

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تغییر واحد پول ملی نیاز به مصوبه مجلس شورای اسلامی دارد

## خدا حافظی رسمی باریال؟

فرصت امروز: دبیر هیأت دولت از تصویب لایحه اصلاح قانون پولی بانکی در جلسه عصر یکشنبه هیأت وزیران خبر داد و گفت: بر اساس این لایحه، واحد پول رسمی کشور، تومان و معادل ۱۰ باریال تعیین...



مجمع عمومی ۲۲ بانک و موسسه اعتباری به تعویق افتاد

# سریال لغو مجامع بانکها

ثبات، هدیه دولت به اقتصاد

## کامیابی ها و ناکامی های یازدهمین دولت

### مدیریت و کسب و کار



برنامه ریزی شیانومی برای عرضه ۱۰۰ میلیون گوشی هوشمند

- از شکست خود درس بگیرید
- افزایش بهره‌وری در محیط کار
- بایدها و نیایدهای برنامه‌وفاداری در بانکها
- تعاریف صحیح بازاریابی از زبان ۲۰ مدیر بزرگ و باتجربه
- درس‌هایی برای به دست آوردن سرمایه میلیاردری
- چه تبلیغاتی توجه مردم را جلب می‌کند؟

۱۶ تا ۸

۷۱ اقتصاددان به رئیس‌جمهور نامه نوشتند

## تشکیل تیم اقتصادی کارآمد مطالبه اقتصاددانان از روحانی

۷۱ اقتصاددان و چهره شاخص اقتصادی در نامه‌ای به حسن روحانی، رئیس‌جمهوری اسلامی ایران خواستار دقت در چینی کابینه دوازدهم شده‌اند. این ۷۱ اقتصاددان که در میان آنها نام برخی چهره‌های شاخص اقتصادی از جمله مهدی پازوکی، مهدی طبیبیان، علی دینی و حسین عبده‌تبریزی نیز به چشم می‌خورد، انتخاب مجدد حسن روحانی به‌عنوان...



### یادداشت

#### حرکت چراغ خاموش اصناف در ایجاد شغل



اصناف به‌طور چراغ خاموش سالانه ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار شغل ایجاد می‌کنند و تسهیلاتی هم در اختیار ندارند...

#### چرخ اقتصاد با ایجاد تحرک در بازار می‌چرخد



وجود تقاضا در سطح بازار برای ارائه کالا، می‌تواند به‌عنوان یک فاکتور اساسی در ارائه تسهیلات...

#### چگونه داستان سربازی بر هویت تأثیر می‌گذارد



داستان‌ها بیانگر خاطرات، رویدادها و روابطی هستند که خانواده‌ها را درگیر می‌کنند. آنها به...

آخرین وضعیت جداسازی وزارت بازرگانی از صنعت

## شمارش معکوس برای تفکیک سه وزارتخانه

حدود ۱۰ روز دیگر به تحلیف ریاست‌جمهوری دوازدهم باقی‌مانده و مشخص نبودن نتیجه نهایی تفکیک سه وزارتخانه «صنعت، معدن و تجارت»، «راه و شهرسازی» و «ورزش و جوانان»، سرنوشت ساختار کابینه دولت آینده را در حاله‌ای از ابهام قرار داده است. به گزارش ایسنا، در سال ۱۳۹۰ بود که دو وزارتخانه «بازرگانی» و «صنایع و معادن» پس از سال‌ها کشمکش تحت عنوان وزارت «صنعت، معدن و تجارت» ادغام شدند تا اهدافی را که پیش از این چه در حوزه تجارت خارجی و چه در بخش صنایع و معادن کشور محقق نشده بود محقق کنند، اما در سال ۱۳۹۴ با گذشت چهار سال از ادغام این دو وزارتخانه احیای مجدد وزارت بازرگانی بر سر زبان‌ها افتاد و پس از آن در روزهای اخیر کار تا جایی پیش رفته که تفکیک مجدد این دو وزارتخانه پس از تصویب هیأت دولت تنها نیازمند مصوبه و تأیید شورای نگهبان است. وزارت «صنایع و معادن» ایران وزارتخانه‌ای بود که مسئولیت پیشسبرد سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌های دولت در بخش‌های صنعتی و معدنی کشور را بر عهده داشت، این وزارتخانه در سال ۱۳۷۹ پس از ادغام «وزارت صنایع» و «وزارت معادن و فلزات» تشکیل شد. وزارت «بازرگانی» نیز مسئول توسعه و بهبود امکانات بازرگانی ایران و تنظیم قوانین و سیاست‌های کشور بود که ۱۲ تیر ۱۳۹۰ با وزارت صنایع و معادن ایران ادغام شد و با ادغام این دو وزارت «صنعت، معدن و تجارت» به وجود آمد. موضوع ادغام دو وزارتخانه «بازرگانی» و «صنایع و معادن» نزدیک به دو دهه در دولت‌های مختلف مطرح بود و با پیگیری جدی دولت نهم جدی‌تر از همیشه مدنظر قرار گرفت و در نخستین مرحله کمیسیون ویژه مجلس شورای اسلامی رأی به ادغام دو وزارتخانه داد تا تصمیم نهایی را نمایندگان مجلس در صحن علنی برعهده گیرند. درحالی که شش سال از ادغام دو وزارتخانه بازرگانی و صنایع و معادن

محقق کند. ما در علم اقتصاد و بازرگانی کشور واژه بسیار مهمی به‌نام بهره‌وری را به‌عنوان یکی از شاخص توسعه قلمداد می‌کنیم و هرچه میزان این بهره‌وری بالاتر باشد شاخص‌های توسعه به‌سمت رشد بهتر سیر می‌کنند. نظام آموزش کشور با یک ائتلاف اثرزوی بسیار بالایی از والدین، دانش‌آموزان و کادر آموزشی دست به گریبان است و هزینه این ائتلاف برای کشور بسیار سنگین خواهد بود. امکانات به شکل مناسب و مؤثری برای مدیریت آموزش کشور به‌کار گرفته نمی‌شود. نظام آموزش کشور در بحث هدایت تحصیلی دانش‌آموزان به جمع‌بندی مطلوبی در اغای خانواده و دانش‌آموزان نرسیده است و طیف وسیعی از دانش‌آموزان در دایره بین مطلوب و نامطلوب سرگردان مشاهده می‌شوند. برخی والدین در صفا انتظار مدرسه با ارائه ادله‌هایی تلاش دارند این تفکر را القا کنند که هدف مسئولین آموزشی هدایت نامحسوس دانش‌آموزان به سمت مدارس غیردولتی و انتفاعی است، درحالی‌که مطابق قانون اساسی جمهوری اسلامی فراهم کردن نظام آموزش و پرورش رایگان از مهم‌ترین وظایف دولت تلقی شده و لازم است دولت برای جامعه، نظام آموزشی مناسب در حد استانداردهای لازم نظام مقدس جمهوری اسلامی فراهم آورد. اینکه یک نظامی با پوشیدن لباس فرم و نصب درجه‌های خود یا یک کارمند در بده‌در دنبال یک آشنا در آموزش و پرورش برای ثبت‌نام فرزند خود بگردد، شایسته این جامعه و مردم نیست. چرا نظام آموزش کشور به‌دنبال یک هدایت هدفمند و مناسب برای تحصیل فرزندان این کشور در یک چارچوب متناسب با توان علمی دانش‌آموزان و علایق و استعداد واقعی او نیست. چرا نمی‌توانیم نظام آموزشی را در جهت هدایت مناسب و مؤثر استعدادهای کشور برنامه‌ریزی و هدایت کنیم. به نمایندگان محترم مجلس شورای اسلامی پیشنهاد می‌شود تا از بین گزینه‌های پیشنهادی برای نظام آموزشی کشور حتماً نسبت به انتخاب وزیری تمایل نشان دهند که برنامه‌های کاربردی و اجرایی برای حل مشکلات آموزشی کشور داشته باشد و در مدت فعالیت نیز ایشان را از روند اجرای برنامه‌های خود مطابق با سند اراده شده مطلع کند. نظام آموزش کشور در حقیقت یک سرمایه‌ارزشمندی است که آتیه نظام جمهوری اسلامی را بیمه خواهد کرد.

## ارتقای بهره‌وری، راهبردی مهم در نظام آموزش و پرورش

آموزشی مجرب است که اینجانب با توجه به ارتباطات ایجاد شده در این مدت متوجه شدم اکثریت کادر آموزشی مدارس دولتی حداقل در منطقه‌ای که اینجانب مراجعه کردم از تبحر کافی جهت حل مشکلات جامعه مردم برخوردار هستند ولی عدم برنامه‌ریزی مناسب و علمی و عدم مسئولیت‌پذیری متولیان این حوزه بر بار مشکلات نظام آموزشی در عدم حل معضلات افزوده است. در شرایطی که نظام جمهوری اسلامی و دولت نسبت به کاهش جمعیت کشور دغدغه‌ها و نگرانی‌هایی را مطرح می‌کنند و مقام معظم رهبری بر این موضوع که لازم است جمعیت کشور به سمت رشد و توسعه گام بردارد، تأکید فراوانی دارند، ولی اهمال‌های موجود در این خصوص به‌عنوان دافعه‌های این سیاست‌ها محسوب می‌شوند. اگر به‌دنبال افزایش جمعیت کشور هستیم لازم است این امر را اتخاذ تدابیر لازم برای تشویق و ترغیب جامعه به حرکت در جهت افزایش جمعیت می‌دانیم که باید شرط اصلی آن را که فراهم کردن شرایط بهترهای رفاهی و آموزشی جامعه به‌صورت حداقلی است، فراهم سازیم. به‌نظر می‌رسد ساختارهای نظام آموزش و پرورش کشور متناسب با نیازها و توقعات نظام جمهوری اسلامی خود را مجهز نکرده و از یک ناپسامانی‌هایی در مدیریت کلان ساختارهای رنج می‌برد. عدم تطابق میان نیازها و توقعات، همچنین عدم استفاده مناسب و بهینه از امکانات در نظام آموزشی کشور عدم توسعه متوازن این نظام در مناطق مختلف کشور و البته نگرانی‌های معلمان از نظام معیشتی باعث ایجاد مشکلات متعددی هم برای مردم و هم برای دولت شده و این موضوع چالش مهمی است که می‌تواند ساختارهای مرتبط این نظام آموزشی را هم در حال حاضر و هم در آینده با خود مواجه کند. نظام آموزشی کشور بیش از آنکه از منظر مالی و اعتباری دچار مشکل باشد با چالش مدیریتی مواجه بوده و لازم است در دولت دوازدهم برای اتخاذ یک مدیریت خلاق و چابک برای این نظام آموزشی خسته و سنگین فکری اساسی صورت گیرد. این نظام آموزشی نمی‌تواند شاخص‌های توسعه علمی و آموزشی کشور را در چارچوب سند چشم‌انداز ایران ۱۴۰۴ و سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به شکل مناسبی

### غلامعلی رموی کارشناس اقتصادی

همزمان با آغاز ثبت‌نام دانش‌آموزان در مدارس، مشکلات مختلف و متعددی در این خصوص دامنگیر اولیا و مدارس شده است. مشکلاتی که در بدو امر بیش از اینکه دامن مدارس و معلمان را بگیرد مبتلابه خانواده‌ها و دانش‌آموزان است. خانواده‌ها برای ثبت‌نام فرزندان خود باید فاصله بین مدارس مبدا و مقصد و آموزش و پرورش منطقه و ستاد ثبت‌نام منطقه را طی کنند تا امکان ثبت‌نام فرزندان خود را در مدرسه‌ای متناسب با نیاز خود پیدا کنند. در این میان سردرگمی‌های موجود در ستادهای ثبت‌نام و مدارس به سبب عدم تطابق میان شرایط مدرسه و دانش‌آموز موجب مشکلات و مشقاتی هم برای دانش‌آموزان و هم برای کارکنان مدارس شده است. به سبب عدم آشنایی مناسب با موضوعات و مباحث مبتلابه نظام آموزشی کشور تاکنون هیچ‌گونه اظهارنظری در این باره برای اینجانب وجود نداشت ولی به سبب نیاز به ثبت‌نام فرزندم در دبیرستان به چشم خویش دیدم که چگونه مردم در میان کلاف سردرگم بین مدرسه‌ها و ستادهای ثبت‌نام باید در تردد باشند و مدیران و مسئولان ثبت‌نام به سبب حجم تقاضاها فقط تلاش‌های زیادی برای رفع تکلیف و ارجاع والدین می‌کنند. البته در این میان پیدا کردن یک آشنا و پارتنری و حتی پوشیدن لباس فرم خدمت توسط برخی والدین از راهکارهایی بود که والدین را جهت حل مشکل به سمت آنها هدایت می‌کند. اینکه بسیاری از والدین و خانواده‌ها به‌دنبال شرایط مطلوبی برای آموزش دولتی فرزندان خود هستند حق مسلمی است که نظام آموزشی کشور حتماً باید برای حل آن و استانداردسازی همه مدارس دولتی در یک ساختار مناسب اقدام کند تا تفاوت‌های علمی فاحش میان مدارس باعث عدم رغبت به مدرسه‌ای و تقاضاهای بسیار زیاد برای مدرسه دیگر نشود. ایجاد رقابت در خوب بودن و استانداردسازی مدارس، وجود نظام تشویقی مناسب برای کادر مدارس... راهکارهای این موضوع است. از سوی دیگر هم بسیاری از مشکلات و مسائل مبتلابه نظام آموزش کشور در هدایت دانش‌آموزان و اولیا به سمت یک شرایط مطلوب از ویژگی‌های یک کادر

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



اقتصاد کلان



۷۱ اقتصاددان به رئیس‌جمهور نامه نوشتند  
تشکیل تیم اقتصادی کار آمد  
مطالبه اقتصاددانان از روحانی

**فرصت امروز:** ۷۱ اقتصاددان به چهره شاخص اقتصادی در نامه‌ای به حسن روحانی، رئیس‌جمهوری اسلامی ایران خواستار دقت در چپ‌نشین کابینه دوازدهم شده‌اند.

این ۷۱ اقتصاددان که در میان آنها نام برخی چهره‌های شاخص اقتصادی از جمله مهدی پازوکی، مهدی طیبیان، علی دینی و حسین عبده‌تبریزی نیز به چشم می‌خورد، انتخاب مجدد حسن روحانی به‌عنوان رئیس‌جمهور اسلامی ایران را تبریک گفته و با برشمردن چالش‌های اقتصاد ایران، عنوان کرده‌اند که یکی از ضرورت‌های دستیابی به رشد اقتصادی بالای غیرتورمی، تعیین تیم اقتصادی کارآمد و متخصص است.

در این نامه آمده است: اقتصاد ایران با چالش‌های جدی مواجه است. بحران بدهی دولت و بانک‌ها بسیار جدی است. بحران عدم‌کارآمدی ساختار اداری، کمبود و تخصیص نامناسب منابع آب، یارانه‌های سنگین و ناکارآمد، تداوم نظام چندترخی قیمت ارز، نرخ بالای بیکاری در بین جوانان و تحصیلکردگان، کاهش بهره‌وری بنگاه‌های صنعتی، مداخله نهادهای عمومی در تصدی‌گری، بودجه‌ریزی غیرعملیاتی، فساد اداری، تضعیف بدنه کارشناسی دولت و لایحه‌ها و تصویب‌نامه‌های روزمره و متناقض، هر یک چالش‌هایی به‌شدت نگران‌کننده هستند. امضاکنندگان این نامه به‌عنوان دانش‌آموختگان اقتصاد، مدرسان دانشگاه و مهم‌تر از آن، ایرانیان نگران سرنوشت کشور در این برهه حساس تاریخی بیم آن دارند که فشارهای سیاسی و چانه‌زنی‌های مختلف در نهایت منجر به انتخابی نشود که موجب عملکرد ناموفق اقتصاد کشور گردد.

بر این باوریم که یکی از ضرورت‌های دستیابی به رشد اقتصادی بالای غیرتورمی تعیین تیم اقتصادی کارآمد و متخصص است. امیدواریم در نظر گرفتن ملاحظات زیر در این تصمیم‌گیری خطری مدنظر باشد:

\* سیاست‌گذاری پولی و بودجه‌ای شغلی تخصصی و حرفه‌ای است. در عمل، رئیس‌کل بانک مرکزی و رئیس سازمان برنامه و بودجه باید به‌انکای دانش اقتصادی خود تصمیماتی بگیرند که مسیر اقتصادی آینده کشور را تعیین می‌کند. لذا یکی از شرایط لازم احراز این دو پست، تخصص در امور اقتصادی است. همانند دیگر علوم، جایگاه تخصصی و علمی، اظهارنظرهای اقتصادی، سابقه تحقیق و پژوهش ایشان بهترین نشانه برای شناسایی متخصصین خیره است.

