه توسعه فضایی زیرساخت‌های فیزیکی و توسعه زیرساخت‌های غیرفیزیکی لجستیک کشور در افق ۱۳۰۴ همت گمارد.

براساس دستورالعمل پیش‌بینی شده سقف تسهیلات قابل تخصیص به هر یک از واحدهای تولیدی واجد شرایط براساس نیاز واقعی بنگاه و تأیید کارگروه استانی برای بنگاه‌های کوچک ۱۰ میلیارد ریال، بنگاه‌های متوسط ۶۰ میلیارد ریال و بنگاه‌های بزرگ نیز ۱۵۰ میلیارد ریال تعیین شده است. همچنین براساس این دستورالعمل، نرخ سود مورد عمل در تسهیلات براساس نرخ عقود مشارکتی مصوبه شورای پول و اعتبار خواهد بود و مدت زمان بازپرداخت تسهیلات نیز حداکثر چهار سال شامل دوره تنفس و حداکثر یک سال برای دوره اجرا تعیین می‌شود و جمع دوره اجرا و بازپرداخت از پنج سال تجاوز نخواهد کرد.

براساس دستورالعمل تعیین‌شده متقاضی دریافت تسهیلات باید دارای مجوز از وزارت صنعت، معدن و تجارت باشد و با دریافت این تسهیلات به اهداف تعیین شده از سوی کمیته بررسی دست پیدا کند و در مدت زمان تعیین شده اهداف پیش‌بینی‌شده در افزایش تولید و اشتغال را محقق کند. سهم ۳۲ استان برای دریافت تسهیلات نیز مشخص شده که براساس آن استان‌های تهران، اصفهان، خراسان رضوی، البرز و آذربایجان شرقی بیشترین سهم را به خود اختصاص داده‌اند.

به گفته مسئولان طرح، قرار است ۱۰ درصد تسهیلات به بنگاه‌های بزرگ، ۱۵ درصد به بنگاه‌های متوسط و ۷۵ درصد به بنگاه‌های کوچک اختصاص یابد، بنگاه‌هایی که بیشترین میزان اشتغال را در کشور دارند و در شرایط کنونی هم با توجه به رکود اقتصادی مشکلات بسیاری دارند.

رتبه ایران در هر یک از ابعاد شاخص عملکرد لجستیک طی سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۶

شاخص	۲۰۰۷	۲۰۱۰	۲۰۱۲	۲۰۱۴	۲۰۱۶
تعداد کل کشورها	۱۵۰	۱۵۵	۱۶۶	۱۶۰	۱۶۰
کارایی فرآیندهای ترخیص کالا (سرعت، سادگی و قابل پیش‌بینی بودن تشریفات اداری مثل فرایندهای گمرکی)	۶۴	۱۰۶	۱۲۶	۱۳۳	۱۱۰
کیفیت زیرساخت‌های لجستیک (مثل مبانی رویه‌ی، راه‌آهن، جاده‌ها، تکنولوژی اطلاعات)	۶۶	۸۶	۱۰۰	۹۷	۷۲
سهولت در ارسال محموله‌های بین‌المللی (ترانزیت و صادرات مجدد)	۶۶	۱۲۱	۱۱۵	۱۲۴	۸۸
شایستگی و کیفیت خدمات لجستیک (متصدان حمل‌ونقل، کارگزاران یا واسطه‌های گمرک)	۷۸	۶۹	۸۷	۸۳	۸۲
توانایی در تعقیب و ردیابی کالاهای ارسالی	۱۲۵	۱۱۰	۱۰۸	۱۲۳	۱۱۱
تحویل به موقع کالا (مناسب بودن زمان تحویل محموله‌ها به مشتری در زمان برنامه‌ریزی شده یا زمان مورد انتظار)	۱۰۶	۸۵	۱۲۸	۱۴۱	۱۱۶
شاخص عملکرد لجستیک	۷۸	۱۰۳	۱۱۲	۱۱۴	۹۶

مأخذ: بانک جهانی، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

رتبه ایران در هر یک از ابعاد هفت‌گانه شاخص توانمندسازی تجاری طی سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶

شاخص	۲۰۱۲	۲۰۱۴	۲۰۱۶
تعداد کل کشورها	۱۳۲	۱۳۸	۱۳۶
دسترسی به بازارهای داخلی (سهولت دسترسی بازرگانان و شرکت‌های تجاری بین‌المللی به بازار داخلی و به‌طور خاص دیوار تعرفه‌های گمرکی)	۱۳۱	۱۳۸	۱۳۶
دسترسی به بازارهای خارجی (سهولت دسترسی بازرگانان و تولیدکنندگان داخلی به بازارهای جهانی)	۱۲۶	۱۳۳	۱۳۶
سازایی و شفافیت امور گمرکی (سرعت، سادگی و شفاف بودن تشریفات و فرایندهای گمرکی)	۹۶	۱۱۹	۱۲۳
زیرساخت‌های لجستیک و ارتباطی (کیفیت و در دسترس بودن زیرساخت‌های لجستیک به‌خصوص زیرساخت‌های حمل‌ونقل و ارتباطی جهت تسهیل در جریان کالا در داخل یک کشور و نیز در مرزهای آن کشور)	۶۷	۶۵	۶۹
کیفیت خدمات لجستیک (کیفیت و دسترسی‌پذیری خدمات فناوری اطلاعات (ICT) محیط عملیاتی کسب‌وکار)	۷۱	۹۰	۸۶
کیفیت فاکتورهای نهایی مؤثر بر کسب‌وکار و بانکداری (کیفیت فاکتورهای نهایی مؤثر بر کسب‌وکار و بانکداری)	۸۳	۱۲۵	۱۱۶
شاخص توانمندسازی تجاری	۱۱۷	۱۳۱	۱۲۲

مأخذ: گزارش مجمع جهانی اقتصاد (World Economic Forum)

یادداشت



سیاست سه‌گانه دولت دوازدهم در حوزه صنعت



رضا ویسه

معاون هماهنگی و نظارت معاون اول رئیس‌جمهور

وضعیت تولید کشور از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ برونج بوده و این مسئله مربوط به دو اتفاق بود؛ یکی از این اتفاق‌ها ۳.۵ برابر شدن نرخ ارز و دیگری مقوله تحریم بود که تأمین مواد اولیه را برای تولیدکنندگان مشکل کرد و علاوه بر این موجب شد صادرکنندگان نیز شرایط بسیار سختی را برای فروش کالای خود تجربه کنند. بخش اعظم واحدهای تولیدی کشور طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ با بحران مالی و بحران تأمین مواد اولیه روبه‌رو بودند. با روی کار آمدن دولت یازدهم تمام سعی و تلاش بر این بود که این مشکل حل شود و مسئله برونج تولیدکنندگان را التیام بخشد و به همین منظور طرح خروج از رکود مدنظر قرار گرفت تا از این طریق بازار تحریک شده و با رشد بازار تقاضا، کالاها با شرایط بهتری به فروش برسد. به‌طور مثال در صنعت خودرو ۲۵۰۰ میلیارد تومان پرداخت شد و در بخش لوازم خانگی تسهیلات مدنظر قرار گرفت. اواخر سال ۱۳۹۳ تقریباً بازار تحریک شده بود و عنوان شد که کشور از رکود خارج شده است. اتفاقی که مجدداً به وضعیت آن زمان لطمه زد این بود که به یکباره قیمت نفت از ۱۰۷ دلار به زیر ۴۰ دلار تقلیل یافت و درآمد دولت به‌شدت کاهش پیدا کرد. علاوه بر این مسئله تحریم‌ها آن زمان پابرجا بود و با صادرات کمتر از یک میلیون بشکه نفت درآمد دولت به یک‌سوم تقلیل یافت. در آن مقطع زمانی دولت نتوانست به‌طور همزمان پروژه‌های عمرانی و بانک‌ها را تحت حمایت خود قرار دهد. به همین دلیل کشور در رکود مجدد قرار گرفت و این مسئله ادامه پیدا کرد تا به برجام رسیدیم. پس از برجام مجدداً فروش نفت از نظر مقدار و نه از نظر ارزشی افزایش پیدا کرد. این مسئله باعث شد هزینه‌های حمل‌ونقل و هزینه‌های انتقال پول کاهش پیدا کند تا در سال ۱۳۹۵ با رشد اقتصادی ۸.۶ درصد روبه‌رو شویم که این عدد اعلامی مربوط به مرکز آمار بود و بانک مرکزی رقم بالاتری را اعلام کرد. نوساناتی طی چهار سال اخیر وجود داشته و آنچه برای مردم مهم بوده ایجاد ثبات در کشور است و این ثبات چه در مورد بازار و چه در خصوص نرخ ارز شکل گرفته تا شاهد ثبات در روند نرخ رشد اقتصادی باشیم. ثبات ایجاد شده در اقتصاد کشور ادامه‌دار خواهد بود با این حال چالش‌های بسیاری پیش روی دولت است. در دولت دوازدهم و براساس برنامه ششم توسعه مشخص است که چه اتفاقی در مورد صنایع کوچک، متوسط و بزرگ رخ خواهد داد و در این رابطه تنها حسن اجرای کار و مهارت مدیران مسئله‌ای است که در عمل باید به آن اشاره داشت. برنامه اصلی دولت در حوزه صنعت طی چهار سال آینده به سه بخش تقسیم شده و مورد اول توسعه صنایع کوچک است. صنایع کوچک در حقیقت بزرگ‌ترین بخش از لحاظ ایجاد اشتغال بوده و اصلی‌ترین مسئله آنها این است که هیچ یک در زنجیره کاملی فعالیت نمی‌کنند. تکمیل رسته‌ها و زنجیره‌های تولید در بخش صنایع کوچک باید به‌طور ویژه مدنظر قرار گیرد. در این زمینه نیاز داریم که دولت به صورت مستقیم ورود کرده و با ایجاد مراکز تحقیقاتی، طراحی، توسعه شرکت‌های بازرگانی برای فروش کالا و مشاوره و مهندسی کیفیت از این صنایع حمایت کند.

منبع: ایسنا



مسکن

یک پنجم واحدهای مسکونی کشور بین ۵۱ تا ۷۵ مترمربع مساحت دارند

مرکز آمار ایران اعلام کرد که یک‌پنجم واحدهای مسکونی کشور بین ۵۱ تا ۷۵ مترمربع و یک هزارم واحدهای مسکونی نیز بیش از ۵۰۰ مترمربع مساحت دارند. به گزارش «فرصت امروز»، از نتایج «سرشماری عمومی نفوس و مسکن ۱۳۹۵» در بخش مسکن که از سوی مرکز آمار ایران انتشار یافته است، از مجموع ۲۲ میلیون و ۸۳۰ هزار و ۱۳۲ واحد مسکونی معمولی در کشور، تعداد ۴ میلیون و ۹۵۰ هزار و ۷۱۱ (۲۱.۷ درصد) واحد مسکونی بین ۵۱ تا ۷۵ متر مربع مساحت دارند که یک‌پنجم واحدهای مسکونی در کشور است و واحدهای مسکونی با مساحت ۵۰۰ متر مربع و بیشتر با تعداد ۳۲ هزار و ۸۹۶ واحد (۰.۱ درصد) کمترین سهم را دارا هستند. همچنین از مجموع ۲۲ میلیون و ۸۳۰ هزار و ۱۳۲ واحد مسکونی معمولی در کشور تعداد ۸ میلیون و ۹۷۵ هزار و ۱۵۳ واحد (۳۹.۹ درصد) آپارتمانی و تعداد ۱۳ میلیون و ۸۵۴ هزار و ۸۵۰ واحد (۶۰.۷ درصد) غیرآپارتمانی است.

در جلسه سالانه هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران مطرح شد لزوم بهره‌جویی از بخش خصوصی در سیاست‌های توسعه‌ای کشور



فرصت امروز: غلامحسین شافعی رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در جلسه سالانه هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران در محل این اتاق با اشاره به آغاز به کار دولت دوازدهم در هفته‌های آینده گفت: اجرای بهتر سیاست‌های توسعه‌ای کشور و حل مسائل اقتصادی و گشودن راه توسعه به یگانگی فکری تیم اقتصادی وابسته است که خود حول سیاست‌های بومی‌گرایی، کاهش تصدی دولت و بهره‌جویی از بخش خصوصی است. به گزارش «فرصت امروز»، شافعی با بیان اینکه اتاق بازرگانی ایران مشاور قوای سه‌گانه است، افزود: اتاق بازرگانی ایران معیارهای خود را برای انتخاب کابینه دولت دوازدهم ارائه کرده و اولویت‌های اتاق بازرگانی ایران از دولت دوازدهم تدوین برنامه اقتصادی، بهبود محیط کسب‌وکار، کاهش نرخ بانکی، نظم بخشی به اعتبارات کشور و طرح‌های نیمه‌تمام است که تکمیل این طرح‌ها و واگذاری آنها به بخش خصوصی درباره خواسته دیگر اعضای اتاق از رئیس‌جمهوری گفت: نخستین خواسته ما از دولت این است که به منظور کنترل هزینه جاری و هدفمند کردن هزینه‌ها، از اعمال سیاست‌های عوام‌پسندانه و طرح‌های ضربتی و طرح‌هایی که نظرات کارشناسان را دریافت نکردند، اجتناب کند. وی تصریح کرد: مشکل عمده کشور دفن منابع

کشور و طرح‌های نیمه‌تمام است که تکمیل این طرح‌ها و واگذاری آنها به بخش خصوصی درباره خواسته دیگر اعضای اتاق از رئیس‌جمهوری گفت: نخستین خواسته ما از دولت این است که به منظور کنترل هزینه جاری و هدفمند کردن هزینه‌ها، از اعمال سیاست‌های عوام‌پسندانه و طرح‌های ضربتی و طرح‌هایی که نظرات کارشناسان را دریافت نکردند، اجتناب کند. وی تصریح کرد: مشکل عمده کشور دفن منابع

صنعت و معدن

دولت آینده در اندیشه تقویت بخش خصوصی

شمارش معکوس برای معرفی کابینه دوازدهم



تعلیل است. برنامه‌ریزی وزارت صنعت، معدن و تجارت در قالب برنامه ششم توسعه این است که سهم معدن و صنایع معدنی در اقتصاد ملی ارتقا پیدا کند و از رقم ۱.۱ به ۱.۵ درصد برسد. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت معتقد است: دولت دوازدهم با بهره‌گیری از تجارب به دست آمده در این دوره باید در مسیر ایجاد رفاه بیشتر در جامعه تلاش کند و یکی از بسترهای اصلی تحقق این مهم استفاده بیش از پیش از بخش معدن است. مهدی کرباسیان افزود: بخش معدن ریشه در خاک کشور دارد و وابسته به دیگر کشورها نیست و می‌توان با ارزش افزوده بیشتر، رشد اشتغال را هم دامن زد. رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران، اسکان حدود ۶۰۰ میلیون نفر را در این منطقه، به‌عنوان شاخص و بل ارتباطی مناسبی دانست

شمارش معکوس برای معرفی کابینه دوازدهم به مجلس آغاز شده و در این میان تشکل‌های بخش خصوصی انتظار دارند در چینه‌ش وزیران به‌ویژه در عرصه اقتصاد از هم‌اندیشی آنها استفاده شود و در واقع برای مشارکت در تصمیم‌سازی، به اهل حرفه اعتماد شود. به گزارش ایرنا، براساس خبرهای منتشر شده، مراسم تحلیف رئیس‌جمهوری نیمه دوم مردادماه (دو هفته دیگر) پیش‌بینی شده و برابر آیین‌نامه داخلی مجلس، رئیس‌جمهور پس از مراسم تحلیف مدت دو هفته برای معرفی وزیران دولت دوازدهم به مجلس فرصت دارد و بدین ترتیب پس از رأی اعتماد، یک ماراتن چهارساله برای وزیران مورد اعتماد آغاز می‌شود.

دولت دوازدهم و رونق فعالیت معدنی

واقعیت اینکه دست‌اندرکاران امور اقتصادی بر این باورند که بخش معدن را می‌توان نماد تحقق اقتصاد مقاومتی دانست و از این عرصه برای تحقق بخشیدن به سیاستی جدی در اقتصاد کلان کشور بهره گرفت. آمارها شمار معدن فعال کشور را بالغ بر ۵ هزار و ۷۰۰ تا ۸۰۰ معدن برآورد کرده‌اند و بیش از ۲ هزار معدن هم در مراحل تجهیز و تأمین امکانات قرار دارند. هر چند بر پایه اطلاعات منتشر شده، به‌دلیل شرایط تحریم و وضعیت رکودی چندصد معدن هم‌اکنون

اقتصاد ایران بانک‌محور است شافعی اضافه کرد: درخواست ما این است که تغییرات نرخ ارز از طرف دولت تعیین شود و از این منابع در جهت تولید و صادرات استفاده شود. از سوی دیگر اقتصاد ایران بانک‌محور است و ظرفیت اقتصاد ایران این تعداد بانک نیست و دولت باید بحث ادغام بانک‌ها را به‌طور جدی مورد توجه قرار دهد. با این همه اقتصاد ایران از قابلیت خوبی برای حرکت به جلو برخوردار است. شورای گفت‌وگوی نیز رو به جلو در حرکت است و وزارت خارجه با رویکرد جدیدی به مناسبات خارجی نگاه می‌کند. شافعی عنوان کرد: پیشنهاد ما به رئیس‌جمهور این است که تیمی از مشاوران اقتصادی تشکیل دهند و مهم‌ترین وظایف مشاوران شناسایی تنگناها و مشکلات اقتصادی باشد. رئیس‌جمهور نیز باید براساس این نظرات از تیم خود مطالبه‌گر باشد. مشاوره نباید قائل به شخص باشد بلکه باید در یک مجمع تخصصی به بحث گذاشته شود و از نطه‌های مختلف فکری حضور داشته باشند. این تیم باید متعهد و دلسوز باشد و مسئولیت پیشنهادات خود را به عهده بگیرند و از وجود کارشناسان بخش خصوصی بهره ببرند تا در اجرای برنامه دچار مشکل نشوند. انتخاب کابینه نقطه حرکت آینده کشور است. پس امیدواریم در این رابطه به برنامه و نظرات بخش خصوصی که به‌موقع هم ارائه شدند، توجه جدی شود.

۱۰ سال گذشته کاهش داشته است. رئیس اتاق بازرگانی ایران بر موج تورم سوار شده‌اند و از آب گل‌آلود ماهی می‌گیرند، متمایز کنیم که براین اساس، اتاق آماده است همه ظرفیت خود را در اختیار دولت قرار دهد. وی تأکید کرد: موضوع صادرات و جذب سرمایه‌گذاری خارجی البته با توجه به ارتقای تعالی داخلی نیز باید مورد توجه قرار گیرد، چراکه بنا بر اعلام برخی کارشناسان، تقاضا و قدرت خرید مردم به نسبت



صنعت و معدن

دولت آینده در اندیشه تقویت بخش خصوصی

شمارش معکوس برای معرفی کابینه دوازدهم

معدنکاران را رونق بخشیدن به امور و تسهیل‌سازی فعالیت آنها دانست. به اعتقاد وی، نقدینگی از بخش معدن خارج شده و مالیات بر ارزش افزوده بر دوش فعالان بخش معدن و صنایع معدنی بسیار سنگینی می‌کند. حسینقلی گفت: مهار تورم در کنار رونق فعالیت‌ها معنا پیدا می‌کند و اکتفا به آن کافی نیست و با توجه به شرایط امروز بخش معدن، صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی می‌تواند همراهی خوبی با فعالان این بخش داشته باشد

برنامه‌ریزی تشکل‌ها برای همراهی با دولت

محمدرضا بهرامن، رئیس خانه معدن هم همراهی و همکاری تشکل‌ها با دولت به‌عنوان یک برنامه جدی دانست و گفت: تشکل‌ها چنانچه مشاور خوبی در کنار دولت باشند، مورد اعتماد قرار می‌گیرند و نقش خود را در تصمیم‌سازی و برنامه‌ریزی به ظهور و بروز می‌رسانند. وی افزود: انتظار می‌رود به جای تفکیک، برخی امور نامربوط در وزارت صنعت به وزارتخانه‌های دیگر ارجاع شود تا کار کشور راه بیفتد و به نظر می‌رسد تقسیم کار میان وزارت جهاد کشاورزی و صنعت بتواند بخشی از ناهماهنگی‌ها را برطرف سازد.

یادداشت



حرکت اصناف در مسیر ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای



جلال‌الدین محمد شکریه عضو هیأت رئیسه اتاق اصناف ایران

فروشگاه‌های زنجیره‌ای و مجازی پدیده‌ای نو در اقتصاد و تجارت هستند و ما نیز آن را می‌پذیریم، چراکه نمی‌توانیم دور خودمان را حصار بکشیم، لذا اصناف نیز باید به دنبال راهکارهای جدید در تجارت باشند. فروشگاه‌های زنجیره‌ای زمانی می‌توانند عملی برای توسعه باشند که خروجی مناسب داشته باشند. این نوع فروشگاه‌ها باید سعی کنند خدمات مدنظر مصرف‌کننده را پاسخ بدهند و در کنار قیمت پایین، کیفیت عرضه‌شده کالا را مدنظر قرار دهند. در عین حال اصناف باید فضایی به وجود آورند که از طریق اتحادیه‌های صنفی مانند خواروبار فروشان، پوشاک و فست‌فودهای زیر نظر برند خاص، فروشگاه‌های خودشان را تجهیز کنند و در قالب بنگاه‌های اقتصادی خرید فعالیت کنند. ضمن اینکه باید در قالب دکوراسیون و طراحی متحدالشکل با یکدیگر همکاری کنند و قدرت رقابت خود را با چنین فروشگاه‌هایی به ظهور برسانند. در حال حاضر برخی برندهای فروشگاه‌های زنجیره‌ای عملکرد خوبی دارند. فروشگاه‌های زنجیره‌ای باید نسبت به عرضه کالاهای با کیفیت بالا و برندهای قابل اطمینان حساس باشند، ضمن اینکه نباید به هر برندی مجوز فعالیت داده شود. به‌ویژه در زمینه موادغذایی تا زمانی که برندهای معتبر داخلی وجود دارند نباید برندهای خارجی توزیع شوند.

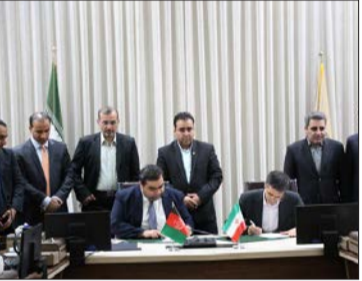
منبع: آنا

حمل‌ونقل

راه‌اندازی ایستگاه ریلی مرزی در دستور کار قرار گرفت

امضای تفاهم‌نامه ریلی بین ایران و افغانستان

فرصت امروز: تفاهم‌نامه ریلی ایران و افغانستان با حضور مدیرعامل راه‌آهن ایران و رئیس راه‌آهن افغانستان امضا شد. چارچوب این تفاهم‌نامه توسعه همکاری‌های ریلی بین ایران و افغانستان و آغاز بهره‌برداری خط ریلی خواف - هرات بود. به



گزارش «فرصت امروز»، در این مراسم مدیرعامل راه‌آهن ایران اظهار داشت: در بهره‌برداری خط راه‌آهن مشترک دو کشور باید تسریع مدنظر باشد و امیدواریم بتوانیم در کوتاه‌ترین زمان ممکن قطار از ایران به افغانستان سیر دهیم. سعید محمدزاده افزود: در حوزه آموزش، آمادگی کامل همکاری با کشور افغانستان در حوزه ریلی داریم و مقدمات آن نیز فراهم شده است. معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: ۹۶ نفر از کارکنان راه‌آهن افغانستان برای آموزش توسط راه‌آهن ایران به ایران می‌آیند. البته مسئله آموزش فقط به این حوزه بسنده نمی‌شود و قطعاً این آموزش‌ها ادامه می‌یابد. محمدزاده گفت: ما دانشگاه معتبری داریم که دانشکده مهندسی راه‌آهن دارد و تجربیات زیادی در این حوزه وجود دارد. وی بیان کرد: امیدواریم امضای تفاهم‌نامه ریلی بین ایران و افغانستان موجب تسریع پروژه‌های مشترک دو کشور شود. مدیرعامل راه‌آهن ایران به اشتراک دین، مذهب و زبان بین دو کشور ایران و افغانستان اشاره کرد و گفت: ضروری است اتصالات شبکه ریلی ایران و افغانستان به سرعت انجام شده و به شبکه ریلی منطقه متصل شود که این موجب امنیت بیشتر، رشد اقتصادی و توسعه همکاری‌های منطقه‌ای می‌شود. وی افزود: برای آنکه بتوانیم پروژه راه‌آهن خواف - هرات را هرچه سریع‌تر تکمیل کنیم ضروری است قطعه سوم این پروژه که توسط ایران تکمیل می‌شود هم‌زمان با قطعه چهارم که توسط افغانستان ساخته می‌شود به اتمام برسد. بنابراین لازم است در این حوزه دو کشور به اشتراک زمانی تسریع شود. محمدزاده ادامه داد: راه‌اندازی دفتر و ایستگاه مرزی در مرز افغانستان باید به فوریت انجام شود که تا زمانی که قطار به افغانستان وارد می‌شود ما با مشکل اداری مواجه نباشیم. معاون وزیر راه و شهرسازی افزود: در حوزه حمل بار انجام مطالعات انتقال بار توسط راه‌آهن ضروری است؛ در کمتر از ۱۰ سال آینده منطقه ما پتانسیل عبور ۱۰۰ میلیون تن بار ترانزیتی را دارد. وی تأکید کرد: کشور افغانستان باید در مورد ترانزیت ریلی و بار مبادا افغانستان مطالعات داشته باشد و این در برنامه توسعه ریلی دو طرف مؤثر است.

«فرصت امروز» چالش‌های کاهش نرخ سود را بررسی می‌کند

# کاهش نرخ سود بانکی؛ ثبات‌زدا یا ثبات‌افزا؟



**گروه پول و بانک:** از مدت‌ها پیش زرمه‌های کاهش نرخ سود بانکی در میان مسئولان و تصمیم‌گیران اقتصادی به گوش می‌رسید تا اینکه در بیست‌وهفتمین همایش سیاست‌های پولی و ارزی به صورت خیلی مشخص معاون اول رئیس‌جمهور و وزیر اقتصاد به صراحت از ضرورت کاهش این نرخ سخن به میان آورد تا جایی که دلیل رکود و بی‌ثباتی اقتصادی را بالا بودن این نرخ دانست. بعد از آن بود که صحبت‌ها در این خصوص جدی‌تر شد و کارشناسان و رسانه‌ها در موافقت و مخالفت با این سیاست مطالب مختلفی را ارائه دادند.

این بحث‌ها تا جایی پیش رفت که معاون وزیر اقتصاد به صراحت از مخالفت مدیران شبکه بانکی کشور با کاهش نرخ سود سخن گفت و اظهار کرد که مدیران نظام بانکی کاهش نرخ سود را اجرائی نمی‌دانند. کارشناسان اعتقاد دارند موضوع مهمی که باید به آن توجه کرد عدم تمکین بانک‌ها به همین نرخ سود فعلی است. در حالی که نرخ کنونی قابل اجرا نیست و بانک‌ها به اشکال مختلف سود بالاتری به سپرده‌ها می‌پردازند و قیمت پول در بازار بسیار بالاتر از آن است، چطور سخن از کاهش نرخ سود بانکی به میان می‌آید؟

در همین زمینه محمدرضا جمشیدی، دبیرکل کانون بانک‌های خصوصی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: همه‌ها برای کاهش نرخ سود بانکی بیشتر جنبه سیاسی دارد تا اقتصادی. اینکه گفته می‌شود کاهش این نرخ هزینه‌های مالی شرکت‌ها را کاهش می‌دهد چندان صحیح نیست. ما یکبار در بورس صورت‌های مالی شرکت‌های رشته‌های مختلف را بررسی کردیم و به این نتیجه رسیدیم که به‌طور متوسط حدوداً ۳ درصد از هزینه مالی شرکت‌ها بابت هزینه‌های تسهیلات بانکی است. بنابراین نرخ سود بانکی در کاهش تولید نمی‌تواند تأثیر زیادی داشته باشد. وی درباره منابع مالی بانک‌ها و سودآوری آنها گفت: بانک‌ها براساس عملیات بانکی بدون ربا تسهیلات را در اختیار مردم قرار می‌دهند و عمده منابع تسهیلاتی آنها سپرده‌های مردم است که تأمین آنها نیز احتیاج به هزینه دارد. بانک‌ها بنگاه‌های اقتصادی هستند. طبیعتاً سهامداران به امید یک سهم یا سودی در تأسیس این بانک‌ها دخالت داشتند. بانک‌ها فعالیت‌های درآمدی‌شان از چیست؟ اول اینکه سپرده جمع کنند، تسهیلات بدهند تا تفاوت را بتوانند استفاده کنند.