\* با عنایت به آنکه سیاست‌گذاری یکی از وظایف این دو شغل حساس است، ضروری است این دو مقام مسئول علاوه بر تجربه مدیریت دولتی، با اصول علم سیاست‌گذاری نیز آشنا بوده و سوابق روشنی در زمینه پیشینه‌های سیاست‌های مشخص، سازنده و مؤثر اقتصادی داشته باشند. بهترین ابرار برای محک کارآمدی یک مدیر، سابقه عملکردی ایشان است. زمره‌های بحران بانکی، نرخ بالای سود تسهیلات و انسدادهای بانکی، کسری بودجه مزمن دولت، عدم انسجام فکری در لایحه‌های اقتصادی دولت، انباشت بدهی‌های دولت همراه با نرخ بالای قرض‌گیری، تصویر مناسبی از آینده اقتصادی ایران به‌دست نمی‌دهند.

\* پاسخگویی و اطلاع‌رسانی سیاست‌گذاران پولی و بودجه‌ای کشور علائم مهمی برای فعالین اقتصادی به شمار می‌روند و معمولاً موجب حرکت بازارهای مالی و حقیقی می‌شود. به همین دلیل ضروری است مسئولیت سخنگویی دولت که باید از مواضع دولت در کلیه بخش‌ها دفاع کند از مناصب متولی امر سیاست‌گذاری اقتصادی جدا باشد. این مقامات باید کم‌ولی پخته سخن بگویند تا موجب آرامش و اطمینان در بازار شوند.

\* سیاست‌گذاران اقتصادی دولت باید در محافل علمی اقتصاد خوشنام باشند تا فرصت داشته باشند سیاست‌های اقتصادی دولت را به وضوح برای اقتصاددانان تشریح نمایند. ایشان باید بتوانند با تحلیل دقیق شرایط، توصیفی نزدیک به واقع از نتایج سیاست‌ها ارائه کنند و همراهی مردم و کارشناسان را با سیاست‌های دولت کسب نمایند.

\* رئیس‌سازمان برنامه و بودجه و رئیس‌کل بانک مرکزی باید بتوانند سیاست‌های صحیح در سطح کل دولت اعمال نمایند؛ به این منظور لازم است قادر باشند تا در مقابل درخواست‌های دستگاه‌های اجرایی که در راستای سیاست‌های کلان اقتصادی تدوین شده در سطح دولت نیست از جمله اعطای اعتبارات، اضافه برداشت و تخصیص بودجه، مقاومت نمایند.

\* و در نهایت آنکه لازم است اعضای تیم اقتصادی دولت قادر باشند سیاست‌های پولی، ارزی، تجاری، مالی و مالیاتی هماهنگ و منطبق بر یک الگوی فکری منسجم را ساماندهی و اجرا نمایند.

متأسفانه برخی نامزدهای سیاست‌های کلیدی اقتصادی که این روزها نام‌شان در رسانه‌ها مطرح است، واجد این شرایط نیستند. امضاکنندگان این نامه بدون هرگونه حمایت از گروه یا فرد خاصی، درخواست دارند تیم اقتصادی کارآمد و هماهنگی در دولت دوازدهم، برای مقابله با چالش‌های اقتصادی سهمگین موجود و آتی و کسب دستاوردهای درخور ملت بزرگ ایران و در راستای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی شکل گیرد.

تغییر واحد پول ملی  
نیاز به مصوبه مجلس شورای اسلامی دارد  
خداحافظی رسمی  
با ریال؟



**فرصت امروز:** دبیر هیأت دولت از تصویب لایحه اصلاح قانون پولی بانکی در جلسه عصر یکشنبه هیأت وزیران خبر داد و گفت: بر اساس این لایحه، واحد پول رسمی کشور، تومان و معادل ۱۰ ریال تعیین شد. این در حالی است که تغییر واحد پول ملی کشور از ریال به تومان که آذرماه سال گذشته در قالب لایحه به تصویب دولت رسید، برای اجرا نیساز به تصویب مجلس و تأیید شورای نگهبان دارد و هنوز زود است که تومان واحد پول ملی اعلام شود.

در واقع، آنچه روز گذشته دبیر هیأت دولت در این باره اعلام کرده، خبر جدید و تازه‌ای نیست و این امر در ۱۷ آذرماه سال گذشته در قالب لایحه اصلاح قانون پولی بانکی به تصویب دولت رسیده بود. به بیان دیگر، در جلسه عصر یکشنبه هیأت دولت، گزارش کمیسیون اقتصادی دولت درباره جزئیات لایحه اصلاح قانون پولی و بانکی کشور مورد بررسی قرار گرفت که در آن به مصوبه آذرماه سال گذشته درباره تغییر واحد پول اشاره شده بود و برخی رسانه‌ها به اشتباه تصور کردند که این مصوبه جدیدی است و با این مصوبه، واحد پول ملی تغییر خواهد کرد، حال آنکه مصوبه دولت برای لازم‌الاجرا شدن نیاز به مصوبه مجلس و تأیید شورای نگهبان دارد.

**تومان رسماً پول ایران شد؟**  
محسن حاجی‌میرزایی، دبیر هیأت دولت در یادداشتی با عنوان «دبیر مهم دولت برای ارتقای کارآمدی نظام بانکی» نوشت: «در جلسه هیأت وزیران اول مردادماه هیأت وزیران لایحه اصلاح قانون پولی بانکی بررسی و تصویب شد. در این روزها که برخی موسسات مالی اعتباری با مشکلاتی روبه‌رو بودند نقص قانون پولی بانکی بیش از پیش آشکار شد و در لایحه اصلاحی که بیش از شش ماه در کمیسیون اقتصادی دولت شش ماه در کمیسیون اقتصادی دولت با دقت زیاد مورد بررسی قرار گرفته بود نقایص قانون از جمله احکام مربوط به نظارت، توقف، بازسازی، ورشکستگی، انحلال، تصفیه، مدیریت بانک‌ها و موسسات اعتباری، صندوق ضمانت سپرده و مقررات انتظامی تدوین و برطرف شده است و گام بزرگی در جهت نیل به یک قانون پولی بانکی مترقی و متناسب با برترین تجارب روز دنیا برداشته شده است.»

دبیر هیأت دولت در پایان این یادداشت به تغییر واحد پول ملی اشاره کرده و آورده بود: «همچنین براساس این لایحه، واحد پول رسمی کشور، تومان و معادل ۱۰ ریال تعیین شد و موضوعی که مدت‌ها قبل از سوی مردم و در تمام مبادلات پولی مورد استفاده بود، یعنی کاربرد واحد تومان به جای ریال، رسمیت یافت.»

نهایی شدن آن داده شده، به نظر می‌رسد به‌زودی این لایحه به مجلس تقدیم شده و بررسی آن در آینده نزدیک به‌طور رسمی آغاز شود. در این شرایط در صورتی که مجلس در جریان بررسی‌های خود به پیشنهاد تبدیل واحد پول ملی از ریال به تومان رأی مثبت دهد آنگاه در قالب مصوبه‌ای لازم‌الاجرا به بانک مرکزی ابلاغ شده و این بانک بعد از اینکه سازوکار لازم برای اجرایی شدن را تأمین کرد، رسماً در دستور کار قرار خواهد گرفت و آنگاه می‌توان گفت تغییر واحد پول ملی ایران رسمیت یافته است.

به گزارش ایسنا، روز یکشنبه در جلسه هیأت دولت، لایحه پولی و بانکی که در کمیسیون اقتصاد مورد بررسی قرار گرفته بود، در قالب گزارشی در بین اعضای کابینه مطرح و بررسی شد و مراحل نهایی را طی کرد. از جمله مواردی که مورد اشاره قرار گرفت، لایحه تغییر پول ایران از ریال به تومان و تعیین آن بر اساس ۱۰ ریال بود. بعد از اعلام نتیجه جلسه هیأت دولت بار دیگر خبر تبدیل واحد پول ملی از ریال به تومان مورد توجه قرار گرفته است و دبیر هیأت دولت در یادداشتی با اشاره به مصوبات مهم برای ارتقای نظام بانکی این‌گونه اعلام کرد که «براساس این لایحه، واحد پول رسمی کشور، تومان و معادل ۱۰ ریال تعیین شد»

در حالی که این اعلام اصلاً موضوع جدیدی نبود و در آذرماه سال گذشته هیأت دولت در جریان بررسی لایحه بانکی موضوع تبدیل واحد پولی از ریال به تومان را مورد بررسی و تصویب قرار داده بود، این در حالی است که در لایحه پیشنهادی بانک مرکزی و براساس بند «ب» ماده (۲) آن، این تغییر مطرح نشده و واحد پول ایران ریال اعلام شده بود.

**تبدیل ریال به تومان به معنی حذف صفر از پول ملی نیست**  
همچنین مطرح موضوع تصویب تغییر واحد پول ایران در جلسه سال گذشته هیأت دولت که به یکباره شکل گرفت، موجب ایجاد ابهاماتی در بین مردم و حتی مسئولان شد به‌گونه‌ای که حتی در مواردی این مصوبه را اجرایی شدن سیاست حذف صفر از پول ملی دانستند. این در حالی بود که در فاصله کوتاه با واکنش رئیس‌کل بانک مرکزی و قائم مقام وی تأکید شد که تبدیل ریال به تومان به هیچ عنوان به معنای ورود به سیاست حذف صفر نبوده و کاملاً با یکدیگر متمایز هستند. همچنین اعلام شد که این مصوبه هیأت دولت در راستای احترام به عرف جامعه بوده و نباید آن با بحث حذف صفر خلط شود. با این حال اکنون با نزدیک شدن به مراحل پایانی بررسی لایحه دولتی اصلاح نظام بانکی دولت که مدت‌هاست از سوی مقامات اقتصادی و بانکی وعده

دریچه



ثبات، هدیه بی‌بدیل دولت به اقتصاد  
کامیابی‌ها و ناکامی‌های  
بازدهمین دولت

حسن روحانی به‌زودی در شرایطی کابینه دوازدهم را تشکیل می‌دهد که راه سخت چهارسال گذشته دیگر پیش روی او و دولتش نیست؛ حالا سختی‌ها به پایان رسیده و در چهارسال آینده رشد و ثبات در انتظار اقتصاد ایران است. به گزارش خبرآنلاین، به زودی سوت پایان دولت یازدهم کشیده می‌شود؛ چهار سال پر از فراز و نشیب که برای اقتصاد ایران اگرچه ثبات به همراه داشت، اما تلخی‌هایی هم داشت. با این حال برآیند عمومی کارشناسان و فعالان بخش خصوصی این است که همچنان می‌توان به آینده چهار سال آینده اقتصاد امیدوار بود. مرور کارنامه چهار سال گذشته، نشان می‌دهد که مهم‌ترین کامیابی‌هایی که اقتصاد ایران پس از توافق هسته‌ای به دست آورد، آغاز جذب سرمایه‌گذاری خارجی است. توافقی هسته‌ای و تفاهم با جهان، یک دستاورد مثبت در اقتصاد بود که سال ۹۴ به‌دست آمد. با وجودی که این روزها زرمزه تهدیدهای آمریکا به گوش می‌رسد، اما اثرات این تصمیم برای برخی بخش‌های اقتصاد مثل لغو ممنوعیت فروش نفت و بازگشت سرمایه‌گذاران خارجی برای مذاکره و سرمایه‌گذاری را نمی‌توان انکار کرد. در روزهای اجرای برجام، بخش خصوصی هم البته تجربه‌ای منحصر به فرد به دست آورد. بخش خصوصی به مدت ۱۲ سال از ارتباط فراگیر و رسمی با شرکای خارجی محروم بود اما در پس‌برجام این فرصت پیدا شد تا روابط از سرگرفته شود. بازیابی روابط دولت و بخش خصوصی دستاورد دیگری بود که در چهار سال گذشته به‌دست آمد. مقامات اقتصادی دولت در چهارسال گذشته بنا به اذعان نمایندگان بخش خصوصی، روابط خود را با این گروه افزایش دادند. معاون اول رئیس‌جمهور و تیم اقتصادی بارها به گفت‌وگو با بخش خصوصی نشست. هر چند بخش خصوصی می‌خواهد طرف مشورت دولت قرار بگیرد، اما این تازه اول راه است. شاخص‌های اقتصادی در طول چهارسال گذشته رو به بهبود گذاشت. حسن روحانی با رشد منفی اقتصاد کار را آغاز کرد و حالا با تورم یک رقمی و رشد مثبت اقتصادی چهارسال بعدی را آغاز خواهد کرد. سختی‌های سال ۹۲ در شهریور ۹۶ دیگر وجود ندارد. روند کاهنده نرخ تورم و ثبات نرخ ارز به‌عنوان مهم‌ترین اتفاق، سبب شده موسسات معتبر بین‌المللی مثل صندوق بین‌المللی پول رشد مثبت و مداوم را برای اقتصاد ایران پیش‌بینی کنند. همین شاخص‌ها خود گواه آن است که دولت یازدهم در مهار اقتصاد پراشوب و پرنوسان سال‌های پیش موفق بوده است. البته این قضاوت رسانه‌ای نیست؛ بخش خصوصی بارها اعلام کرده که خواسته اصلی آنها ثبات در اقتصاد است و حالا این مهم به‌دست آمد. با این همه می‌گویند تنها دیکته نانوشتۀ غلط ندارد. این بهترین مصداق برای اقتصاد ایران است. بی‌شک هر کارنامه‌ای، نقاط منفی هم دارد. این قاعده برای کارنامه چهارسال دولت یازدهم هم صدق می‌کند. هرچند تلاش‌های بسیاری برای رفع این نقاط منفی انجام شد، اما به قولی چاله‌ها آنقدر عمیق است که بر کمر آن کار یک نفر و چهارسال نیست. حتماً نرخ بالای بیکاری همچنان تا سال‌های آینده به اقتصاد ایران چسبیده است. حتماً صندوق‌های بازنشستگی، پارانه‌های نقدی و ساماندهی نظام بانکی نیاز به زمان دارد.

## آگهی مناقصه شماره

# ۱۵۵ - ۹۶

جمهوری اسلامی ایران  
وزارت راه و شهرسازی - شرکت  
مادر تخصصی ساخت و توسعه  
زیربنایهای حمل و نقل کشور

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

<p>۱- <b>دستگاه مناقصه گزار: شرکت ساخت و توسعه زیر بناهای حمل و نقل کشور</b> به نشانی تهران - بزرگراه مدرس - خیابان وحید دستگردی - خیابان فرید افشار - نبش بلوار آرش</p>
<p>۲- <b>شرح پروژه:</b> عملیات راهسازی پروژه قطعه ۱/ب باند دوم بزرگراه بابامیدان - گچساران (حدفاصل روستای کوپن تا بوستان) مشتمل بر پل های بزرگ رودخانه ای بریم، لیراب و شوش و پل بزرگ شوش در راه موجود. و مدت اجرای کار ۴۰ ماه.</p>
<p>۳- <b>محل دریافت اسناد:</b> 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.</p>
<p>۴- <b>محل تحویل پاکات شرکت در مناقصه:</b> دفتر امور پیمانها و رسیدگی فنی - شرکت ساخت و توسعه زیربنایهای حمل و نقل کشور حداکثر تا ساعت ۱۵ روز شنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۲۸ و تاریخ بازگشایی پاکات ساعت ۱۰ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۲۹ می باشد. مدت اعتبار پیشنهادات ۳ ماه از تاریخ فوق می باشد.</p>
<p>۵- <b>بر آورد:</b> براساس فهرست بهای پایه راه، راه آهن و باند فرودگاه سال ۱۳۹۶ به مبلغ ۴۴۴,۸۳۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال میباشد.</p>
<p>۶- <b>مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۱۱۰۰۰ میلیون ریال تعیین میگردد.</b></p>

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

م الف ۱۲۹۵

یادداشت



چرخ اقتصاد با ایجاد تحرک در بازار می چرخد



محمود تولایی  
رئیس کمیسیون مالیات اتاق بازرگانی ایران

وجود تقاضا در سطح بازار برای ارائه کالا، می تواند به عنوان یک فاکتور اساسی در ارائه تسهیلات به کارخانه های تولیدی محسوب شود و نباید همچون گذشته تأمین مالی بنگاهها یا کارخانه ها به گونه ای رقم بخورد که سرانجام تولید آنها به انبار کارخانه ختم شود. با توجه به رکود اقتصاد و انباشت بدهی های بانکی، شرایط ارائه تسهیلات برای بنگاهداران کملا سخت و دشوار است زیرا در گذشته همین بنگاه های تولیدی با دریافت این تسهیلات درصدد رونق فضای کسب و کار خود بودند اما ناگهان با تغییر شرایط محیطی کسب و کار نظیر چتر سیاه رکود بر اقتصاد و کاهش ارزش پول ملی نسبت به ارز این تسهیلات به معوقات تبدیل شد. بنابراین تسهیلات با نرخ بالا وجود داشت اما اغلب تولیدکنندگان واقعی در لیست بدهکاران بانکی قرار گرفته اند که مقصر آن، شرایط حاکمیتی بر اقتصاد بود. در بسته رونق تولید ملی برای سال جاری، این امکان برآورده شد تا بنگاه های تولیدی که فعالیت های آنها در چرخه اقتصاد تولیدمحور ثابت شده بدهکار به سیستم بانکی، مالیات، بیمه و... بار دیگر بتوانند از تسهیلات ۱۸ درصدی استفاده کنند و گرنه این بسته، امکان خاص دیگری ندارد. بسیاری از بنگاه های تولیدی که فعالیت های آنها در چرخه اقتصاد تولیدمحور ثابت شده نیازمند تسهیلات هستند اما این نکته کاملاً ضروری است تا دستگاه های متولی، چتر تسهیلات را بدون کارشناسی برسر تمامی بنگاه ها باز نکنند چرا که در گذشته بسیاری از افراد سودجو با تابلوی بنگاه تولیدی تسهیلات را دریافت و آن را به معوقه تبدیل کردند. از سوی دیگر ایجاد تحرک در بازار نقش مهمی در ارائه تسهیلات در اقتصاد دارد زیرا با ایجاد تحرک در بازار دیگر نیازی به وام یا تسهیلات نیست و چرخ اقتصاد می چرخد.

حمل و نقل



ایران و فرانسه توافقنامه همکاری ریلی امضا کردند

توافقنامه همکاری ریلی ایران و فرانسه با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت امضا شد. محمدرضا نعمت زاده در مراسم امضای توافقنامه همکاری مشترک در ساخت واگن های مترو شهری و حومه میان سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو)، شرکت استوم فرانسه و شرکت ایریکو (شرکت توسعه صنایع ریلی ایرانیان) گفت: در این مشارکت سه جانبه شرکت های پیش گفته به ترتیب با سرمایه گذاری ۲۰، ۶۰ و ۲۰ درصدی حضور دارند. به گفته این مقام مسئول، هدف از این مشارکت، توسعه کارخانجات ایریکو در اهر است که اکنون طرح توسعه آن آغاز شده و قرار است با این مشارکت تکمیل شود.

در نشست تجاری ایران و تایلند عنوان شد

مشکلی برای نقل و انتقال پول از ایران وجود ندارد



فرصت امروز: هیات تجاری تایلند

با حضور در اتاق ایران با همتایان خود دیدار و در همایش تجاری دو کشور شرکت کردند. به گزارش «فرصت امروز»، رئیس انجمن سرمایه گذاری خارجی کشور در نشست تجاری ایران و تایلند خطاب به سرمایه گذاران تایلندی گفت: نگران نباشید، به راحتی می توانید در ایران سرمایه گذاری کرده و سود سرمایه خود را از ایران خارج کنید و مشکلی برای نقل و انتقال پول وجود ندارد. حسین سلیمی افزود: ایران اکنون در اکثر کشورهای اروپایی و آسیایی امکان گشایش اعتبار یا «آل سی» دارد و نقل و انتقال پول به طور رسمی انجام می شود. وی افزود: بانک های ایرانی اکنون تمام مقررات کارگروه ویژه اقدام مالی سازمان بین المللی مبارزه با پولشویی (اف ای تی اف) از جمله مدیریت ریسک و مبارزه با پولشویی و حمایت از تروریسم را که همه بانک ها ملزم به رعایت آنها هستند رعایت می کنند. سلیمی همچنین به تغییرات مثبت قوانین سرمایه گذاری خارجی در کشورمان اشاره و تصریح کرد: اکنون در ایران امکان سرمایه گذاری خارجی ۱۰۰ درصد در واحدهای تولیدی موجود یا جدید وجود دارد و معافیت های مالیاتی خوبی از ۵ تا ۱۵ درصد - بسته به مکان سرمایه گذاری - برای سرمایه گذاران خارجی در نظر گرفته شده است. به گفته وی، پس از لغو تحریم ها، ایران ۱۵ میلیارد دلار مجوز سرمایه گذاری خارجی صادر کرده که البته تایلند تاکنون سهم چندانی از آن نداشته است. وی ضمن اشاره به اینکه انجمن سرمایه گذاری خارجی آماده پاسخگویی به نیازهای اطلاعاتی سرمایه گذاران خارجی است، ابراز امیدواری کرد حجم سرمایه گذاری تایلند در ایران در آینده نزدیک افزایش یابد.

ایران علاقه مند به جذب سرمایه گذاران تایلندی در زمینه های مختلف مانند نفت، گاز، پتروشیمی، شیل، راه سازی، تولید قطعات خودرو، توسعه محصولات باغی و زراعی، ساخت هتل و فروشگاه های عرضه کالاها و خدمات مشترک و آموزش هتلداری است. وی افزود: با توجه به اینکه اکنون اکثر کشورهای اروپایی زمینه این همکاری ها را فراهم کرده اند، انتظار داریم تایلند نیز هرچه سریع تر در این خصوص اقدام کند. رئیس اجرایی مرکز تحقیقات و اطلاع رسانی اتاق اسلامی (ایکریک) تصریح کرد: ایران می تواند پل ارتباطی تایلند برای دستیابی به بازار ۴۵۰ میلیون نفری منطقه و تایلند پل ارتباطی ایران برای دسترسی به بازار شرق آسیا باشد.

وی حجم مبادلات تجاری دو کشور در سال ۲۰۱۶ را ۴۱۱ میلیون دلار اعلام کرد و افزود: صادرات ایران به تایلند در سال ۲۰۱۶ به ۱۵۴ میلیون دلار رسید که نسبت به سال پیش از آن ۶۷ درصد افزایش داشت و صادرات تایلند به ایران

۴۱۱ میلیون دلار؛ حجم مبادلات تجاری ایران و تایلند

معاون امور بین الملل اتاق بازرگانی صنایع، معدن و کشاورزی ایران در نشست تجاری ایران و تایلند گفت:

از ۲۰۰ شرکت ایرانی و خارجی گواهی استاندارد حلال صادر کرده است. وی تأکید کرد: ایکریک اکنون در کشورهای ترکیه، کره جنوبی، ژاپن و آلمان دفتر دارد و با توجه به اعتبار روزافزون آن، بسیاری از کشورهای جهان از جمله مقدونیه، بوسنی و هرزگوین، آرژانتین، آفریقای جنوبی و اوکراین درخواست عضویت در این مرکز را کرده اند که این درخواست ها در دست بررسی است. رئیس اجرایی ایکریک اضافه کرد: این مرکز با موسسات حلال کشورهای ژاپن، کره جنوبی و ترکیه و شورای فناوری حلال اروپا تفاهم نامه همکاری امضا کرده است.

پتانسیل های بی نظیر گردشگری ایران

در نشست تجاری ایران و تایلند در تهران، سفیر تایلند دیدار سال گذشته رئیس جمهوری کشورمان از بانکوک را نقطه عطفی در روابط دو کشور دانست و گفت: از آن زمان تا کنون تفاهمنامه های اقتصادی بسیاری با تهران منعقد شده است که باید اجرایی شوند. «کالایانا ویپاتی پومی پراتس» افزود: صنعت غذای حلال ایران ظرفیت بسیار بالایی دارد که تایلند می تواند از آن بهره برد. وی جمعیت ۸۰ میلیون نفری، منابع طبیعی غنی و امنیت ایران را از مشخصه های مهم بازار ایران برشمرد و اضافه کرد: به همین خاطر بانکوک مایل است روابط تجاری خود را با تهران گسترش دهد. ویپاتی پتانسیل گردشگری ایران را بی نظیر توصیف کرد و گفت: امید می رود در آینده نزدیک دست اندرکاران صنعت گردشگری ایران بتوانند از تایلند نیز گردشگر جذب کنند و همانگونه که تایلند از مقاصد گردشگری ایرانی هاست، عکس آن نیز صادق باشد.

یادداشت



حرکت چراغ خاموش اصناف در ایجاد شغل



به‌الله صادقی  
معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت

اصناف به طور چراغ خاموش سالانه ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار شغل ایجاد می کنند و تسهیلاتی هم در اختیار ندارند. شورای عالی کار نیز توجه به واحدهای کوچک را مورد بررسی قرار داده و در قالب جلسات آن بر این نکته تأکید شد که واحدهای صنعتی بزرگ دیگر اشتغال چندانی ایجاد نمی کنند و با توجه به نقش اصناف در ایجاد اشتغال جا دارد که در قوانین کمک های بیشتری به این بخش صورت گیرد. بر همین اساس در حوزه واگذاری برخی تسهیلات بانکی تصمیماتی گرفته شده است. به غیر از چند کشور پیشرفته و در حال توسعه در اکثر کشورهای دنیا سهم فروشگاه های بزرگ و اینترنتی ۲۰ درصد بازار هم نمی شود. در کشور ما نیز حتی برای رسیدن به این ۲۰ درصد هم ظرفیت وجود ندارد. ضمن آنکه در قیاس با مساحتی که به خرده فروشی ها اختصاص دارد، حجم فروشگاه های بزرگ به مراتب کمتر است، به گونه ای که این رقم را در شهرهای کوچک یک تا ۲ درصد، در شهرهای متوسط و مراکز استان ها ۵ درصد و در کلانشهرها ۷ تا ۸ درصد می توان در نظر گرفت. از سوی دیگر برای دریافت حق عضویت از این واحدها و همچنین نحوه کار آنها برنامه هایی تدوین شده است تا اصناف سنتی مطمئن باشند که اجازه محدود کردن کسب و کار آنها داده نمی شود. در گذشته بسیاری از کسب و کارهای اینترنتی علاقه داشتند که به عنوان زیرمجموعه ای از وزارت ارتباطات، کار یا معاونت علمی ریاست جمهوری فعالیت کنند اما تأکید کردیم که باید فعالیت این بخش زیرمجموعه اصناف باشد تا بتوانیم این پدیده را همگام با شما مدیریت کنیم. به هر صورت تکنولوژی به زندگی مردم نفوذ کرده و این نفوذ قابل کنترل نبوده و نمی توان در برابر آن دیوار کشید. بر همین اساس اکنون توصیه ما آن است که واحدهای سنتی به جای مقاومت در برابر این فضا تلاش کنند تا شرکت های هلدینگ را در حوزه های خود ایجاد کنند که به واسطه این شرکت ها فرآیند تولید و توزیع یکپارچه و شرایط برای سود بیشتر واحد صنفی و مصرف کننده فراهم شود.

منبع: ایستنا

بزرگترین مرکز داده محتوایی کشور، میزبان امن اطلاعات شما



تو انتخاب می کنی ...

سرور و فضای ذخیره سازی

۱۵۴۴

asiatech.ir

آسیاتک  
اینترنت یک، آسیاتک

آگهی مزایده



سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی بندرعباس به استناد (مجوز مصوبه هیئت مدیره به شماره نامه ۵۷۰۱ مورخ ۱۳۹۶/۴/۱۸) در نظر دارد نسبت به واگذاری دو واحد مغازه ایستگاه دویبورت اجاره از طریق مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط واگذار نماید. لذا از متقاضیان دعوت می گردد جهت دریافت اسناد مزایده از تاریخ درج آگهی حداکثر به مدت ده روز از تاریخ انتشار این آگهی با در دست داشتن فیش نقدی جهت خرید اسناد به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۱۰۵۶۸۰۰۷۹۰۰۹ نزد بانک ملی به امور حقوقی سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی بندرعباس واقع در بلوار امام خمینی (ره) - سه راه گمرک نبش خیابان صباح مراجعه نمایند.

- فروش اسناد مزایده از تاریخ (۱۳۹۶/۵/۴) لغایت (۱۳۹۶/۵/۱۴)
- سازمان در رد یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.
- هزینه نشر آگهی بر عهده برنده مزایده می باشد.
- متقاضیان می توانند در تاریخ های مقرر جهت دریافت اسناد مزایده با در دست داشتن فیش واریزی به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال و معرفی نامه به سازمان مراجعه نمایند.
- میزان سپرده شرکت در مزایده به ازاء هر مکان مبلغ ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد که بایستی بصورت واریز نقدی یا ضمانتنامه معتبر بانکی دارای حداقل ۳ ماه اعتبار به شماره حساب ۰۱۰۵۶۸۷۳۶۹۰۰۶ بانک ملی به نام سازمان واریز و فیش آن را در پاکت الف بصورت لاک و مهر شده تحویل نمایند. (چک تضمین شده بانکی و اسناد مالی مطالبات قابل قبول کمیسیون نمی باشد)
- چنانچه برندگان نفر اول، دوم و سوم حاضر به انعقاد قرارداد در جهت مقرر قانونی نگردند سپرده آنها به ترتیب اولویت به نفع صندوق سازمان ضبط می گردد.
- شرکت در مزایده و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف و تعهدات ابلاغی سازمان می باشد.
- پیشنهاد دهندگان بایستی تا پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۶/۵/۱۷ پیشنهاد خود را در ۳ پاکت (الف، ب، ج) بصورت سر بسته و لاک و مهر شده بصورت معین و مشخص در قبال اخذ رسید تحویل دبیرخانه سازمان نمایند.
- پیشنهادات در ساعت ظهر روز چهارشنبه تاریخ ۱۳۹۶/۵/۱۸ در کمیسیون عالی معاملات سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی بندرعباس بازگشایی و قرائت می گردند.
- مزایده حضوری برگزار می گردد بنابراین حضور شرکت کنندگان در روز برگزاری مزایده الزامیست.
- پرداخت هر گونه مالیات و همچنین مالیات بر ارزش افزوده بر عهده برنده مزایده می باشد.
- این آگهی برابر آیین نامه معاملات شهرداری تهران صرفاً یک نوبت منتشر می گردد.
- سایر جزئیات شرایط و مشخصات در اسناد مزایده مندرج و متقاضیان باید یک نسخه از آن را دریافت و با قید قبولی امضا و به پیشنهاد خود ضمیمه تسلیم نمایند.
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۷۶۲۳۳۴۹۶۱۴ تماس و یا به آدرس اینترنتی [bandarabbas.ir](http://bandarabbas.ir) مراجعه نمایید.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندرعباس

خبرنامه



در راستای تسریع طرح ضربتی بانک مرکزی  
ابلاغ شد

۷ جایگزین بانک مرکزی برای اخذ  
ضمانت وام ازدواج

بانک مرکزی با هدف تسهیل اجرای طرح ضربتی وام ازدواج، شرایط جدیدی را برای جایگزینی اخذ ضمانت از متقاضیان این تسهیلات تعیین و به شبکه بانکی کشور ابلاغ کرد.

به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، اعطای وام ازدواج به پشتوانه یارانه نقدی، ارائه گواهی تعهد کسر اقساط کارمندی و ضمانت با استفاده از پروانه کسب از جمله روش‌های جایگزین اخذ ضمانت پرداخت وام ازدواج است. این بخشنامه که به تمام بانک‌های عامل ابلاغ شده، در راستای اجرای طرح ضربتی اعطای وام ازدواج که از ابتدای مردادماه تا پایان شهریورماه امسال اجرا می‌شود، بوده است.

در این بخشنامه بر تسهیل در امر پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج به‌ویژه اخذ یک ضامن معتبر و بهره‌مندی آن دسته از متقاضیانی که در استان‌های محروم و روستایی بوده و امکان تامین ضامن موردنظر شعب طبق مفاد شرایط و دستورالعمل مندرج در سامانه قرض‌الحسنه ازدواج را ندارند، تاکید شده است. بر این اساس چنانچه زوجین در سامانه ازدواج هر دو یک بانک را انتخاب کرده باشند، ارائه یک ضامن معتبر، منوط به کفایت میزان حقوق دریافتی آن ضامن برای اقساط هر دو قرارداد زوجین کافی است. همچنین چنانچه متقاضی در صف همان بانک دریافت‌کننده یارانه خود باشد، اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج به پشتوانه یارانه واریزی نیز قابل اجراء است.

در بند دیگری از این بخشنامه آمده است: چنانچه متقاضی دریافت تسهیلات ازدواج، کارمند رسمی یا پیمانی دولت، نیروی نظامی و انتظامی، نهادها و موسسات عمومی (نظیر شهرداری و بنیاد، کمیته امداد، هلال‌احمر) باشد، ارائه گواهی تعهد کسر اقساط از سازمان مربوطه به همراه ارائه فیش حقوق و حکم کارگزینی و در صورتی که مانده حقوق نامبرده کفایت کند، نیازی به اخذ ضامن نیست. همچنین ضمانت یک نفر کارمند رسمی، پیمانی، بازنشسته دولت، نیروی نظامی و انتظامی، نهادها و موسسات عمومی (نظیر شهرداری و بنیاد، کمیته امداد، هلال‌احمر)، کارگر یا کارمند شرکت‌های تولیدی صنعتی بزرگ و فعال، با ارائه آخرین فیش حقوقی و حکم کارگزینی و... امکان‌پذیر است.

زمان اعطای تسهیلات دارای فعالیت اقتصادی دایر باشد و نیز ضمانت یک نفر دارنده حساب جاری فعال و خوش‌حساب که به تایید و تشخیص شعبه پرداخت‌کننده رسیده باشد، از دیگر تسهیلاتی است که برای متقاضیان وام ازدواج در طرح ضربتی بانک مرکزی دیده شده است. همچنین در مورد متقاضیان تسهیلات در مناطق روستایی، ضمانت یک نفر ساکن روستا که اهلیت و صلاحیت وی توسط شورای اسلامی روستا تایید شود (مهمور به مهر شورا) کافی است.