دبیرکل کانون بانک‌های خصوصی افزود: براساس قانون، سودی که از منابع سپرده‌ها به دست می‌آید متعلق به سپرده‌گذارهاست. بانک‌ها فقط حق‌الوکاله می‌گیرند که حدود ۳ درصد است. در سال‌های اخیر با توجه به رقابت‌های ناسالمی که بین بانک‌ها بوده، اگر صورت‌های مالی را نگاه کنید شاید قریب به ۹۰ درصد آنها و شاید بالای ۹۰ درصد حق‌الوکاله بانک‌ها منفی است. یعنی آن سودی که به سپرده‌گذار داده شده به مراتب بیشتر از سودی بوده که از طریق تسهیلات به بانک رسیده است. منابع درآمدی دوم بانک‌ها سرمایه‌گذاری است. چون وجوهی که به بانک‌ها سپرده می‌شود لزوماً به تسهیلات تبدیل نمی‌شود؛

بخشی از این سپرده‌ها سرمایه‌گذاری می‌شود که آن هم با توجه به قانون، بانک‌ها را موظف کردند که هر ساله ۳۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های‌شان را کاهش دهند، بنابراین این منبع هم که با مشکل روبه‌رو شده است. منبع سوم درآمد بانک‌ها، کارمزدها، کارمزدهای خدمات است. آخرین باری که بانک مرکزی به بانک‌ها کارمزدهای خدمات بانکی را ابلاغ کرد سال ۹۰ و براساس آمارهای قبل از سال ۹۰ بوده است و تا سال ۹۵ این نرخ تغییری نکرد. ابلاغ نرخ کارمزد برعهده بانک مرکزی است. از سال ۹۰ به این طرف عمده خدمات نوین بانکداری (خدمات الکترونیکی) ابداع شده و در اختیار مردم قرار گرفته است.

این خدمات جدید هستند، به همین دلیل نرخ آنها را بانک مرکزی اعلام نکرده است و نرخ وجود ندارد. این کارشناس ارشد بانکی در ادامه افزود: بانک‌ها این همه برای خدمات الکترونیک سرمایه‌گذاری کردند ولی وقتی کارمزد دریافت نشود، این می‌شود ضرر. علاوه بر آن مصوباتی که بانک مرکزی یا مجلس می‌نویسند، هزینه‌هایی را برای بانک‌ها شارژ می‌کند. مثلاً به ازای هر تراکنش باید درصدی از تراکنش طبق قانون به نفع نیروی انتظامی به خزانه برود. یا مثلاً ۰.۵ درصد از درآمدهای بانک‌ها باید صرف تأمین مسکن بی‌خانمان‌ها بشود. این مالیات نیست اما مجلس تصویب کرده است

**نرخ سکه و طلا**

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۶,۵۵۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۴,۶۳۶	▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۶۸,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۲۰۰,۹۵۰	▼
نیم سکه	۶۱۹,۵۰۰	▼
ربع سکه	۳۶۱,۵۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۴,۰۰۰	▼

**نرخ ارز نقدی**

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۷۷۵	▼
یورو اروپا	۴,۴۲۸	▼
پوند انگلیس	۴,۹۰۳	▼
درهم امارات	۱,۰۳۰	▼

## بانکنامه

مدیرعامل بانک ملت اعلام کرد  
**بانک ملت پار سال ۳۹۸۳ میلیارد ریال سود خالص شناسایی کرد**

مدیرعامل بانک ملت از شناسایی ۳ هزار و ۹۸۳ میلیارد ریال سود خالص در این بانک برای سال مالی ۱۳۹۵ خبر داد و گفت: در سال گذشته بابت هر سهم بانک ملت ۸۰ ریال سود محقق شده و نرخ بازده حقوق صاحبان سهام این بانک از ۰.۶ درصد در سال ۹۴ به ۶.۳ درصد در سال ۹۵ افزایش یافته است. به گزارش روابط عمومی بانک ملت، دکتر هادی اخلاقی فیض آثار در مجمع عمومی عادی سالانه این بانک برای بررسی صورت‌های مالی مربوط به سال مالی ۱۳۹۵ گزارش عملکرد هیات‌مدیره را قرائت کرد و افزود: حجم متوسط روزانه معاملات سهام بانک ملت در سال گذشته نسبت به سال ۹۴، سه برابر شده است. وی به رشد ۵۳.۳ درصدی دارایی‌ها و رشد ۷۶.۴ درصدی حقوق صاحبان سهام بانک ملت در سال ۹۵ اشاره کرد و گفت: سود خالص بانک نیز از ۳۸۹ میلیارد ریال در سال ۹۴ به سه هزار و ۹۸۳ میلیارد ریال در سال ۹۵ افزایش یافته که نشان‌دهنده رشد حداقل ۱۰ برابری سود هر سهم است. دکتر اخلاقی با بیان این نکته که بانک ملت به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی در پی کسب سود حداکثری برای ذی‌نفعان است، اضافه کرد: تمرکز بر حوزه بین‌الملل، تأکید بر مشتری‌مداری و مرادبه هوشمند با مشتریان، ارتقای کارایی حوزه اعتباری، تأکید بر مولدسازی دارایی‌ها، تجهیز بهینه منابع از منظر هزینه‌ها، کارسازی کانال‌های فروش و توسعه و توانمندسازی نیروی انسانی به‌عنوان مهم‌ترین مولفه و عامل تحقق برنامه‌ها، از محورهای فعالیت بانک در سال گذشته بوده است. وی با تأکید بر این نکته که تعداد روابط کارگزاری بانک ملت از ۴۵ مورد در سال ۹۴ به ۱۴۱ مورد در پایان سال گذشته و بیش از ۱۶۰ مورد در مقطع کنونی افزایش یافته است، ادامه داد: برنامه‌ریزی برای تأسیس شعب جدید در سایر کشورها، ارتقای فعالیت شعب بانک در ترکیه و ارمنستان، اخذ مجوز فعالیت مجدد شعبه بانک ملت در کشور کره جنوبی، اخذ مجوز فعالیت شعبه بانک در گرجستان و اخذ مجوز فعالیت مجدد فی بانک مالزی به‌عنوان بانک متعلق به بانک ملت، از جمله فعالیت‌های بانک ملت در سال گذشته بوده است و در همین راستا، شعب بانک در ترکیه و ارمنستان، رشدی بالغ بر ۴۰۰ درصد را تجربه کرده‌اند.

**سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶**

**آگهی مناقصه عمومی**

**شهرداری شهر قدس در نظر دارد نسبت به ادامه تکمیل سالن ورزشی شهید کشوری با برآورد اولیه ۱/۸۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال از طریق مناقصه عمومی و عقد پیمان با پیمانکار حائز صلاحیت (شرکتهای دارای حداقل رتبه ۵ ابنیه) اقدام نماید. متقاضیان می‌توانند ظرف مدت ۱۰ روز کاری از تاریخ چاپ نوبت دوم آگهی که به فاصله یک هفته از نوبت اول چاپ خواهد شد با مراجعه به امور قراردادهای شهرداری واقع در: شهر قدس، بلوار انقلاب اسلامی، ساختمان مرکزی شهرداری قدس، طبقه دوم با ارائه معرفی‌نامه واصل رتبه نسبت به دریافت و تحویل اوراق مناقصه اقدام نمایند.**

**خرید اوراق مناقصه به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال قابل واریز به حساب ۰۱۰۵۷۰۸۲۹۸۰۰۰ بانک ملی شعبه شهر قدس**

**سپرده شرکت در مناقصه معادل ۵ درصد برآورد اولیه میباشد.**

**سپرده نفرات اول تا سوم تا زمان انعقاد قرارداد مسترد نمی‌گردد.**

**شهرداری در رد یا قبول پیشنهادها مختار است.**

**هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه است.**

روابط عمومی شهرداری شهر قدس

**آگهی مناقصه شماره ۹۶-۱۵۵**

بر اساس ماده ۱۳ قانون برگزاری مناقصات عملیات اجرایی به شرح زیر بصورت مناقصه عمومی دو مرحله‌ای واگذار میگردد:

- دستگاه مناقصه گزار: شرکت ساخت و توسعه زیر بناهای حمل و نقل کشور** به نشانی تهران - بزرگراه مدرس - خیابان وحید دستگردی - خیابان فرید افشار - نبش بلوار آرش
- شرح پروژه:** عملیات راهسازی پروژه قطعه ۱/ب باند دوم بزرگراه بابامیدان - گچساران (حداقل روستای کوپن تا بوستان) مشتمل بر پل‌های بزرگ رودخانه ای بریم، لیراب و شوش و پل بزرگ شوش در راه موجود. و مدت اجرای کار ۴۰ ماه.
- محل دریافت اسناد:** مهندسین مشاور اتحاد راه به نشانی: تهران - پونک - میدان عدل - بلوار عدل جنوبی - کوچه حسینی - پلاک ۹ - تلفن تماس: ۴۶۰۴۹۸۴۶ حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۶/۰۵/۱۵.
- محل تحویل پاکات شرکت در مناقصه:** دفتر امور پیمانها و رسیدگی فنی - شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور حداکثر تا ساعت ۱۵ روز شنبه مورخ ۹۶/۰۵/۲۸ و تاریخ بازگشایی پاکات ساعت ۱۰ روز یکشنبه مورخ ۹۶/۰۵/۲۹ می باشد. مدت اعتبار پیشنهادات ۳ ماه از تاریخ فوق می باشد.
- برآورد:** براساس فهرست بهای پایه راه، راه آهن و باند فرودگاه سال ۱۳۹۶ به مبلغ ۴۴۴,۸۳۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال میباشد.
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۱۱۰۰۰ میلیون ریال تعیین میگردد.**

ضمناً آگهی مناقصه از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://liets.mporg.ir> قابل دسترسی است.

م الف ۱۲۹۵



تالار محصولات صنعتی و معدنی  
متنوع شد

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران شاهد عرضه ۲۹۵ هزار تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دوروم، یک هزار و ۳۲۵ تن شکر سفید، ۳۰۰ تن روغن خام، ۲۰۰ تن ذرت دانهای و ۴۹۵ هزار قطعه جوجه یکروزه بود. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز یکشنبه اول مردادماه میزبان عرضه ۲۰۰ تن مس مفتول، ۶۰۰ تن مس کاند، ۲۰ هزار تن مس کم‌عیار، ۱۲ تن کنسانتره فلزات گرانبها و ۱۴۰ تن سولفورمولیدین بود. ۱۷ هزار و ۹۸۷ تن انواع مواد شیمیایی و مواد پلیمری نیز طی این روز در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. تالار صادراتی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۹ هزار تن انواع قیر و یک هزار تن گوگرد گرانبه را تجربه کرد. افزون بر این، ۴۱ هزار و ۴۱۹ تن گندم خوراکی و یک هزار و ۷۸۸ تن جو دامی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی در تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران عرضه شد. همچنین ۶۰ تن متیلن دی فنیل دی ایزوسیانات خالص و ۱۶ تن آنیلین در بازار فرعی بورس کالای ایران عرضه شد.

بورس انرژی

معامله قریب به ۵۶۵ میلیون  
کیلووات ساعت برق در تیرماه

بازار فیزیکی بورس انرژی ایران در آخرین هفته تیرماه سال ۱۳۹۶ شاهد معامله نزدیک به ۴۳ هزار تن انواع فرآورده‌های هیدروکربوری به ارزش بیش از ۶۰۰ میلیارد ریال بود. تیرماه ماه سال جاری در بازار مشتقه بورس انرژی ایران قریب به ۵۵۷ میلیون کیلووات ساعت برق به ارزش ۱۹۴ میلیارد و ۳۷۸ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفته است که با احتساب معاملات تابلوی فیزیکی برق، کل معاملات برق در این ماه ۵۶۵ میلیون کیلووات ساعت بوده است. از نکات قابل توجه بازار برق بورس انرژی ایران در تیرماه سال جاری می‌توان به اعمال تغییرات در مشخصات قراردادهای سلف موازی استاندارد برق در بورس انرژی ایران از تاریخ ۱۰ تیر ۹۶، انجام نخستین عرضه و معامله برق در بازار فیزیکی در تاریخ ۱۴ تیر ۹۶، فراهم شدن امکان تأمین برق مصرف‌کنندگان بزرگ بالای ۵ مگاوات از طریق بورس انرژی ایران، درج نماد ۶ کالا - عرضه‌کننده در تابلوی برق، برگزاری سه عرضه و انجام دو معامله در عرضه‌های صورت گرفته اشاره کرد.

بورس بین‌الملل

رشد ۴۴ درصدی انتشار صکوک  
در جهان

حجم کل صکوک منتشره در سال ۲۰۱۶ نسبت به سال ۲۰۱۵، رشد ۴۴ درصدی داشته است. طبق جدیدترین گزارش صکوک منتشره توسط IIFM (جولای ۲۰۱۷)، حجم کل صکوک منتشره در سال ۲۰۱۶ برابر است با ۸۸ میلیارد دلار که نسبت به ۶۱ میلیارد دلار سال ۲۰۱۵، رشد ۴۴ درصدی داشته است. این در حالی است که در سال‌های اخیر شاهد رشد انتشار صکوک بلندمدت دولتی و همچنین ورود کشورهای مانند اردن و توگو به این بازار هستیم. از طرف دیگر با ورود کشورهایی از شرق دور، شورای همکاری خلیج فارس، آفریقا، آسیا (پاکستان، بنگلادش)، شرکت مدیریت نقدینگی اسلامی بین‌المللی (IILM)، بانک مشارکت کویت ترک و غیره انتشار صکوک کوتاهمدت (یک سال به پایین) جهت پاسخگویی به نیازهای نقدینگی کوتاهمدت موسسات مالی اسلامی افزایش یافته است. در سال ۲۰۱۶ انتشار صکوک‌های دولتی به طرز چشمگیری افزایش یافت در حالی که انتشار نخستین صکوک قابل تبدیل توسط خزانه ملی مالتی به ارزش ۳۹۸٫۸ میلیون دلار به ثبت رسید. صکوک ۹۵۵ میلیون دلاری شرکت برق نیلوم جیلوم در پاکستان با ضمانت دولت انجام شد و انتشار بزرگ‌ترین صکوک اندونزی به ارزش ۲٫۳۷ میلیارد دلار در این بازار رقم خورد. در سال‌های اخیر صکوک پاسخگوی نیازهای گوناگونی در حوزه تأمین مالی بوده است از جمله: افزایش سرمایه بانکها، مدیریت پول یا بودجه، تأمین مالی پروژه‌ها، تأمین مالی هواپیمایی‌ها و...

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۱۴ درصدی پیش‌بینی‌های  
«کسرا»

شرکت سرمایه‌های صنعتی اردکان پیش‌بینی در آمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۱ خردادماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه ۵۰۹ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌های صنعتی اردکان پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را مبلغ ۳۳۲ ریال اعلام کرده است. این شرکت طی سه ماهه نخست آستانال با اختصاص ۵۲ ریال سود به ازای هر سهم به ۱۴ درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید «کسرا» در دوره سه ماهه مشابه سال مالی قبل مبلغ ۴۳ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داد.

ادامه روزهای پرونق در بورس تهران

فضای سرمایه‌گذاری در بازار سهام مساعد است



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrgharavi@yahoo.com

برگشت اغلب نمادهای معاملاتی از فصل مجامع به تالار شیشه‌ای شاهد غلبه عرضه بر تقاضای سهام با هدف شناسایی بازدهی‌های به دست آمده در روزهای گذشته و اصلاح قیمتی مطابق با الگوهای تکنیکال در کلیت معاملات بازار سهام بودند. نماد معاملاتی فولاد مبارکه اصفهان پس از بازگشت از مجمع عادی سالانه همچنان با اقبال خریداران مواجه شد و در مکانیزم حراج قیمتی توانست با نوسان ۸ درصدی در دامنه صعودی ترتیب با ۲۷ و ۲۲ واحد تأثیر مثبت روی دامنه‌های بازار سهام بیشترین نقش را در نوسانات صعودی شاخص کل بر جای گذاشتند. در طرف مقابل نماد شرکت‌های گسترش نفت و گاز پارسیان، کشتیرانی ایران و صنعتی و معدنی و صنعتی چادرمو به ترتیب با ۴۳، ۲۹ و ۱۸ واحد تأثیر منفی سعی کردند دامنه‌های بازار سهام را تا حدی به سمت پایین هدایت کنند. همچنین ارزش معاملات بورس تهران روز یکشنبه به رقم ۱۸۷ میلیارد و ۴۴۵ میلیون تومان بالغ شد.

اولویت در خرید سهام شرکت‌های  
ارزنده و زودبازده

در معاملات نخستین روز مردادماه، معامله‌گران بورس تهران پس از رفت

دریچه

تعیین تکلیف چند پروژه مهم بورسی

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با اشاره به این نکته که سازمان بورس می‌خواهد از درآمدهای خودی کم کند تا فعالان بازار بتوانند راحت‌تر کار کنند، اظهار داشت: در حوزه مالیات مقطوع نیم‌درصد، با سازمان امور مالیاتی صحبت شده و فرآیندی جلو می‌رود که این مکانیزم نیز اصلاح شود چون نیم‌درصد از نظر ما زیاد است و بعضی مواقع سهامداران ضرر کردند. در این شرایط پرداخت مالیات منصفانه نیست و این موضوعی است که برای رفع آن در حال رایزنی با سازمان امور مالیاتی هستیم. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سخنگوی سازمان

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با اشاره به این نکته که سازمان بورس می‌خواهد از درآمدهای خودی کم کند تا فعالان بازار بتوانند راحت‌تر کار کنند، اظهار داشت: در حوزه مالیات مقطوع نیم‌درصد، با سازمان امور مالیاتی صحبت شده و فرآیندی جلو می‌رود که این مکانیزم نیز اصلاح شود چون نیم‌درصد از نظر ما زیاد است و بعضی مواقع سهامداران ضرر کردند. در این شرایط پرداخت مالیات منصفانه نیست و این موضوعی است که برای رفع آن در حال رایزنی با سازمان امور مالیاتی هستیم. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سخنگوی سازمان

نگاه

سهامداران برای کسب سود از بورس عجول نباشند

یکی از دلایل عدم توسعه‌یافتگی و عدم گسترش بورس در کشور مطرح است. به‌طور معمول بورس بازاری است که حضور در آن در بازه زمانی میان‌مدت و بلندمدت موجب افزایش سود و منفعت سرمایه‌گذاران می‌شود که این کسب سود با ریسک‌هایی نیز همراه است. سرمایه‌گذاران از بورس توقع دارند اگر امروز صبح سهامی را خریدند تا فردا ارزش آن افزایش پیدا کند. مولفه‌ای که سودآوری سهام و شرکت‌ها را تعیین می‌کند مسائل مربوط به اقتصاد، صنایع و وضعیت مدیریت و تولید شرکت‌هاست که همه این موارد در بازه

زمانی میان‌مدت و بلندمدت رخ می‌دهد. همان‌گونه که اشاره شد بورس بازاری است که همواره با ریسک‌ها متنوعی چون موضوعات سیاسی، تحولات سیاسی داخلی و خارجی، تغییر تصمیمات قوانین و نیز حوادث گوناگون درگیر است و از این مسائل تأثیر می‌پذیرد، بنابراین همان‌گونه که بورس می‌تواند سودی بیشتر از نظام بانکی را نصیب سرمایه‌گذاران کند، به همین نسبت هم می‌تواند ریسک داشته باشد. داشتن صبوری و دید میان‌مدت و بلندمدت برای سرمایه‌گذاری در بورس به معنی تضمین سودآوری و کسب منفعت توسط

در شرایط فعلی بازدهی بورس تهران مثبت بوده و می‌توان به روزهای پربازده در این بازار امیدوار بود.

رشد نیم واحدی شاخص کل  
فراپورس

نخستین روز مبادلاتی مردادماه در فراپورس ایران با دادوستد بیش از ۱۶۹ میلیون ورقه بهادار به ارزش نزدیک به ۹۲۳ میلیارد ریال همراه بود. به موازات رشد نزدیک به نیم واحدی شاخص کل فراپورس و ایستادن این نمادگر در ارتفاع ۹۲۴ واحدی، شاهد دادوستد بیش از ۱۶۹ میلیون ورقه بهادار به ارزش حدود ۹۲۳ میلیارد ریال در بازارهای فراپورس بودیم. در بازار اول در حالی نزدیک به ۴۲ میلیون سهم به ارزش بیش از ۷۵ میلیارد ریال نقل‌وانتقال یافت که بازار دوم میزبان جابه‌جایی بیش از ۴۲ میلیون سهم به ارزش بالغ بر ۲۱۸ میلیارد ریال بود. به این ترتیب بیش از نیمی از حجم مبادلات کل فراپورس ایران در بازارهای اول و دوم جابه‌جا شد. همچنین تغییر مالکیت افزون بر ۷۵ میلیون سهم به ارزش نزدیک به ۱۲۶ میلیارد ریال، نتیجه مبادلات صورت‌گرفته در تابلهای معاملاتی بازار پایه بود و نماد «لکما» با دادوستد بیش ۳۴ میلیون سهم به ارزش

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش  
فولاد مبارکه اصفهان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که نیرومحرکه در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فولاد	۱۶۰۲	۸۰۲
خمحرکه	۲۰۲۷	۵
سیهان	۱۶۴۵۱	۵
پرداخت	۱۹۴۹۸	۵
ساروم	۲۰۹۴۲	۵
خموتور	۵۰۵۵	۴۹۸
فنوال	۱۵۳۳	۴۹۳

بیشترین درصد کاهش

شهید صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. داده پردازی ایران در رده دوم این گروه ایستاد. نیرو ترانس هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
قشهد	۸۴۲۰	(۴۲۴)
مداران	۵۰۲۱	(۳۹۶)
بنیرو	۵۰۴۱۹	(۳۹۲)
مرقام	۶۸۵۲	(۳۸)
قصفا	۱۰۴۰۷	(۳۷۴)
بشهاب	۶۰۷۴	(۳۷۲)
غمارگ	۳۶۴۸	(۳۷۲)

پرمعامله ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پلی اکریل در رده دوم این گروه ایستاد. سرمایه گذاری توسعه صنعتی ایران هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۱۶۰۲	۱۳۴۸۱۱
شیلی	۵۷۰	۵۲۰۲۱۹
وتوصا	۱۴۷۰	۳۳۰۷۷۸
سشرق	۱۰۹۸	۲۸۰۸۹۱
رکیش	۵۵۳۶	۱۷۰۸۵۲
پکرمان	۳۲۹۹	۱۴۰۶۴۷
ونفت	۱۸۳۲	۱۴۰۵۰۸

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد مبارکه اصفهان به خود اختصاص داد. کارت اعتباری ایران رکب رتبه دوم را به دست آورد. پتروشیمی جم هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۱۶۰۲	۲۱۵۰۹۸۲
رکیش	۵۵۳۶	۹۸۰۸۲۹
جم	۷۹۶۲	۵۹۰۱۶۲
وتوصا	۱۴۷۰	۴۹۰۶۵۸
پکرمان	۳۲۹۹	۴۸۰۳۲۰
پرداخت	۱۹۴۹۸	۴۲۰۷۸۷
بفجر	۵۱۵۰	۴۰۰۹۴۱

بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پلی اکریل در این گروه دوم شد و سیمان شرق در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۱۶۰۲	۳۹۸۲
شیلی	۵۷۰	۲۶۱۴
سشرق	۱۰۹۸	۱۹۱۲
فیاهنر	۵۳۸۳	۱۳۸۹
کاذر	۲۷۴۹	۱۱۹۰
وتوصا	۱۴۷۰	۱۱۶۲
ونفت	۱۸۳۲	۱۰۷۷

پلاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۲۰۱۹	۱۰۱۰
ددام	۴۸۸۹	۹۷۸
خمحور	۲۳۹۶	۵۹۹
خمکمک	۹۳۲	۴۶۶
خریخت	۱۲۰۱	۴۰۰
قشابت	۱۸۰۵	۳۶۱
تکنو	۲۸۲۹	۲۵۷

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. شیشه و گاز جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۸۷	۲۰۱۰
کغاز	۴۶۵۹	۲۰۲۱
واعبار	۱۳۰۶	۲۰۴۲
پردیس	۱۰۸۹	۲۰۲۶
ویانک	۱۸۲۴	۲۰۵۱
ورنا	۱۱۲۲	۲۰۷۴
ما	۱۷۴۷	۲۰۸۷

منبع: تسنیم

## جزئیات فاز نخست دولت الکترونیکی

وزیر ارتباطات روز سه‌شنبه فاز نخست دولت الکترونیکی را افتتاح می‌کند. به گزارش ایسنا رضا باقری اصل، معاون دولت الکترونیکی سازمان فناوری اطلاعات ایران با بیان اینکه بستر ارائه الکترونیکی خدمات دولت مهیا شده است، گفت: ارائه خدمات دولت بر بستر شبکه ملی باعث کاهش مراجعات و دسترسی آزاد کاربران به اطلاعات و خدمات می‌شود. وی از ارائه سرویس کارورزی، وبزای الکترونیکی، کارپوشه ملی ایرانیان، دولت همراه و سامانه دسترسی به اطلاعات به‌عنوان سرویس‌های فعال در این پروژه خبر داد و گفت: در این مرحله اتصال دستگاه‌ها به یکدیگر برای ارائه خدمات فراهم شده است. در همین حال پس از این رونمایی گام دوم را برای اجرای این پروژه‌ها اجرا خواهیم کرد. معاون سازمان فناوری اطلاعات با اشاره به اتصال ۱۴ خوشه به درگاه خدمات دولت گفت: بستر تبادل اطلاعات دولت با بخش خصوصی نیز فراهم شده و آماده بهره‌برداری است.

## گلکسی نوت ۸ خاکستری، آبی و مشکی عرضه خواهد شد

براساس شایعه‌ای جدید، گفته می‌شود گوشی گلکسی نوت ۸ در رنگ‌های خاکستری، آبی و مشکی روانه بازار خواهد شد.

پس از اینکه سامسونگ اوایل هفته جاری ارسال دعوت‌نامه‌های مربوط به رویداد آپتیک خود را ارسال کرد، حالا می‌دانیم که این کمپانی فبلت مورد انتظار گلکسی نوت ۸ را روز ۲۳ آگوست (یکم شهریور) معرفی خواهد کرد. حال شایعه جدیدی در مورد محصول جدید سامسونگ مطرح شده است که باعث افزایش شور و اشتیاق کاربران نسبت به این دستگاه خواهد شد. براساس اعلام یکی از افشاگران شناخته‌شده اخبار فناوری، رونالد کوانت، پیش از رونمایی از گلکسی نوت ۸ رنگ‌های این دستگاه را هم می‌دانستیم. بنا به گفته کوانت، فبلت مورد بحث در سه رنگ خاکستری ارکید، آبی تیره و مشکی به بازار عرضه خواهد شد. دو مورد از این رنگ‌ها با رنگ گوشی‌های گلکسی اس ۸ و گلکسی اس ۸ پلاس که اوایل سال جاری میلادی معرفی شدند، شباهت دارد، اما این بار رنگ آبی تیره، کاملا جدید است.