مجمع عمومی ۲۲ بانک و موسسه اعتباری به تعویق افتاد

سریال لغو مجامع بانکها



ایمان ولی پور  
Ivankaramazof@yahoo.com

هر ساله با پایان تیرماه بانکها مجمع عمومی خود را برگزار می‌کنند تا سهامداران را در جریان سود و زیان خود قرار دهند، اما موضوع انطباق صورت‌های مالی بانکها با استانداردهای گزارشگری مالی بین‌المللی (IFRS) امسال نیز همانند سال گذشته چالش‌آفرین شده و از نزدیک به ۳۰ بانک و موسسه اعتباری کشور، کمتر از یک چهارم آنها یعنی هشت بانک مجمع عمومی خود را برگزار کرده و ۲۲ بانک نیز مجمع خود را به تعویق انداخته‌اند. در حقیقت، تخصص شخص رئیس کل بانک مرکزی و مدرک حسابداری او موجب شده صورت‌های مالی بانکها و لزوم انطباق آنها با استانداردهای گزارشگری مالی بین‌المللی بیش از پیش برای نهاد سیاست‌گذار پولی مهم شده و به یکی از مهم‌ترین اولویت‌های بانک مرکزی در دولت یازدهم بدل شود.

با این همه در حالی که بانکها خود را در روزهای انتهایی تیرماه برای برگزاری مجمع عمومی آماده می‌کردند، بانک مرکزی بخشنامه‌ای را برای اصلاح صورت‌های مالی و «شفافیت بیشتر عملکرد بانکها» ابلاغ کرد و از بانکها خواست صورت‌های مالی خود را بر مبنای استاندارد IFRS و مطابق با نمونه ابلاغی بانک مرکزی تهیه و ارائه کنند تا مجوز برگزاری مجمع عمومی سالانه به آنها داده شود. پیش‌شرطی که سال گذشته نیز بانکها را با چالش‌های بسیاری روبه‌رو کرد و همین باعث شد مجمع عمومی اغلب بانک‌های کشور در هفته اخیر باوجود اطلاع‌رسانی قبلی لغو شده یا به تعویق بیفتد.

در این بخشنامه، بانک مرکزی شروط سه‌گانه‌ای را برای برگزاری مجمع بانکها

مجمع بوده است. بانک مرکزی همچنین از بانکها خواسته گزارش موارد عدم انطباق عملکرد بانکها و موسسات اعتباری با قوانین و مقررات پولی و بانکی و بخشنامه بانک مرکزی حداقل یک ماه قبل از برگزاری مجمع به بانک مرکزی ارسال شود.

مجمع بوده است. بانک مرکزی همچنین از بانکها خواسته گزارش موارد عدم انطباق عملکرد بانکها و موسسات اعتباری با قوانین و مقررات پولی و بانکی و بخشنامه بانک مرکزی حداقل یک ماه قبل از برگزاری مجمع به بانک مرکزی ارسال شود.

مجمع بوده است. بانک مرکزی همچنین از بانکها خواسته گزارش موارد عدم انطباق عملکرد بانکها و موسسات اعتباری با قوانین و مقررات پولی و بانکی و بخشنامه بانک مرکزی حداقل یک ماه قبل از برگزاری مجمع به بانک مرکزی ارسال شود.

شفاف‌سازی در راستای انجام تعهداتی که ایران برای خروج از لیست سیاه به گروه ویژه اقدام مالی (FATF) داده است، صورت بگیرد. اما جالب اینجاست که چند روز پیش از بخشنامه اخیر بانک مرکزی، سازمان بورس و اوراق بهادار نیز روز ۲۴ تیرماه در اطلاعیه‌ای بانک‌های بورسی را ملزم به ارائه صورت‌های مالی بر مبنای صورت‌های مالی سنتی کرد، چرا که اگر امسال هم بخشنامه بانک مرکزی برای ارائه در مجامع بانکها عملیاتی شود، سهامداران ضرر می‌کنند و شاخص کل بورس دوباره افت شدیدی را تجربه می‌کند؛ اتفاقی که می‌توان آن را به منزله مخالفت این سازمان با نمونه صورت‌های ابلاغی بانک مرکزی و در یک جمله، زورآزمایی بانک مرکزی و سازمان بورس و اوراق بهادار درباره موضوع صورت‌های مالی بانکها دانست؛ چرا که بانکها ملزم هستند که از بانک مرکزی و سازمان بورس برای برگزاری مجامع مجوز بگیرند و این اختلاف‌نظر می‌تواند چالشی مهم برای بانک‌های بورسی و فرابورسی ایجاد کند.

کدام بانکها مجامع خود را برگزار کرده‌اند؟

در این میان و با وجود چالشی که پیش‌روی بانک‌های کشور برای اصلاح و انطباق صورت‌های مالی خود با استانداردهای مالی گزارشگری مالی قرار گرفته است، بانک‌های ملت، تجارت، خاورمیانه، قرض‌الحسنه مهر ایران، آینده، دی، حکمت ایرانیان و انصار مجامع خود را در روز ۳۱ تیرماه برگزار کردند؛ اما باقی بانکها این مهم را به زمانی دیگر موکول کرده‌اند و بانک‌های پارسیان، پاسارگاد و شهر نیز از جمله بانک‌هایی بوده‌اند که مجامع‌شان به دلیل به حد نصاب نرسیدن لغو شد و به تعویق افتاد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۸,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۴,۹۷۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۶۷,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۱۹۸,۷۵۰	▼
نیم سکه	۶۱۷,۵۰۰	▼
ربع سکه	۳۵۹,۵۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۴,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۷۷۲	▼
یورو اروپا	۴,۴۴۵	▲
پوند انگلیس	۴,۹۱۴	▲
درهم امارات	۱,۰۳۱	▲

دریچه

صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد

ایران رشد اقتصاد جهانی را ارتقا داد

صندوق بین‌المللی پول با اعلام رشد ۳.۲ درصدی برای اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۶ که اندکی بالاتر از گزارش قبلی این موسسه بوده است، خاطرنشان کرد که این افزایش رقم عمدتاً ناشی از رشد بسیار بالاتر اقتصاد ایران و تقویت اقتصاد هند بوده است. به گزارش این صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین گزارش خود با عنوان «چشم‌انداز اقتصاد جهانی» با اعلام رشد ۳.۲ درصدی برای اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۶، که اندکی بالاتر از رقم پیش‌بینی شده در گزارش قبلی این بانک بوده، خاطرنشان کرد که این افزایش رقم عمدتاً ناشی از رشد بسیار بالاتر اقتصاد ایران و فعالیت قوی‌تر اقتصاد هند بوده است، اما این نهاد بین‌المللی در عین حال، رقم رشد اقتصادی ایران را در گزارش خود ذکر نکرده است. این گزارش تصریح کرده است که رشد اقتصادی در اقتصادهای پیشرفته و اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه در سال ۲۰۱۷ شتاب خواهد گرفت و به ترتیب به ۲ و ۴.۶ درصد خواهد رسید و رشد اقتصاد جهانی نیز به ۳.۵ درصد خواهد رسید که نسبت به گزارش ماه آوریل تغییری نداشته است. همچنین پیش‌بینی شده رشد اقتصادی در منطقه خاورمیانه، شمال آفریقا، افغانستان و پاکستان در سال ۲۰۱۷ به میزان قابل توجهی کند شود که عمدتاً ناشی از کاهش میزان فعالیت در کشورهای صادرکننده نفت خواهد بود، اما این رشد پایین در سال ۲۰۱۸ ترمیم خواهد شد. این گزارش افزود: رشد اقتصادی در منطقه خاورمیانه، شمال آفریقا، افغانستان و پاکستان در سال ۲۰۱۶ به لطف رشد اقتصادی ایران به میزان قابل توجهی قوی‌تر از قبل ارزیابی شده است.

آگهی فراخوان عمومی شناسایی متقاضی جهت واگذاری فضاهای تبلیغاتی داخل ترمینال فرودگاه بین‌المللی شهید مدنی تبریز (۰۳۶ / ۹۶-TBZ)



اداره کل فرودگاه‌های استان آذربایجان شرقی در نظر دارد در راستای ارتقاء سطح تامین خدمات مورد نیاز مسافریین و مشایعین فرودگاهی، نسبت به واگذاری بهره برداری از فضاهای تبلیغاتی داخل ترمینال فرودگاه بین‌المللی شهید مدنی تبریز به مدت حداکثر ۳ سال در قالب انعقاد قرارداد واگذاری محل با رعایت لایحه قانونی واگذاری و تخلیه اماکن ومحلها در فرودگاههای کشور مصوب (۱۳۵۸) و آئین نامه اجرایی آن از طریق فراخوان عمومی به اشخاص حقوقی واجد شرایط بخش خصوصی اقدام نماید.

بدینوسیله از کلیه اشخاص حقوقی واجد شرایط که دارای توان مالی، اجرایی و مدیریتی لازم می باشند، دعوت بعمل می آید حداکثر تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۵/۱۱ ضمن واریز مبلغ ۷۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب ۲۱۷۶۸۴۰۴۰۳۰۰۸ بانک ملی شعبه فرودگاه تبریز به نام تمرکز وجوه درآمد اداره کل فرودگاههای استان آذربایجان شرقی، با مراجعه به اداره بازرگانی و حقوقی فرودگاه تبریز (تلفن: ۰۴۱۳۵۲۳۵۸۳۴)، به آدرس: فرودگاه بین‌المللی شهید مدنی تبریز به همراه معرفی نامه و درخواست کتبی نسبت به ارائه فیش واریزی مزبور و دریافت اسناد فراخوان اقدام نمایند (ارائه کپی کارت ملی، شناسنامه و یک قطعه عکس مدیر عامل با مهر شرکت الزامی است). سپرده شرکت در فراخوان معادل ۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰ میلیون ریال، بصورت ضمانت نامه معتبر بانکی با اعتبار حداقل سه ماه و قابل تمدید برای سه ماه دیگر و یا واریز نقدی به شماره حساب ۲۱۷۶۸۴۰۴۰۱۰۰۱ بنام تمرکز وجوه سپرده فرودگاه تبریز می باشد.

مهلت تکمیل و تسلیم اسناد (حداکثر) تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۶/۵/۳۰ به دبیرخانه فرودگاه بین‌المللی شهید مدنی تبریز می باشد، که کلیه پاکات فراخوان (شامل پاکت ضمانتنامه، پاکت رزومه و پاکت پیشنهاد قیمت و آنالیز درآمد - هزینه) می بایست بطور جداگانه مهر وموم و در یک پاکت اصلی دیگر مهر وموم شده به فرودگاه ارائه گردد. لازم به ذکر است ارزیابی و شناسایی بهره بردار واجد شرایط با توجه به معیارهای مندرج در اسناد فراخوان انجام خواهد گردید و شرکت در فراخوان هیچگونه حق و حقوقی برای متقاضی ایجاد نخواهد نمود وهزینه انتشار آگهی با برنده فراخوان می باشد.

مشخصات محل های قابل واگذاری، از طریق فرودگاه و سایت مربوطه به آدرس ذیل، قابل ارائه خواهدبود.

آدرس سایت فرودگاه: <http://Tabriz.airport.ir> - سایت شرکت: [www.airport.ir](http://www.airport.ir)



### سازمان بورس برای تغییر واحد پول آمادگی کامل دارد

معاون اجرایی سازمان بورس با اعلام اینکه تغییر واحد پول ایران از ریال به تومان زمانبر بوده و نیاز به مصوبه مجلس و تأیید شورای نگهبان دارد، گفت: سازمان بورس برای این مورد آمادگی کامل دارد. به گزارش بورس پرس، سیداحمد عراقچی در برابر این سوال که با توجه به مصوبه شب گذشته هیأت دولت مبنی بر تغییر ریال به تومان و اعلام برابری هر ۱۰ ریال یک تومان، آیا زیرساخت‌های سازمان بورس مخصوصا داده‌ها و سایت TSETMC آمادگی لحاظ کردن این موضوع را دارند؟ اظهار داشت: سازمان بورس برای این مورد آمادگی کامل دارد. وی ادامه داد: تغییر واحد پول ایران زمانبر بوده و نیاز به مراحل قانونی دیگر مانند تصویب در مجلس و تأیید شورای نگهبان دارد. از سوی دیگر در صورت نهایی شدن این تصمیم، حتما دولت زمانی را برای دوران گذار و اصلاحات لازم توسط نهادها، سازمان‌ها و فعالان و شرکتهای خواهد داد. عراقچی افزود: با این همه از نظر فنی لحاظ کردن تومان به جای ریال در سازوکارهای بازار سرمایه مشکلی ندارد و به راحتی انجام می‌شود، بنابراین این موضوع هر زمان نهایی شود، در حوزه‌های مختلف بازار سرمایه عملیاتی می‌شود.

### بورس کالا

### عرضه ۴۱ هزار تن گندم خوراکی در قالب طرح قیمت تضمینی

تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی دیروز شاهد عرضه ۱۰۰ هزار و ۶۰۱ تن انواع مواد پلیمری، قیر، گوگرد، لوب کات، وکیوم باتوم و سلاپس واکس بود. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۲ مردادماه میزان عرضه ۴۱ هزار و ۴۱۹ تن گندم خوراکی قابل استهلاک‌های اردبیل، مرکزی، زنجان و خراسان شمالی در قالب طرح قیمت تضمینی بود. یک هزار و ۳۱۱ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی، ۴ هزار تن گندم دوروم، ۵۵ هزار تن گندم خوراکی، یک هزار و ۳۲۵ تن شکر سفید، ۳۰۰ تن روغن خام و ۲۰۰ تن ذرت دانسه‌ای نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. براساس این گزارش، ۱۰ هزار تن شمش بلوم و ۸ کیلوگرم شمش طلا در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. این گزارش حاکی است ۱۰ هزار تن گوگرد گرانوله و ۲۰۰ تن عایق رطوبتی در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۲۸ راس دام سنگین نهاده‌های دامی جاده به صورت صادراتی و ۴۴ تن ضایعات فلزی، بشکه خالی و روغن لکوموتور را تجربه کرد.

### بورس انرژی

### عرضه ۴ میلیون لیتر حلال ۴۰۲ در روز پرتراфик بازار فیزیکی

روز دوشنبه را می‌توان به علت هم‌زمانی مشخص شدن قیمت‌های ماهانه پالایشگاه‌ها و قیمت محصولات تولیدی شرکت‌های پتروشیمی از پرتراфик‌ترین روزهای کاری سال جاری بورس انرژی در رینگ داخلی بازار فیزیکی به شمار آورد. در جلسه معاملاتی روز دوشنبه کالاهای آیزوریسایکل، حلال ۴۰۲، حلال ۴۰۴، بلندینگ نفتا حلال ۴۱۰، نفتای سنگین تصفیه نشده و حلال ۴۱۰ پالایش نفت شیراز، آیزوفید، آیزوریسایکل، حلال ۴۰۲ و حلال ۴۰۴ پالایش نفت تبریز، نفتای سبک و سنگین پالایش نفت تهران، قطران عمده ذوب‌آهن اصفهان، برش سنگین و سوخت کوره سبک پتروشیمی تبریز و متانول پتروشیمی زاگرس در رینگ داخلی عرضه شدند که عرضه ۴ میلیون لیتر حلال ۴۰۲ از نکات مهم عرضه‌های فوق بود. در جریان معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای میعانات گازی پالایش گاز خانگیان در دو گرید تی‌بی ۲۰۰ و اس ۵۰۰ در رینگ داخلی و نفتای سنگین پالایش نفت لاوان در رینگ بین‌الملل عرضه شدند. کل معاملات صورت گرفته معادل ۳۲ هزار و ۲۴ تن و به ارزش بیش از ۴۷۶ میلیارد و ۵۸۰ میلیون ریال است.

### بورس بین‌الملل

### هفته‌ای پرتالهاب در بازارهای جهانی

نخستین روز کاری هفته در بازارهای آسیایی در حالی با روند نزولی همراه شد که این هفته برای بازارهای جهانی هفته‌ای پرتالهاب و پر از خبرهای تأثیرگذار خواهد بود. براساس این گزارش، نشست بانک مرکزی آمریکا و تصمیم در خصوص نرخ بهره در این هفته بر گزار خواهد شد و بسیاری از بازارها متأثر خواهد کرد. در این بازارها، شاخص آسیاپاسفیک با نخستین روز افزایش پس از ۱۱ روز معاملاتی روبه‌رو شد، درحالی که شاخص‌ها در بازار استرالیا پیشرو در روند نزولی شاخص‌های آسیایی شد ولی شاخص‌ها در بازار هنگ‌کنگ و چین با افزایش همراه شدند. در این بازارها شاخص آسیاپاسفیک با کاهش ۰.۲ درصدی روبه‌رو شد درحالی که شاخص تاپیکس ژاپن افت ۰.۵ درصدی را از آن خود کرد.