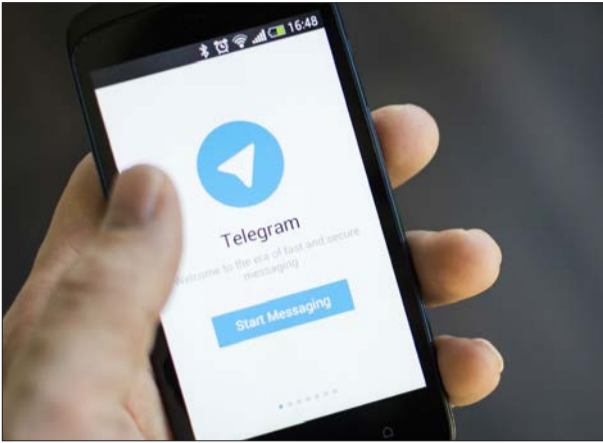
در توییت کوانت همچنین اشاره شده است که شاید گلکسی نوت ۸ در رنگ‌های دیگری نیز تولید شود و مسلما واقعی بودن چنین فرضیه‌ای بسیار محتمل است. سامسونگ معمولا گوشی‌های هوشمند پرچمدار خود را در رنگ‌های مختلفی عرضه می‌کند؛ البته پرچمداران این شرکت در آمریکا به دلیل عرضه شدن توسط اپراتورهای موبایل این کشور، فقط در دو یا سه رنگ در دسترس علاقه‌مندان قرار می‌گیرند. گلکسی نوت ۸ به‌احتمال زیاد در رنگ‌های متنوعی تولید خواهد شد، اما رنگ‌های اشاره شده در این مطلب، از جمله محبوب‌ترین رنگ‌های مدنظر کاربران تلقی می‌شوند. در سال‌های اخیر شاهد این بودیم که سامسونگ گوشی‌های پرچمدار خود را در رنگ‌های بسیار متنوعی تولید کرده است و همین موضوع باعث شده محبوبیت دستگاه‌های مورد اشاره در بین کاربران بیشتر شود.

تاکنون اطلاعات دقیق بسیار کمی در مورد فبلت گلکسی نوت ۸ سامسونگ منتشر شده است اما کاربران انتظار دارند سامسونگ از زبان طراحی به کار گرفته‌شده در گوشی‌های پرچمدار گلکسی اس ۸ و گلکسی اس ۸ پلاس در ساخت نوت ۸ نیز بهره بگیرد. یکی از ویژگی‌های زبان طراحی پرچمداران سری گلکسی اس ۸ این غول کراهی، صفحه‌نمایش اینفینیتی این محصولات است. البته گفته می‌شود که گوشه‌های نمایشگر گلکسی نوت ۸ نسبت به نمایشگر گلکسی اس مربعی‌تر خواهد بود. از نظر مشخصات فنی هم انتظار داریم که فبلت مورد اشاره به پردازنده اسنپدراگون ۸۳۵ مجهز شود. از دیگر ویژگی‌های مورد انتظار برای گلکسی نوت ۸ می‌توان به ۴ گیگابایت رم و حافظه داخلی ۶۴ گیگابایتی اشاره کرد.

### تعرّف اینترنت نامحدود تصویب شد

معاون وزیر ارتباطات از تصویب سرویس اینترنت نامحدود و توقف فروش حجمی اینترنت در کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات خبر داد. علی اصغر عمیدیان گفت: روز گذشته در کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات توقف فروش اینترنت حجمی و ارائه اینترنت نامحدود به کاربران اینترنت در کشور به تصویب رسید. وی گفت: این مصوبه به‌زودی به اپراتورهای ارائه‌دهنده خدمات اینترنت ثابت ابلاغ می‌شود. رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی خاطرنشان کرد: این مصوبه برای ارائه خدمات ADSL، اینترنت فیبر نوری و VDSL در نظر گرفته شده است و مشتریان می‌توانند با پرداخت اشتراک ثابت ماهانه از حجم زیادی از اینترنت استفاده کنند. دبیر کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات اضافه کرد: در این مصوبه هم برای مشتریان کم مصرف و هم برای مشتریان پر مصرف تمهیداتی در نظر گرفته شده است.

# انتقال سرورهای تلگرام الزامی نیست



مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت با بیان اینکه «مصوبه شورای عالی فضای مجازی که طی ۱۰ روز آینده ابلاغ خواهد شد، درباره انتقال سرورهای تلگرام، الزام نیست بلکه اجبایی است» گفت در صورتی که تلگرام پیشنهاد ایران را نپذیرد، قانونگذار درباره فعالیت آن در کشور تصمیم‌گیری خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری جهرمی در یک برنامه خبری در تلویزیون با ارائه توضیحاتی درباره انتقال سرورهای تلگرام به ایران اظهار کرد: سیاست دولت احترام به انتخاب مردم در استفاده از شبکه‌های اجتماعی است. مصوبه شورای عالی فضای مجازی برای انتقال سرور سرویس‌های خارجی به ایران در راستای رونق فضای اقتصادی شبکه‌های اجتماعی داخلی صورت گرفته است. وی در ادامه با تأکید بر الزامی نبودن انتقال سرورهای پیام‌رسان‌های خارجی به ایران، گفت: این مصوبه مراحل ابلاغ را طی می‌کند و تا حدود ۱۰ روز آینده از سوی دبیرخانه شورای عالی فضای مجازی ابلاغ خواهد شد. در این مصوبه موضوعات مربوط به

انتقال سرورهای شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان به ایران از جمله تلگرام، الزام نیست بلکه اجبایی است. معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به بعد اقتصادی و امنیتی انتقال سرورها به ایران اظهار کرد: جدای از ساماندهی وضعیت شبکه‌های پیام‌رسان در کشور، انتقال سرورهای تلگرام به ایران از بعد اقتصادی و امنیتی نیز حائز اهمیت است

اطلاعات کشورمان تأکید داریم و برای رسیدن به این اطمینان خاطر، مجوز مذاکره با سرویس‌دهنده‌های خارجی از جمله تلگرام را اخذ کردیم. تأکید رئیس‌جمهور به‌عنوان رئیس شورای عالی فضای مجازی حفظ حریم خصوصی مردم و دسترسی آزاد به اطلاعات است. وی همچنین خاطرنشان کرد: انتقال سرورهای سرویس‌دهنده خارجی تلگرام به ایران بهبود کیفیت و کاهش قیمت و افزایش سرعت دسترسی به این سرویس را در پی خواهد داشت و از سوی دیگر نقطه قوتی برای حضور جهانی ایران خواهد بود. مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت با بیان اینکه باید قوانین و مقررات حضور سرویس‌دهنده‌های خارجی در ایران مانند سایر کشورها شفاف باشد، گفت: سیاست دولت، احترام به انتخاب مردم در استفاده از شبکه‌های اجتماعی است. مذاکرات بنا به دستور در حال پیگیری است و امیدواریم که این اتفاق رخ دهد، اما در صورتی که تلگرام پیشنهاد ایران را نپذیرد، قانونگذار درخصوص فعالیت آن در کشور تصمیم‌گیری خواهد کرد.

چراکه حجم اطلاعات عظیمی از کاربران ایرانی در اختیار این شرکت خارجی است. جهرمی با تأکید بر حفاظت از اطلاعات کشور بیان کرد: متأسفانه برخی ایران‌هراسی را در فضای مجازی رواج می‌دهند و این‌طور ترویج می‌کنند که ما با انتقال سرورهای تلگرام به ایران به دنبال دسترسی به اطلاعات شهروندان و جاسوسی هستیم. ما بر حفاظت از

با حضور جمعی از مقامات کشوری

## دیتاسنتر ملی آسیاتک در ششمین برج بلند مخابراتی دنیا افتتاح شد

گفت: برق شهری متفاوت از دو مسیر مختلف و Chp پورت و ژنراتورهای دزلی که طراحی شده است از نکات قابل توجه است. مدل طراحی برق و سرمایش که از کف اتفاق می‌افتد نیز بسیار حائز اهمیت است. اتاق مانیوتورینگ مستقر در فضای ۲۸۴ وجود دارد که به ناک اصلی شرکت مرتبط است و در دو مرحله پایش اطلاعات و مانیتورینگ صورت می‌گیرد و در صورتی که نیاز به ارائه خدماتی باشد، توسط همکاران ما به مشتریان ارائه خدمت می‌شود. در همین حال، امکان تفکیک و اختصاصی‌سازی فضاها برای استفاده و بهره‌برداری‌های خاص وجود دارد که قابل ارائه است. وی در خصوص مزایای ملی راه‌اندازی دیتاسنتر آسیاتک در برج میلاد، گفت: این اقدام باعث تسهیل انتقال محتوای ایرانی از خارج به داخل کشور می‌شود. به دلیل اینکه وقتی ما سال ۹۲ این کار را شروع کردیم ارتباط با هسته شبکه کشور خیلی راحت به دست نمی‌آمد و ما در نخستین اقدام، از فضاها زیرساخت خودمان استفاده کردیم، فضای زیرساخت تعاریف دیگری داشت و بهینه‌سازی آن نکات خاص خودش را داشت و بعد از آن دیتاسنتر خود آسیاتک به کمک این ماجرا آمد و در نهایت این فضا در حال حاضر می‌تواند به راحتی چند ده برابر این اتفاقی را که تا الآن رخ داده است مدیریت و به انتقال دیتاها کمک کند. مدیرعامل آسیاتک گفت: اشتغال‌زایی

برج میلاد پرداخت. وی عنوان کرد: شرکت آسیاتک همواره در راستای همراهی با شبکه ملی اطلاعات اقدامات مهمی انجام داده است.

وی با بیان اینکه از مخابرات در برج مخابراتی برج میلاد خبری نبود، بر این نکته تأکید کرد که اصرار داشتیم امکانات مخابراتی برج راه‌اندازی شود، لذا خوشحالیم که این قرارداد بسته شد و آسیاتک کار را شروع کرد.

مدیرعامل آسیاتک، مهندس درویش‌پور مدیرعامل برج میلاد و با حضور جمعی از خانواده‌های شهدای هسته‌ای، مقامات کشوری و دست‌اندرکاران صنایع IT و مخابراتی برگزار شد. در ابتدای مراسم دکتر درویش‌پور، مدیرعامل برج میلاد ضمن تشریح وضعیت فوق‌العاده مناسب برج میلاد برای راه‌اندازی دیتاسنتر ملی آسیاتک بر این نکته تأکید کرد که برج میلاد ششمین برج بلند مخابراتی دنیا و مستحکم‌ترین سازه مخابراتی کشور است و ظرفیت بسیار مناسبی برای میزبانی دیتا سنتر آسیاتک دارد.

مهندس مهدی چمران، رئیس شورای شهر تهران نیز با بیان اینکه طراحی برج میلاد عنوان برج مخابراتی نام برده می‌شود، ولی پس از به بهره‌برداری رسیدن برج، بخش مخابراتی آن غیرفعال بود و اصرار داشتیم تا هرچه سریع‌تر این بخش نیز فعالیت خود را شروع کند. مهندس یوسفی‌زاده مدیرعامل آسیاتک نیز طی سخنانی به گزارش فعالیت‌ها و اقدامات این شرکت برای راه‌اندازی دیتاسنتر

مستقیم و غیرمستقیم از نکات دیگر است. نکته دیگر سرعت بالای ارتباط است که به هر حال بستر فیبرنوری و شبکه‌ای که طراحی شده و مقدار IP که قابل اختصاص برای یک برج است برای بهره‌برداری راحت‌تر کمک می‌کند و از همه اینها مهم‌تر ما آمادگی کامل داریم که از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها حمایت کنیم و با تسهیلات ویژه‌ای نیازهای سفارشی و نیازهای دسترس‌ی به شبکه را در اینجا تأمین کنیم که با پروتکل خاص و حمایتی این قضیه اجرایی شود.

وی ضمن اشاره به سرویس‌های قابل ارائه به سازمان‌ها و ارگان‌ها توسط این دیتاسنتر، گفت: ایجاد گیت سنتر و مدیا سنتر از دیگر اتفاقاتی است که معمولا قابل استفاده است و در برج‌ها دیده می‌شود که در این دیتاسنتر هم اجرا شده است.

مدیرعامل آسیاتک با بیان اینکه انتقال محتوای فاخر ملی برای میزبانی در داخل کشور، سرعت بالای ارسال اطلاعات، اشتغال‌زایی و تأمین بهینه فضای همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان از مزایای ملی و کلیدی این پروژه هستند، بر نقش مهم این دیتاسنتر در حمایت از محتوای داخلی تأکید کرد.

شایان ذکر است که در این مراسم از تمیر یادبود دیتاسنتر ملی آسیاتک با حضور خانواده‌شهادی هسته‌ای شهیدان علیمحمدی و رضایی‌نژاد رونمایی شد.

## طرح مفهومی گوشی هوشمند انعطاف‌پذیر لنوو معرفی شد

کمپانی لنوو در کنفرانس تک ورلد ۲۰۱۷ محصولات جذابی معرفی کرد؛ یکی از این محصولات، گوشی هوشمند اندروید انعطاف‌پذیری است که نخستین بار آن را ماه گذشته مشاهده کردیم.

ماه گذشته، لنوو از یک گوشی هوشمند مفهومی به نام سسی‌پلاس رونمایی کرد که از یک فرم‌فکتور انعطاف‌پذیر بهره می‌برد و امکان بستن آن دور مچ دست کاربر، همچون یک ساعت هوشمند غول‌پیکر فراهم بود. این شرکت چند روز پیش، در کنفرانس تک ورلد شانگهای، مجددا این محصول را در معرض نمایش قرار داد. براساس گزارش وب‌سایت‌های تک‌رادار و سی‌نت، نمونه اولیه این گوشی در آن زمان مجهز به یک نمایشگر انعطاف‌پذیر ۴.۲۶ اینچی و از نوع امولد بود. دستگاهی که لنوو در کنفرانس تک ورلد در شانگهای به نمایش گذاشت تقریبا مشابه همان نمونه قبلی است، اما براساس اطلاعاتی که وب‌سایت آی‌تی‌هوم در مراسم لنوو به دست آورده، این نمونه جدید از نمایشگر بزرگ‌تری با ابعاد ۴.۳۵ اینچ برخوردار است.

سی‌پلاس نسخه‌ای سفارشی از اندروید را اجرا می‌کند و مجهز به یک درگاه سیم‌کارت به همراه یک میکرو دوربین حرکتی است که قابلیت ثبت و ضبط تصاویر و ویدئوها را در حالت پوشیدنی دارد. سی‌پلاس در حال حاضر قابل فروش نیست اما لنوو اعلام کرد که احتمال عرضه دستگاه‌های مشابه آن تا دو یا سه سال آینده وجود دارد. لنوو علاوه بر این، ماه گذشته از تصویر مفهومی یک لب‌تاب انعطاف‌پذیر نیز رونمایی کرد. این طرح‌های مفهومی نشان‌دهنده اشتیاق بالای لنوو برای عرضه دستگاه‌های انعطاف‌پذیر به بازار است.

## بستن اپلیکیشن‌ها در iOS کمکی به افزایش طول عمر باتری دستگاه نخواهد کرد

یکی از رایج‌ترین تصورات در مورد سیستم عامل موبایل اپل و قابلیت مالتی تسکینگ آن، افزایش طول عمر باتری با بستن نرم‌افزارهایی است که در لحظه مورد استفاده قرار نمی‌گیرند اما بنا بر گفته‌های متخصصان این حوزه، چنین تصویری اشتباه بوده و حتی ممکن است نتیجه معکوس داشته باشد. کمپانی اپل نیز چنین مسئله‌ای را رد کرده و مقامات شرکت در پاسخ به سوال کاربران گفته‌اند که بستن اپلیکیشن‌ها با سوابق کردن از روی صفحه، به بهبود عملکرد باتری آیفون کمکی نخواهد کرد. البته بستن اپلیکیشن‌ها برای افزایش عمر باتری مدت زیادی است که به‌عنوان یکی از حقایق سیستم عامل iOS مطرح شده و حتی توسط نشریات مختلفی به کاربران توصیه می‌شود. این امر موجب به وجود آمدن یک عادت همگانی در میان کاربران iOS شده و اکثر صاحبان آیفون و آی‌پد تا تخلیه کامل صفحه مالتی تسکینگ، به سوابق کردن ادامه می‌دهند.

## با آیفون بعدی سلفی‌های بهتری می‌گیرید!

محققان در بخش لیزر موفق شدند با استفاده از یک لیزر سه‌بعدی آیفون را مجهز به ساخت چهره برای افزایش واقعیت‌نگاری (Augmented Reality) و تنظیم خودکار فعالیت کنند. این حسگر با نصب روی آیفون AR، تشخیص بهتر عمق و در نتیجه افزایش ثبت واقعی در ابزارهای کاربردی گوشی و نیز بهبود تنظیم خودکار در عکسبرداری را به همراه دارد و بسته به زمانی که بتوان اینس تجهیزات را به اندازه کافی کوچک کرد و در گوشی جای داد، ممکن است در آیفون ۸، ۹ یا آیفون پرو یا ایکس ارائه شود.

هم‌اکنون تراشه‌های AR بر دوربین‌های عکاسی جداگانه اپل نصب است و بازخورد بسیار هیجان‌انگیزی در ثبت زنده تصاویر داشته است اما افزوده شدن این امکان به گوشی‌های اپل این ابزار را به طور روزمره در دسترس همه قرار خواهد داد. این ابزار که دستگاه تنظیم خودکار لیزری نامیده می‌شود، فاصله را از روی زمان رفت و برگشت نور از لیزر به هدف محاسبه می‌کند و شامل یک لیزر، یک عدسی، آشکارساز و یک پردازشگر است و هزینه آن نزدیک به ۲ دلار برای هر گوشی است. این در حالی است که در گوشی‌های آیفون ۶ به بعد، دستگاه آشکارسازی فازی برای این منظور به کار رفته است و با بهره‌گیری از مقایسه فاز نوری که از یک هدف به دو طرف گوشی می‌رسد، تعیین می‌کند که آیا تمرکز عدسی به حالت درست نزدیک هست یا نه؟ وقتی دوربین به درستی روی هدف متمرکز باشد، اختلاف میان رنگ‌ها بیشتر می‌شود.



بنکیو مانیتوری برای عکاسان حرفه‌ای معرفی کرد.

فروش تابستانی نیسان  
جشنواره‌های شدا

شرکت جهان نوین آریا، نماینده رسمی فروش و خدمات پس از فروش نیسان ژاپن، جشنواره فروش تابستانی را با پیشنهادهای خرید جذاب و مناسب‌ترین شرایط و تسهیلات، ۱۸ تیر تا پایان مرداد ۹۶، برگزار می‌کند.

هدف از این جشنواره فروش تابستانی، تحویل فوری خودروها با پلاک به علاقه‌مندان برند نیسان است تا بتوانند در تابستان، لذت سفری راحت و امن را تجربه کنند.

فروش نقدی و اقساطی جشنواره تابستانی با دو زمان‌بندی مختلف و تحویل ۵ و ۳۰ روزه است و شامل گزینه‌های تخفیف تا ۳ میلیون تومان، تسهیلات بلندمدت بدون بهره، ضیافت شام مجلل، بیمه بدنه رایگان و سه سال سرویس دوره‌ای رایگان می‌شود.

جهان نوین آریا، در این جشنواره تابستانی اقدامی نوآورانه و در راستای تکمیل مشتریان و به پاس حضور آنها در جمع خانواده نیسان، مشتریان خود را به ضیافت شام لوکس و مجلل در بهترین رستوران‌های شهر دعوت می‌کند. مشتریان پس از دریافت خودرو، می‌توانند همراه خانواده یا دوستانشان لحظات دلپذیری را در یک مهمانی شام و به دعوت نیسان، سپری و ماندگار کنند.

مشتریانی که تمایل به خرید نقدی نیسان جوک تیپ اسپورت و ایکس‌تریل از محبوب‌ترین و پرفروش‌ترین کراس‌اوورهای نیسان دارند، می‌توانند از هدیه ویژه سه سال سرویس دوره‌ای رایگان بهره‌مند شوند. سرویس‌های دوره‌ای رایگان شامل اجرت تمامی سرویس‌های ادواری تا ۸۰ هزار کیلومتر، تعویض روغن موتور، فیلتر روغن، فیلتر هوای موتور و فیلتر هوای اتاق خواهد بود.

همچنین به‌منظور اطمینان خاطر مشتریان و آسایش آنها، یک سال بیمه بدنه رایگان به‌عنوان هدیه برای تمامی خودروهای جشنواره تابستانی فعال شده است و مشتریان گرامی می‌توانند از آن بهره‌مند شوند.

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سایپا با حضور مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا، اعضای هیأت‌مدیره، حسابرس قانونی، نمایندگان سازمان بورس، نمایندگان سهامداران حقوقی و جمعی از سهامداران حقیقی در مرکز همایش‌های پژوهشگاه صنعت نفت برگزار شد.

به گزارش کارپرس، مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سایپا (سهامی عام) با حضور بیش از ۶۹ درصد از سهامداران یا نمایندگان قانونی آنها برگزار شد و گزارش هیأت‌مدیره درباره فعالیت شرکت در سال ۹۵ و برنامه‌های سال ۹۶ و همچنین گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی ارائه و صورت‌های مالی شامل ترازنامه، صورت حساب سود و زیان مورد تصویب مجمع قرار گرفت.

در این نشست گزارش هیأت‌مدیره درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت طی سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۱۳۹۵ متضمن صورت‌داری و دیون شرکت در پایان سال مذکور و همچنین ترازنامه و حساب عملکرد و سود و زیان و جریان وجوه نقد شرکت و گزارش حسابرس و بازرس شرکت قرائت شد و مجمع پس از بحث و تبادل نظر، مواردی را به تصویب رساند.

بر همین اساس طبق سنوات گذشته سازمان حسابرسی به‌عنوان حسابرس و بازرس قانونی و روزنامه اطلاعات به‌عنوان روزنامه رسمی این شرکت با رأی اکثریت برای سال مالی آتی انتخاب شدند. در این مراسم دکتر مهدی جمالی، مدیرعامل گروه خودروسازی

مدت‌هاست که شاهد بحث‌های مکرر بین پلیس و دفاتر اسناد رسمی در مورد نقل و انتقال خودرو هستیم و مثل اینکه داستان سردرگمی مردم پایان ندارد و متولی خاصی هم برای پایان دادن به این بحث‌ها وجود ندارد و این سوال در ذهن هر خریدار و فروشنده وسایل نقلیه وجود دارد که آیا برای نقل و انتقال نیاز به حضور در دفاتر اسناد رسمی هست یا خیر؟ و متأسفانه هیچ‌کس هم پاسخ روشنی برای این سوال ندارد.

در این بین هر نهادهای حرف خودش را می‌زند و بلاتکلیفی و سردرگمی سرانجام تکلیف مردم است بر همین اساس باید به صراحت تکلیف مردم روشن شود تا مردم با خیال راحت اقدام به نقل و انتقال خودرو بکنند.

## تازه‌های خودرو

## تیبای برقی به‌زودی وارد بازار می‌شود

مهدی جمالی دیروز در آیین رونمایی از نخستین نمونه موتور ملی سه سیلندر پرقدرد و کم‌مصرف یورو ۶ تولیدشده در شرکت سایپا گفت که: شرکت سایپا در سال‌های گذشته به دلیل تحریم‌ها و سایر مشکلات در شرایط بحرانی قرار گرفته بود، اما با تدابیر وزیر صنعت به‌تدریج از مشکلات خارج شد. به گفته این مقام مسئول، اصلی‌ترین موضوعی که منجی سایپا شد، حرکت به سمت تنوع محصول به‌عنوان یک اصل اساسی بوده است.

وی بیان داشت: امروز تنوع محصولات سایپا از ۱۳ محصول در گذشته به ۲۳ محصول رسیده است و مگاپلنفرمی با توانمندی و دانش داخلی طراحی کرده‌ام که موتور سه سیلندر کم‌مصرفی که رونمایی می‌شود، بخشی از آن است.

به گزارش ایران اکتونومیست، جمالی از طراحی و توسعه سه محصول جدید از جمله موتور جدید تیبای و قرارداد مشترکی با شرکت سیترون فرانسه برای ساخت موتور جدید در راستای مسائل زیست‌محیطی خبر داد و افزود: محصولات جدید سایپا از کیفیت بالایی برخوردارند و توان رقابت در بازار خواهند داشت. مدیرعامل سایپا با اشاره به تدارک معاونت خودروی برقی در این شرکت از یک سال پیش، افزود: آمادگی داریم به‌زودی خودروی تیبای برقی را به بازار عرضه کنیم که مراحل تست خود را می‌گذراند و پس از آن خودروهای sp100 و sp0 برقی را در برنامه داریم. جمالی یادآور شد: در سه سال گذشته ۶۲۰۰ میلیارد ریال در این شرکت برای سرمایه‌گذاری در زمینه توسعه محصول برنامه‌ریزی شده که تاکنون ۴۰۰۰ میلیارد ریال آن اجرایی و هزینه شده است، اما از نمایندگان مجلس و سایر مسئولان استدعا داریم تسهیلات کم‌بهره برای توسعه صنعت خودروی کشور پیش‌بینی کنند. وی تأکید کرد: در صورت تامین سرمایه، سایپا این توان را داراست تا به پیشان صنعت خودروسازی در منطقه تبدیل شود.

محصولی استاندارد با قیمت مناسب  
جایگزین پراید می‌شود

سایپا ضمن تقدیر از سهامداران و نمایندگان سهامداران عمده گفت: طی دو سال گذشته برنامه‌های تنظیم کردیم که به مرور ثمراتش را نشان می‌دهد و قطعاً برنامه بزرگ در شرکت بزرگ موافقان و مخالفان بزرگ دارد.

وی افزود: آن چیزی که در گزارشات ارائه می‌شود براساس یک برنامه‌ریزی بلندمدت است و ممکن است در بعضی مواقع مورد اعتراض کارشناسی قرار بگیرد البته در این مدت همواره مورد حمایت سازمان بورس قرار گرفتیم.

جمالی تصریح کرد: با حمایت سازمان‌های بورس، مالیات و حسابرسی، سایپا توانست تولید خود را افزایش داده و از روزی ۳۰۰ دستگاه به بیش از ۲۵۰۰ دستگاه در روز برساند و ۵۴ درصد افزایش تولید در سال گذشته را محقق کند.

مدیرعامل گروه سایپا گفت: با حمایت

## ادامه کشمکش‌ها در مورد سند خودرو

هیچ اصراری بر اقدام‌های فراتر از قانون نداریم. متأسفانه این روزها شبهاتی در مورد شماره‌گذاری خودروها برای مردم ایجاد شده که البته این موضوع از سالیان پیش مطرح است و به عبارتی این قفه سر دراز دارد.

وی با بیان اینکه در کشور ما قانونگذار براساس ماده ۲۹ قانون مصوب ۱۳۸۹ همانند بسیاری دیگر از کشورهای جهان شرط لازم برای فروش و انتقال خودرو به دیگری را احراز اصالت خودرو و هویت خریدار و فروشنده دانسته است، ادامه داد: تشخیص و تأیید این سه موضوع برعهده پلیس گذاشته شده و پلیس نیز با تأیید موارد فوق سند رسمی خودرو را صادر می‌کند.

سختگوی ناجا با تأکید بر اینکه همه وجوهات دریافتی در این حوزه نیز مستقیماً به حساب خزانه دولت واریز می‌شود، افزود: در این اقدام هیچ منفعت شخصی برای کسی وجود ندارد و به تبع ماده ۱۲۸۷ قانون مدنی سند مالکیت صادره توسط پلیس، سند رسمی محسوب می‌شود.

منتظرالمهدی درباره اینکه آیا نیاز

براساس اقتصاد مقاومتی گفت: اعتقاد اسخ دارم که راه‌حل کشور براساس اقتصاد مقاومتی است و در سایه هم با وجود فشارهای موجود عملکردمان براساس اقتصاد مقاومتی استوار است.

مدیرعامل سایپا گفت: براساس همین رویه توانستیم در سال گذشته ۶ درصد سهم بازار را افزایش و کار سنگین در توسعه محصول را ادامه دهیم.