### بازگشت نمادهای معدنی و فلزات اساسی جو بازار را مثبت نگه داشتند

# رفت و برگشت‌های شاخص کل به کانال ۸۱ هزار واحد



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrulgharavi@yahoo.com

در سومین روز معاملاتی هفته، شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران از ابتدای روند صعودی در پیش گرفت و در میانه ساعت معاملات از کانال ۸۱ هزار واحدی نیز عبور کرد اما در ساعت پایانی با روندی کاهشی مواجه شد و در نهایت با ۷۰ واحد رشد در رقم ۸۰ هزار و ۹۳۳ واحدی قرار گرفت. در دادوستدهای روز دوشنبه نمادهای پتروشیمی پردیس، ایران ترانسفو و خدمات انفورماتیک به ترتیب با ۴۱، ۱۵ و ۹ واحد تأثیر بیشترین نقش کاهنده را روی شاخص کل داشتند، اما در طرف مقابل نمادهای معدنی و صنعتی گل‌گهر، فولاد مبارکه اصفهان و سرمایه‌گذاری صندوق بازنشتگی به ترتیب با ۲۸، ۲۸ و ۲۵ واحد تأثیر مثبت بیشترین روندافزاینده را روی دماسنج بازار اعمال کردند.

### با گروه‌های بازار سهام

در معاملات روز دوشنبه بورس تهران و در گروه استخراج کانه‌های فلزی، اکثریت نمادها روند رو به رشد در قیمت پایانی را تجربه کردند. همچنین در گروه فلزات اساسی نیز تعداد زیادی از نمادها با روند رو به رشد در قیمت پایانی مواجه شدند اما قیمت سهم شرکت‌هایی همچون صنعت روی زنگان و هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه روند کاهشی در قیمت پایانی را شاهد بودند. در گروه محصولات شیمیایی قیمت سهم بسیاری از نمادها روند رو به کاهش را سپری کرد. البته از جمله پرمعامله‌ترین سهم‌ها در این گروه نماد شرکت پلی‌اکریل بود که با ۱.۷۵ درصد رشد در قیمت پایانی مواجه شد. در عین حال نماد شرکت سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تأمین

با مقدار اندکی کاهش در قیمت پایانی روبه‌رو شد. در گروه قند و شکر، قیمت سهم شرکت‌ها به جز دو شرکت قند شیرین خراسان و فرآورده‌های غذایی و قند پیرانشهر، مابقی روند کاهشی را تجربه کردند. همچنین قیمت سهام تعداد زیادی از شرکت‌های خودرویی روند رو به افزایش را شاهد بود، هرچند سهم‌هایی همچون سرمایه‌گذاری رنا، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو و قطعات اتومبیل ایران روند رو به کاهش در قیمت پایانی را تجربه کردند.

### اصلاح قیمت در گروه‌های پراقبال

این روزها با پایان فصل مجامع شرکت‌ها و پس از عرضه اولیه به شرکت پرداخت ملت، جو بازار سهام نسبت به هفته‌های گذشته

شرایط مساعدتری را سپری می‌کند. روز دوشنبه نیز بورس تهران در حالی معاملات متعادلی را در اغلب نمادهای معاملاتی به نظاره نشست که لزوم اصلاح قیمتی در گروه‌های پراقبال بازار از جمله شوینده‌ها، رایانه، سیمانی‌ها و تک‌سهم‌های دارویی در کنار برخی غذایی‌ها باعث شد کلیت معاملات تأثیر چندانی بر شاخص کل نگذارد. با این همه بازگشت نمادهای معاملاتی پراقبال بازار از جمله معدنی‌ها و فلزات اساسی به نمادگرهای منتخب بازار کمک کرد تا با وجود عرضه از سوی معامله‌گران اغلب حقوقی، شاخص کل همچنان با نمایی سبزپوش به کار خود پایان دهد.

تثبیت آیفکس در ارتفاع ۹۳۳ واحدی  
فراپورس ایران مبادلات

مبادلات را از آن خود کردند. در جریان معاملات روز دوشنبه همچنین شاهد بازگشایی نمادهای کود شیمیایی اوره لردگان، توسعه فناوری، اطلاعات خوارزمی، افرا، لوله و تجهیزات سدید، نفت پاسارگاد و حق تقدم این نماد، شرکت مهندسی صنعتی روان فن‌آور و پتروشیمی اصفهان بودیم. نگاهی به پربازدیدترین نمادهای معاملاتی نشان می‌دهد «شلیا»، «چکاپا» و «غشهداب» سه نماد پربیننده و نمادهای «مفاخر»، «سبزوا» و «کپور» نیز سه نماد با بیشترین رشد قیمت در معاملات بودند. در مجموع تابلوهای معاملاتی بازار پایه نیز ۷۹ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۴۶ میلیارد ریال دادوستد شد. سرمایه‌گذاران همچنین ۴۹۵ هزار ورقه بهادار را در بازار اوراق با درآمد ثابت به ارزش ۴۸۳ میلیارد ریال معامله کردند. سرمایه‌گذاران اسناد خزانه مرحله یازدهم را به میزان ۱۳۵ هزار ورقه به ارزش بیش از ۱۲۹ میلیارد ریال در این بازار دست به دست کردند که بالاترین حجم و ارزش معاملاتی را به خود اختصاص داد. همچنین موعد سررسید اسناد خزانه مرحله هفتم بود که نماد این اوراق ۲۶ تیرماه به منظور پرداخت مبالغ اسمی در سررسید متوقف شده بود. تابلوی اوراق تسهیلات مسکن نیز میزان معامله بیش از ۹۹ میلیارد ریال قرار گرفت. قیمت کارگران با ۷.۱۲ درصد، کارگزاری صبا تأمین با ۶.۸۳ درصد، کارگزاری بانک کشاورزی با ۶.۲۲ درصد کارگزاری مفید با ۵.۱۹ درصد و بانک ملت با ۴.۲۸ درصد در رتبه‌های اول تا پنجم این جدول قرار دارند.

دومین روز کاری مرداد ۹۶ را با نقل و انتقال ۱۶۷ میلیون ورقه بهادار در بیش از ۲۷ هزار دفعه به ارزش افزون بر ۹۷۲ میلیارد ریال پایان داد. روز دوشنبه دوم مردادماه به مناسبت بازگشایی هفت نماد معاملاتی، شاخص کل نیز با افت ۰.۵ واحدی مواجه شد و در سطح ۹۲۳.۷ واحدی قرار گرفت. در همین حال نزدیک به ۸۳ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۳۳ میلیارد ریال در حالی در مجموع بازارهای اول و دوم مبادله شد که نماد شرکت گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی با دادوستد ۱۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۴ میلیارد ریال بیشترین حجم و نماد شرکت مواد ویژه لیا با نقل و انتقال ۲.۸ میلیون سهم به ارزش ۳۵ میلیارد ریال، بالاترین ارزش

### نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش  
زغال سنگ تکین طیس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که ایران یاساتایروبر در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کطیس	۲,۹۳۲	۱۸.۴۶
پاسا	۱,۹۷۶	۸.۰۴
سکرما	۱,۹۴۳	۷.۸۲
خوساز	۲,۰۱۲	۷.۲۵
تایرا	۲,۴۴۷	۶.۳۹
ساروم	۳,۰۸۹	۵
پرداخت	۲,۰۴۷۲	۵

### بیشترین درصد کاهش

پتروشیمی پردیس صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سیمان سفید نی ریز در رده دوم این گروه ایستاد. گروه صنعتی بوتان هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شپدیس	۵,۹۳۳	(۴.۴۶)
سنیر	۱۴,۵۷۸	(۴.۲۱)
لیوان	۳,۵۵۶	(۴.۱۵)
پهوند	۳,۳۳۳	(۴.۱)
قشهد	۸,۰۸۷	(۴.۰۷)
نفرس	۲,۸۱۹	(۴.۰۲)
غشهد	۲,۵۷۴	(۳.۹۲)

### پرمعامله‌ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پلی‌اکریل در رده دوم این گروه ایستاد. معدنی و صنعتی گل‌گهر هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۱۶۱۷	۹۹۶۱۹
شیلی	۵۸۰	۴۴,۳۱۱
کگل	۲۳۰۷	۱۶,۳۰۷
سیاها	۱۳۰۶	۱۵,۰۴۹
سشرق	۱۱۴۹	۱۴,۸۱۱
سدور	۱۲۱۹	۱۴,۱۸۵
ونفت	۱۹۰۰	۱۰,۱۵۱

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد مبارکه اصفهان به خود اختصاص داد. به پرداخت ملت رتبه دوم را به دست آورد. آسان پرداخت پرشین هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۱۶۱۷	۱۶۱,۱۳۱
پرداخت	۲,۰۴۷۲	۶۷,۳۲۸
آپ	۲۶۶۰۵	۴۲,۱۲۴
کگل	۲۳۰۷	۳۷,۳۹۳
شیاکسا	۶۲۳۵	۳۳,۸۲۳
تکشا	۵۵۲۰	۲۵,۸۰۷
شیلی	۵۸۰	۲۵,۶۹۰

### بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۱۶۱۷	۵۳۴۶
شیلی	۵۸۰	۲۳۴۳
تازن	۳۵۴۵	۱۳۳۶
سدور	۱۲۱۹	۱۲۵۶
ونفت	۱۹۰۰	۱۰۶۴
سیاها	۱۳۰۶	۸۹۳
کگل	۲۳۰۷	۸۲۱

### بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۲۰۶۰	۱۰۳۰
ددام	۴۹۱۵	۹۸۳
خمجور	۲۵۱۴	۶۲۸
خکمک	۹۲۹	۴۶۴
خریخت	۱۲۰۹	۴۰۳
قنابت	۱۷۹۹	۳۶۰
تکنو	۲۸۱۹	۲۵۶

### کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. شیشه و گل‌جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۸۴	۲۰.۹
کگاز	۴۶۴۲	۲.۲۰
واعبار	۱۳۰۵	۲.۴۲
پردیس	۱۰۹۲	۳.۲۷
ویانک	۱۸۰۹	۳.۴۹
ورنا	۱۰۹۹	۳.۶۶
وصعت	۱۰۱۵	۳.۹۰

### دریچه

در ۴ ماه نخست امسال صورت گرفت

## ۳۰ درصد معاملات بورس در اختیار ۵ کارگزاری

می‌شود. بنا بر این گزارش ارزش کل خریدوفروش ۱۰۵ کارگزار فعال بورس تهران در ۴ ماه گذشته بیش از ۳۹۵ هزار میلیارد ریال و ارزش خریدوفروش خرد رتبه‌های اول تا پنجم را به نام خود ثبت کردند. از سوی دیگر از کل معاملات صورت گرفته در این مدت بیش از ۷۹ هزار میلیارد ریال خریدوفروش الکترونیکی بوده است که حدود ۲۰.۲ درصد کل خریدوفروش‌ها را شامل

### نگاه

## اوراق سلف‌موازی استاندارد، ابزار تأمین مالی سرمایه در گردش

بورس می‌بخشد، به نقدشوندگی معاملات سلف نیز کمک کرده و جذابیت بیشتری برای خریداران ایجاد می‌کند. از سوی دیگر معاملات ثانویه اوراق سلف موازی، این امکان را فراهم می‌کند تا افرادی که به خرید کالا با این شیوه اقدام می‌کنند با ریسک نقدشوندگی مواجه نشوند و بتوانند پیش از سررسید، این اوراق را در بازار بفروشند. امکان انتشار اوراق سلف موازی استاندارد برای هر کالایی که از طرف تولیدکنندگان تقاضا و در هیأت پذیرش مطرح و با عرضه آن موافقت شده باشد، وجود دارد. اوراق سلف موازی استاندارد مرغ منجد، نخستین اوراق سلف منتشر شده صنعت طیور در بورس کالا است که

ثانویه برای قرارداد سلف و عدم امکان نقدشوندگی آن تا سررسید، از جمله مشکلات بسیاری از شرکت‌های تولیدی فعال در بورس‌های کالایی است. با اوراق سلف موازی استاندارد امکان تأمین مالی تسهیل شده است. با راه‌اندازی اوراق سلف موازی استاندارد، شرکت‌ها باز هم در قالب همان قراردادهای سلف می‌توانند اقدام به فروش محصولات خود کنند. همچنین شرکت‌ها می‌توانند با فراهم آوردن امکان انجام معاملات ثانویه بر اوراق سلفی که منتشر کرده‌اند، بازار ثانویه برای سلف‌ها ایجاد کنند و از این طریق، امکان تأمین مالی را تسهیل کنند. اوراق سلف موازی افزون بر تنوعی که به ابزارهای معاملاتی

بورس می‌بخشد، به نقدشوندگی معاملات سلف نیز کمک کرده و جذابیت بیشتری برای خریداران ایجاد می‌کند. از سوی دیگر معاملات ثانویه اوراق سلف موازی، این امکان را فراهم می‌کند تا افرادی که به خرید کالا با این شیوه اقدام می‌کنند با ریسک نقدشوندگی مواجه نشوند و بتوانند پیش از سررسید، این اوراق را در بازار بفروشند. امکان انتشار اوراق سلف موازی استاندارد برای هر کالایی که از طرف تولیدکنندگان تقاضا و در هیأت پذیرش مطرح و با عرضه آن موافقت شده باشد، وجود دارد. اوراق سلف موازی استاندارد مرغ منجد، نخستین اوراق سلف منتشر شده صنعت طیور در بورس کالا است که



علیرضا ناصرپور  
مدیر توسعه بازار مشتقه بورس کالا

اوراق سلف موازی استاندارد یک ابزار تأمین مالی برای مقاصد سرمایه در گردش است و برخلاف سایر اوراقی که در بازار سرمایه کشور ما با هدف تأمین مالی پروژه‌های بلندمدت مورد استفاده قرار می‌گیرد، عمدتاً با هدف تأمین مالی سرمایه در گردش شرکت‌های تولیدی منتشر می‌شود. دلیل انتشار اوراق سلف موازی استاندارد، رفع مشکلات در معاملات سلف بوده است. عدم وجود بازار

## خبر



معاون بررسی‌های فنی سازمان تنظیم مقررات:

## عرضه سیم‌کارت‌های «کودک» در ایران

معاون بررسی‌های فنی و صدور پروانه سازمان تنظیم مقررات با اشاره به موضوع ارائه سیم کارت کودک گفت ما یک مصوبه در ارتباط با سیم کارت کودک داریم که به نظر ما بیشتر از آن نیاز به مقررات نداریم و بقیه کار با اپراتورهاست.

صادق عباسی شاهکوه، معاون بررسی‌های فنی و صدور پروانه سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در خصوص شکل‌گیری اپراتورهای مجازی در کشور اظهار داشت: هدف اصلی از راه‌اندازی و شکل‌گیری اپراتورهای مجازی دو نکته بسیار مهم بود. اول اینکه ما در نظر داشتیم بازار رقابتی در حوزه موبایل را بهبود ببخشیم. علت آن هم این بود که اپراتور اصلی که نیاز به داشتن BTS دارد هزینه بسیار بالایی است و این به صلاح کشور نبود ولی در سمت مشترکین ما نیاز اساسی به بحث رقابت داشتیم و در این گام اپراتور مجازی بهترین تصمیم بود.

وی افزود: نکته دوم پیدایش اپراتورهای مجازی این بود که اپراتورهای صاحب شبکه کمتر به فضای تخصصی و بسترسازی لازم در این حوزه ورود می‌کنند و ما امیدواریم اپراتورهای مجازی که نگران زیرساخت و شبکه نیستند انرژی بیشتری برای مباحث تخصصی بگذارند تا آن‌ها ساله مردم از خدمات جدید بهره‌مند شوند.

عباسی شاهکوه با اشاره به فضای رقابتی میان اپراتورها گفت: طبیعی است که چندان رقابتی میان اپراتورهای اصلی با اپراتورهای مجازی صورت نگیرد. علت آن هم این است که اپراتورهای اصلی دارای زیرساخت و شبکه هستند و تمرکز اپراتورهای مجازی روی سرویس و خدمات به کاربران است.

بنابراین این دو از لایه‌های مختلفی تشکیل شده‌اند و قاعدتاً نباید با هم رقابت کنند. البته اگر اپراتورهای مجازی بخواهند به سمت رقابت با اپراتورهای اصلی بروند، شکست خواهند خورد اما اگر تمرکز اپراتورهای مجازی روی خلاقیت و نوآوری بر سرویس‌ها و خدمات به کاربران باشد قطعاً شاهد اتفاقات مطلوبی خواهیم بود.

وی در خصوص تعداد اپراتورهای مجازی فعال در کشور تصریح کرد: ما تا به امروز پنج پروانه صادر کرده‌ایم و ۲۰ موافقت انجام شده که هنوز به صدور پروانه منجر نشده است و سه اپراتور آماده ارائه سیم‌کارت هستند که در روزهای آتی شاهد عرضه سیم‌کارت آنها به بازار خواهیم بود.

## نخستین پارک فناوری اطلاعات کشور هفته آینده افتتاح می‌شود

معاون وزیر ارتباطات از رونمایی نخستین پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات در روز یکشنبه هفته آینده و با حضور وزیران ارتباطات و علوم خبر داد.

به گزارش مهر، امیرحسین دویسی با بیان اینکه پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات در اتوبان تهران- کرج واقع شده است، گفت: روز یکشنبه هفته آینده رونمایی اولیه از این مکان با حضور دکتر واعظی وزیر ارتباطات و دکتر فرهادی وزیر علوم انجام می‌شود. معاون نوآوری و فناوری وزیر ارتباطات اظهار کرد: نخستین گروه پذیرش شده برای استقرار در این پارک علمی انتخاب شده‌اند و قرار است با استقرار در پارک «فلاوا» حمایت جدی از آنها صورت گیرد. وی با بیان اینکه مجوز احداث پارک «فلاوا» از وزارت علوم اخذ شده است، اضافه کرد: هم‌اکنون زیرساخت‌های اولیه راه‌اندازی این پارک آماده شده و ظرفیتی بالغ بر ۲۴۰ متر به شرکت‌های متقاضی استقرار در این پارک اختصاص یافته است.

دویسی با اشاره به اینکه پارک «فلاوا» در اتوبان کرج جنب انیستیتو پاستور راه‌اندازی شده است، ادامه داد: در این مرحله فرآیند پذیرش شرکت‌های متقاضی برای حضور در این پارک فناوری از طریق مجوز پارک علم و فناوری دانشگاه تهران برگزار شده است اما به‌زودی برای مابقی تقاضاها، نحوه پذیرش اعلام خواهد شد.

## تمرکز بیش از اندازه اپراتورها در تهران، از چالش‌های شبکه ملی اطلاعات است

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، گفت که توسعه ظرفیت میزبانی محتوا و خدمات داخلی، ایجاد زیرساخت‌های ارتباطی IoT، توسعه شبکه‌های شهری توسط اپراتورهای خصوصی و ورود اپراتورهای مجازی از دیگر دستاوردهای شبکه ملی اطلاعات است.

مهندس نصرالله جهانگرد، رئیس سازمان فناوری اطلاعات در مراسم افتتاح فاز سوم شبکه ملی اطلاعات در نمایشگاه الکامپ، با اشاره به اینکه راه‌اندازی این شبکه در قوانین چهارم و پنجم توسعه و مصوبه شورای عالی فضای مجازی الزام شده بود، افزود: شبکه ملی اطلاعات به‌عنوان یک شبکه مستقل، با امکان عرضه خدمات و محتوا با

محمود واعظی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: شبکه ملی اطلاعات مهم‌ترین پروژه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در دولت یازدهم بود و ما از ابتدای سال سوم فعالیت خود به این نتیجه رسیدیم که بدون حضور بخش خصوصی نمی‌توانیم اجرای شبکه ملی اطلاعات را به راحتی جمع کنیم و باید این بخش در اجرای شبکه ملی اطلاعات به ما کمک کند.

به گزارش هم‌رسان به نقل از روابط عمومی ایرانسل، هم‌زمان با افتتاح ۲۳ پروژه ایرانسل در راستای افتتاح فاز سوم شبکه ملی اطلاعات، محمود واعظی و تبریک به کارکنان ایرانسل گفت: امیدوارم این مسیر را ادامه دهیم و آن عقب افتادگی را که چهار سال قبل به آن اشاره می‌کردم برطرف کنیم. من چهار سال قبل از رتبه ایران و عقب افتادگی‌ها غصه می‌خوردم اما اکنون می‌توانم ادعا کنم که فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران در مسیر درست قرار گرفته و تمام امور به درستی انجام شده است.

وی با اشاره به توانایی‌های کشور در ارائه خدمات به کشورهای دیگر گفت: حجم داده‌ای که مشترکان ایرانسل در کشور استفاده می‌کنند این شرکت را به بزرگ‌ترین اپراتور دنیای ایران تبدیل کرده است.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به پروژه‌های افتتاح شده ایرانسل و نیازهای کشور ادامه داد: ما امروز شاهد رونمایی از ۲۳ پروژه بودیم که هر کدام از آنها می‌تواند مشکلاتی را در کشور حل کند. باید با سرمایه‌گذاری، بستر فعالیت و کار جوانان را فراهم کنیم که این بستر در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات است.

## وزیر ارتباطات:

## اجرای شبکه ملی اطلاعات بدون حضور بخش خصوصی ممکن نیست



وی با بیان اینکه ایرانسل در بخش‌های مختلف ارتباطاتی توفیق خوبی داشته است، افزود: در کشورهای دیگر، افزایش در حد چند درصد است اما امروز شاهد این هستیم که به رشد چند برابری در بخش‌های مختلف ارتباطات رسیده‌ایم که بخشی از آنها ۲۰ برابری یا بیشتر است.

## ایرانسل موفق‌تر از دیگران در توسعه شبکه عمل کرده است

واعظی همچنین با تأیید روند گسترش شبکه یادآور شد: در حوزه تلفن همراه می‌بینیم وقتی شبکه را توسعه می‌دهند مشترکان با مشکلات زیادی روبه‌رو می‌شوند که این مشکل را در ایرانسل ندیده‌ایم و ایرانسل شبکه و خدمات را موفق‌تر از دیگران توسعه داده است.

وی همچنین با اشاره به میزان مصرف دیتا در کشور ادامه داد: حجم داده‌ای که مشترکان ایرانسل در کشور استفاده می‌کنند این شرکت را به بزرگ‌ترین

اپراتور دنیای ایران تبدیل کرده است. این امروز یک مسابقه در کشور است. هر اپراتوری که فکر کند وظیفه‌اش تمام شده، آن روز، روز مرگ آن اپراتور است. ایرانسل باید تلاش‌های بیشتری در پروژه‌ها کند. توفیق ایرانسل در نوآوری این شرکت و ارتباط با دانشگاه و مراکز علمی است که می‌تواند آینده این شرکت را تأمین کند. وزیر ارتباطات با اشاره به همکاری‌های ایرانسل ادامه داد: اینکه ما توانستیم هم در دوران تحریم و بعد از تحریم یک شریک خارجی موفق برای شرکت‌هایمان داشته باشیم آن هم در ایرانسل یک دستاورد است. ما به‌عنوان دولت بستر خروج یا سرمایه‌گذاری در کشور را بعد از تحریم برای MTN فراهم کردیم.

وی با اشاره به الزام اشتغال‌زایی در برنامه ششم توسعه گفت: باید سالی ۹۵۵ هزار شغل فراهم کنیم که برای

رسیدن به این آمار نیازمند حضور سرمایه‌گذاران خارجی هستیم. اگر وارد جذب سرمایه‌گذاران خارجی نشویم، برای اشتغال به مشکل می‌رسیم. امروز اینترنت و دیگر خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات در خدمت توسعه صنعت و بحث انقلاب چهارم صنعتی در اختیار حوزه فناوری اطلاعات است. امروز جایگاه ما به‌گونه‌ای است که نباید به بخش خودمان فکر کنیم بلکه باید پیشرفت صنعت را در نظر داشته باشیم. در وزارت ارتباطات و حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات باید به فکر این باشیم که بتوانیم خدمات به بخش صنعت ارائه دهیم. واعظی همچنین تأکید کرد: ما در مناطق مرزی، کمتر برخوردار و روستایی باید توجه بیشتری داشته باشیم.

مسئله موبایل یکی از مشکلات موجود در روستاها است که در پروانه اپراتورهای همراه هم آمده است. من این تأکید را به دو اپراتور دیگر داشتم و اکنون هم تأکید دارم که این موضوع با دقت و تمرکز بیشتر پیگیری شده و در مراکز کمتربرخوردار و روستایی سرمایه‌گذاری بیشتری شود.

## ایرانسل در کاهش قیمت خوب عمل کرد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات ادامه داد: من سیاست ایرانسل در کاهش تعرفه را تأیید می‌کنم. شما تعرفه‌ها را پایین بیاورید و تعرفه ترکیبی ارائه دهید تا مردم بهتر و بیشتر استفاده کنند.

این کاهش قیمت در ایرانسل کار خوبی است. باید نوعی با مردم برخورد شود که استفاده از اینترنت و موبایل برای مردم هزینه بالایی نداشته باشد.

واکنش مدیر تلگرام به سخنان معاون وزیر ارتباطات

## در صورت فیلترینگ و مسدودی هم، سرورها را منتقل نخواهیم کرد!

اطلاعات را ذخیره کنند که از جمله این ادعاهای نادرست باید به موافقت اپل برای ذخیره اطلاعات کاربران در ایران اشاره داشت. سیاست اصلی تلگرام، شبکه‌های اجتماعی است تا سرورهایشان را به ایران منتقل کنند. محمدجواد آذری جهرمی، مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت نیز پیشتر در یک گفت‌وگوی تلویزیونی از لزوم انتقال سرور شبکه‌های اجتماعی خارجی مانند تلگرام به ایران به منظور بحث امنیتی و اقتصادی خبر داده بود.

پاول دوروف در واکنشی سریع در حساب توئیتری خودش، این موضوع را کاملاً پوچ خواند.

او روز یکشنبه در توضیح مفصل‌تری در کانال تلگرامی‌اش نوشت: «ایران و روسیه همواره قوانینی را صادر می‌کنند تا شرکت‌های اینترنتی در کشور خودشان

اتصال و سرعت برای کاربران خود در سطح جهانی است. پیام‌رسان تلگرام در سال ۲۰۱۳ توسط برادران نیکلای و پاول دوروف بنیانگذاری شد که پیش از آن شبکه اجتماعی Vkcom را تأسیس کرده بودند و در روسیه کاربران بسیاری داشت. به گزارش پارسینه، تلگرام هم‌اکنون از سوی یک شرکت غیرانتفاعی با عنوان Telegram Messenger LLP اداره می‌شود که از الگوی حقوقی بریتانیایی/آمریکایی پیروی می‌کند و هیچ‌گونه ارتباطی با شبکه اجتماعی Vkcom یا کشور روسیه ندارد. این شرکت در برلین، پایتخت آلمان مستقر است. در پایگاه اینترنتی تلگرام در بخش شناسه هیچ آدرسی در برلین ذکر نشده است.

روز شنبه ۳۱ تیر، معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات به خبرنگاران گفته بود که تلگرام درخواست مقامات ایرانی برای انتقال

پاول دوروف خبر موافقت با انتقال سرورهای تلگرام به ایران را تکذیب کرد و گفت که مقامات محلی نباید خواسته‌های خود را به این پیام‌رسان دیکته کنند، حتی اگر مانند مورد چین، به قیمت فیلترینگ و مسدود شدن تلگرام تمام شود.

پاول دوروف، مدیر تلگرام می‌گوید محل سرورهای این پیام‌رسان یا سیاست حفظ حریم خصوصی کاربران هرگز تغییر نخواهد کرد. او در واکنش به خبر انتقال سرورهای تلگرام به ایران تأکید کرد: به‌رغم محدودیت قوانین یا تهدید مقامات محلی، تلگرام تنها در قبال کاربران مسئول است و فقط کاربران می‌توانند خواسته‌های خودشان را به ما دیکته کنند.

پاول دوروف افزوده که تلگرام در حال تحقیق پیرامون راه‌های بهبود قابلیت

## فناوری خلاق



تبلت انعطاف‌پذیر لنوو Folio با قابلیت تبدیل به فبلت

## خبر



## تصویر جدید آیفون ۸، قرارگیری سنسور اثر انگشت در پنل پشتی را نشان می‌دهد

به‌تازگی تصویری از آیفون ۸ منتشر شده که فریم فلزی پرچمدار جدید اپل را نشان می‌دهد. ظاهراً سنسور اثرانگشت در پنل پشتی تعبیه خواهد شد.

دایره‌ای در پنل پشتی و زیر لوگوی اپل دیده می‌شود که احتمالاً مربوط به سنسور اثرانگشت است. البته تصاویری که قبلاً از آیفون ۸ با فریم فلزی منتشر شده، محل دیگری را برای قرارگیری تاج آیدی نشان می‌دهد. در قاب‌های محافظ شیشه‌ای پرچمدار اپل نیز سوراخی دیده نمی‌شود که قرارگیری حسگر اثرانگشت در پنل پشتی را تأیید کند.

اکنون محل قرارگیری تاج آیدی در آیفون ۸ معمایی برای علاقه‌مندان به این برند شده است. دقیقاً نمی‌دانیم سنسور اثرانگشت در بدنه پشتی گوشی قرار می‌گیرد یا در کلید پاور تعبیه خواهد شد. شاید اپل بتواند مشکلات مربوط به قرارگیری این سنسور در نمایشگر را برطرف کند و از تاج آیدی در بخش جلویی بهره ببرد. قطعاً زمان به تمام ابهامات پاسخ خواهد داد.

## ارسال پیام صوتی به تلفن ثابت امکان‌پذیر می‌شود

سختگوی شرکت مخابرات ایران گفته است به‌زودی با فراهم شدن امکانات، برای کارکرد تلفن ثابت بیش از ۵۰ هزار ریال در ماه صورتحساب ماهانه صادر خواهد شد.

به گزارش ایسنا، بیدخام اظهار کرد: صدور این صورتحساب با هدف مدیریت هزینه‌های صورتحساب برای مشتریان، ساماندهی و یکپارچه‌سازی پرداخت قبوض تلفن ثابت، برای مشتریان تلفن ثابت که مبلغ کارکرد ماهانه آنها بیش از ۵۰ هزار ریال است، خواهد بود. وی افزود: در این صورتحساب مشتریانی که قصد دارند کارکرد تلفن ثابت خود را به موقع پرداخت کنند، می‌توانند با دریافت شناسه قبض، شناسه پرداخت و مبلغ قابل پرداخت از طریق پیامک‌های اطلاع‌رسانی که با هدف اعلام کارکرد ماهانه ارسال می‌شود، نسبت به پرداخت هزینه‌ها اقدام کنند.

بیدخام با اشاره به جایزه ویژه مشتریان خوش‌حساب گفت: امکان مکالمه رایگان درون‌شبکه برای مشتریانی که قبض خود را تا قبل از بیستم هر ماه به صورت غیرحضوری از طریق درگاه‌های الکترونیکی پرداخت کرده‌اند، از امکاناتی است که به‌زودی برای مشتریان تلفن ثابت در سرتاسر کشور اجرایی خواهد شد. مدیرکل روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت مخابرات ایران با بیان اینکه ارسال پیام صوتی به تلفن ثابت از دیگر امکاناتی است که به‌زودی برای مشتریان تلفن ثابت فراهم می‌شود، خاطر نشان کرد: رویه فعلی چاپ و توزیع قبوض ادامه خواهد داشت و در کنار آن، اطلاع‌رسانی صورتحساب ماهانه نیز به‌عنوان یک امکان جدید در نظر گرفته شده است.

## حل آلودگی هوا با کمک اینترنت اشیا

رئیس دانشکده مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت، زمینه‌سازی برای حرکت به سمت استفاده از فناوری‌های نوین در کشور را ضروری دانست و از اینترنت اشیا به‌عنوان حوزه‌ای بسیار کاربردی در عصر جدید نام برد. احمد اکبری در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به ضرورت حرکت به سمت فناوری‌های نوین اطلاعاتی و ارتباطاتی در کشور، گفت: برای استفاده از این‌گونه فناوری‌های نوین ابتدا باید پهنای باند سیستم ارتباطی ما با این فناوری‌ها متناسب شود و مشخصات فنی و کیفیت سرویس شبکه در حد بقیه کشورهای توسعه‌یافته باشد. اینترنت اشیا نیاز به زیرساخت‌های مخابراتی مناسب، مطمئن و ارزان دارد. وی با اشاره به کاربردهای مختلف اینترنت اشیا در جهان امروز، بیان کرد: امروزه اینترنت اشیا در حوزه‌های مختلف صنعتی، پزشکی، شهری، کشاورزی، تجاری و... کاربرد دارد. در مباحث شهری اینترنت اشیا بحث شهر هوشمند را ممکن می‌کند که برای نمونه برای یافتن و رزرو پارکینگ‌های خالی از طریق سیستم‌های اینترنت اشیا می‌توان با صرف زمان و انرژی کمتری نسبت به یافتن جای پارک اقدام کرد. همچنین برای یکپارچه‌سازی و کنترل واحد دوربین‌های سطح شهر می‌توان از اینترنت اشیا کمک گرفت.

اکبری ادامه داد: اینترنت اشیا در واقع در خدمت استفاده از امکاناتی است که در حالت عادی به‌هدر می‌روند. گرمایش و سرمایش مجتمع‌های عظیم اگر کنترل شوند، انرژی و هزینه‌گرافی را ذخیره می‌کند. اینترنت اشیا از طریق یکپارچه‌سازی و هوشمندسازی کنترل سیستم‌های گرمایشی و سرمایشی این قابلیت را ایجاد می‌کند که در ساعات یا روزهای تعطیل، انرژی در ادارات به‌هدر نرود که این خود بسیار می‌تواند در کنترل آلودگی نیز مؤثر باشد.