وی تأکید کرد: در سال گذشته محصول جدید کوپیک را معرفی کردیم و تا چند ماه آینده این محصول پس از گذراندن تمامی استانداردها وارد بازار خواهد شد. همچنین تا پایان سال نخستین محصول از پلنفرم sp100 وارد بازار خواهد شد. جمالی گفت: متعهد می‌شوم که سالانه دو محصول جدید در سایپا رونمایی بکنیم و این میسر نخواهد شد جز با حمایت سهامداران سایپا که تاکنون نیز این‌گونه بوده است.

جمالی اظهار کرد: در سال جاری گروه خودروسازی سایپا با ۱۱ درصد افزایش تولید توانسته شرایط خوبی را به‌وجود آورد؛ به‌طوری که در چهار ماه گذشته گروه سایپا ۲۰ درصد افزایش تولید به نسبت مدت مشابه سال گذشته داشته است.

مدیرعامل گروه سایپا گفت: در سال جاری سود و زیان شرکت در ترازنامه مالی شرکت اصلاح شده، به نحوی که شرکت‌های بین‌المللی با رصد شرایط مالی شرکت‌های سایپا آماده شراکت و سرمایه‌گذاری در شرکت‌های زیرمجموعه سایپا هستند و این در حالی است که تا چند وقت پیش جزو شرکت‌های زیان‌ده بودند.

است، لذا وقتی کارخانه آن را به مشتری می‌فروشد با یک برگ فروش یا فاکتور، معامله صورت می‌گیرد.

۲۹ یاد شده نیست، اما همین که نزد پلیس شماره‌گذاری شد، هویت انتظامی پیدا می‌کند و مشمول مقررات مختلف قرار می‌گیرد و از جمله اینکه پس از تعویض پلاک از نخوی پلیس، معاملات آن باید در دفترخانه و به موجب سند رسمی ثبت شود. معاون امور اسناد سازمان ثبت اسناد و املاک گفت: ماده ۲۹ هم همین را می‌گوید و حکم آن هیچ‌گاه درباره ثبت اتومبیل به‌عنوان یک مال نیست بلکه درباره ثبت یک عقد و معامله است که باید به موجب سند رسمی و در دفتر اسناد رسمی باشد؛ در زمان حاضر رویه قضایی هم همین است که سند رسمی و ثبت‌شده در دفترخانه را ملاک تشخیص مالکیت قرار می‌دهند و هرگاه در پرونده‌ای قرار باشد اموال کسی شناسایی و توقیف شود یا بین ورثه تقسیم شود، کسی را مالک می‌شناسند که مالکیت خودرو در دفترخانه به او منتقل شده باشد.

## تعویض پلاک به تنهایی، به معنای انتقال مالکیت نیست

انجم شعاع، معاون امور اسناد سازمان ثبت اسناد و املاک کشور هم در پاسخ به این مورد می‌گوید: در مورد خودروهای اصطلاحاً نوشماره توجه به این نکته ضروری است که خودروی بدون پلاک، چه در کارخانه داخلی تولید و چه وارد کشور شده باشد، صرفاً یک کالا است و سابقه‌ای نزد پلیس ندارد و به تعبیری فاقد هویت و مشخصات انتظامی

## تویوتا خودروهای برقی‌اش را در چین تولید می‌کند

روزنامه ژاپنی آساهی در گزارشی اعلام کرد تویوتا موتور احتمالاً تا سال ۲۰۱۹ تولید انبوه خودروهای برقی را در چین آغاز می‌کند.

به گزارش کارپرس، این روزنامه بدون ذکر منبع اطلاعاتی خود عنوان کرد مدل خودروهای برقی بر پایه شاسی‌بلند سی اچ آر خواهد بود و منحصراً برای بازار چین تولید خواهد شد. براساس گزارش این روزنامه پس از محاسبه میزان پارانها در مورد ظرفیت نهایی تولید این خودروها تصمیم‌گیری خواهد شد، اما ظرفیت سالانه با بیش از چند هزار دستگاه آغاز خواهد شد.

ریو ساکی، سخنگوی تویوتا می‌گوید: «قص داریم طی چند سال آینده به بازار چین خودروی برقی عرضه کنیم، اما هنوز درباره تولید این خودروها در چین تصمیم‌گیری نشده است.» چین به‌منظور مبارزه با آلودگی هوا برنامه‌های تداوم‌یافته‌ای است که به موجب آن باید تا سال ۲۰۲۵ دست‌کم یک پنجم فروش خودروها مربوط به خودروهای برقی و برقی-هیبریدی باشد.

هاشم یکه زارع خبر داد

## افزایش تیراژ تولید همراه با افزایش کیفیت

مهندس هاشم یکه‌زارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در گزارشی از عملکرد این شرکت در زمینه رشد تیراژ تولید، سودآوری، افزایش کیفیت، عرضه محصولات جدید، اصلاح ساختار، توسعه صادرات و پیشبرد اهداف و سیاست‌های اعلام شده شرکت در سال مالی منتهی به سی‌ام اسفند ماه ۹۵ توضیحاتی ارائه کرد.

وی توسعه همکاری‌های بین‌المللی، توسعه محصولات و بازار و توسعه مالی - اقتصادی را از جمله محورهای اصلی حرکت ایران خودرو ذکر کرد که در سایه بهبود فضای کسب‌وکار پس از برجام سرعت گرفته است. مهندس یکه‌زارع ضمن ارائه گزارش عملکرد و دستاوردهای شرکت در سال ۹۵ به سهامداران، متذکر شد: ایران خودرو در این سال موفق به تولید ۶۵۱ هزار دستگاه انواع محصولات سواری و وانت و حفظ سهم بیش از ۵۰ درصدی خود در خودروهای سواری برای سومین سال پیاپی شده است.

وی افزایش تیراژ تولید محصولات را همراه با افزایش کیفیت دانست و تأکید کرد: در سال گذشته محصولات رانا، سوزوکی، پژو ۲۰۶، دنا، سورن و تندر ۹۰ ستاره‌های کیفی خود را افزایش دادند و در سال جاری نیز محصولاتی چون تندر پلاس، دنا پلاس در اولین حضور خود در ارزیابی چهار و سه ستاره کیفی را کسب کردند.

وی ادامه داد: شرکت ایران خودرو در سال ۹۵ سهام خود در دو شرکت به همراه بخشی از سهام ۱۰ شرکت بورسی گروه را به ارزش ۴ هزار و ۴۶۶ میلیارد ریال واگذار کرده است. مهندس یکه‌زارع با اشاره به ترازنامه و صورت سود و زیان شرکت ایران خودرو اظهار داشت: هر سهم ایران خودرو ۱۴۷ ریال سود داشته است که براساس قانون مجاز به تقسیم ۱۰ درصد، معادل ۱۵ ریال هستیم. وی ادامه داد: بودجه اولیه و عملکرد ایران خودرو نیز نشان می‌دهد این شرکت در بخش عملکرد تولید رشد ۲۶ درصدی را ثبت کرده است.

با سختگیرانه‌تر شدن حدود معاینه فنی

میزان مردودی خودروها  
سه برابر خواهد شد

مدیرعامل ستاد مرکزی معاینه فنی خودروهای شهر تهران در خصوص سختگیرانه‌تر شدن حدود مجاز معاینه فنی خودروها گفت که هنوز به صورت رسمی ابلاغیه‌ای مبنی بر سختگیرانه‌تر شدن حدود مجاز معاینه فنی از سوی وزارت کشور برای ستاد مرکزی صادر نشده است.

سیدنواب حسینی‌منش در گفت‌وگو با خبر خودرو افزود: ستاد مرکزی معاینه فنی اطلاع‌ای از تغییرات حدود مجاز معاینه فنی خودروها ندارد. وی در ادامه با بیان اینکه حدود مجاز معاینه فنی باید به صورت مرحله‌ای تغییر یابد، تصریح کرد: در صورتی که حدود مجاز معاینه فنی تغییر یابد و شرایط تست سختگیرانه‌تر شود، به‌طور قطع میزان مردودی‌ها به سه برابر افزایش خواهد یافت و این مسئله به یک معضل جدی تبدیل خواهد شد.

مدیرعامل ستاد مرکزی معاینه فنی خودروهای شهر تهران در پایان با اعلام بی‌اطلاعی از تغییر حدود مجاز معاینه فنی خودروها از اول مردادماه ایراز داشت: بهتر است تا زمان ابلاغ حدود مجاز جدید معاینه فنی از سوی وزارت کشور صبر پیشه کرد و از انتشار اخبار در این خصوص خودداری کرد.



قدرتمندترین لوتوس تاریخ اورورا GT430





## ایده‌های طلایی



## مارکتینگ و تبلیغات از نگاه دیوید آگیلوی

ایدئولوژی‌های مارکتینگ تقریباً هر ۱۰ سال تغییر می‌کنند، مگر اینکه شما دیوید آگیلوی باشید و نظریه‌های شما برای مدتی طولانی نزدیک به یک قرن، قابل اتکا باشد. با اینکه سال‌ها از مرگ او می‌گذرد، ایده‌هایش درباره مارکتینگ و تبلیغات، امروزه به همان اندازه کاربرد دارند. او با سبک خاص زمانی برطرف‌دارترین مرد دنیای مارکتینگ بود. در ادامه به بیان چند توصیه از آگیلوی می‌پردازیم.

– **مشتری احمق نیست، یا او همانند همسر تان رفتار کنید:** مشتری از آنچه فکر می‌کنید باهوش‌تر است و روز به روز باهوش‌تر می‌شود. امروزه ۷۳ درصد از مشتریان پیش از خرید، درباره محصول در اینترنت تحقیق می‌کنند. محصولات نامرغوب با وجود این مشتریان باهوش، داور نمی‌آوردند و شما نمی‌توانید با فریب آنها به سود برسید.

– **تبلیغات حاوی اطلاعات مفیدتر و قانع‌کننده‌تر:** وبلاگ‌ها و کتاب‌های الکترونیکی مملو از اطلاعات مجانی هستند، به همین دلیل طرفداران زیادی دارند. اگر اطلاعات مفید و کاربردی را مجانی در اختیار مشتری بگذارید، اعتماد او جلب شده و خواهان همکاری با شما خواهد شد. آمار دروغ نمی‌گوید؛ با زده‌ی کسب و کارهایی که وبلاگ دارند و پیوسته محتوای سودمند و به روز ارائه می‌کنند، ۱۳ برابر سایر کسب‌وکارها است.

– **عنوان، برگ برنده شماست:** از عنوان مؤثری استفاده کنید که توجه مشتریان را جلب کند. عنوان‌های ساده و شفاف، فروش را تقویت می‌کنند. در حالی که اهمیت این مورد در روزنامه‌ها و وبلاگ‌ها مشخص است، اغلب افراد فراموش می‌کنند که در مارکتینگ با ایمیل، عناوین بسیار تأثیرگذارند. در ایمیل مارکتینگ، عنوان ایمیل، مهم‌ترین عنصر است.

– **مارکتینگ نه ابزار سرگرمی، نه یک ارائه هنری، بلکه رستگانه انتقال اطلاعات است:** با وجود نظرات مخالف متعدد، پژوهش‌هایی بی‌شماری این عقیده آگیلوی را تأیید کرده‌اند. کلپ اصلاح یک داری مثال مناسبی است. تمامی مدل کسب‌وکار آنها بر این ایده استوار بود که شما می‌توانید با صرف چند دلار در ماه، یک اصلاح صورت عالی داشته باشید. تبلیغات آنها فوق‌العاده بود، اما آنها کار مهم‌تری کردند و برندهای بی‌غلت گران قیمت تیغ اصلاح را که بازار را در دست داشتند، به چالش کشیدند. آگیلوی معتقد بود «آنچه می‌گویید از اینکه چگونه می‌گویید، مهم‌تر است.»

– **با زبان مشتری سخن بگویید:** اگر می‌خواهید کسی را وادار به انجام کاری یا خریدن محصولی کنید، باید به زبان خودش یا او حرف بزنید؛ به زبان روزمره او، زبانی که با آن فکر می‌کند. زبان پیچیده، اصطلاحات تخصصی و لحن تشریفاتی دیگر طرفدار ندارد. در مقابل، زبان محاوره، دنیای مارکتینگ را تسخیر کرده است. کمپین تبلیغاتی فرآورده‌های لبنی کالیفرنیا با شعار شیر داری؟ یا انجام‌دهنده بدما شعار تبلیغاتی نایکی و این آخرها موفقیت خیره‌کننده تا کو بل با شعار وعده غذای چهارم، نمونه‌هایی از این دست هستند. با مردم متناسب با دانسته‌هایشان سخن بگویید. با نگاه از بالا یا پایین با آنها صحبت نکنید؛ خیلی ساده، فقط با آنها حرف بزنید.

– **فقط بهترین‌ها را استخدام کنید:** افرادی را استخدام کنید که از شما بهتر هستند. آنها را به حال خود بگذارید تا راهشان را پیدا کنند. به دنبال کسانی باشید که بهترین‌ها را می‌خواهند و نه کسانی که با جریان رایج کنار می‌آیند. یک استعداد تازه را به چشم تهدید دیدن، بزرگ‌ترین اشتباه شما است. آنها هم‌راهان شما در یک ماجراجویی بزرگ خواهند بود. مارکتینگ یک کار گروهی است.

– **تصویر، شخصیت را می‌سازد:** محصولات و کالاها هم مانند انسان‌ها شخصیت دارند و می‌توانند در بازار اعتبار کسب کرده یا آن را از دست بدهند. حرفه‌های صحت این نکته را تأیید می‌کنند. کوکاکولا می‌توانست یک نوشیدنی سودای ساده باقی بماند، اما به لطف تبلیغاتی و برندینگ تبدیل به یکی از قدرتمندترین نام‌های دنیای مارکتینگ کسب‌وکار شد. آنها هر سال ۹/۲ میلیارد دلار صرف برندینگ می‌کنند؛ مبلغی که از مجموع هزینه‌های مارکتینگ دو شرکت اپل و مایکروسافت بیشتر است. برندسازی هوشمندانه موجب شده است یک تولیدکننده نوشابه‌های گازدار، ارزشی بیشتر از تولید ناخالص ملی خیلی از کشورهای کوچک داشته باشد.

– **تبلیغات بدون تحقیق، همانقدر خطرناک است که رمزگشایی نکردن از تحرکات دشمن در میدان جنگ:** تحقیق و پژوهش برای آگاهی از خواست مشتریان از شما و نیز آگاهی از تصور آنها از برند شما ضروری است. اگر زمان کافی برای تحلیل کسب‌وکار تان صرف نکنید، از مسیر موفقیت خارج خواهید شد. اگر می‌خواهید تبلیغات شما همیشه در حال پیشرفت باشد، هیچ وقت آموذن را متوقف نکنید.

– **مدیران مارکتینگ با تکبیه بیش از حد به تحقیق و پژوهش، خلافت و پیش‌بینی را فراموش کرده‌اند:** تحقیق و پژوهش کمک بزرگی است اما شما برای اینکه سرنوشت کسب‌وکار تان در دستان خودتان باشد، باید بتوانید تصمیمات صحیح و اساسی بگیرید، قاطعانه اقدام کنید و نوآور باشید. عدم بررسی و قضاوت درست هنگام مارکتینگ محصول، می‌تواند منجر به از دست دادن چندباره پول تان شود. گپ نمونه‌ای از این دست است. این شرکت به‌طور مکرر در ارتقای برندش و همگام کردن آن با نیازها و سبک زندگی خریداران مدرن شکست خورد، چراکه پیوسته بر روشی اتکا داشت که در گذشته خوب جواب می‌داد.

منبع: هورموند

## خطاهای متداول در آنلاین برندینگ



می‌کنند. پس افراد برای اینکه درباره برند و کسب‌وکار تان بیشتر بدانند، به گوگل مراجعه خواهند کرد. اگر در بالای لیست نتایج جست‌وجو باشید، بدانید که یک قدم از دیگران جلو هستید. یک نکته مهم دیگر هم این است که مطمئن شوید هیچ مطلب نادرست و شرم‌آوری در مورد برند شما در اینترنت وجود ندارد.

**اشتباهات و غلط‌ها در نگارش محتوا:** شاید به نظر تان مهم نباشد، اما حتماً قبل از انتشار مطالب خود آنها را چند بار بخوانید و اشکالات احتمالی را برطرف کنید. هیچ‌وقت فکر نکنید که این کار، وظیفه وب‌نویسان است تا مطالب را غلط‌گیری کنند. برطرف کردن اشکالات نوشتاری و گرامری امری بسیار ضروری است که باعث می‌شود متن شما خواندنی و روان باشد. اینکه وب‌سایت و پست‌های شما در شبکه‌های اجتماعی پر از اشتباه باشد، نه تنها آنها را بی‌نظم و شلخته جلوه می‌دهد بلکه روی اعتبار برند شما نیز تأثیر منفی می‌گذارد.

**به دیگران اشاره نمی‌کنید:** فرض کنید شما در شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارید و تمام هفته در مورد کسب‌وکار خود توییت می‌کنید و در مورد کاری که می‌کنید و حیطه فعالیت تان و فروش‌های ویژه اطلاع‌رسانی می‌کنید. هدف از حضور در شبکه‌های اجتماعی فقط معرفی و اطلاع‌رسانی نیست، باید با دیگران در ارتباط باشید. باید روابط دو طرفه ایجاد کنید. سعی کنید با توزیع کنندگان و کسب‌وکارهای دیگر که در حوزه شما فعالیت می‌کنند، ارتباط برقرار کنید تا یک رابطه دوستانه و انگیزنده ایجاد کنید. این کار به رونق کار شما کمک می‌کند.

**به کاری که انجام می‌دهید اشاره نمی‌کنید:** از طرفی، نباید فرض کنید که همه در مورد کسب‌وکار شما می‌دانند. شما باید به‌طور مستمر در مورد خدماتی که شرکت تان ارائه می‌کند اطلاع‌رسانی کنید. این موضوع زمانی اهمیت دوچندان

امروزه آنلاین برندینگ به اندازه حضور فیزیکی در بازار اهمیت دارد. در این مطلب به بررسی مواردی می‌پردازیم که با جلوگیری از وقوع این اشتباه‌ها به موفقیت بیشتر در کسب‌وکار دست یافته و همچنین اعتبار برند خود را حفظ کنید.

**نداشتن برنامه برای آینده برند خود:** آیا از مهارت‌های کارآفرینی خود مطمئن هستید؟ فکر می‌کنید که بهترین محصول را در اختیار دارید؟ دوباره فکر کنید، شما باید بهترین محصول قرن را تولید کنید یا حداقل باید ذهنیتی این‌گونه داشته باشید. اگر مردد هستید، وارد بازار نشوید و برای گسترش کسب‌وکار خود در سال‌های آینده مطمئن قدم بردارید.

**نداشتن یک نام منحصر به فرد برای برند:** شما باید یک نام منحصر به فرد برای برند خود انتخاب کنید؛ نامی که با برنامه‌های جاه‌طلبانه شما مطابقت داشته باشد. حتماً مطمئن شوید که نامی مشابه نام برند شما در بازار وجود ندارد و همین‌طور بررسی‌های لازم را انجام دهید تا بتوانید یک آدرس مناسب برای وب‌سایت برندان تان ثبت کنید. بعضی مواقع حتی شرکت‌های بزرگ نیز در این زمینه دچار اشتباه می‌شوند و نامی که برای برندان تان انتخاب می‌کنند، تکراری یا بدون جذابیت است.

**کمک نگرفتن از دیگران برای توسعه وب‌سایت:** شما شاید در زمینه تکنولوژی مهارت بالایی داشته باشید، ولی آیا واقعا لازم است که برای یادگیری تسلیم زیر و بم‌های ساختن وب‌سایت وقت بگذارید؟ این موضوع را همیشه به یاد داشته باشید که اولویت شما باید راه انداختن کسب‌وکار و رونق به آن باشد. بنابراین زمان خود را با نشستن پشت کامپیوتر هدر ندهید، در این صورت وقت کمتری برای پیش بردن کسب‌وکار خود خواهید داشت. کارهای تکنیکی را به کارشناسان بسپارید و خودتان روی مدیریت کسب‌وکار تان تمرکز کنید.

**نداشتن راه‌حل پشتیبان:** یکی از اشتباهات رایج مردم این است که ارزش اطلاعات خود را نمی‌دانند. این اشتباه حتی از کارآفرینان حرفه‌ای نیز می‌زند. شما شاید با خود فکر کنید که در هیچ حالتی اتفاق بدی برای کسب‌وکار خود در مقابل سیل و آتش‌سوزی حفاظت کنید، اما در مورد تروجان‌ها چطور؟ این نوع از بدافزارها می‌توانند از راه دور وارد سیستم شما شوند و فایل‌های تان را الوده کنند. ممکن است وضعیت به حدی وخیم شود که حتی نتوانید به یکی از فایل‌های خود دسترسی داشته باشید. پس شما بیشتر از آنکه خودتان تصور می‌کنید در معرض آسیب هستید. حتی شرکت‌های بزرگ چندملیتی نیز با چنین حوادثی روبرو شده‌اند، بنابراین همیشه یک راه‌حل پشتیبان برای مواجهه با چنین حوادث غیرقابل اجتناب در نظر داشته باشید.

**تناقض در ارسال پیام:** اگر چه ممکن است در توییتر و فیس‌بوک و لینکداین فعالیت زیادی داشته باشید، اما یکی از بدترین اتفاقاتی که ممکن است برای شما پیش آید این است که برند شما پیام‌های مختلف و متناقضی درباره ویژگی‌ها و همکاری‌های شما بفرستد. گاهی بعضی از صاحبان کسب‌وکار، هر کامنت و صفحه‌ای را در شبکه‌های اجتماعی لایک می‌کنند تا اینکه برند خودشان را بیشتر جلوی چشم مهارت بالایی داشته باشید، ولی آیا واقعا لازم است که برای یادگیری تسلیم زیر و بم‌های ساختن وب‌سایت وقت بگذارید؟ این موضوع را همیشه به یاد داشته باشید که اولویت شما باید راه انداختن کسب‌وکار و رونق به آن باشد. بنابراین زمان خود را با نشستن پشت کامپیوتر هدر ندهید، در این صورت وقت کمتری برای پیش بردن کسب‌وکار خود خواهید داشت. کارهای تکنیکی را به کارشناسان بسپارید و خودتان روی مدیریت کسب‌وکار تان تمرکز کنید.

## تبلیغات خلاق



آگهی شرکت کاربایی Careerbuilder – شعار: نپرید پایین

## ایستگاه تبلیغات



## تقلید در تبلیغات

وقتی تصویری تبلیغاتی را می‌بینیم که طراحی آن فوق‌العاده ابتکاری و زیباست و نسبتاً ارزان تمام شده، با خود می‌گوییم ای کاش ما این تبلیغ را نوشته بودیم. می‌گویند چیزی به نام ایده نو وجود ندارد، بلکه هر چند وقت یک‌بار شیوه و دیدگاهی نوین برای مطرح کردن ایده‌های قدیمی به وجود می‌آید.

شما باید این ایده‌ها را در گوشه ذهن تان بایگانی کنید تا روزی به موقع از آن تقلید کنید. حتی وقتی تبلیغ واقعا تأثیرگذار است، شرکت سازنده‌اش را پیدا می‌کنید و پیام تیریکی برای‌شان بفرستید.

اخیراً یک آگهی از رادیو در مورد مزارع برکلی که یکی از مهم‌ترین کارخانه‌های لبنیات‌سازی شمال کالیفرنیاست شنیده شد. این آگهی به جای جلب مشتری و تحسین خصوصیات شیر این مرکز، از استخدام «کارمندان جدید» صحبت می‌کرد. به جای اینکه به بینندگان بگوید با خریدن شیر مارک برکلی، بهترین شیر را به خانه می‌برد، صدایی گرم، مادرانه و زنانه با چنین جمله شگفت‌آوری تبلیغ را آغاز می‌کند: «اگر شما یک گاو هستید، می‌خواهم از مزارع برکلی برای‌تان بگویم. مزارع برکلی جای فوق‌العاده‌ای برای کار کردن است.» سپس این خانم تمام گاوهایی را که ممکن است شنونده این تبلیغ باشند برای کار در این مرکز دعوت می‌کند تا با بهترین علوفه و غلات تغذیه شوند و در صورت بیماری در هر لحظه به دامپزشک دسترسی داشته باشند. اصطلاح‌های‌شان همیشه مرتب و تمیز باشد و در نهایت خیلی باید احمق باشند، اگر جای دیگری را برای کار انتخاب کنند.

این تبلیغ به یاد ماندنی است چون به شیوه‌ای ابتکاری با گاوها صحبت می‌کند نه با مصرف‌کنندگان؛ این امتیاز بزرگی است. اگر این شیر برای گاوها مناسب است پس برای شما هم خوب است.

بدون شک این تبلیغ به خصوص برای نوشتن تبلیغات تجاری، در آینده الهام‌بخش شما خواهد بود. هنگام نوشتن آگهی‌های تبلیغاتی اگر برای یافتن شیوه خلاقانه خودتان از ایده‌ها، شیوه‌ها و فنون دیگران کمک بگیرید، هیچ اشکالی ندارد. البته نمی‌گوییم که کلمه به کلمه متن آگهی دیگری را بردارید یا ایده شخص دیگری را از چنگش درآورید. فقط می‌گوییم تبلیغات ابتکاری دیگران همیشه منبعی الهام‌بخش است.

حتی که گذشته‌های تبلیغات هم چنین کاری می‌کنند. معمولاً شرکتی تبلیغاتی دیدگاهی نوین و جدید ارائه می‌دهد؛ چیزی که قبلاً مشابه آن دیده نشده و سپس ناگهان همه شروع به تقلید از این دیدگاه می‌کنند. همیشه همین اتفاق می‌افتد. فقط مطمئن باشید که فرق بین تقلید و سرقت را خوب می‌دانید. به تقلید بچسبید

منبع: هورموند

## تأثیر تایپوگرافی روی میزان اعتماد به اخبار

تشخیص برند به خصوص در رابطه با منابع خبری باید در لحظه و به سرعت صورت بگیرد. برای مثال با مشاهده فونت انگلیسی قدیمی، برجسته و مشکی نام نیویورک تایمز و با مشاهده فونت قرمز برجسته در ابتدای جمله‌ای دنباله‌دار نام سی ان ان به ذهن‌مان خطور می‌کند.

نقش تایپوگرافی و دیزاین در تمام این موارد در واقع این نکته را به شما یادآوری می‌کند که شما در حال استفاده از منبعی قابل اعتماد هستید. به گزارش وب‌سایت خبری Quartz، شرکت‌های خبری با دقت به دیزاین فونت مخصوص به خود می‌پردازند زیرا در ادامه خوانندگان با آن آشنا می‌شوند و به این ترتیب ضمن احساس راحتی با محتوای خبری به آن اعتماد نیز می‌کنند. به گزارش ام بی‌بی‌ان نیز؛ حالا بیش از همیشه، ایجاد اعتماد برای شرکت‌های خبری اهمیت دارد. بیش از ۶۰ درصد از آمریکایی‌ها در حالی حاضر برای دریافت اخبار به رسانه‌های اجتماعی روی آورده‌اند. در همین حال فضای رسانه‌های اجتماعی پر از اخبار جعلی است.

قبل از شروع به مطالعه یک مقاله، ملاحظاتی از طرف خوانندگان صورت می‌گیرد. این قبیل عناصر دیزاین بصری فیلترهایی مهم برای سنجش صحت اخبار به‌طور آنلاین نزد خوانندگان به شمار می‌روند.

با وجود آنکه اخبار جعلی (مثل جلد‌های جعلی مجله تایم پیرامون شخصیت دونالد ترامپ) شاید بسیار نزدیک به واقعیت باشند، اما شرکت‌های معتبر و قانونی برای ایجاد یک فونت سفارشی، ظریف و در همین حال بخشنده احساس امنیت به خواننده به‌طور ناخودآگاه، سختی‌های زیادی را تحمل خواهند کرد. حجم زیادی از اطلاعات دریافتی از طریق این منابع خبری در واقع قابل اعتماد یا درست نیستند. نوع تایپ حروف به ما اجازه قضاوت ناخودآگاه و سریع درباره اعتبار مقاله را می‌دهد. به همین دلیل برخی صفحات سایت‌های خبری جعلی به نظر می‌رسند زیرا فیلترهای بصری ذهن ما می‌دانند که یک جای کار می‌لنگد. به اعتقاد ساموئل برلو، مدیرعامل منبع فونت (Type Network)، به‌طور ناخودآگاه ذهن ما براساس یک سری فیلترهای دیزاین رفتار می‌کند.

به همین دلیل فونت سفارشی نقشی قابل توجه در زمینه افزایش اعتبار برند ایفا می‌کند. اخبار جعلی درصدد زدن درون فیلترهای بصری فوق هستند اما ریزترین جزئیات اغلب اوقات می‌توانند به یک سایت ظاهری حرفه‌ای‌تر و در نتیجه اعتباری بیشتر بدهند.

در عصر اطلاعات غلط اینترنتی، بر قدرت و توانایی دیزاین بیش از همیشه افزوده شده است.



## رابطه بین ارزش برند و مشتریان یک قدم در نورومارکتینگ

برندهایی وجود دارند که مشتریان به آنها اعتماد می کنند. برندهایی هم وجود دارند که مشتریان عاشق آن هستند. به دست آوردن این عشق به هیچ وجه ساده نیست. برای داشتن آن، باید محرک مثبتی را در مغز مشتری ایجاد کنید. این تصور که صرفاً با ایجاد برتری و تمایز برای مشتریان، می توانید برندان را در قلب آنان قرار دهید، کاملاً اشتباه است. با تأمین ترجیحات شخصی فرد، نمی توانید آنها را مجبور کنید برندان را دوست داشته باشند. احساس عشق در انسانها با منافع شخصی منافات دارد. برعکس، عشق کاملاً همتراز از خودگذشتگی است. مدل سابق که با ایجاد منافع شخصی برای مشتری بنا شده بود، هیچ وقت قادر به توضیح این امر نبود که چرا انسانها تصمیم می گیرند بچه دار شوند و چگونه برای فرزندان شان این همه از خودگذشتگی انجام می دهند. عشق یک انگیزه دهنده ناخودآگاه است که بسیار بیشتر از منافع شخصی، انسانها را به سوی آگاهی اجتماعی و انتخابهایشان در زندگی هل می دهد. Rachel Kranton, George Akerlof.

برندگان جایزه نوبل اقتصاد، در فرضیه خود مفهوم حقیقی رفتار و هویت اقتصادی را زیر سوال بردند. آنها متوجه شدند که متعلقات و ارزشهای یک جامعه، هسته اصلی هویت انسانهاست. در واقع وقتی به قوانین و ارزشهای درونی کسی تجاوز شود، شخص دچار اضطراب زیادی می شود. این مسئله به این معنی است که مغز انسان اگر در موقعیتی قرار گیرد که به ارزشها و اهداف درونی او خدشه وارد شود، نگرانی بیشتری را در خود حس می کند. این ارزشهای اصلی مستقیماً با قدرتمندترین انگیزه دهنده در مغز انسان مرتبط هستند، یعنی عشق! در مورد مشتریان خود باید بدانید که مغز آنان علاقه کمتری در جهت رسیدن به منافع شخصی و ترجیحات خود دارد. در عوض بیشتر به دریافت عشق و همین طور عشق ورزیدن به دیگران علاقه مند است. بیایید با مثال صحبت کنیم: چطور در صنعت اتومبیل سازی، ما می توانیم از این نکات استفاده کنیم؟ برای مشتری، ارزشهای کارخانه سازنده اتومبیل از خصوصیات و مزایای آن مهمتر است. افراد عملاً عمده نیا خود را در مقاومت و ایمنی آن ماشین در برابر تصادفات نمی بینند، هر چند این مسئله بسیار مهم است ولی کارخانجات خودروسازی برای افزایش ارزش برند خود، حتماً باید این نکته را مدنظر قرار دهند. شاید به نظر شما خنده دار باشد که یک برند، عشق بی شائبه‌ای را به مشتریان خود نشان دهد. برای مثال تبلیغ کمپانی Subaru را در نظر بگیرید. در این تبلیغ، وقتی یک نوجوان بعد از تصادف با ماشین، مادرش را می بیند، از او غرورخواهی می کند و مادر در یک جمله می گوید: «حالت خوبه؟ فقط همین برای من مهمه». وقتی Subaru امنیت ماشین را در قالب یک عشق بی حد و حصر نشان داد، تفنن این جمله از سوی این برند، چیز چندان عجیبی نیست؛ «عشق همان چیزی است که Subaru را به Subaru تبدیل کرده است». نیمکره چپ مغز انسان با احساسات درگیر است و به خوبی آن را درک می کند. به همین دلیل، یک برند نمی تواند ارزشهای غیرواقعی را تبلیغ کند. اگر Subaru به این امر اشاره می کرد که این ماشین و این کمپانی چپهای شما را دوست دارد، آیا باز هم توجه مشتریان را به خود جلب می کرد؟ اما در این تبلیغ، Subaru با نشان دادن عشق خانواده به فرزند و احتیاط این کمپانی در ساخت ماشینهایی که حتی در صورت تصادف نیز فرزندان را سالم به خانه بازمی گرداند، بهترین کار را انجام داد. در واقع مشتریان به دنبال پاسخگویی به بخش «چه می خواهم» مغز هستند، بدون اینکه به قسمت «چه کسی هستم» مغزشان آسیبی وارد شود. امروزه، بیش از هر زمان دیگری، برندها در حوزههای مسئولیت اجتماعی CSR وظیفه غذا دادن و لباس پوشاندن به مشتریان نیازمند را برعهده دارند. برندها از طریق تبلیغات، مردم را درمان می کنند و به مشتریان و کارکنان خود امید و هدف می بخشند. برندهایی که به سرعت اعتبار خود را نزد مشتری افزایش دهند، بسیار قدرتمندتر در کنار سایر برندها ظاهر می شوند و مشتریان را با خود همراه می کنند.

همواره این چهار نکته را در ذهن داشته باشید:

۱- راهنمای ارزش برند خود را مشخص کنید (حداقل سه مورد) تعدادی اصول و ارزش اخلاقی برای برندان تعریف کنید تا راهنمای کمپانی و کارمندان آن باشد. حتماً به این نکته دقت کنید که ارزش بسیار فراتر از اهداف است و این دو مورد را با هم اشتباه نگیرید. رعایت ارزش و اخلاقیات در برند، در این دوره که اکثر برندها تنها براساس پول تعریف شده‌اند، بسیار حائز اهمیت است.

۲- عشق را به عنوان بزرگترین ارزش در نظر بگیرید عشق یک ارزش جهانی است. اگر شما تعریف از خودگذشتگی و عشق بی شائبه را در برندان در نظر بگیرید، خود خوبی می توانید از آن استفاده کنید. (به همین دلیل است که شرکت‌های NGO با داشتن ارزش احتراماً به انسانیت همیشه جزو سودآورترین و موفقترین شرکت‌های دنیا هستند)

۳- سرویس‌های اجتماعی بر سرویس‌های شخصی ارجحیت دارند در مطالعات جدید، جایگاه برند با سرویس‌های اجتماعی ارتباط تنگاتنگی دارد. به همین دلیل مدت‌هاست اپلیکیشن‌های موبایل بسیار پرکاربرد هستند.

۴- عمل بالاتر از حرف است این بدان معنی است که نشان دادن امکانات شما بسیار کاربردی‌تر از متن‌ها و اعلامیه‌هاست. پس تنها به صحبت در مورد برند خود در تبلیغات اکتفا نکنید و به مردم خصوصیات واقعی محصول را نشان دهید. برند شما چیزی جز تعهد نیست که بارها و بارها آن را ارائه می دهد.

منبع: imarketer

## استراتژی‌های مرتبط با توسعه جهانی



دلایل بسیاری وجود دارد که هر شرکت یا سازمان بخواهد به توسعه جهانی خود فکر کند که سود بیشتر، قیمت و هزینه‌های کمتر، جذب مهارت‌ها، استعدادها و تکنولوژی‌های جدید و تنوع در محصول و سوددهی از جمله مهم‌ترین دلایل آن است. با این حال، قبل از اینکه یک شرکت فعالیت خود را برای گسترش بازاریابی خود آغاز کند، ابتدا باید از میزان آمادگی شرکت برای این تغییر و تحول آگاه باشد. انگیزه‌های این توسعه چیست؟ آیا شرکت توان اجرایی کردن تمام اقدامات لازم را دارد؟ هدف نهایی این توسعه چیست؟ زمانی که جواب این سئوالات مشخص شود، باید تحقیق روی استراتژی‌های مناسب و کارآمد توسعه جهانی بازاریابی آغاز شود.

دلایل بسیاری وجود دارد که هر شرکت یا سازمان بخواهد به توسعه جهانی خود فکر کند که سود بیشتر، قیمت و هزینه‌های کمتر، جذب مهارت‌ها، استعدادها و تکنولوژی‌های جدید و تنوع در محصول و سوددهی از جمله مهم‌ترین دلایل آن است. با این حال، قبل از اینکه یک شرکت فعالیت خود را برای گسترش بازاریابی خود آغاز کند، ابتدا باید از میزان آمادگی شرکت برای این تغییر و تحول آگاه باشد. انگیزه‌های این توسعه چیست؟ آیا شرکت توان اجرایی کردن تمام اقدامات لازم را دارد؟ هدف نهایی این توسعه چیست؟ زمانی که جواب این سئوالات مشخص شود، باید تحقیق روی استراتژی‌های مناسب و کارآمد توسعه جهانی بازاریابی آغاز شود.

انتخاب بازار مناسب، نخستین و مهم‌ترین قدم در توسعه جهانی برای اینکه یک شرکت بتواند محصول یا خدمات خود را در موقعیت در کشور دیگری به فروش برساند، نخستین و مهم‌ترین قدم انتخاب بازار مناسب برای فروش کالا و خدمات مورد نظر است. درست است که این موضوع کاملاً بدیهی به نظر می رسد، اما جالب است بدانید بسیاری از شرکتها به دلیل بی‌توجهی به این اصل اساسی و سرمایه‌گذاری در بازار جهانی نامناسب ضرر زیادی را متحمل شده و حتی ممکن است در توسعه جهانی با شکست مواجه شوند.

تحقیق روی مواردی نظیر سباز بازار، نرخ رشد آن، تحلیل رقبا و ارتقای محصول از الزامات توسعه و گسترش بازاریابی است، اما نباید از تحقیق روی مواردی همچون نحوه توزیع جمعیت در یک منطقه، محیط کسب‌وکار، اقتصاد و فاکتورهای وابسته مشتری که می تواند روی پتانسیل بازاریابی تأثیر گذار باشند، غافل بود. ممکن است بسیاری از کشورها ظاهراً شبیه هم باشند، اما پتانسیل بازاریابی و توسعه آنها با هم تفاوت فاحشی داشته باشد.

اگر بتوانیم مواردی را که برای انتخاب هوشمندانه بازار مهم است به صورت

صادرات غیرمستقیم تولیدکننده به اعتماد و اتکا به دانش و اطلاعات فروشندگان واسطه، کار فروش را برای خود هموار می کند. خریدوفروش الکترونیکی و آنلاین از جمله مثال‌های بارز صادرات مستقیم است. در مجموع، صادرات از کم‌هزینه‌ترین روش‌های توسعه جهانی بازاریابی است، اما می توان آن را از کم‌سودترین استراتژی‌ها نیز به حساب آورد.

## ۲- اعطای نمایندگی

اعطای نمایندگی معمولاً زمانی اتفاق می افتد که یک شرکت بنا تولیدکننده به شخص ثالثی مجوز می دهد تا با داشتن حق مالکیت معنوی و استفاده از برند و نام تجاری شرکت، محصولات آن شرکت را به فروش برساند. برای مثال، فرانسیز نوعی از اعطای نمایندگی است که به یک شرکت ثالث اجازه می دهد با سرمایه‌گذاری اندک تحت نظر یک شرکت بزرگ‌تر شروع به کار کند. این شرکت موظف است تمامی قوانین شرکت مادر را رعایت کند. با این حال اگر کنترل دقیقی بر کار شرکت ثالث نباشد، ممکن است این شرکت در طول زمان به یک رقیب تجاری تبدیل شود.

برای موفقیت در بازار جهانی، باید ابتدا قادر باشید بازار را به خوبی تحلیل کرده و سپس با توجه به اهداف شرکت خود، موقعیت‌های ریسک را نیز بررسی کنید. هر استراتژی انتخابی باید صراحتاً مشخص شده و شرکای هر طرح با درایت انتخاب شوند

نهایت همه چیز به پتانسیل بازار برمی گردد؛ بازاری که انتخاب کرده‌اید چقدر ارزش سرمایه‌گذاری و صرف هزینه دارد؟

۱- صادرات صادرات هم شامل فروش مستقیم کالا به مشتری نهایی و هم شامل فروش کالا از طریق واسطه به مشتری می شود. در حالت اول، تولیدکننده می تواند خود به صورت مستقیم با مشتری در ارتباط بوده و برای جلب رضایت او تلاش کند درحالی که در

کرده و سرعت رشد و توسعه را نیز افزایش می دهد. البته چالش بزرگ این روش اطمینان حاصل کردن از همسو بودن اهداف هر دو شرکت یا کارخانه است. در سرمایه‌گذاری مشترک، هم هزینه‌ها و خطرات و هم سود و منفعت بین دو طرف تقسیم می شود. در برخی حوزه‌ها، تنها استراتژی ورود به بازار جهانی همین روش است.

۱- اعتماد بسازید اردن هاربینگ، یکی از بنیانگذاران پادکست Art of Charm می گوید: تعداد کمی از مردم، با طرفداران خود ارتباط برقرار می کنند. باید بدانید وقتی واقعاً با مردم تعامل برقرار می کنید، بسیار شگفت‌زده می شوند. شما این گونه به‌طور جدی و معتبر، برای کسب‌وکار خود اعتماد ایجاد می کنید و زمانی که مردم به شما اعتماد می کنند و نفوذ بیشتری خواهید داشت، این گونه مردم می توانند پیام‌هایی را که می خواهید گسترش دهید تا به فروش برسد بیشتر به اشتراک می گذارند.

۲- تخصص خود را به اشتراک بگذارید گرانت ویز، کارآفرین سریالی و بنیانگذار دانشگاه بازاریابی اسلاک، به‌رغم درونگرا بودن، تأثیرگذار اجتماعی است. او بیان می کند این موضوع مهم است که به‌تگها، نظرات، اشتراکها، یادداشتها و... پاسخ دهید تا روابط و حتی فروش را در کسب‌وکارتان تقویت کنید و در ادامه می گوید: به سادگی با مشارکت و تلاش با کمک کسانی که به من در ارتباط بودند، توانستم هر هفته محصول فروش جدیدی را به کسب‌وکار خود اضافه کنم که به من کمک کرد شرکت را توسعه دهم.

۳- ارتباط با دنبال‌کنندگان را رها نکنید کارولین سولودو، کارشناس بازاریابی می گوید: همانطور که رسانه‌های اجتماعی به سوی تجاری شدن گام برمی دارند، این ارتباط با دنبال‌کنندگان هم کمتر و کمتر می شود و ارتباطات شخصی از بین می رود.

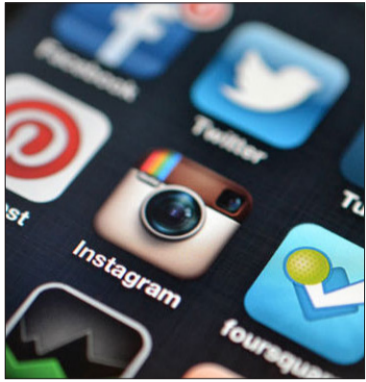
بازاریابان هوشمند باید این موضوع را بدانند که برای پاسخ دادن به پست‌ها زمانی که نامی از آنها ذکر شده یا برچسب‌گذاری شده‌اند، آماده باشند زیرا این کار ارتباط بین بازاریاب و دنبال‌کنندگان را افزایش می دهد و این همان چیزی است که هر دو طرف در ابتدا می خواهند.

۴- مکالمات خود را به منظور توسعه کسب‌وکار خود افزایش دهید

جاسمین ستار، کارشناس بازاریابی می گوید: «اگر به نظریات به‌طور پیوسته پاسخ ندهید، دلیل کمی برای ادامه دادن نظر توسط افراد به وجود می آید. اگر افراد از نظر دادن و پسندیدن پست‌های شما امتناع کنند، ارتباط شما با دنیای اطراف و افراد دیگر کاهش می یابد و رسیدن به اهداف برای‌تان دشوار می شود. مهم این است که یاد داشته باشید که رسانه‌های اجتماعی یک مکالمه واقعی زندگی در اینترنت است.

بنابراین، نگران نباشید که برای کسب‌وکار خود چه تعدادی دنبال‌کننده دارید و تمرکز خود را روی اجتماعی بودن که مهم‌ترین اصل برای کسب‌وکار اینترنتی است، قرار دهید.

## مسئله‌ای که به شما در فروش بیشتر در رسانه‌های اجتماعی کمک می کند



اتصال بزرگ‌تر ممکن است همیشه به معنای اتصال بیشتر نباشد. رسانه‌های اجتماعی از آغاز قرن بیست و یکم، چهره جهان را تغییر داده‌اند. هنگامی که فیس‌بوک و سپس توئیتر معرفی شدند، اعضای این شبکه‌ها آماده مشارکت با یکدیگر بودند و امروزه شما می توانید نام کسی را در توئیت یا فیس‌بوک ذکر کنید و از خبرها مطلع شوید. تنها کافی است سریع یکی از این شبکه‌های اجتماعی بروید.

## ۱- اعتماد بسازید

اردن هاربینگ، یکی از بنیانگذاران پادکست Art of Charm می گوید: تعداد کمی از مردم، با طرفداران خود ارتباط برقرار می کنند. باید بدانید وقتی واقعاً با مردم تعامل برقرار می کنید، بسیار شگفت‌زده می شوند. شما این گونه به‌طور جدی و معتبر، برای کسب‌وکار خود اعتماد ایجاد می کنید و زمانی که مردم به شما اعتماد می کنند و نفوذ بیشتری خواهید داشت، این گونه مردم می توانند پیام‌هایی را که می خواهید گسترش دهید تا به فروش برسد بیشتر به اشتراک می گذارند.

## ۲- تخصص خود را به اشتراک بگذارید

گرانت ویز، کارآفرین سریالی و بنیانگذار دانشگاه بازاریابی اسلاک، به‌رغم درونگرا بودن، تأثیرگذار اجتماعی است. او بیان می کند این موضوع مهم است که به‌تگها، نظرات، اشتراکها، یادداشتها و... پاسخ دهید تا روابط و حتی فروش را در کسب‌وکارتان تقویت کنید و در ادامه می گوید: به سادگی با مشارکت و تلاش با کمک کسانی که به من در ارتباط بودند، توانستم هر هفته محصول فروش جدیدی را به کسب‌وکار خود اضافه کنم که به من کمک کرد شرکت را توسعه دهم.

۳- ارتباط با دنبال‌کنندگان را رها نکنید کارولین سولودو، کارشناس بازاریابی می گوید: همانطور که رسانه‌های اجتماعی به سوی تجاری شدن گام برمی دارند، این ارتباط با دنبال‌کنندگان هم کمتر و کمتر می شود و ارتباطات شخصی از بین می رود.

بازاریابان هوشمند باید این موضوع را بدانند که برای پاسخ دادن به پست‌ها زمانی که نامی از آنها ذکر شده یا برچسب‌گذاری شده‌اند، آماده باشند زیرا این کار ارتباط بین بازاریاب و دنبال‌کنندگان را افزایش می دهد و این همان چیزی است که هر دو طرف در ابتدا می خواهند.

۴- مکالمات خود را به منظور توسعه کسب‌وکار خود افزایش دهید

جاسمین ستار، کارشناس بازاریابی می گوید: «اگر به نظریات به‌طور پیوسته پاسخ ندهید، دلیل کمی برای ادامه دادن نظر توسط افراد به وجود می آید. اگر افراد از نظر دادن و پسندیدن پست‌های شما امتناع کنند، ارتباط شما با دنیای اطراف و افراد دیگر کاهش می یابد و رسیدن به اهداف برای‌تان دشوار می شود. مهم این است که یاد داشته باشید که رسانه‌های اجتماعی یک مکالمه واقعی زندگی در اینترنت است.

بنابراین، نگران نباشید که برای کسب‌وکار خود چه تعدادی دنبال‌کننده دارید و تمرکز خود را روی اجتماعی بودن که مهم‌ترین اصل برای کسب‌وکار اینترنتی است، قرار دهید.

منبع: inc.com



## بازاریابی خلاق



کمپین بازاریابی ارتباط از نوع قهوه نسکافه - یکی از سخت‌ترین کارها برای عابرین پیاده انتظار کشیدن پشت چراغ قرمز است. این موضوعی است که برند نسکافه هم به آن رسیده است و برای آن دست به اجرای یک کمپین بازاریابی خلاقانه زده است. نسکافه که در راستای کمپین‌های اجتماعی خود همچنان از ایده‌های تعاملی و ارتباطی برای ایده‌های بازاریابی خود استفاده می کند این بار به سراغ چراغ‌های انتظار عابرین پیاده رفته است و کمپین ارتباط از نوع نسکافه Instant Connections را اجرایی کرده است. عابرین پیاده که پشت خط عابر می ایستند و باید با کلیک چراغ در انتظار سبز شدن آن باشند بجای آن با دستگاه قهوه‌ساز نسکافه روبرو می شوند که به یک ماینیتور کوچک مجهز است. در تصویر فردی که آن سوی خیابان ایستاده است نشان داده می شود و اگر هر دو با هم کلید دستگاه را فشار بدهند یک فنجان قهوه رایگان دریافت خواهند کرد. نتیجه این کمپین بازاریابی خلاقانه بسیار جالب توجه است: در یک روز ۲۱۸ ارتباط از نوع قهوه نسکافه اتفاق افتاد و ۲۳ های فایو و ۲۵۸ دست تکان دادن و ۸۲۹ لیخنه نقش بست و البته تعداد بی شماری مکالمه بین افراد صورت گرفت.

## مدیریت استراتژیک بازار

مدیریت استراتژیک بازار، سیستمی است که برای کمک به مدیریت برای خلق، تغییر یا حفظ استراتژی کسب و کار و خلق چشم‌اندازهای استراتژیک طراحی شده است. چشم‌انداز استراتژیک تجسمی از استراتژی یا مجموعه‌ای از استراتژی‌های آتی خواهد بود. تحقق استراتژی بهینه ممکن است با تأخیر همراه باشد چرا که ممکن است شرکت آمادگی لازم را نداشته یا هنوز شرایط لازم فراهم نباشد. چشم‌انداز، مسیر و هدفی برای استراتژی‌ها و فعالیت‌های حال حاضر سازمان فراهم می‌آورد و از طریق ایجاد هدفی بلند و ارزشمند، می‌تواند الهام‌بخش افراد سازمان باشد. مدیریت استراتژیک بازار درگیر تصمیماتی است که تأثیرات اساسی و بلندمدت بر سازمان می‌گذارد. برگرداندن یا تغییر دادن استراتژی‌های کسب و کار حاصل از این سیستم از بعد زمانی یا منابع بسیار پرهزینه خواهد بود. در حقیقت، این تصمیمات استراتژیک هستند که تفاوت میان موفقیت، متوسط بودن، شکست یا حتی بقای شرکت را موجب می‌شوند. هدف اصلی، توسعه استراتژی‌های کسب و کار صحیح است، اما این پایان کار نیست. با داشتن استراتژی کسب و کار موظفیم:

- به صورت مستمر استراتژی را به چالش بکشیم تا از متناسب بودن آن با بازارهای در حال تغییر و پاسخگویی آن به فرصت‌های ایجاد شده اطمینان یابیم. - مطمئن شویم سازمان مهارت‌ها و شایستگی‌های لازم را برای موفقیت استراتژی توسعه می‌دهد یا آنها را حفظ می‌کند. - استراتژی را با تلاش و تمرکز پیاده‌سازی کنیم؛ بهترین استراتژی هم چنانچه بد اجرا شود به شکست منجر خواهد شد.

## اهداف مدیریت استراتژیک بازار

- مدنظر قرار دادن انتخاب‌های استراتژیک را سرعت بخشد. کدام رویدادهای خارجی، فرصت‌ها و تهدیدهایی را به وجود می‌آورد که نیازمند واکنش مناسب و به موقع هستند؟ چه مسائل استراتژیکی پیش روی شرکت قرار دارد؟ چه گزینه‌های استراتژیکی باید در نظر گرفته شود؟ آن روی دیگر مدیریت استراتژیک بازار معمولاً انحراف استراتژیک و غرق شدن در مشکلات روزمره است. هیچ چیز غم‌انگیزتر از این نیست که سازمان به دلیل گرفتن تصمیم استراتژیک دیر هنگام با شکست مواجه شود.



- در مواجهه با تغییر، به کسب و کار کمک می‌کند. چنانچه محیط کاملاً پایدار و الگوی فروش رضایت‌بخش باشد، احتمالاً نیاز اندکی به تغییرات استراتژیک چه در مسیر و چه در شدت عمل وجود خواهد داشت. در آن صورت مدیریت استراتژیک بازار چندان تعیین‌کننده نخواهد بود، اما امروزه بیشتر سازمان‌ها در محیط‌هایی به‌شدت غیرقابل پیش‌بینی و متغیر به سر می‌برند و بنابراین به رویکردهایی برای مواجهه استراتژیک با این شرایط نیاز دارند.

- داشتن دیدگاهی بلندمدت را اجبار کند. فشارهای زیادی جهت مدیریت کردن با تمرکز بر اهداف کوتاه‌مدت وجود دارد اما مکرراً به خطاهای استراتژیک منجر می‌شوند.

- تصمیمات تخصیص منابع را مشخص سازد. اجازه دادن به اینکه نیروهای سیاسی یا اینترسی، تخصیص منابع را به ما تحمیل کنند، بسیار آسان است. یکی از نتایج چنین رویکردی این خواهد بود که کسب و کاری کوچک اما آینده‌دار و فاقد مشکل یا کسب و کاری که هنوز با نگرانی ممکن است از کمبود منابع رنج ببرد درحالی‌که کسب و کارهای بزرگ‌تر مقادیر قابل توجهی منابع اضافی دریافت دارند.

- به تحلیل استراتژیک و تصمیم‌گیری کمک کند. مفاهیم، مدل‌ها و روش‌هایی وجود دارند که می‌توانند در جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات و مواجهه با تصمیمات استراتژیک مشکل به کسب و کار کمک کنند.

- سیستم مدیریت استراتژیک و کنترل ایجاد کند. تمرکز بر دارایی‌ها و شایستگی‌ها و توسعه اهداف و برنامه‌های مرتبط با پیش‌رسان‌های استراتژیک، اساسی برای مدیریت استراتژیک کسب و کار فراهم می‌کند.

- سیستم‌های ارتباطات و هماهنگی افقی و عمودی ایجاد کند. مدیریت استراتژیک بازار راهی برای انتشار مسائل و استراتژی‌های پیشنه‌های در درون سازمان و واحدهای کسب و کار محصول و کشوری فراهم می‌سازد، به‌ویژه واگان آن طرفت و دقت را بالا می‌برد و فرآیندهای آن به هماهنگی کمک کرده و هم‌افزایی را ترویج می‌دهند.