## دفا تر ثبت اسناد هزینه اضافی از مردم می گیرند

موتمنی گفت که طرح راهنمایی و رانندگی بسیار مناسب است زیرا می‌خواهد وقت مردم در جاده مخصوص یا خاوران گرفته نشود. وقتی پلاک ملی باشد و برگ سبز که همان سند است به دست صاحب ماشین داده شود یعنی اصالت این خودرو تأیید شده است.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو در گفت‌وگو با ایلنا، در خصوص ثبت اسناد خودرو در دفترخانه یا دفاتر راهنمایی و رانندگی گفت: در تمام دنیا تلاش می‌شود وقت مصرف‌کننده و مردم در هنگام خرید کالا گرفته نشود و اگر هزینه‌ای قرار است پرداخت شود حداقل باشد. امروز مصرف‌کننده به دنبال کیفیت و قیمت مناسب است.

محمد موتمنی گفت: در دنیا نقل و انتقال خودرو جزو راحت‌ترین کارها به شمار می‌رود، اما امروز ۹۰ درصد شکایتهایی که به اتحادیه ما رجوع می‌شود مربوط به عدم ثبت سند و تعویض پلاک است زیرا هزینه سند زدن بالا است و همین عامل سبب می‌شود خریدار جدید با پلاک قبلی تردد کند و باعث دردسرهایی برای صاحب پلاک شود، همین امر باعث شده که ما هر روز شاهد دعوای حقوقی در این خصوص باشیم.

وی ادامه داد: تا سال ۸۵ ما در این خصوص مشکلی نداشتیم اما از آن سال به بعد که خودرو تبدیل به یک کالای سرمایه‌ای شد و سود آن بالا رفت، هر سال هزینه سند زدن افزایش یافت و مشکل از همین‌جا آغاز شد.

موتمنی تصریح کرد: تا حالا کدام دفترخانه کاپوت ماشین را بالا زده تا اصالت خودرو را تشخیص دهد؟ چه کسی تا حالا بدون سند به دنبال کارهای خودرو رفته و برگ سبز کار آن را راه نینداخته است.

وی تأکید کرد: ثبت در دفاتر رسمی چیزی جز بالا رفتن هزینه نیست و دولت و مجلس باید زودتر به این امر رسیدگی و تکلیف آن را روشن کنند.

وی گفت: امروز هزینه ثبت سند برای یک لندکروز ۴ میلیون تومان است اما سود این جابه‌جایی یک میلیون تومان هم نمی‌شود پس بر چه اساس باید فقط ۴ میلیون تومان بابت جابه‌جایی پرداخت شود.

## اورژانس تهران با موتور لانس‌های ژاپنی تجهیز می‌شود

قرار است برای نخستین‌بار ۲۰۰ دستگاه موتور لانس وارداتی از کشور ژاپن، وارد ناوگان اورژانس تهران شود.

یکی از مشکلات و چالش‌های پیش روی اورژانس کشور که البته در این سال‌ها تا حدودی کمرنگ‌تر شده است، مسئله ترافیک در کلانشهرها به‌ویژه در پایتخت بوده است؛ به طوری که آمبولانس‌ها بعضاً این مشکل را دارند که به راحتی امکان عبور از لایه‌های خودروهای مانده در ترافیک را ندارند و در نتیجه دیرتر به محل مأموریت می‌رسند.

در همین راستا، وزارت بهداشت تلاش کرده با اتخاذ تدابیری نسبت به رفع معضل ترافیک در مأموریت‌های اورژانس گام بردارد که ورود ۲۰۰ دستگاه موتور لانس مجهز، می‌تواند نخستین اقدام عملی باشد زیرا تا قبل از ورود این موتور لانس‌ها، تعدادی موتور در اورژانس تهران به‌کار گرفته شده است که شرایط استاندارد آنها آطور که باید و شاید فراهم نبوده و تنها به برخی وسایل تجهیز شده‌اند.

اما آطور که دکتر عباس زارع‌نژاد، مشاور وزیر بهداشت به خبرنگار مهر گفت، این موتور لانس‌های ژاپنی مجهز به تجهیزات پزشکی مدرن از جمله دستگاه شوک الکتریکی خودکار، دستگاه تنفس مصنوعی، تجهیزات کامل، احیای قلبی ریوی، دارو، پانسمان و ست زایمان هستند.

به گزارش «عصرخودرو» به نقل از مهر براساس آنچه مسئولان اورژانس کشور عنوان می‌کنند، این موتور لانس‌ها همراه با کارشناسان آموزش‌دیده به مأموریت اعزام می‌شوند.

زارع‌نژاد عنوان داشت که این تعداد موتور لانس برای نخستین‌بار از کشور ژاپن وارد می‌شود و به هیچ عنوان با موتور لانس‌هایی که در حال حاضر در اورژانس تهران وجود دارد، قابل قیاس نیستند. وی هدف از ورود موتور لانس به ناوگان اورژانس تهران را، کاهش زمان مأموریت اورژانس برای رسیدن بالای سر مصدوم و بیمار عنوان کرد و افزود: پرسنل این موتور لانس‌ها کارهای مقدماتی اولیه را به بیمار یا مصدوم ارائه می‌دهند تا آمبولانس از راه برسد.

براساس اظهارات مسئولان اورژانس تهران، با ورود این تعداد موتور لانس به ناوگان اورژانس پایتخت، زمان مأموریت‌ها حداقل پنج دقیقه کاهش می‌یابد و این مسئله از اهمیت زیادی در نجات جان مصدومان و بیماران برخوردار است. قرار است این موتور لانس‌های ژاپنی با حضور وزیر بهداشت وارد ناوگان اورژانس تهران شود.

در خودروسازی ایران هرچه محصولات به اصطلاح ملی سرنوشت چندان موفق را به خود ندیدند، موتورهای ملی نیز دست کمی از آنها نداشته و نتوانستند چه از جنبه تیراژ و چه از لحاظ قیمت و داخلی‌سازی، پروژه‌های موفق لقب بگیرند.

از اواسط دهه ۸۰ بود که مسئولان وقت خودروسازی کشور تصمیم گرفتند در کنار خودروهای ملی، موتورهای ملی را نیز طراحی و تولید کنند تا به این واسطه از وابستگی به شرکت‌های خارجی بکاهند. شروع کار اما با موتور پایه گازسوز EF7 بود، آن هم در دورانی که خودروهای دوگانه‌سوز در صنعت خودروی کشور حکمرانی می‌کردند و بخش عظیمی از تیراژ غول‌های جاده مخصوص به این مدل محصولات اختصاص داشت.

به گزارش پدل نیوز، هرچند با توجه به فشار دولت وقت مبنی بر گازسوز کردن همه خودروهای داخلی، خودروسازان مجبور شدند محصولات خود را به صورت دوگانه‌سوز روانه بازار کنند و مشتریان نیز استقبال فوق‌العاده‌ای از این ماجرا به عمل آوردند، با این حال مشکلات فنی سبب شد مسئولان وقت به سمت طراحی و تولید موتورهای پایه گازسوز بروند. به‌عبارت بهتر، در آن دوران گمان بر این بود که با استفاده از موتورهای پایه گازسوز، مشکلات فنی دوگانه‌سوزها مرتفع خواهد شد و از همین رو ابتدا ایران خودرو، سپس سایپا به سمت طراحی و تولید این مدل موتورها رفتند. در این بین، ایران خودرو با کمک شرکتی آلمانی، موتوری به نام EF7 طراحی کرد که اتفاقاً به لحاظ

فنی توانست نظر مثبت مشتریان را جلب کند. این موتور که در حال حاضر روی بخشی از سمندهای دوگانه‌سوز سوار شده، قرار بود سالی ۳۰۰ هزار دستگاه تیراژ داشته باشد، با این حال هیچ‌گاه این موتور به عمل نآوردند، با این حال مشکلات فنی سبب شد مسئولان وقت به سمت طراحی و تولید موتور EF7 می‌گذرد، تیراژ آن بسیار پایین بوده و عملاً توجیه اقتصادی لازم را برای داخلی‌سازی از دست داده است.

جدای از اینکه افول ستاره اقبال دوگانه‌سوزها در صنعت و بازار خودروی ایران، عملاً تیراژ هدف‌گذاری شده برای موتور EF7 (۳۰۰ هزار دستگاه در سال) از زیر سوال برده، مدل طراحی آن نیز به شکلی است که عملاً امکان

شدن خودروسازان داخلی در زمینه تولید، مهندسی تولید، ایجاد تأسیسات و تجهیزات خواهد شد. هرچند صنعت خودروی کشور در همکاری‌های گذشته خود توانسته به دانش ایجاد خطوط تولید بدنه، مونتاژ، خطوط رنگ و... دست پیدا کند، اما برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری ما در صنعت خودرو همواره به‌گونه‌ای بوده است که توانمندی بیش از این را طلب می‌کند. بر این اساس باوجود آنکه صنعت خودروی کشور توانسته در همکاری‌های گذشته خود به حدی از رشد و توانمندی دست پیدا کند اما این پرسش وجود دارد که آیا این مقدار توانمندی کافی است و صنعت خودروی ما باید به این موضوع بسنده کند یا خیر؟

در حالی چنین پرسش‌هایی مطرح می‌شود که سیاست‌گذار صنعتی یکی از برنامه‌های جدی خود در اقی ۱۴۰۴ را تولید خودروی کیفی و مدرن با برند ملی در نظر گرفته است تا از این طریق نیازهای بازار داخل کشور تامین شود. بر همین اساس نیز در دور جدید همکاری‌هایی که خودروسازان داخلی با



فنی توانست نظر مثبت مشتریان را جلب کند. این موتور که در حال حاضر روی بخشی از سمندهای دوگانه‌سوز سوار شده، قرار بود سالی ۳۰۰ هزار دستگاه تیراژ داشته باشد، با این حال هیچ‌گاه این موتور به عمل نآوردند، با این حال مشکلات فنی سبب شد مسئولان وقت به سمت طراحی و تولید موتور EF7 می‌گذرد، تیراژ آن بسیار پایین بوده و عملاً توجیه اقتصادی لازم را برای داخلی‌سازی از دست داده است.

جدای از اینکه افول ستاره اقبال دوگانه‌سوزها در صنعت و بازار خودروی ایران، عملاً تیراژ هدف‌گذاری شده برای موتور EF7 (۳۰۰ هزار دستگاه در سال) از زیر سوال برده، مدل طراحی آن نیز به شکلی است که عملاً امکان

## لزوم تغییر رویکرد صنعت خودرو

خارجی‌ها رقم زدند و در تمام قراردادهای منعقد شده و در حال اجرا، موضوع انتقال دانش فنی و طراحی، صادرات و افزایش درصد ساخت داخل طی بندها و تبصره‌هایی مطرح شده است؛ بندها و تبصره‌هایی که هنوز برای صحبت درباره موفق بودن آنها در عمل زود است.

از جمله این بندها بحث داخلی‌سازی قطعات، صادرات ۳۰ درصدی و انتقال دانش فنی از طریق امور طراحی و تحقیقات و توسعه است.

در حالی خودروسازان داخلی براساس سیاست‌گذاری وزارت صنعت، معدن و تجارت در پساتحریم با خودروسازان خارجی توجه جدی به این موضوع داشته‌اند که در قراردادهای گذشته‌ای که در صنعت خودرو منعقد شده است تولیدکنندگان داخلی نتوانسته‌اند به یک نقشه راه مشخص تولیدی دست پیدا کنند و هر آنچه بوده همکاری‌های ناقص فنی و مهندسی در مونتاژ بوده است؛ موضوعی که موجب نشده توسعه ساخت داخلی قطعات نیز براساس خواسته‌های ما از صنعت خودروی کشورمان پیش برود. این موضوع در حالی است که طی

شدن خودروسازان داخلی در زمینه تولید، مهندسی تولید، ایجاد تأسیسات و تجهیزات خواهد شد. هرچند صنعت خودروی کشور در همکاری‌های گذشته خود توانسته به دانش ایجاد خطوط تولید بدنه، مونتاژ، خطوط رنگ و... دست پیدا کند، اما برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری ما در صنعت خودرو همواره به‌گونه‌ای بوده است که توانمندی بیش از این را طلب می‌کند. بر این اساس باوجود آنکه صنعت خودروی کشور توانسته در همکاری‌های گذشته خود به حدی از رشد و توانمندی دست پیدا کند اما این پرسش وجود دارد که آیا این مقدار توانمندی کافی است و صنعت خودروی ما باید به این موضوع بسنده کند یا خیر؟

در حالی چنین پرسش‌هایی مطرح می‌شود که سیاست‌گذار صنعتی یکی از برنامه‌های جدی خود در اقی ۱۴۰۴ را تولید خودروی کیفی و مدرن با برند ملی در نظر گرفته است تا از این طریق نیازهای بازار داخل کشور تامین شود. بر همین اساس نیز در دور جدید همکاری‌هایی که خودروسازان داخلی با

کشور رونمایی شده‌اند و اتفاقاً آنها نیز سرنوشت خوشایندی را تا به امروز تجربه نکرده‌اند.

یکی از این موتورها، موتور پایه گازسوز سایپا است که از دهه ۸۰ تاکنون نتوانسته به تیراژ اقتصادی دست پیدا کند.

همچنین موتور پایه دیزل نیز که ایران خودرویی‌ها از اواسط دهه ۸۰ به فکر طراحی و تولید آن افتادند، جزو خانواده موتورهای به اصطلاح ملی به حساب می‌آید و ماجرای بسیار شبیه EF7 دارد. جدای از اینکه هنوز در خودروسازی کشور محصولات سواری دیزلی، جایی ندارند، مشکل دیگر به طراحی پیچیده آن برمی‌گردد. در واقع «موتور ملی دیزل» نیز به‌دلیل نوع خاص طراحی‌اش، امکان چندانی برای داخلی‌سازی نداشته و بنابراین عملاً ملی بودنش زیر سوال رفته است.

طبعاً وقتی امکان داخلی‌سازی این موتور وجود نداشته یا بسیار ضعیف است، قیمت آن نیز بالا بوده و این موضوع بیش از پیش از توجیه اقتصادی بودنش می‌کاهد. هرچه هست، با توجه به تجربه ناکامی که خودروسازی کشور در ساخت «موتورهای ملی» پشت‌سر گذاشته، بیم آن می‌رود که سایر پروژه‌های مشابه نیز به این سرنوشت تلخ دچار شده و کلی سرمایه و منابع مالی نیز تلف شود. در این مورد، حسن ربیعی‌سنجری کارشناس خودروی کشور می‌گوید: پروژه‌های مربوط به طراحی و تولید موتور، در صورتی که به‌عنوان یک طرح جامع و برای کل محصولات خودروسازی کشور پیش برود، با موفقیت مواجه خواهند شد.

چند دهه گذشته بسیاری از خودروسازان در تولید یک خودرو وابستگی بسیاری به شرکت‌های خودروساز خارجی دارند. شاهد این موضوع نیز اجرایی شدن نخستین قرارداد صنعت خودروی کشور است؛ به‌طوری که در این قرارداد شرکت پژو به پهنانه عقب‌ماندگی صنعت قطعه‌سازی داخل مراحل توسعه ساخت داخل را به‌کندی پیش برده است.

از سوی دیگر در هیچ‌کدام از قراردادهای منعقد شده مقوله صادرات جدی گرفته نشده و به‌رغم اینکه مسئولیت آن به‌عهده شرکت مادر گذاشته شده است، اقدامی به پهنانه‌های براساس موضوعات مطرح شده و در شرایطی که مشتریان خودرو در کشور نسبت به خودروهای تولیدی دلزده شده‌اند و نیازمند تغییر چهره بازار خودروی کشور هستند، بنابراین به‌نظر می‌رسد اگر تغییری در رویکرد این صنعت نداشته باشیم خودروسازان داخلی تبدیل به مونتاژکاران شرکت‌های خارجی می‌شوند. ارزش‌افزوده بالایی در این صنعت نخواهند داشت.