منبع: هورموند

## مسئولیت کارهای تان را برعهده بگیرید



## ترجمه: علی آل علی

فعالیت در یک سازمان منسجم بدون انجام فعالیت‌های مختلف امکان‌پذیر نیست. هر گروهی در یک شرکت وظایف مشخصی را بر عهده داشته و باید در راستای بهبود عملکردش تلاش کند. با این حال آیا همه چیز در سازمان به همین ترتیب ساده و روان است؟ در بسیاری از تئوری‌ها و مقالات مختلف درباره اهمیت مسئولیت‌پذیری در محیط کار سخن گفته شده، اما پیرامون چرایی این امر کمتر بحث به میان آمده است. در این ایده قصد داریم به ریشه‌یابی اهمیت مسئولیت‌پذیری در محیط کار بپردازیم. ابتدا باید اشاره کرد که به‌عنوان یک کارمند یا در سطحی وسیع‌تر، یک شرکت، بدون شک نقض‌هایی در کارتان وجود خواهد داشت. به عبارت بهتر، این افسانه که سازمانی قادر به فعالیت بدون عیب و نقص باشد، بیشتر رؤیا شباهت دارد. بر همین اساس است که در بسیاری از شرکت‌ها تیم کنترل کیفی وجود دارد. همچنین باید پذیرفت که اشتباه نیز جزئی از طبیعت کسب و کار است. اگرچه نمی‌توان جلوی اشتباه را گرفت، با این حال مسئولیت اشتباه را

می‌توان برعهده گرفت. در این میان وظیفه شما، علاوه بر مسئولیت‌پذیری، تلاش برای بهبود عملکرد و کاهش احتمال بروز خطاست. در عین حال توجه داشته باشید که درصد خطا در هیچ امری صفر نخواهد بود. گام دوم برای توجیه فایده مسئولیت‌پذیری در کسب و کار را باید در موضوع جلب رضایت مشتری جست‌وجو کرد. مشتریان همیشه به دنبال بهترین محصولات هستند و در این میان اهمیتی به دلیل افت کیفیت محصول شما نخواهد داد. اگر واکنش مناسبی در قبال ناراضیاتی مشتریان از محصولات جدیدتان نداشته باشید، رقبای بسیاری انتظار شکار خریداران جدید را دارند. بر همین اساس پیگیری شکایت مشتریان و در صورت نیاز جبران خسارت گزینه مناسبی است، اگرچه جلوی ریزش خریدار را نخواهد گرفت.

به‌رغم بررسی اهمیت مسئولیت‌پذیری، همچنان یک پرسش اساسی باقی است: چگونه در محیط کار مسئولیت‌پذیر باشیم؟ در این راستا تشریح برخی توصیه‌ها ضروری به نظر می‌رسد. پس از وقوع یک اشتباه نخستین کاری که می‌توانید انجام دهید، صحبت با دیگران

است. در این معنا و به عنوان یک کارمند ضروری است با مدیر بخش‌تان صحبت کرده و ضمن پذیرش مسئولیت اشتباه موردنظر، علت وقوع آن را نیز توضیح دهید. در بسیاری از موارد انجام چنین کاری جلوی برخوردهای شدید مدیران مانند اخراج را خواهد گرفت. همچنین توجه به واکنش دیگران نسبت به صحبت‌های شما در واقع هدف از مسئولیت‌پذیری و توضیح علت حادثه کاهش دیدگاه منفی دیگران نسبت به شماست. بنابراین آگاهی

برای بازگشت به وضع طبیعی کمک گرفت. البته در برخی موارد مسئولیت این کار از جانب سازمان به فرد خطاکار واگذار می‌شود. در چنین شرایطی بهبود اوضاع نقشی اساسی در تغییر ذهنیت دیگران نسبت به عملکردتان دارد. به منظور ساده‌سازی فرآیند جبران خطا بهتر است آن را به چندین فعالیت کوچک تبدیل کرده و سپس هر کدام از این فعالیت‌ها را به سرانجام رسانید.

گام پایانی، جلب اعتماد دوباره کارمندان، مدیران و از همه مهم‌تر مشتریان است. مورد اخیر بر عهده شرکت خواهد بود. با این حال در مدیران و کارمندان و مدیران این شما هستید که باید حداقل تلاش‌تان را انجام دهید. در این مورد بهتر است خود را جای دیگران قرار دهید. در صورتی که جای دیگران بودید، چه اقدامی نظرتان

را درباره اشتباه رخ داده و مسئول آن عوض می‌کرد؟ اگر مدیر یک بخش هستید، هنگام بروز مشکلات دو راه خواهید داشت: نخست آنکه مسئولیت را بر عهده کارمندان زبردست گذاشته و خود را کنار بکشید یا اینکه شخصاً مسئولیت را بر عهده بگیرید. راهکار اخیر مفاهیم مهمی را

اگر مدیر یک بخش هستید هنگام بروز مشکلات دو راه خواهید داشت؛ نخست آنکه مسئولیت را بر عهده کارمندان زبردست گذاشته و خود را کنار بکشید یا اینکه شخصاً مسئولیت را بر عهده بگیرید

از میزان تأثیرگذاری این عمل اهمیت فراوانی خواهد داشت. مرحله بعدی کنترل شرایط است. هنگامی که شرایط به هر دلیلی از کنترل خارج می‌شود، اگر به سرعت نسبت به طبیعی‌سازی اوضاع اقدام نکنید، احتمال بروز بحران وجود دارد. در این مرحله باید از تمام توان سازمان

## ۱- ابزارهای میلیاردرها

این کتاب اثر تیم فری است. اگر شما به دنبال یک کتاب با راهنمایی‌های ساده در مورد کسب و کار هستید، می‌توانید از کتاب ابزارهای میلیاردرها که از نظر تیم فری یکی از کتاب‌های ارزشمند برای خواندن است، استفاده کنید. این کتاب در مورد بینش‌های مختلف شکل‌گیری عادت و عادت‌های موفق‌ترین میلیاردرها نوشته شده است. همچنین خلاصه، تجزیه و تحلیل تاکتیک‌ها، روال و عادت‌های میلیاردرها، آیکن‌ها و تجزیه و تحلیل کارشناسان در سطح جهانی پرداخته است، بنابراین کتابی بسیار جامع و کامل است که چشم شما را به روی قدرت مغز و اراده باز می‌کند و باعث بروز نیروهایی می‌شود که از آن آگاه نبوده‌اید. با خواندن این کتاب، تیم فری شناسخت این ویژگی‌ها و مهارت‌ها را به شما آموزش می‌دهد.

## ۲- ارستوران که آمریکا را تغییر داد

این کتاب اثر پاول فریدمن است و نگاهی دقیق به کسب و کارهای مختلفی که موفق شده یا با شکست روبرو شده‌اند، دارد و دلایل موفقیت و شکست آنها را بررسی می‌کند. این یک کتاب آسان و سرگرم‌کننده است که به اهمیت سرمایه‌گذاری در تغییر روند تجاری می‌پردازد تا در بازار باقی بماند.

## ۳- ثروتمندترین مرد در شهر

این کتاب توسط رندال جونز، بنیانگذار مجله ورت نوشته شده است و جزئیاتی در مورد «۱۳ فرمان کسب ثروت» را شرح می‌دهد. این کتاب فوق‌العاده ساده است و نویسنده در آن در خصوص عادت‌های مختلف رفتاری‌اش و نحوه کمک گرفتن از این عادت‌ها برای ایجاد یک موفقیت بزرگ، صحبت می‌کند. اگر می‌خواهید از فردی بسیار ثروتمند در مورد چگونگی به دست آمدن ثروتش بدانید این کتاب گزینه بسیار خوبی برای شماست. رندال جونز بیان می‌کند: این کتاب در مورد مردی است که هزاران نفر را در سراسر کشور تحت تأثیر قرار می‌دهد و درس‌های بسیاری را در زندگی به ما می‌آموزد، مخصوصاً اینکه خودمان را بهتر بشناسیم زیرا تنها کسی که می‌تواند باعث موفقیت و خوشحالی‌مان شود خودمان هستیم.

## ۴- تنها پارانویید زنده ماند

این کتاب اثر اندرو اس گروو است که بینش‌های شگفت‌انگیز در مورد موفقیت اینتل و نحوه تبدیل شدن این شرکت به‌عنوان یک قطب نیرومند در بازار را توضیح می‌دهد. همچنین در مورد مشکلات احتمالی شرکت در طول مسیر موفقیت صحبت می‌کند. این کتاب در مورد نکاتی است که اگر با دقت مورد توجه قرار نگیرند به تنهایی برای شکست یک کسب و کار کافی هستند. بنابراین این کتاب بسیار سرگرم‌کننده است، زیرا زمان زیادی را صرف آموزش می‌کند که از آن موفقیت حاصل می‌شود.

## ۵- درس‌هایی سخت در مورد کسب و کارهایی سخت

این کتاب اثر بن هورویتز است که بیشتر بر تکنیک‌های مدیریت متمرکز است، بنابراین اگر قصد دارید بر تکنیک‌های مدیریت تمرکز داشته باشید این کتاب برای شماست. این کتاب خام و ساده است، زیرا در مورد تمام بخش‌های سخت و غافلگیرکننده‌ای از شروع و اجرای یک کسب و کار صحبت می‌کند. نویسنده بن هورویتز، بنیانگذار آیدیس هورویتز است و روشی بسیار سخت دارد تا جزئیات لازم را برای اجرا، فروش و مدیریت یک شرکت فراهم کند و باعث شده است این کتاب سرگرم‌کننده و برای شرایط‌های حرفه‌ای قابل اجرا باشد. کتاب‌های فوق در مورد کسب و کار را در ذهن داشته باشید و اگر به دنبال موفقیت بیشتری در کسب و کارتان هستید در تعطیلات خود یکی از آنها را حتماً مطالعه کنید. شما هرگز نمی‌دانید کتاب تا چه اندازه می‌تواند به شما کمک کند و چقدر می‌تواند زندگی شما را تغییر دهد.

گروه ترجمه فرصت امروز/ entrepreneur.com

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

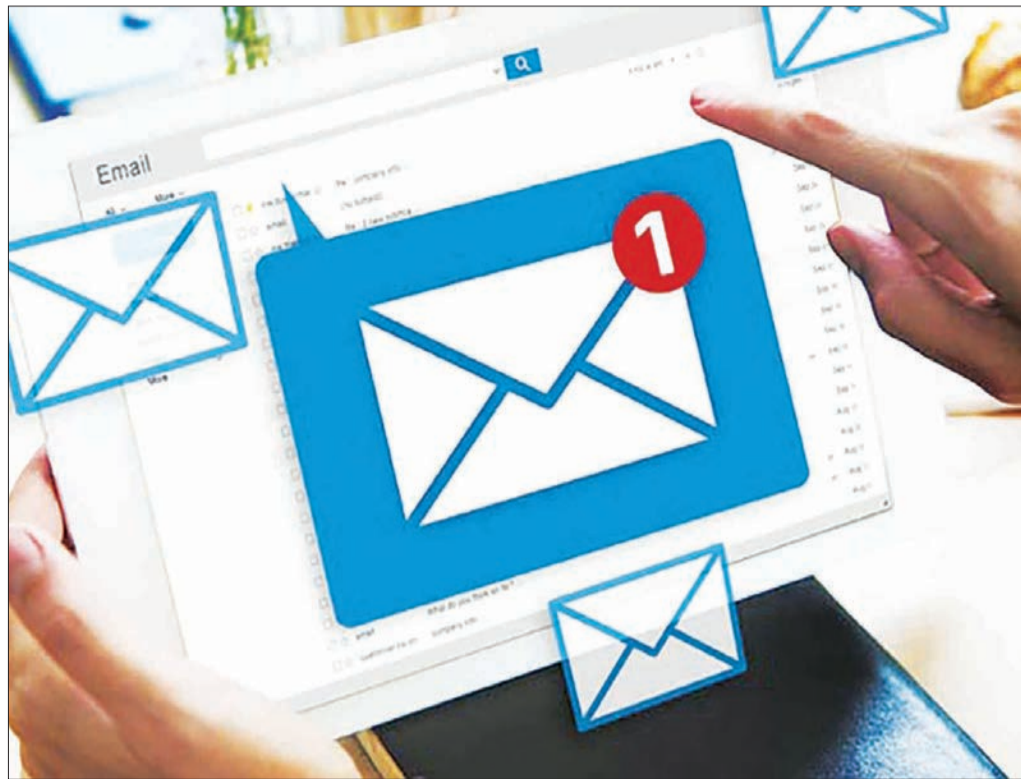
فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرص

# جایگاه بازاریابی خبرنامه‌ای در برنامه بازاریابی



بازاریابی خبرنامه‌ای عبارت است از ارسال محتوای اطلاعاتی و محصول محور از طریق ایمیل به گروهی از مشترکان. ام از مشترکان بالقوه و فعلی. کسب و کارهای آنلاین با ارسال خبرنامه ایمیلی و اطلاع رسانی در مورد محصولات یا خدمات خود می‌توانند گوی سبقت را از رقبای برابند و به برترین برند در ذهن مشتریان تبدیل شوند. هدف خبرنامه‌ها این است که خوانندگان را با محتوای آموزشی و تبلیغاتی یا حتی گاهی محتوای بصری خود تشویق به خرید کنند.

حالا که دانستید خبرنامه ایمیلی چیست، در ادامه قصد داریم به فوت و فن‌های تهیه و تنظیم این نوع خبرنامه بپردازیم و از مهم‌ترین نکات تدوین خبرنامه‌های آنلاین برای آن یاد بگیریم.

تهیه و تنظیم یک خبرنامه ایمیلی پخواننده دغدغه بسیاری از بازاریابان است. خبرنامه‌های الکترونیکی از جمله رایج‌ترین انواع ایمیل‌های تبلیغاتی به شمار می‌روند که البته، آن‌ها هم که بازاریابان کم‌تجربه تصور می‌کنند، در اجرا آسان نیستند. به‌طور کلی، برای تدوین یک خبرنامه ایمیلی پخواننده باید مراحل ده‌گانه زیر را پشت سر بگذارید:

## ۱. ارزیابی ضرورت اجرای بازاریابی خبرنامه‌ای

شاید برای آن‌تان سخت باشد که به رئیس‌تان بگویید هیچ ضرورتی در اجرای بازاریابی خبرنامه‌ای نمی‌بینید، اما چنانچه بپذیرید که خبرنامه الکترونیکی گزینه مناسبی جهت بازاریابی برند شرکت نیست، حتما این موضوع را به مافوق خود اطلاع دهید.

به‌عنوان یک بازاریاب، برای اینکه از ضرورت این اقدام، یعنی تهیه و تنظیم خبرنامه ایمیلی، مطمئن شوید، ابتدا باید روی فعالیت‌های بازاریابی رقبا تمرکز کنید:

- آیا هیچ خبرنامه ایمیلی موفق‌تری را در حوزه فعالیت شرکت‌تان می‌شناسید که مردم به اشتراک آن علاقه‌مند باشند؟
- این خبرنامه‌ها شامل چه محتوایی هستند؟
- فکر می‌کنید با منابعی که در اختیار دارید، از زمان و بودجه گرفته تا پشتیبانی داخلی، آیا می‌توانید برند شرکت را از طریق خبرنامه ایمیلی به موفقیت برسانید؟

سپس، باید اهداف شرکت‌تان را مجدداً جلوی چشم قرار دهید:

- آیا گردانندگان شرکت به دنبال افزایش شمار مشتریان بالقوه و تبدیل آنان به مشتریان بالفعل هستند؟

- یا آیا با کسب و کاری سروکار دارید که هدفش افزایش فروش و حفظ مشتریان فعلی است؟

چنانچه در مقام بازاریاب، به این نتیجه رسیدید که بازاریابی خبرنامه‌ای با حوزه فعالیت شرکت محل کارتان هم‌خوانی ندارد، یا با اهداف شرکت در تضاد است، توصیه می‌شود در پی راهکارهای جایگزین باشید.

اما فرض را بر این می‌گیریم که مافوق‌تان مایل به اجرای بازاریابی خبرنامه‌ای است و تحقیقات شما نیز نشان داده‌اند که اجرای این استراتژی به نفع شرکت است. در این صورت، اقدام بعدی چیست؟

## ۲. تعیین موضوع خبرنامه آنلاین ارسال

بارزترین ایراد خبرنامه‌های ایمیلی در آن است که معمولاً نامنسجم و پراکنده‌اند، زیرا هم‌زمان سعی دارند به اکثر موضوعات بپردازند، از معرفی محصولات جدید و مرور اخبار هفته گرفته تا خلاصه پست‌های وبلاگ شرکت و تبلیغ رویدادهای پیش‌رو. این یعنی یک درهم‌ریختگی تمام‌عیار! در حالی که محتوای هر ایمیلی، حتی اگر خبرنامه نباشد، باید حول محور یک موضوع

مشخص بچرخد. برای اینکه به یک خبرنامه ایمیلی منسجم‌تر دست پیدا کنید، مثلاً می‌توانید فقط روی یک موضوع خاص تمرکز کنید.

## ۳. تخصیص ۹۰ درصد خبرنامه به محتوای آموزشی و ۱۰ درصد باقی‌مانده به محتوای تبلیغاتی

خبرنامه‌ای که هیچ محتوای دیگری به‌جز تبلیغات خرید ندارد، مطمئناً عده زیادی از مشترکان را فرساری خواهد داد. بنابراین، قبل از اینکه علاقه مشترکان‌تان به مطالعه خبرنامه‌های شما رنگ ببازد، در محتوای ارسالی تجدیدنظر کنید.

مثلاً اگر یک برند کفش روزی چند خبرنامه با محتوای فقط تبلیغاتی به مشترکان خود ارسال کند، شکی نیست که مشترکانش پس از مدتی حتی ایمیل‌های دریافتی از این برند را باز نخواهند کرد.

این درحالی است که اگر خبرنامه‌های این برند در قالب محتوای آموزشی مرتبط با کفش، مثلاً راهنمای ست کردن کفش با لباس، تهیه و تنظیم شوند، احتمالاً خوانندگان بیشتری را به خود جذب خواهند کرد.

بنابراین، در خبرنامه‌های ایمیلی از خودتبلیغی صرف بپرهیزید و در عوض، مشترکان‌تان را با ارسال محتوای آموزشی مرتبط، بروز نگه دارید. به‌عبارتی، چنانچه هیچ خبر تازه و پرسرصدایی در مورد محصولات یا خدمات‌تان ندارید، قسمت‌های تبلیغاتی خبرنامه را به حداقل برسانید.

پایین نیاید.

## ۶. انتخاب یک فراخوان اصلی

یک خبرنامه واقعی علاوه بر محتوای آموزشی و تبلیغاتی باید دارای چندین فراخوان باشد. منظور از فراخوان، اقداماتی است که مشترکان‌تان را به انجام آنها دعوت می‌کنید، مثلاً کلیک کردن روی یک لینک یا ارسال ایمیل خبرنامه به سایر دوستان. فراخوان‌های مختلفی که در هر خبرنامه می‌گنجانید، باید از لحاظ اهمیت درجه‌بندی شوند، به این معنی که یک فراخوان اصلی برای هر خبرنامه در نظر بگیرید و از خودتان بپرسید اصلی‌ترین اقدامی که انجام آن را در یک خبرنامه از مشترکان‌تان انتظار دارید، چیست؟ مابقی فراخوان‌هایی که در ادامه این فراخوان اصلی قرار می‌گیرند، در واقع اقداماتی هستند که مشترکان‌تان می‌توانند در صورت داشتن فرصت کافی انجام‌شان دهند.

## ۷. محتوای مختصر و مفید و طراحی دارای فضاهای خالی

همانطور که پیشتر نیز گفته شد، خبرنامه‌هایی که از لحاظ محتوایی و ظاهری آشفته و درهم‌برهم باشند، خوانندگان اندکی را به خود جذب خواهند کرد. یک خبرنامه الکترونیکی خواندنی باید مختصر و مفید باشد تا حوصله خواننده را سر نبرد. از خبرنامه‌ای که خواندنش یک روز تمام طول می‌کشد، انتظار نتیجه مطلوبی نداشته باشید. به‌جای اینکه همه اطلاعات مورد نظرتان را در داخل خبرنامه بگنجانید، می‌توانید خوانندگان‌تان را با قرار دادن لینک در متن به اطلاعات تکمیلی در وبسایت یا وبلاگ شرکت هدایت کنید.

## ۸. قرار دادن متن جایگزین برای عکس‌ها

محتوای بصری از اهمیت ویژه‌ای در فعالیت‌های بازاریابی برخوردار است. بنابراین، احتمالاً تصمیم دارید در خبرنامه‌های ایمیلی خود نیز از عکس استفاده کنید، اما حواس‌تان باشد که این عکس‌ها ممکن است در ایمیل بسیاری از افراد باز نشوند. به همین علت، چنانچه از عکس استفاده می‌کنید، حتماً برای هر عکس یک متن جایگزین قرار دهید تا در صورت باز نشدن عکس‌ها نمایش داده شود. خصوصاً اگر عکس‌ها حاوی فراخوان‌های مهمی هستند، حتماً مطمئن حاصل کنید که مشترکان‌تان بتوانند حتی در صورت باز نشدن عکس‌ها از محتوای فراخوان باخبر شوند. البته، ناگفته نماند که بسیاری از بازاریابان نیز ترجیح می‌دهند به‌جای استفاده از عکس، فقط روی محتوای متنی تمرکز کنند.

## ۹. آسان‌سازی لغو اشتراک

چه فایده که هزاران مشترک داشته باشید، اما اکثرشان حتی ایمیل‌تان را هم باز نکنند! پس مشترکانی را که دیگر مایل به دریافت خبرنامه نیستند، با آسان‌سازی لغو اشتراک از فهرست ایمیل خود خارج کنید. قرار دادن دکمه لغو اشتراک در نقطه‌ای پنهان یا در داخل عکسی که فاقد متن جایگزین است، هیچ توجیهی ندارد. بنابراین، با در دسترس قرار دادن دکمه لغو اشتراک از اسامی شدن ایمیل‌های خود توسط مشترکان جلوگیری کنید.

## ۱۰. آزمون و خطا

برای اینکه بتوانید یک خبرنامه آنلاین پخواننده تهیه و تنظیم کنید، باید نکاتی را که تا به اینجا خدمت‌تان عرض کردیم، مدنظر قرار دهید. اما این نکته را نیز در نظر داشته باشید که بازاریابی خبرنامه‌ای، مانند سایر استراتژی‌های بازاریابی، نیازمند آزمون و خطاست. برای اینکه دقیقاً بدانید چه نوع خبرنامه‌ای با چه مشخصاتی بیشتر به کارتان می‌آید، باید دست به آزمون و خطا بزنید. همانطور که سلیقه مردم فرهنگ‌های مختلف یکی نیست، هر گروه از مشترکان‌تان نیز محتوا و طراحی متفاوتی را برای خبرنامه الکترونیکی می‌پسندند.

www.biggercommerce.com blog.hubspot.com اپتورگرفته از

## آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای به شماره ۳۶-۹۶ (نوبت دوم)



شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان

موضوع مناقصه: خرید ۱۰۰۰۰ دستگاه کنتور تکفاز دیجیتال با کاور ترمینال بدون قاب و ۱۰۰۰۰ عدد قاب فیوز کنتور تکفاز دیجیتال بصورت مجزا

مناقصه گزار: **شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان**

تاریخ خرید اسناد: ۹۶/۵/۲ لغایت ۹۶/۵/۱۰

تاریخ تحویل اسناد: حداکثر ۹۶/۵/۲۲

تاریخ بازگشایی پاکات الف و ب: ۹۶/۵/۲۳

تاریخ بازگشایی پاکات ج: ۹۶/۵/۳۰

نوع تضمین: صرفاً به صورت ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه نقد به حساب شرکت.

مبلغ تضمین: ۴۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

مبلغ خرید اسناد: ۱۰۰/۰۰۰ ریال در وجه شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان به شماره حساب

سیبا ۰۶۶۷۰۰۶۶۷۰۰۶ نزد بانک ملی مرکزی سنندج.

محل خرید اسناد: شرایط مناقصه عمومی و مدارک مرتبط در آدرس [www.kurdelectric.com](http://www.kurdelectric.com)

از تاریخ ۹۶/۵/۲ لغایت ۹۶/۵/۱۰ قابل دانلود می‌باشد

محل تحویل اسناد: دفتر حراست و امور محرمانه شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان واقع در سنندج، بلوار جانبازان، سایت اداری

مبلغ پیش پرداخت حداکثر تا سقف ۱۵ درصد مبلغ پیشنهادی بعد از عقد و مبادله قرارداد به درخواست برنده مناقصه قابل پرداخت می‌باشد

استعلام‌های مربوط به خریدهای متوسط (بدون برگزاری مناقصه) جهت کلیه کالاهای مورد نیاز در سایت شرکت توزیع به آدرس [www.kurdelectric.com](http://www.kurdelectric.com) درج می‌گردد

ارائه کد کاربری ثبت نام در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات جهت درج اطلاعات برنده مناقصه الزامی می‌باشد.

هزینه درج دو نوبت آگهی بعهده برنده مناقصه میباشد.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه، در اسناد مناقصه مندرج است.

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت توانیر [WWW.tavanir.org.ir](http://WWW.tavanir.org.ir) شرکت توزیع برق [www.kurdelectric.com](http://www.kurdelectric.com) یا سایت پایگاه ملی مناقصات [iets.mporg.ir](http://iets.mporg.ir) مراجعه و یا

با شماره تلفن‌های ۰۸۷-۳۳۲۸۳۶۰۱-۱۰ داخلی ۲۰۵۴ و ۲۰۵۵ تماس حاصل فرمایید.

**شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان**

## شماره مناقصه: ر/۹۶/۵۳ تاریخ مناقصه: ۹۶/۴/۳۱

## مناقصه عمومی یک مرحله‌ای



شرکت مخابرات ایران منطقه آذربایجان غربی

مناقصه گزار: **شرکت مخابرات ایران - منطقه آذربایجان غربی**

موضوع مناقصه: خرید ۱۵ لینگ AB WIRE DLC برابر مشخصات فنی

پیوست اسناد مناقصه.

مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: ضمانتنامه یا چک تضمین شده بانکی به مبلغ

۴۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال (چهارصد میلیون ریال) و یا واریز مبلغ فوق بصورت نقدی برابر

شرایط معامله

مهلت فروش اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۶/۵/۲ تا تاریخ ۹۶/۵/۱۱

آخرین مهلت نهائی سازی LOM: ۹۶/۵/۲۱

مهلت تحویل اسناد مناقصه: حداکثر تا ساعت ۱۵ مورخه ۹۶/۵/۳۱

تاریخ گشایش پاکات (الف و ب و ج) مناقصه گران: ساعت ۱۴ مورخه ۹۶/۶/۱

شرایط شرکت کنندگان: تطبیق زمینه فعالیت شرکت کنندگان با موضوع مناقصه.

طریقه تهیه اسناد مناقصه:

روش اول: مراجعه به وب سایت اینترنتی مخابرات به آدرس [WWW.TCWA.IR](http://WWW.TCWA.IR)

واخذ رایگان اسناد مناقصه

روش دوم: واریز مبلغ ۱۰۰۰۰۰ ریال به حساب سیبا شماره ۰۱۰۶۰۵۶۸۱۲۰۰۵ بانک

ملی ایران، قابل واریز در کلیه شعب، بنام شرکت مخابرات ایران - منطقه آذربایجان

غربی و ارائه آن در ساعات اداری به مدیریت تدارکات به آدرس ارومیه، خیابان ارتش،

ساختمان مرکزی مخابرات، طبقه پنجم، اتاق ۵۲۴.

محل تحویل اسناد: دبیرخانه شرکت مخابرات ایران - منطقه آذربایجان غربی به آدرس

: ارومیه - خیابان ارتش - ساختمان مرکزی مخابرات - طبقه دوم - اتاق ۲۲۲، ضمناً در

صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با تلفن‌های ۰۴۴۳۱۹۱۳۲۴۵ و دورنگار ۰۴۴۳۳۴۵۰۶۴۵

تماس حاصل گردد.

**شرکت مخابرات ایران - منطقه آذربایجان غربی**



## اخبار

### شرکت گاز استان گیلان تقدیر برنامه مسؤولیت‌های اجتماعی را دریافت کرد

رشت- **مهناز نوپری** - در راستای توجه و تأکید شرکت گاز استان گیلان در حوزه مسؤولیت های اجتماعی و با توجه به گزارش آرسنالی از فعالیت و اقدامات انجام شده در سال گذشته، این شرکت موفق به دریافت تقدیر نامه در سومین همایش مسؤولیت های اجتماعی وزارت نفت شد. این همایش در روزهای ۲۷ و ۲۸ تیرماه در سالن همایش های بین المللی پژوهشگاه نفت با حضور وزیر نفت، مدیر عامل شرکت و مسؤولین شرکت های تابعه وزارت و در پنل های تخصصی به ریاست معاونین وزیر در حوزه های نفت، گاز، پتروشیمی و پخش پلاش برگزار شد. در این همایش بر لزوم توجه به مسؤولیت های اجتماعی توسط تمامی دستگاهها و وزارتخانه ها، قانونمند کردن رفتارها در این حوزه و توانمندسازی مردم و سازمانهای مرتبط به جای تصدی گری شرکت تأکید شد.

همزمان با سراسر کشور

### برگزاری هفتمین دوره انتخابات سازمان نظام پزشکی در مازندران

**سار** - **دهقان** - همزمان با سراسر کشور، هفتمین دوره از انتخابات سازمان نظام پزشکی در نقاط مختلف استان مازندران، بر گزار شد. دکتر قاسم جان بابایی ، انتخابات نظام پزشکی را یکی از جلوه های زیبای دموکراسی در کشورمان عنوان کرد و افزود: گروه های مختلف پزشکی امروز در سراسر استان از طریق صندوق های رأی منتخبین خود انتخاب می کنندوی سازمان نظام پزشکی را مدافع حقوق پزشکی و ناظر بر عملکرد آنان و از سوی دیگر مدافع حقوق بیماران دانست و گفت: این انتخابات با نظم و آرامش و روان برگزار شد و تاکنون اطلاع رسانی خوبی در این زمینه صورت گرفته است.گفتنی است در انتخابات سازمان نظام پزشکی که همزمان با سراسر کشور در سراسر استان مازندران برگزار شد ، گروه هایی شامل پزشکی، دندانپزشکی، داروسازی، علوم آزمایشگاهی، مامایی و لیسانس های پروانه دار شرکت داشتند.



معاون دانشگاه علوم پزشکی گلستان:

### سیستم نوبت‌دهی الکترونیک با حضور وزیر بهداشت در گلستان راهاندازی می‌شود

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - محمدرضا هنرور در نشست خبری با اصحاب رسانه استان گلستان در مورد نظام ارجاع اظهار داشت: تعامل رسانه با حوزه سلامت می تواند منجر به افزایش سرمایه‌های سلامت در جامعه شودوی با بیان اینکه در برنمه چهارم دیپای پزشک خانواده مبتنی بر نظام ارجاع وجود دارد، تصریح کرد: بیمه سلامت در سال گذشته بخشی از وزارت بهداشت شده و دوستان در این بخش با تعامل بیشتر در حوزه بهداشت فعالیت می‌کنندمعاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی گلستان تأکید کرد: طرح پزشک خانواده از سال ۱۳۸۴ شروع شد و با روی کار آمدن دولت تدبیر و امید سرعت پیدا کرد و مورد حمایت قرار گرفت.هنرور تأکید کرد: در نظام ارجاع متخصص ما باید با اطلاعاتی که پزشک عمومی به آن ارائه می‌دهد اقدام کند و اقدامات خود را به پزشک عمومی ارجاع دهدوی افزود: مهمترین هدف برنامه پزشکی در مناطق روستایی و شهرهای زیر ۲۰ هزار نفر که سرانه آنها از بیمه سلامت دریافت می‌کنیم نظام الکترونیک ارجاع را تعریف کنیم که این اتفاق در استان گلستان افتاده است.معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی گلستان با بیان اینکه هزینه در این نظام ارجاع الکترونیک به پزشک عمومی و تخصصی هدایت می‌شوند، گفت: در استان گلستان نقش ارجاع مشخص شده است.هنرور خاطر نشان کرد: در نظام خدمات پزشکی ارجاع، توزیع عادلانه و رعایت نکت بهداشتی اولیه، فناوری و سطح‌بندی توجه شده است.وی گفت: یک مشکلی که در استان گلستان در این است که پزشکان متخصص ما بیان می‌کنند که حداقل ۵۰ درصد بیماران نیازی نیست که به متخصص مراجعه داده شوند و این مهم در نظام ارجاع دیده شده است.

رئیس صنعت، معدن و تجارت گلستان:

### گلستان رتبه نخست پرداخت تسهیلات رونق تولید کشور شد

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - حسینقلی قوالمو در نشست خبری اظهار کرد: گلستان سال گذشته در اجرای طرح رونق تولید عملکرد خوبی داشت و ۴۰۴ واحد تولیدی و صنعتی برای دریافت ۴۷۲ میلیارد تومان تسهیلات به بانک ها معرفی شدندوی افزود: همچنین ۲۵۲ واحد کوچک و متوسط به طور مستقیم ۲۴۷ میلیارد تومان تسهیلات از بانک های استان دریافت کردندرئیس صنعت، معدن و تجارت استان گلستان ادامه داد: در مجموع سال گذشته به ۶۵۶ واحد تولیدی و صنعتی استان بالغ بر ۷۲۱ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت شدوی با بیان اینکه گلستان رتبه هفتم بندی در میزان پرداخت تسهیلات رونق تولید را در کشور کسب کرد، تصریح کرد: منابع بانکی ۶ اسفنی که در رتبه های نخست قرار دارند قابل مقایسه با استان گلستان نیست.قوالمو خاطر نشان کرد: از مجموع ۹۳۲ واحد صنعتی استان ۱۷۶ واحد تسهیلات رونق تولید دریافت کرده اند. وی اضافه کرد: گلستان با پرداخت تسهیلات به ۱۸ درصد از واحدهای صنعتی استان رتبه نخست کشور در پرداخت تسهیلات به نسبت واحدهای صنعتی را کسب کرده است.وی همچنین از بررسی پرونده تسهیلات ۵۸ واحد تولیدی و صنعتی در سال جاری خبر داد و گفت: اسامی تعدادی از واحدهای تولیدی استان برای دریافت ۹۰ میلیارد تومان تسهیلات به بانک ها معرفی شدند.

### احترام و تکریم ارباب رجوع و به دست آوردن رضایتمندی مردم در سیستم‌های نظام اداری ، هدف نهایی طرح تکریم است

**ایلام**- **خبرنگار فرصت امروز** - مدیر عامل شرکت گاز استان ایلام با تأکید مجدد بر لزوم رعایت تکریم ارباب رجوع گفت: احترام و تکریم ارباب رجوع و جلب رضایت مردم باید هدف اصلی و نهایی همکاران باشد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان ایلام، مهندس علیش شمس‌اللهی مدیر عامل شرکت گاز استان ایلام گفت: موفقیت هر سازمانی در گرو تکریم مردم و جلب رضایت مشتری است و بحث طرح تکریم و جلب رضایت ارباب رجوع یکی از مباحث مهمی است که امروزه در دستگاههای دولتی و به تبع شرکت گاز استان مطرح است. وی به میزان رضایت‌مندی در میان پرداخت تسهیلات رونق تولید را در کشور کسب کرد و گفت: خوشبختانه اکنون با تلاش شبانه روزی همکاران و گازرسانی بدون وقفه به اقشار مختلف مردم بخصوص در بخش روستایی، به استناد سایندهای معتبر استان شاهد رضایت مندی اکثریت مردم استان از ارائه خدمات گازرسانی به نسبت سایر شرکتهای خدماتی مشابه در استان می‌باشیم. شمس‌اللهی در ادامه سخنانش؛ مهمترین ویژگی اخلاقی که کارکنان باید بدان پایبند باشند آنرا کرد و اظهار نمود: مهم ترین ویژگی اخلاقی که کارکنان باید بدان متصف باشند، داشتن تقواست چرا که در سایه آن اعمال و گفتار و رفتارشان را به گونه ای قرار می دهند که باعث رنجش و نارضایتی ارباب رجوع نشود یا با بی‌احترامی و تندخویی با آنها رفتار نمی کنند و همواره سعی در جلب خشنودی و رضایت خداوند متنان دارند.

پیشهر به عنوان پایلوت کنترل و کاهش طلاق در مازندران انتخاب شد

### برگزاری همایش مسؤولیت و سلامت اجتماعی در هفته بهزیستی

**سار** - **خبر نگار فرصت امروز** - رقیبه رحمانی معاون امور توسعه پیشگیری بهزیستی مازندران در همایش مسؤولیت و سلامت اجتماعی با اشاره به اینکه نگاه به معلولان یک نگاه خاص است، گفت: مسؤولیت اجتماعی زمانی ایجاد می شود که تمام نگاه ها به افراد یکی باشد و همگان از خدمات برابری استفاده کنند. به گزارش روابط عمومی اداره کل بهزیستی مازندران، همایش مسؤولیت و سلامت اجتماعی با حضور حجت الاسلام والمسلمین جباری امام جمعه شهرستان بپشهر، رجیی معاون پشتیبانی و منابع انسانی بهزیستی ، رحمانی معاون امور توسعه و پیشگیری بهزیستی مازندران و جمعی از مسؤولین استانی و شهرستان درشهرستان بپشهر برگزار شد. رقیبه رحمانی معاون امور توسعه پیشگیری بهزیستی مازندران در این همایش با اشاره به اینکه نگاه به معلولان یک نگاه خاص است، گفت: مسؤولیت اجتماعی همان می‌شود که تمام نگاه‌ها به افراد یکی باشد و همگان از خدمات برابری استفاده کنند، ما باید به مسؤولیت‌پذیری اجتماعی به‌عنوان یک اهرم‌داسی استفاده کنیم.وی با بیان اینکه جامعه باید آگاه باشد که معلول نیز یک فرد در جامعه است بیان داشت: اگر یک جامعه نتواند تعاملات اجتماعی را برای افراد ایجاد کند، محیط نامناسب است. رحمانی با اشاره به اینکه یکی دغدغه‌های سازمان بهزیستی این است تا توانمندی افرادی که در جامعه‌داری مشکل هستند را در بطن جامعه ببینیم، اظهار داشت: باید نگاه به معلول در جامعه تغییر کند و در کنار مناسب سازی محیط به مناسب سازی ذهن هم بپردازیم. معاون امور توسعه پیشگیری افزود: این سازمان به‌عنوان تنها نهاد تخصصی اجتماعی در حمایت و پیشگیری از آسیب‌های اجتماعی، کنترل کاهش اعتیاد، طلاق و سالمندی معتلان مطرح است.



### گزارش اداره طرح و برنامه شهرداری ملارد در خرداد ۹۶

**ملارد** - **مژگان علیقارداشی** - گزارش عملکرد اداره طرح و برنامه شهرداری ملارد در خرداد ۹۶ به شرح ذیل می باشد:
۱- مسالک‌ه و جلسه حضوری با کارشناسان مرتبط شرکت مشاوران تدبیر گران در راستای برنامه توسعه اهربردی شهر ملارد (O&S) و تهیه سند چشم‌اننداز ۵ ساله و ۲۰ ساله توسعه شهر و برنامه شهرداری - عملیاتی شهرداری و سازمانهای تابعه و کلیه ادارات خدمات رسان شهر ملارد.
۲- پیگیری و در خواست پیش بینی دفتر اداری مناسب جهت اداره طرح و برنامه به منظور ارتقاء و توسعه این اداره جهت تحقق برنامه ها و اهداف اهربردی شهرداری طی نامه شماره ۹۵۰/د/۹۶ مورخ ۹۶/۳/۱۸ مورخ ۹۶/۳/۱۸- تهیه و رتظنمید درخواست اجرایی نمودن فرآیند هیات عالی سرمایه گذاری شهرداری ملارد ، طی نامه شماره ۹۶/د/۹۶ مورخ ۹۶/۳/۱۳ مورخ ۹۶/۳/۱۳- تعیین نامه شماره ۹۶/۳/۱۳/۴۹۹ مورخ ۹۶/۳/۱۳ مورخ ۹۶/۳/۱۳- معاونت هماهنگی کل امور شهری و مشاوران.
۴- پیگیری ، بررسی عملکرد سازمانهای فعال در حوزه حمل و نقل و ترافیک ، پیرو نامه شماره ۵۱۸۴ مورخ ۹۶/۲/۱۸ مدیر کل محترم دفتر حمل و نقل عمومی و ترافیک شهری سازمان شهرداریها و دهیاریهای کشور.
۵- پیگیری وجمع بندی اقدامات صورت پذیرفته در راستای مصویات اولین جلسه شورای معاونین مورخ ۹۶/۲/۱۰ به عنوان دبیر و عضو کار گروه مربوطه تا حصول نتیجه قطعی.
۶- تهیه و تدوین گزارش عملکرد مراسم روزگاشت سالگرد ارتحال حضرت امام خمینی(ره) و هماهنگی با سازمانهای ارائه دهنده خدمات.
۷- پیگیری و دریافت اطلاعات از تمامی ادارات و سازمانهای تابعه شهرداری در رابطه با وجود طرح یا پروژه با سرمایه گذاری خارجی حسب نامه شماره ۸۰۰/۱/۱۱۴۹۴ مورخ ۹۶/۲/۲۱ فرمادری محترم.
۸-رسال تهاجم نامه همکاری در زمینه گردشگری در چند نوبت ، حسب نامه شماره ۱۷۸۸/د/۹۶ مورخ ۹۶/۲/۱۱ مدیر کل محترم امور شهری و شهرها، و جمع بندی طرحها و پیشینهات ارسانی از سوی ادارات و سازمانهای تابعه که در این زمینه فعال بوده‌اند.
۹- مطالعه بررسی و انعکاس پاسخ-کلیه مکاتبات ارسانی استانی و شهرستانی به اداره طرح و برنامه و اقدامات لازم برایموم موضوعات مطرحه.
۱۰- پیگیری و در خواست حذف تلفکس اداره طرح و برنامه از سامانه ۱۱۸ مرکز مخابراتی افزودن شماره های مرتبط شهرداری در سامانه مذکور جهت تکریم ارباب رجوع و پاسخگویی به نامسایه شهروندان ملارد

توسط آفبای شهر مهرا ن صورت گرفت

### نصب دو عدد شیر برداشت آتش‌نشانی در میدان شهدا و بلوار امامزاده سید حسن

**ایلام**- **خبر نگار فرصت امروز** - سالم حسینی مدیر امور آفبای شهر مهرا ن گفت: بنا به در خواست شهرداری مهرا ن، و با توجه به تعاملات بسیار خوب فی مابین دو عدد شیر برداشت آتش‌نشانی در میدان شهدا و بلوار امامزاده سید حسن توسط آفبای شهر مهرا ن نصب گردید.

وی افزود: نصب «شیرهای آتش‌نشانی» که مهمترین منبع برای آتش می‌صرفی خودروهای آتش‌نشانی در زمان بروز حریق است با توجه به تردد زائرین در این شهر ضرورت خود را بیش از پیش نمایان می‌کند.

**اگر اجراق گاز و وسایل گازسوزی که مورد استفاده شما قرار می گیرد دارای پیلوت می باشند چنانچه بعد از باز کردن شیرگاز مشعل روشن نشود معلوم می شود که یا پیلوت میزان نیست و یا خاموش شده است. در هر حال بایدفورا شیر گاز را بست و به بررسی و رفع علت پرداخت.**

**روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی**



**بندرعباس** - **خبرنگار فرصت امروز** - وزیر نیرو در آیین بهره‌برداری از مجتمع آبرسانی سهران گفت: آبرسانی به ۵۵ روستا در منطقه محروم بشاگرد با تکمیل مجتمع آبرسانی سهران امکان‌پذیر است. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان، حمید چیت چیان وزیر نیرو در آیین بهره‌برداری از فاز اول طرح آبرسانی مجتمع سهران با بیان این مطلب که این مجتمع شامل ۵۵ روستا است و برای تکمیل تمام فازهای آن نیاز به ۵۰ میلیارد تومان اعتبار است تا بتواند مشکل ۱۱ هزار نفر از ساکنان این روستاها را بطور اساسی و زیربنایی حل کند، افزود: تاکنون ۳ میلیارد تومان برای این مجتمع هزینه شده و دو روستای سهران و مورگان با جمعیتی بالغ بر ۵۰۰ نفر از آب سالم و بهداشتی بهره مند شده‌اند. وی در ادامه با تأکید بر اینکه در تلاش برای تخصیص اعتبار لازم برای تکمیل فازهای بعدی این مجتمع هستیم گفت: این مجتمع یکی از بزرگ‌ترین مجتمع‌های آبرسانی در دست اجرا است که از طریق سد سهران با ظرفیت ۱۰ میلیون مترمکب قادر است آب ۵۰ روستا با ظرفیت ۶۰ لیتر بر ثانیه را تأمین کند. این مقام مسؤل تصریح کرد: در همین راستا در سطح شهرستان بشاگرد ۱۰ طرح آبرسانی تک روستایی نیز به صورت جدیگانه به بهره‌برداری رسید.
جمعیتی بالغ بر ۲۷۰۰ نفر را از نعمت آب شرب سالم و بهداشتی بهره مند کند. وزیر نیرو با بیان این مطلب که در جمهوری اسلامی نیاسبتی شاهد مناطق محرومی مانند بشاگرد باشیم.و این برای نظام خوشایند نیست افزود: وزارت نیرو تلاش می‌کند تا با کسب اعتبارات ویژه

نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس شورای اسلامی:

## «تبریز ۲۰۱۸» آغازی برای شکوفایی و شروع مناسب گردشگری در ایران است



**تبریز** - **لیلا پاشانی** - نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه رویداد «تبریز ۲۰۱۸» یک فرصت بی‌ظنیر برای توسعه و معرفی صنعت گردشگری ایران به جهان است، گفت: «تبریز ۲۰۱۸» آغازی برای شکوفایی و شروعی مناسب برای گردشگری در ایران است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، زهرا ساسعی در مورد برگزاری رویداد «تبریز ۲۰۱۸» و مزایای این رویداد در ایران، اظهار کرد: برای هماهنگی بر برگزاری وی رویداد بزرگ در ایران طی یک سال گذشته جلسات متعددی در دو بخش ملی و محلی انجام شده است و نتایج مطلوبی را نیز بدنبال داشته است. او با بیان اینکه برای هرچه بهتر برگزار شدن این

رویداد جهانی ۵ محور گردشگری در استان آذربایجان شرقی شناسایی و معرفی شده است، گفت: منطقه و شهرهای اسکو، کندوان، آستفنی که در تبریز و تبریز جهانی برگزار شده است، افزود: برای مطلوب برگزار شدن این رویداد نیازمند

### برای اولین بار در کشور انجام شد

## تولید ورق‌های ساخت مخازن سوخت نیروگاه ماکو در فولاد مبارک اصفهان



**صفهان** - **قاسم اسد** - کارشناسان و کارکنان خلاق فولاد مبارک‌که با دانش فنی تولید ورقهای و درجهای ASTM A۲۸۳ (G.C.GOC) موفق شدند، ورقهای موردنیاز ساخت مخازن سوخت نیروگاه ماکو را تأمین کنند. غلامرضا جوانردی، مدیر متالورژی و روشهای تولید، با اعلام این خبر افزود: با درخواست شرکت گلبرق ارومیه از شرکت فولاد مبارک برای تأمین ورقهای و درجهای ۱۲۰۰۰ و طول ۱۵ و عرض ۱۶ درجه سانتیگراد، باضخامتهای ۱۰، ۸، ۱۰، ۱۲، ۱۵ و عرض ۱۸۰۰ و طول ۱۲۰۰۰ میلیمتر، با سفارش این شرکت توجه به میزان ۶۰۰ تن ورق گرم برای ساخت مخازن نیروگاههای ماکو استفاده شد. مدیر متالورژی و روشهای تولید، در پایان از همکاری

ضربه در دمای منفی ۱۶ درجه سانتیگراد، باضخامتهای ۱۰، ۸، ۱۰، ۱۲، ۱۵ و عرض ۱۸۰۰ و طول ۱۲۰۰۰ میلیمتر، با سفارش این شرکت توجه به میزان ۶۰۰ تن ورق گرم برای ساخت مخازن نیروگاههای ماکو استفاده شد. مدیر متالورژی و روشهای تولید، در پایان از همکاری

**اهواز** - **خبرنگار فرصت امروز** - روش آنالیز پاسخ فرکانس ، یک روش مناسب جهت بررسی و تشخیص عیوب و صدمات فیزیکی وارده بر سیم پیچ ها و هسته ترانس در اثر حمل و نقل ، نیروهای الکترومکانیکی ناشی از اتصال کوتاه و یا پیروی ترانسفورماتور می‌باشد. وی گفت : این روش براین اصل استوار است که تابع تبدیل مربوط به سیم پیچ های یک ترانسفورماتور جزء ویژگی های متحصصه فرد آن می باشد و هر سیم پیچ دارای ظرفیت خازنی (C) و انдукتنس(L) می‌باشد و هر گونه تغییر در سیم پیچی، منجر به تغییرات در این پارامترها می‌شود که با استفاده از روش (FRA) تغییرات تابع تبدیل در نتیجه به اشکال در سیم پیچی و هسته می توان پی برد . وی افزود: با توجه به خروج با برنامه واحد شماره ۴ نیروگاه به دلیل مشکلات پیش آمده در پیولر این واحد ،ا فرصت به‌دست آمده نهایت استفاده برده و در این بازه زمانی و در کوتاه ترین زمان ممکن اقدام به انجام این تست های تخصصی

در اثر حمل و نقل ، نیروهای الکترومکانیکی ناشی از اتصال کوتاه و یا پیروی ترانسفورماتور می‌باشد. وی گفت : این روش براین اصل استوار است که تابع تبدیل مربوط به سیم پیچ های یک ترانسفورماتور جزء ویژگی های متحصصه فرد آن می باشد و هر سیم پیچ دارای ظرفیت خازنی (C) و انдукتنس(L) می‌باشد و هر گونه تغییر در سیم پیچی، منجر به تغییرات در این پارامترها می‌شود که با استفاده از روش (FRA) تغییرات تابع تبدیل در نتیجه به اشکال در سیم پیچی و هسته می توان پی برد . وی افزود: با توجه به خروج با برنامه واحد شماره ۴ نیروگاه به دلیل مشکلات پیش آمده در پیولر این واحد ،ا فرصت به‌دست آمده نهایت استفاده برده و در این بازه زمانی و در کوتاه ترین زمان ممکن اقدام به انجام این تست های تخصصی

**تبریز** - **ماهان فلاح** - ششمین دوره مسابقات عملیاتی ورزشی امدادگران شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با حضور امدادگران ادارات نواحی و مناطق پنجگانه تبریز در مجتمع اداری ششماره ۲ این شرکت برگزار می شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی، سرپرست بهره برداری مرکز استان و رئیس کمیته برگزاری مسابقات امدادگران شرکت گاز هدف از برگزاری این دوره از مسابقات را سنجش میزان آمادگی پرسنل امداد گاز و ارتقا دانش علمی و توانایی‌های فنی آنان اعلام نمود و افزود: مسابقات سالانه امدادگران گاز در راستای افزایش توانمندی های علمی و سلامت جسمانی در کنار استفاده از تکنولوژی های روز و در راستای

منتخبین مردم شهر نخل تقی در شورای اسلامی دور پنجم ابراز داشتند

### نگاه توسعه ای مهندس یوسفی به شهر نخل تقی ستودنی است



توسعه ای ، شهر نخل تقی روند توسعه ای خوبی در پیش گرفته است که در این خصوص خدمات و نگاه ویژه مهندس یوسفی قابل تقدیر و

**تبریز** - **اسد فلاح** - معاون پیشگیری از وقوع جرم دادگستری استان در جلسه بررسی آخرین وضعیت صدور پروانه تخصصی بنگاه‌های املاک و رفح موانع و مشکلات احتمالی، از صدور بیش از ۶۰۰ گواهینامه تخصصی مشاورین املاک تبریز خبر داد. به گزارش خبرنگار مادر تبریز، رضاسعودی فر با اشاره به اینکه در کاتشر تبریز بیش از پنج هزار بنگاه معاملات املاک وجود دارد از ادامه سالمندی بنگاه های املاک در راستای اجرای دستورالعمل ساماندهی مشاورین املاک و صدور بیش از ۶۰۰ گواهینامه تخصصی برای مشاورین املاک خبر داد. در ابتدای جلسه، معاون اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گزارشی از آخرین وضعیت صدور پروانه تخصصی مشاورین املاک تبریز ارائه داد و نحوه و زمان پرداخت هزینه صدور گواهینامه تخصصی

### وزیر نیرو در آیین بهره‌برداری از مجتمع آبرسانی سهران خبر داد

## آبرسانی به ۵۵ روستای محروم با تکمیل مجتمع آبرسانی سهران

که برای نخستین بار از آب آشامیدنی سالم به صورت لوله کشی بهره مند می‌شوند. این مقام مسئول در ادامه در باره اجرای فاز اول استفاده از آب سد سهران برای آبرسانی به روستاهای شهرستان بشاگرد توضیح داد: در فاز نخست این پروژه برای این دو روستا حفر و تجهیز یک حلقه چاه احداث شبکه برق بطول ۵ کیلومتر و نصب یک‌دستگاه ترانسفورماتور ۳۱۵ کواوا، ۶ حلقه موتورخانه سر چاهی و اطلاق کارنرزی به مساحت ۲۰ متر مربع، تعداد ۱۱ باب حوضچه بتونی ، تعداد ۲ باب مخزن و لوله گذاری بطول ۷ کیلومتر انجام شده است. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان درباره میزان اعتبار اختصاص داده شده به فاز اول این پروژه بزرگ گفت: ۳۰ میلیارد ریال اعتبار تخصیص داده شده به فاز اول این پروژه است. مهندس حمزه پور در ادامه تصریح کرد: توجه ویژه دولت تدبیر و به تأمین آب آشامیدنی در روستاها و همچنین راهبرد وزارت نیرو در آبرسانی به روستاهای کشور سبب انجام پروژه ها ی آبرسانی بسیار خوبی در این سالهای اخیر شده است. وی اظهار کرد: روستاهای شهرستان بشاگرد با مشکلات آبی زیادی رو شد. در ادامه این مراسم مهندس عبدالحمید حمزه پور مدیر عامل شرکت آب فاضلاب روستایی هرمزگان بیان کرد: برای نخستین بار پس از گذشت ۱۰ سال از عمر سد سهران روستاهای شهرستان بشاگرد از این سد آبرسانی می‌شوند وی ادامه داد: این طرح بزرگ در فاز اول شامل دو روستای سرتنگ سهران و دشت موردان می‌شود که روستای محرومی مانند بشاگرد باشیم.و این برای نظام روستای دست موردان ۵۰ خانوار با جمعیتی بالغ بر ۵۰۰ نفر سکونت دارند

همراهی و اختصاص بودجه مناسب هستیم. او تصریح کرد: نزدیک به ۵۰ سال دیگر طول می‌کشد که شهری دیگری از جمهوری اسلامی ایران به‌عنوان شهر منتخب گردشگری جهان معرفی شود و با توجه به این موضوع باید از انتخاب تبریز برای برگزاری رویداد ۲۰۱۸ نهایت استفاده را برد. ساسعی با تأکید بر اینکه رویداد «تبریز ۲۰۱۸» یک آغاز برای شکوفایی و شروع مناسب برای جهش در صنعت گردشگری ایران به‌شطر آماده بودن همه شرایط است، افزود: توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در زمینه‌های گوناگون می‌توان توریست‌های مختلف را جذب و برای کشور آراژوری کرد. نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس با بیان اینکه باید از این فرصت برای معرفی و تبلیغ مناطق گردشگری کشورمان به تمام دنیا استفاده کنیم، تصریح کرد: باید امکانات و هماهنگی لازم خدماتی، بهداشت، امنیت و نظم و ترتیب مناسب برای هرچه باشکوه‌تر برگزار شدن این جشنواره صورت بگیرد.

## همراهی و اختصاص بودجه مناسب هستیم. او تصریح کرد: نزدیک به ۵۰ سال دیگر طول می‌کشد که شهری دیگری از جمهوری اسلامی ایران به‌عنوان شهر منتخب گردشگری جهان معرفی شود و با توجه به این موضوع باید از انتخاب تبریز برای برگزاری رویداد ۲۰۱۸ نهایت استفاده را برد. ساسعی با تأکید بر اینکه رویداد «تبریز ۲۰۱۸» یک آغاز برای شکوفایی و شروع مناسب برای جهش در صنعت گردشگری ایران به‌شطر آماده بودن همه شرایط است، افزود: توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در زمینه‌های گوناگون می‌توان توریست‌های مختلف را جذب و برای کشور آراژوری کرد. نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس با بیان اینکه باید از این فرصت برای معرفی و تبلیغ مناطق گردشگری کشورمان به تمام دنیا استفاده کنیم، تصریح کرد: باید امکانات و هماهنگی لازم خدماتی، بهداشت، امنیت و نظم و ترتیب مناسب برای هرچه باشکوه‌تر برگزار شدن این جشنواره صورت بگیرد.

که برای نخستین بار از آب آشامیدنی سالم به صورت لوله کشی بهره مند می‌شوند. این مقام مسئول در ادامه در باره اجرای فاز اول استفاده از آب سد سهران برای آبرسانی به روستاهای شهرستان بشاگرد توضیح داد: در فاز نخست این پروژه برای این دو روستا حفر و تجهیز یک حلقه چاه احداث شبکه برق بطول ۵ کیلومتر و نصب یک‌دستگاه ترانسفورماتور ۳۱۵ کواوا، ۶ حلقه موتورخانه سر چاهی و اطلاق کارنرزی به مساحت ۲۰ متر مربع، تعداد ۱۱ باب حوضچه بتونی ، تعداد ۲ باب مخزن و لوله گذاری بطول ۷ کیلومتر انجام شده است. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان درباره میزان اعتبار اختصاص داده شده به فاز اول این پروژه بزرگ گفت: ۳۰ میلیارد ریال اعتبار تخصیص داده شده به فاز اول این پروژه است. مهندس حمزه پور در ادامه تصریح کرد: توجه ویژه دولت تدبیر و به تأمین آب آشامیدنی در روستاها و همچنین راهبرد وزارت نیرو در آبرسانی به روستاهای کشور سبب انجام پروژه ها ی آبرسانی بسیار خوبی در این سالهای اخیر شده است. وی اظهار کرد: روستاهای شهرستان بشاگرد با مشکلات آبی زیادی رو شد. در ادامه این مراسم مهندس عبدالحمید حمزه پور مدیر عامل شرکت آب فاضلاب روستایی هرمزگان بیان کرد: برای نخستین بار پس از گذشت ۱۰ سال از عمر سد سهران روستاهای شهرستان بشاگرد از این سد آبرسانی می‌شوند وی ادامه داد: این طرح بزرگ در فاز اول شامل دو روستای سرتنگ سهران و دشت موردان می‌شود که روستای محرومی مانند بشاگرد باشیم.و این برای نظام روستای دست موردان ۵۰ خانوار با جمعیتی بالغ بر ۵۰۰ نفر سکونت دارند

همراهی و اختصاص بودجه مناسب هستیم. او تصریح کرد: نزدیک به ۵۰ سال دیگر طول می‌کشد که شهری دیگری از جمهوری اسلامی ایران به‌عنوان شهر منتخب گردشگری جهان معرفی شود و با توجه به این موضوع باید از انتخاب تبریز برای برگزاری رویداد ۲۰۱۸ نهایت استفاده را برد. ساسعی با تأکید بر اینکه رویداد «تبریز ۲۰۱۸» یک آغاز برای شکوفایی و شروع مناسب برای جهش در صنعت گردشگری ایران به‌شطر آماده بودن همه شرایط است، افزود: توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در زمینه‌های گوناگون می‌توان توریست‌های مختلف را جذب و برای کشور آراژوری کرد. نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس با بیان اینکه باید از این فرصت برای معرفی و تبلیغ مناطق گردشگری کشورمان به تمام دنیا استفاده کنیم، تصریح کرد: باید امکانات و هماهنگی لازم خدماتی، بهداشت، امنیت و نظم و ترتیب مناسب برای هرچه باشکوه‌تر برگزار شدن این جشنواره صورت بگیرد.

که کارکنان ناحیه فولادسازی، نورد گرم و کسائی که در به ثمر رسیدن این موفقیت با این واحد همکاری کردند، تشکر و قدردانی کرد. بنابراین گزارش، پاشاپور مدیرعامل شرکت گلبرق ارومیه نیز در این خصوص، با ارسال نامه ای از مساعدهت‌های مدیریت شرکت فولاد مبارک در اجرای این پروژه مشترک تشکر کرد و با بیان اینکه بومی سازی این نوع محصول، علاوه بر صرفه جویی اقتصادی از خروج ارز نیز جلوگیری میکند، گفت: استفاده از محصول تولید شده در فولاد مبارک در مراحل ساخت مخازن نیروگاه ماکو، ویژگی های مهمی از قبیل جوش پذیری عالی و فرم دین مناسب با موفقیت انجام شد که نشان دهنده کیفیت بالای ورق‌های تولیدی این شرکت است. وی در خاتمه کسب این موفقیت را مایهٔ مباحثات صنعت کشور دانست.

## تست آنالیز پاسخ فرکانسی ترانسفورماتور اصلی واحد شماره ۴ نیروگاه رامین انجام شد

نمودیم. حمدالله سعیدی کبار رئیس اداره حفاظت تعمیرات الکتربک نیروگاه و سرپرست این عملیات نیز اظهار داشت: پس از باز کردن اتصالات هر دو سمت ترانسفورماتور توسط پرسنل تلاشگر تعمیرات الکتربک، اقدام به انجام تست (FRA) و همچنین تست‌های تکمیلی تلفات عایقی (تلفات دلتا)، اندازه گیری مقاومت اهمی ، تست تقسیم شار و تست نسبت تبدیل در بالاترین زمان ممکن در شرایط نامساعد محیطی و دمای بالای ۵۰ درجه سانتیگراد نمودیم و خوشبختانه این ترانس پس از انجام این عملیات با موفقیت وارد مدار شد. شایان ذکر است تست fRa یکی از تستهای حساس و تخصصی ترانسفورماتورها می باشد که برای ارای این بار در این نیروگاه و با مشارکت دانشگاه تهران انجام گردید.

## ششمین دوره مسابقات عملیاتی ورزشی امدادگران شرکت گاز آذربایجان شرقی با رویکرد فرهنگی برگزار می شود

رویسکرد فرهنگی از جمله برگزاری مسابقه فرهنگی، کوه‌پیمایی و زیارت شهدای گمنام در کوه عون بن علی برگزار خواهد شد. وی اظهار داشت: ۲۵ تیم ۹ نفره از ادارات نواحی و مناطق پنجگانه تبریز در دوم مرداد ماه به مدت سه روز در مجتمع اداری ششماره ۲ شرکت گاز استان در رشته های آزمون کتبی، بستن کنتور و رگلااتور، بستن ماسک تنفسی، اطفا حریق، ابزار شناسی، دوومیدانی و طناب کشی به رقابت خواهند پرداخت و نغرات برگزیده در قالب تیم شرکت گاز استان آذربایجان شرقی در هفتمین دوره مسابقات امدادگران سراسر کشور در مهرماه اسامال که به میزبانی شرکت گاز استان خراسان رضوی برگزار خواهد شد، شرکت خواهند کرد.

استودنی است. اعضای شورای اسلامی شهر نخل تقی در این دیدار از آمادگی همه جانبه مردم و مسئولین شهر نخل تقی جهت همکاری با وزارت نفت و منطقه ویژه پارس جهت اجرای پروژه های بزرگ صنعتی و اقتصادی خبر دادند. مدیر عامل منطقه ویژه پارس نیز در این نشست با اشاره به تأکیدات وزیر محترم نفت در خصوص توجه به محیط پیرامونی در منطقه از اولویت های کاری این سازمان است. مهندس یوسفی ضمن عرض تبریک انتخاب اعضای جدید شورای شهر نخل تقی و آرزوی موفقیت در خصوص تداوم همکاری ها جهت توسعه و پیشبرد برنامه‌ها اعلام آمادگی کرد.

## صدور بیش از ۶۰۰ گواهینامه تخصصی در طرح ساماندهی مشاورین املاک تبریز

شد در خصوص اخذ هزینه صدور گواهینامه تخصصی، اداره کل ثبت اسناد و املاک استان نسبت به استقرار دستگاه کارتخوان (POS) جهت دریافت هزینه های مربوطه مطابق قانون اقدام کند. همچنین در خصوص مشکل صدور گواهینامه تخصصی برای مشاورین املاک با مدرک تحصیلی زیر دیپلم مقرر شد برابر ماده ۱۳ قانون نظام صنفی کشور اقدام ماده ۱۳ قانون نظام صنفی کشور: صدور پروانه کسب برای مشاغل تخصصی و فنی مستلزم اخذ پروانه تخصصی و فنی از مراجع ذیربط به وسیله متقاضی است. اگر متقاضی واجد شروط لازم برای اخذ پروانه تخصصی و فنی نباشد، حضور یک نفر شایف دارندزه پروانه تخصصی وفنی در واحد صنفی برای صدور پروانه کسب مشروط، به نام متقاضی کافی است.



و صدور گواهینامه برای مشاورین با مدرک تحصیلی زیر دیپلم را از جمله مشکلات موجود عنوان کرد. در ادامه پس از بحث و بررسی مقرر



## ۵ درس زندگی که بسیاری آنها را دیر یاد می گیرند

### ۱- ادراک، واقعیت است

روشی که شما دنیا را درک می کنید و می فهمید، به‌طور مستقیم بر باورهای شما و راه و روش زندگی تأثیر می گذارد. ادراک علاوه بر اینکه شما را تحت تأثیر قرار می دهد، به شما شناخت و آگاهی نیز می دهد و همان قدر که شما را می ترساند، به شما کنجکاوی نیز می بخشد.

شما می‌خواهید درکتان از واقعیت محدود باشد یا گسترده؟! یا سعادت‌ی که نادیده گرفتن همه‌چیز برایتان به ارمغان می‌آورد کافی است یا می‌خواهید به چیزهای بیشتری دست پیدا کنید؟ نکته مهم این است که بیشتر افراد دوست دارند به چیزهای بیشتری دست یابند، حتی اگر در ناخودآگاه‌شان باشد. بشر عاشق دانستن و کشف کردن است. جامعه نیز تأکید بسیاری بر اهمیت آموزش دارد. آموختن و کشف کردن همان کاری است که ما انجام می‌دهیم، اما با این وجود فهمیدن چیزی که نمی‌فهمیم بسیار سخت است.

### ۲- همه چیز موقت است

خوشی‌ها و ناخوشی‌ها موقت هستند، بنابراین وقتی که در دوران خوشی هستید از آن لذت ببرید و قدرش‌ناس باشید و در روزگار مشکلات و سختی‌ها، آگاه باشید که این روزها به سر خواهد رسید. بدانید که در پایان راه نیستید و فقط در قسمت سخت آن قرار دارید. زندگی پر از پیچ‌وخم، بالا و پایین و اتفاقات پیش‌بینی‌نشده است.

ما گاهی فراموش می‌کنیم که زندگی، راهی است که می‌پیمایم نه هدفی که قرار است به آن دست‌یابیم.

### ۳- در زمان حال بودن مهم است

اگر افسرده‌اید، در زمان گذشته زندگی می‌کنید. اگر اضطراب دارید، در آینده زندگی می‌کنید. اگر آرامش دارید، در زمان حال زندگی می‌کنید. «لانو تزوی»

بیشتر وقت‌ها ما نگران اتفاق‌هایی هستیم که قرار است رخ دهد یا غصه چیزهایی را می‌خوریم که قبلاً اتفاق افتاده‌اند. درحالی‌که مهم است به آینده فکر کنیم و به آن اهمیت دهیم، باید مواظب باشیم که حال را تحت تأثیر قرار ندهد. لحظه‌ها به خاطر‌ها تبدیل می‌شوند. سعی کنید از لحظه‌ای که دارید لذت ببرید. معمولاً زمان بسیار زیادی –به‌اندازه یک عمر– لازم است تا کسی که دائم انبوهی از نگرانی یا خود حمل می‌کند بیاموزد که نگرانی مشکلی را حل نمی‌کند. زندگی کردن در گذشته نیز به همین میزان غیرمفيد است. توجه کردن به آنچه بر شما گذشته است و اینکه شما چه احساسی داشتید، حائز اهمیت است و به انرژی احساسی زیادی برای اندوه، پردازش کردن و غلبه کردن بر آن نیاز دارد. اما رها شدن از گذشته و اندوه آن، مزایا و اثرات بسیاری دارد که بازتاب آن بر شما به‌خوبی نمایان می‌شود.

### ۴- آنچه دوست دارید، انجام دهید و آنچه انجام می‌دهید، دوست داشته باشید

نزدیک دانشگاهی در لندن، یک کاشی بزرگ قرار دارد که این سخن‌تان روی آن نوشته شده بود: «آنچه دوست داری انجام بده و آنچه انجام می‌دهی دوست داشته باش.»

شنغل را می‌توان بزرگ‌ترین بخش زندگی در نظر گرفت؛ بخشی که شما خودتان درباره آن تصمیم‌گیری می‌کنید. اگر در شغلی که دارید احساس شادی نمی‌کنید، این نارضایتی و ناخشنودی به بخش‌های دیگر زندگی شما نیز تراوش خواهد کرد. با وجود اینکه هیچ چیزی در زندگی کامل نیست، اما مهم است کاری که انجام می‌دهید و جایگاهی که در آن قرار دارید، به شما در رسیدن به اهداف‌تان و رضایتمندی در زندگی کمک کند. یک نکته مهم: روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید. این مسئله به بخش غیرکاری زندگی نیز مربوط می‌شود. چه عادت‌ها و رفتارها و سرگرمی‌هایی در زندگی دارید که دوست دارید آنها را متوقف کنید؟ کدام را دوست دارید توسعه دهید؟ آگاهی از اینکه چه افراد و فعالیت‌هایی در اطراف شما وجود دارند بسیار اهمیت دارد. اطلاعات مانند مواد مغذی مغز هستند، دقت کنید که به مغزتان چه غذاهایی می‌رسانید.

### ۵- شاد بودن به تلاش نیاز دارد

شادترین مردم کسانی هستند که بیشترین تلاش و کار را (روی خودشان) انجام داده‌اند. شاد بودن به تلاش زیادی نیاز دارد. همانطور که شاد نبودن به همان مقدار کار و تلاش نیاز دارد! پس آگاهانه و عاقلانه انتخاب کنید.

شاد بودن یعنی شما در جایی از زندگی تصمیم گرفته باشید که روی آن (زندگی) کنترل داشته باشید. یعنی تصمیم گرفته‌باشید دیگر قربانی نمانشید و همه انرژی‌تان را به خودتان برگردانید. گاهی این کار بسیار دشوار است، اما شما باید تلاش خودتان را بکنید و خود را به‌سوی جلو برانید.

زندگی شما مجموعه‌ای از پیشرفت‌ها و رشد‌های شخصی شما است.

یکی از بدترین کارهایی که می‌توانید برای پیشرفت شخصی خود انجام دهید این است که خود را با دیگران مقایسه کنید. به‌سادگی ممکن است در دام حسادت و حسرت داشتن چیزهایی که دیگران دارند، بیفتید. به‌خصوص این روزها و روشی که ما با شبکه‌های اجتماعی در ارتباطیم و چیزهایی که از زندگی افراد در این شبکه‌ها می‌بینیم، باید به خاطر بسپارید که افراد تنها سعی می‌کنند بهترین بخش‌های زندگی‌شان را در شبکه‌های اجتماعی به تصویر بکشند. منصفانه نیست که این چیزها را ببینید و با خودتان بگویید «من می‌خواهم این کار را انجام دهم» یا «من می‌خواهم این شکلی باشم». نه‌تنها این چیزها باعث می‌شود شما ز داشته‌های زندگی خودتان غافل شوید، بلکه از رشد و کارآمد بودن نیز جلوگیری می‌کند. بیشتر وقت‌ها دریافت شما از زندگی سایرین اشتباه است، ولی حتی اگر اشتباه نباشد، بهتر است بر زندگی و خواسته‌های خودتان تمرکز داشته باشید. این زندگی شما و راهی است که باید به آن اهمیت دهید و برای پیومدن آن تلاش کنید.

زومیت/INC

# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی-اقتصادی

دوشنبه | ۲ مرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۳۸ | صفحه ۱۶ |

صاحب‌امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع. نشر گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعداز مشاهیر، پلاک۴۹
دفتر مرکزی: ۰۲۱۲۰-۸۶۰۷۳۱۲۲-۸۶۰۷۳۱۱۸

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۶۲، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

سایت: WWW.FORSATNET.IR	ایمیل: INFO@FORSATNET.IR	
------------------------	--------------------------	--

انسان تاکنون بیش از ۸ میلیارد تن پلاستیک تولید کرده است

# بحران زباله در زمین



۶٫۳ میلیارد تن ماده پلیمری تبدیل به زباله شده است. طبق اطلاعات موجود در مقاله‌ای که در ژورنال «Science Advance» منتشر شده، تاکنون ۲۰۵۰ درصد با ۱۲ میلیارد تن زباله پلاستیکی در طبیعت مواجه خواهیم بود.

براساس تحقیقات اخیر، از دهه ۵۰ میلادی که تولید و استفاده از پلاستیک فراگیر شد، انسان‌ها تاکنون حدود ۸۳ میلیارد تن انواع مواد پلاستیکی، پلاستیکی و پلیمری مختلف تولید کرده‌اند که از این میان تاکنون

### برای مطالعه ۷۴۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

### کلینیک کسب‌وکار

**پرسش: من یک شرکت تولیدی تجاری دارم که به رشد و توسعه آن در سال جدید فکر می‌کنم. دوستان پیشنهاد می‌کنند برای پست‌های مدیریت از زنان استفاده کنم. به نظر شما زنان مدیرانی موفق‌تر از مردان هستند؟**

فکر کنید، مدیریت زن یا مرد می‌تواند یکی از پارامترهای مؤثر باشد. همچنین شما با توجه به نوع کار و فعالیت شرکت باید مدیر انتخاب کنید. کارهای سخت و توانفرسا با توجه به توانایی جسمی از عهده هر زنی بر نمی‌آید، همانطور که مردان صبر و شکیبایی لازم را برای مدیریت کارهای ظریف و هنرمندانه ندارند. در کشور ما زنان و مردان موفق زیادی در عرصه مدیریت فعالیت کردند و در حال حاضر نیز مدیریت برخی از شرکت‌های موفق برعهده زنان است. شرکت شما با مدیر توانا و مدیریت حرفه‌ای می‌تواند به رشد و رونق برسد؛ جنسیت مدیر جزو اولویت‌های کسب‌وکار نیست.

شرکت‌های تجاری و تولیدی دنیا زنان بوده‌اند و خیلی از مردان نیز در مدیریت بسیار موفق بوده‌اند، اما می‌توان با توجه به پارامترهای کسب‌وکار، مدیران را از بین زنان یا مردان انتخاب کرد. طبعاً شما هم با توجه به پارکبیتی، دقت، هوشیاری، صبر و بردباری زنان می‌توانید آنها را برای مدیریت بخش‌هایی انتخاب کنید که نیاز به این ویژگی‌ها دارد. زنان در خیلی از موارد ناگزیر کار خود را رها می‌کنند و دوباره به آن بازمی‌گردند؛ مثل زمان به دنیا آوردن فرزند، پرورش فرزند، مراقبت از افراد مسن خانواده و مسئولیت‌های شخصی که می‌تواند کار آنان را قطع کند. شما برای اینکه بتوانید به کسب‌وکار خود رونق دهید به پارامترهای مهم‌تر

## مدیر زن یا مرد؟

**پاسخ کارشناس:** در زمینه مدیریت زنان و مردان

مقاله‌های زیادی نوشته شده است. موفقیت در کسب‌وکار به ثبات و متغیرهای زیادی وابسته است که یکی از آنها می‌تواند جنسیت باشد. اما جنسیت در نفس خود نمی‌تواند خوب یا بد باشد. یعنی شما نمی‌توانید به صورت عام زنان را مدیرانسی موفق‌تر از مردان بدانید یا بالعکس. هر مدیر در شرایط محیطی کسب‌وکار و با توجه به امکانات و زمان و مسکن و موقعیت می‌تواند موفق یا ناموفق باشد. آمارهای جهانی نشان می‌دهد که برخی از مدیران بزرگ و موفق

### دریچه

## برندهایی که نام کالا شدند

سامسونگ برای کیف اداری، اسمارتیز برای درازه شکلاتی، اسکاچ برای بافته ظرفشویی، زیراکس برای دستگاه کپی و کلمن برای ظروف دردا! یا شیردار آب نام برد.

به این فهرست می‌توان این عناوین را هم افزود: لپیتون برای چای کینسه‌ای، پیف پاف برای اسپری خوشرکش، ساندیس برای آب‌میوه‌های صنعتی، پاستیل برای شیرینی ژلاتینی، پارزین برای جوراب نخی زنانه، دایجستسو یا ساقه طلایی برای بیسکویت



## آداب کسب و کار



سوپرمارکت

### راز فروشنده موفق

### پارسا امیری

کارشناس فروش

آقا جلال رو تو محله ما همه می‌شناسند. آدمی خونگرم و صمیمی است. سوپرمارکت آقا جلال سوپرمارکت بزرگی نیست اما همیشه پر از مشتری است. هر بار که می‌ریم تو مغازه می‌بینیم چند نفر تو نوبت‌اند تا چیزی خرید کنند. همیشه برای پسرم این سوال بود که بابا چرا مغازه آقا جلال این همه شلوغ‌ه. در صورتی که آقای رفعتی مغازه‌اش خیلی بزرگ‌تره و جنسای بیشتری داره، اما مشتری‌اش خیلی کمه. پسرم تو عالم چیگی متوجه این موضوع شد و به دنبال جواب سوال بود. یک روز گفتم امیر جان اگه دوست داری جواب سوالتو بدونی بیا با هم بریم مغازه آقا جلال تا بهتر متوجه بشی که علت موفقیت و مشتری زیاد داشتن اون چیه.

فاصله خونه ما تا دم سوپر مارکت آقا جلال سیصد متر بیشتر نبود. پیاده رفتیم و طبق معمول چند تا مشتری تو مغازه بودند. آقا جلال تا منو دید سلام بلندی کرد و از پشت همون دخل دستی تکون داد و گفت: عید شما مبارک آقای امیری. گفتم عید؟ یادم نبود. گفت آره دیگه امروز تولد آقا امام (ضاح) است. گفتم: آها بله مبارک شما هم باشه. سریع رفت طرف یخچال و یک بستنی چوبی برداشت و اومد طرف پسرم و گفت: عید تو هم امیرجان مبارک این شیرینی من به تو. بعد رو کرد به من و گفت: خوب بغرمایید من در خدمتم. گفتم: آقا جلال این لیست خرید ماست. دستش رو دراز کرد و گرفت. نگاهی سریع به لیست کرد و گفت: شامبو کلیبر ضد شوره؟! به قفسه‌ها نگاهی کرد و گفت: تو قفسه نیست. بقیه همه چی رو دارم. اگه عجله نداری بگم از مغازه داداشم براتون بیارن. گفتم اشکالی نداره پس این لیست رو برای من آماده کن میام تا نیم ساعت دیگه می‌برم. گفت: به روی چشم. تا برم نانواپی و دو تا نون بگیرم و برگردم به کمی دیر شده بود. شاگردش جنسا رو با یک فاکتور کامپیوتری با شرح کالا و قیمت و تخفیفات به دم خونه برده بود. تا رسیدم مغازه گفت بچه‌ها جنسا رو بردن منزل. گفتم آقا جلال شما فردا جمعه ساعت چند مغازتونو باز می‌کنید؟ آقا جلال دستنی به ابروهای پر پشتش کشید و گفت: ما از ۶ صبح در خدمتیم. از در که داشتیم می‌اومدیم بیرون پسرم صدام کرد و گفت: بابا بابا اینجا نوشته همیشه تخفیف یعنی چی؟ گفتم؟ آقا جلال همه جنسا رو از ۱۰ تا ۲۰درصد تخفیف می‌ده و اگر بیش از ۱۰۰ هزار تومن خرید کنی ۱۰ درصد به کل خرید تخفیف می‌ده. پسرم نگاهی به من کرد و گفت: خیلی جالبه یعنی الان اگه من کارتون باب اسفنجی هم بخرم تخفیف می‌ده. گفتم ای ناقلا پس این همه سوال کردی که می‌خواستی باب اسفنجی بخری. خندید و گفت: الان بر می‌گردم.

تو راه به پسرم گفتم حالا می‌دونی چرا مشتری آقا جلال تو محله از همه بیشتره؟ پسرم نگاهی به من کرد و گفت به چیزایی دستگیرم شد. گفتم پس بذار برات بشمارم: اول: اینکه آقا جلال همه روزه مغازه‌اش بازه حتی جمعه اونم تا دیر وقت، دوم: همه جنساش تخفیف داره، سوم: هر ماه قرعه‌کشی می‌کنه و به سه نفر جایزه می‌ده، چهارم: سرویس رایگان داره، پنجم: زبان مشتری رو می‌فهمه و با هر کس با همون ادبیات حرف می‌زنه، ششم: برای هر خریدی فاکتور می‌ده، هفتم: اگه جنسی خودش نداشته باشه سریع براش جور می‌کنه، هشتم: اخلاق و ادب داره. این از همه مهم‌تره چون مردم می‌تونند این جنسا رو با تخفیف از هر مغازه‌ای بخرن، اما مردم ادب، اخلاق، احترام، راستگویی، مهربانی و صمیمیت می‌خرند و آقا جلال همه اینها رو داره. یادته چند شب پیش می‌خواستی پاک‌کن بخری و هوا تاریک بود آقا جلال تو رو تا سر کوچه رسوند و اونقدر وایستاد تا وارد حیاط بشی. پسرم گفت: آره بابا یادمه آقا جلال مرد خیلی مهربونیه است. گفتم: این راز یک فروشنده موفق است.

### نوشدارو

### ایده‌آل برونگرا

### محسن نادری

کارشناس بازاریابی و فروش

ما با سیستم ارزشی خاصی زندگی می‌کنیم که من نامش را ایده‌آل برونگرا می‌نامم. ما امروزه برای محدود‌های کوچک از سبک شخصیتی، جا باز می‌کنیم. به ما گفته شده برای برتر بودن باید جسور باشیم و برای شاد بودن باید اجتماعی باشیم. ما خودمان را به شکل ملتی برونگرا می‌بینیم و این دقیقاً به این مناسست که ما این دیدگاه را که واقعاً چه کسی هستیم از دست داده‌ایم. به ما از کودکی گفته شده باید با دوستان‌مان بازی کنیم، باید کار تیمی انجام دهیم و در کلاس‌ها با هم‌کلاسی‌های‌مان کار گروهی انجام دهیم. ما همیشه در طول زندگی فیلم‌هایی دیدیم که افراد برونگرا شخصیت اول آن بوده‌اند، همیشه هنرمندان درجه یک یا به‌اصطلاح آرتیست‌ها یک شخصیت برونگرا بوده‌اند و این یعنی ما فقط برای یک سبک شخصیتی جا باز کرده‌ایم؛ ایده‌آل برونگرا.

شاید دلیل اینکه افراد درونگرایه که تحت تأثیر شرایط جامعه سعی در تمرین زیاد برای برونگرا بودن از خود نشان می‌دهند بیشتر دچار خستگی روحی می‌شوند. آنها از خودشان فاصله گرفته‌اند و سعی در زدن ماسک برونگرایی دارند و این یعنی اتلاف انرژی.

مهم: درونگرایی که تحت سیطره ایده‌آل‌های برونگرایی زندگی می‌کنند، مانند زنانی هستند که در دنیای مردانه زندگی می‌کنند و به علت صفتی که در درون‌شان نهفته است به چشم نمی‌آیند.