## آیا



شرکت سوئدی اینراید (Einride) از کامیون خودران T-Pod رونمایی کرد

## چرا پروژه‌های قوای محرکه خودرو به سرانجام نرسید؟

## حاشیه‌های فولکس‌واگن در ایران

هرچند شرکت فولکس‌واگن هنوز به‌طور رسمی در ایران حضور نیافته اما حاشیه‌های ورود این شرکت ابعاد گسترده‌ای به خود گرفته است؛ به‌طوری‌که چندی پیش خبر واردات دو محصول از این شرکت به بازار خودروی کشور در رسانه‌ها منعکس شد که بلافاصله با واکنش مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت روبه‌رو شد. در این بین روز گذشته نیز در مراسم رونمایی از نخستین موتور سه سیلندر که در شرکت سایپا برگزار شد محسن صالحی‌نیا به واردات خودروهای فولکس‌واگن واکنش نشان داد؛ به‌طوری‌که وی عنوان کرد این شرکت مجوز واردات خودرو به ایران را ندارد. در حالی محسن صالحی‌نیا بر این موضوع تأکید کرده که با نگاهی به سایت دبیرخانه هیأت عالی نظارت بر سازمان‌های صنفی کشور مشخص می‌شود، نماینده فولکس‌واگن در ایران تا سال ۱۴۰۰ مجوز واردات خودرو به ایران را ندارد. با وجود این محسن صالحی‌نیا، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در جمع خبرنگاران تأکید کرد خودروساز خصوصی ایرانی که مذاکرات خود را با شرکت فولکس‌واگن پیگیری کرده، باید قرارداد تولید خود را تا پایان شهریور امسال نهایی و اجرایی کند؛ چرا که این شرکت از ابتدا طرح تولید با این خودروساز آلمانی را به وزارتخانه ارائه کرده بود و اکنون موظف به تولید است. اظهارات صالحی‌نیا در شرایطی است که کمتر از یک‌ماه پیش یکی از مسئولان شرکت فولکس در گفت‌وگو با خبرنگار روتیز از کلید خوردن واردات محصولات‌شان به ایران خبر داده بود.

منبع: پرشین خودرو

## طراحی موتور جدید مشترک سایپا و سیتروئن به‌زودی آغاز می‌شود

طی مراسمی با حضور وزرای صنعت، معدن و تجارت و نفت و رئیس سازمان حفاظت محیط زیست و جمعی از مدیران صنعت خودروی کشور از اولین نمونه موتور ملی ۳سیلندر پر قدرت و کم‌مصرف پیرو ۶ تولید شده در شرکت سایپا رونمایی شد. به گزارش خبرنگار خبر خودرو، دکتر جمالی مدیرعامل سایپا در این مراسم گفت: به‌زودی سرمایه‌گذاری مشترک سایپا و سیتروئن در زمینه موتور جدید صورت می‌گیرد. وی گفت: در آینده نزدیک محصولات سایپا از کیفیت‌های برخوردار می‌شوند که توان رقابتی را از بازار خواهند ربود. وی تنوع محصول را تجات‌دهنده سایپا و صنعت خودروی کشور اعلام کرد و گفت: تنوع محصول به‌عنوان اصل اساسی در سایپا برنامه‌ریزی و هم‌اکنون در کمتر از دو سال تنوع محصولات سایپا به ۱۲ محصول افزایش یافته است. وی با اشاره به طراحی مگا پلتفرم در شرکت سایپا اظهار داشت: بی‌شک مدیران و صنعتگران کشور این توانایی را دارند به همین منظور در گروه خودروسازی سایپا نیز با اتکا به دانش داخلی اقدام به طراحی پلتفرم کرده است. وی در ادامه از طراحی خودرویی برقی در گروه سایپا خبر داد و گفت: این تیبای برقی در معاونت خودرویی که در این راستا ایجاد شده، طراحی و در حال تست‌های اولیه است و به زودی وارد بازار می‌شود. مدیرعامل سایپا با اشاره به آمادگی سایپا جهت عرضه خودروهای برقی روی پلتفرم SP100 و SPO در گروه سایپا گفت: آمادگی داریم تا پیش‌از در صنعت خودروی کشور باشیم. جمالی افزود: سایپا آمادگی دارد هر سال حداقل دو محصول جدید را به بازار عرضه کند. وی همچنین با اشاره به هزینه بالای طراحی و توسعه محصولات اظهار داشت: بی‌تردید توسعه محصول و تکنولوژی با سرمایه جاری شرکت‌ها امکان‌پذیر نیست. وی با اشاره به ایجاد بزرگ‌ترین مرکز دانش‌بنیان در سایپا تأکید کرد: در این راستا ۶۲۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری شده که تاکنون ۴۲۰ میلیارد تومان در زمینه توسعه محصول هزینه شده است. وی در پایان اظهار داشت: در صورتی که بتوانیم سرمایه‌گذاری خوبی داشته باشیم، می‌توانیم در منطقه پیش‌تاز صنعت خودروی کشور باشیم.

## پیش‌فروش اخیر خودرو مغایرتی با قانون ندارد

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان اعلام کرد که شرایط پیش‌فروش پژو ۲۰۰۸ با مفاد قانون و آیین‌نامه اجرایی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو مغایرتی ندارد. در پی انتشار گزارشی با عنوان «بازپرداخت اضافه پرداخت پژو ۲۰۰۸ ممکن نیست»، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان توضیحی به این شرح به دفتر خبرگزاری ارسال کرد: با توجه به مباحث و مطالب اخیر پیرامون موضوع پیش‌فروش خودرو پژو ۲۰۰۸ و ابهامات ایجاد شده در خصوص مطابقت شرایط پیش‌فروش خودروی مذکور با شرایط مندرج در قانون حمایت حقوق مصرف‌کنندگان خودرو و آیین‌نامه اجرایی آن به اطلاع می‌رساند، شرایط پیش‌فروش خودروی یاد شده با مفاد قانون و آیین‌نامه اجرایی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو مغایرتی نداشته به‌نحوی که مطابق ماده ۳ آیین‌نامه اجرایی یادشده، عرضه‌کننده موظف است در سامانه اطلاع‌رسانی خود قبل از شروع فروش اینترنتی نسبت به اطلاع‌رسانی پیرامون محصولات با قید مشخصات خودرو و شرایط فروش اقدام نماید که این موضوع از ناحیه شرکت ایران خودرو رعایت شده است.



## نخستین محصولات غذایی صادراتی

### ایران به موصل رسید

رئیس هیاتمدیره تعاونی تولیدکنندگان موادغذایی ایران گفت که بعد از نابودی داعش و برقراری امنیت نسبی در موصل عراق، صادرات موادغذایی شرکت‌های ایرانی به این منطقه عراق آغاز و نخستین محموله غذایی صادراتی هم وارد بخش قدیمی موصل شده است.

به گزارش خبرنگار ما، مهدی کریمی‌نفرشئی افزود: در حال حاضر شرکت‌های ایرانی با صادرات حدود ۹۰۰ میلیون دلار موادغذایی به کشور عراق حدود ۱۵ درصد محصولات غذایی وارداتی این کشور را تأمین می‌کند. وی اضافه کرد: بسیاری از شرکت‌های تولیدی کشورمان هنوز با ظرفیت ۵۰درصد فعال هستند و اگر این ظرفیت افزایش یابد، می‌توان سهم بیشتری از صادرات محصولات غذایی در کشورهای مختلف از جمله عراق را در اختیار گرفت.

### خبر

## راه‌اندازی مرکز نوآوری و فناوری غدیر

مرکز نوآوری و فناوری غدیر با حضور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری و مدیرعامل هلدینگ غدیر آغاز به فعالیت کرد. به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، مراسم آغاز به کار مرکز نوآوری و فناوری غدیر با حضور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری و مدیرعامل هلدینگ غدیر با هدف ایجاد بستر مناسب برای رشد و ظهور استارت‌آپ‌ها و تقویت اکوسیستم کسب‌وکارهای نوپا در کشور کلید خورد.

این مرکز با استفاده از مهندسی ارزش در جهت افزایش قابلیت اجرایی و همچنین ایجاد روشی جدید در حمایت از استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوپا، به معرفی طرح‌ها و ایده‌های کاربردی و نوآورانه به هلدینگ‌های تابعه غدیر می‌پردازد تا با ایجاد شبکه، موجب توسعه، رشد و کمک به اقتصاد دانش‌بنیان شود.

غلامرضا جمه‌پوری، مدیرعامل هلدینگ غدیر در مراسم آغاز به کار و تبیین سیاست‌های اجرایی این مرکز، نقش و برنامه‌های دولت‌ها را در سیاست‌گذاری و حمایت‌معنوی از اجرای پروژه‌ها و طرح‌های بخش‌خصوصی مورد تأکید قرار داد و به عزم جدی گروه غدیر بر حمایت و فعالیت در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان اشاره کرد.

شیخ زین‌الدین، معاون نساوری و تجاری‌سازی معاونت علمی و

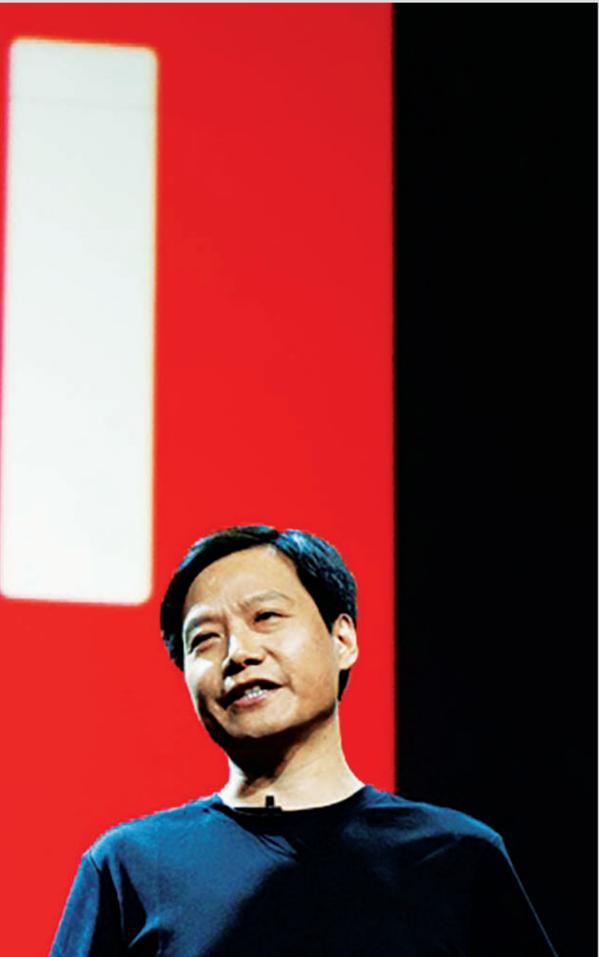
## تسهیل و شفاف شدن فضای کسب‌وکار با سامانه ستاد

مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، سامانه نماد اعتماد الکترونیکی را برای داوستند در فضای مجازی راه‌اندازی کرده است و به این طریق به مردم این اعتماد را می‌دهیم که از فضای مجازی استفاده بیشتری کنند.

به گزارش نسیم اقتصاد، دکتر صافق‌زاده با اعلام این خبر در خصوص سامانه ندر کات الکترونیکی دولت (ستاد) گفت: سامانه جامع تجارت شامل پنج زیرسامانه تجارت داخلی، تجارت خارجی، انبار، شناسه کالا و رهگیری توسط مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایجاد شده است که این امر با هدف شفاف‌سازی معاملات برای تسهیل در فضای کسب‌وکار صورت گرفته است.

مسئله‌ای صافق‌زاده در مورد شرکت‌های نوپا اظهار کرد: شرکت‌های نوپا که در حوزه فناوری اطلاعات قرار می‌گیرند، در واقع تجارت الکترونیک یکی از شاخه‌های آن مربوط به حوزه ای تی وی است می‌شود که در مسیر فناوری‌های نوین قرار می‌گیرد به همین جهت فناوری‌های نوین در شاخه‌هایی چون ای تی وی، سی، هوافضا، ناو و دیگر موارد پیشرفته می‌شود که یکی از مواردی که در این بستر است تجارت الکترونیک است. بنابراین درست است که متولی آن وزارت ارتباطات است اما در حوزه کسب‌وکار وزارت صنعت و معدن نیز دخیل است و از جهت سامانه‌ی و اعطای نماد اعتماد الکترونیکی وزارت صنعت مسئول است.

او در مورد اعطای نماد الکترونیکی بیان کرد: مرکز توسعه تجارت الکترونیکی سامانه نماد اعتماد الکترونیک را نیز برای داوستند در فضای مجازی راه‌اندازی کرده است و به این طریق به مردم این اعتماد را می‌دهیم که از فضای مجازی استفاده بیشتری کنند. برای مثال با انجام بارآوردهای اولیه ۱۵ هزار شرکت مستقر بیشتر شده‌اند که حدود ۲۰ هزار تأمین‌کننده کالا تاکنون در سامانه ندرکات الکترونیکی دولت (ستاد) ثبت‌نام کردند که چنانچه بتوانیم در



تقریباً بدون حاشیه است و برخی از نوآوری‌های دنیای فناوری، برای نخستین بار در این گوشی به کار رفته است.

جهان تبدیل شود. شیائومی، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های گوشی هوشمند در چین، چشم‌اندازهای خود را برای هدی بلندپروازانه در سال ۲۰۱۸ پیش‌بینی کرده است. بر اساس گفته‌های لی جون، مدیرعامل شرکت شیائومی، این شرکت می‌خواهد در سال ۲۰۱۸، ۱۰۰ میلیون دستگاه گوشی هوشمند صادر کند. نکته جالب در این گفته این است که این رقم تعداد کل گوشی نیست، بلکه تعداد گوشی‌هایی است که فرار است در خارج از خاک چین به فروش برسد. به گزارش زومیت، طبق گفته «دیجی تایمز» این هدف براساس دو عامل فروش شیائومی در سال ۲۰۱۷ تنظیم شده است؛ نخستین عامل این است که در سمنگاه دوم اسما، میزان فروش این شرکت در حدود ۷۰درصد افزایش یافته و به ۲۳.۱۶ میلیون دستگاه رسیده است. همچنین در نیمه اول سال ۲۰۱۷، میزان فروش در هند ۲۲۸ درصد افزایش یافته است. با این سرعت و رشد، شیائومی در حال حاضر دومین برند پر فروش در هند، بعد از سامسونگ است.

لی جون، مدیر عامل شرکت شیائومی، تغییرات در محصولات خود را با تحقیق و توسعه عمیق تر گوشی‌های هوشمند خود ایجاد می‌کند تا آنها را از آنچه اکنون در بازار است، کمی ژورانه‌تر کند. یک مثال ساده از این گفته، شیائومی می‌میکس است که این شرکت در یابیز گذشته معرفی کرد. این گوشی هوشمند

# کسب‌وکار امروز

## همکاری شرکت‌های خارجی با ایران در حوزه پوشاک

عبسی منصوری می‌گوید یکی از زیرمجموعه‌های ارزشمند طرح تکاپو، حوزه پوشاک است که قابلیت اشتغال‌زایی بالایی دارد. وی اظهار داشت: تعداد شرکت‌های بین‌المللی که به ایران می‌آیند، متعدد است و علاوه بر چند شرکت ترک در حوزه پوشاک، شرکت‌های ایتالیایی و کانادایی وارد ایران شدند. معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت کار بیان داشت: زیرساخت‌های داخلی برای تهیه پوشاک و همکاری با برندهای معروف ترک و دیگر کشورهای اروپایی و کانادایی در ایران فراهم شده است. وی افزود: هم‌اکنون آماده عقد قرارداد شرکت‌های تأمین‌کننده داخلی با برندهای معروف جهانی هستیم تا بتوان وارد حوزه تولید پوشاک شد. وی توضیح داد: حجم قرارداد برای تولید پوشاک با برندهای معروف به تدریج افزایش می‌یابد.

### یادداشت

## درس‌هایی برای به دست آوردن سرمایه میلیاردی

بایدبد شما در ابتدا سود بزرگی نخواهید داشت، لذا برای اولین بار استراتژی‌ها و الگوهای مختلفی را در نظر بگیرید تا باینکه به چه چیزی برای شما مناسب است. به‌عنوان یک دانشمند به‌طور مداوم ایده‌ها و استراتژی‌های خود را تست و تصحیح کنید تا زمانی که در بلندمدت به موفقیت ختم شود.

احتمال اینکه شما به یکباره به موفقیت‌های مالی بزرگی دست یابید، بسیار بعید به نظر می‌رسد، اما در همین حال راه‌هایی هم هست که می‌تواند آنها شما را در مسیر کسب سرمایه‌های میلیاردی قرار خواهد داد. از جمله اینکه بایدند دستنبیایی به موفقیت‌های بزرگ به زمان نیاز دارد. در هر حرفه، صعود به بالاترین نقطه یک شبه اتفاق نمی‌افتد، بلکه به صرف زمان زیادی همراه با تلاش و پشتکار و مهم‌تر از همه صبر نیاز است. دانش‌آموز برتر من، تیم گرتیانی، مسلماً بهترین رکورد در بین معامله‌گران در کسب‌وکار را دارد. طی پنج سال گذشته، او برای ۹ ماه اول تحصیلی سودمند نبود، و در کسب‌وکارش موفقیتی مشاهده نکرد، اما تسلیم نشد و ادامه داد. در نتیجه اگر بخواهید موفق باشید، باید در برابر موانع کوچک استقامت خود را حفظ کنید.

همچنین به خاطر داشته باشید که باید با چیزهای کوچک و کم‌ارزش‌ها را آغاز کنید. این موضوع بسیار بعید است که شما موفقیت‌های مالی بزرگی را به یکباره حاصل کنید. راه‌اندازی کسب‌وکارهای کوچک و کار کردن در این راه خود بخشی از فرایند کسب درآمد است. تیم گرتیانی، پنج سال گذشته کسب‌وکار خود را تنها با ۱۵۰۰دلار راه‌اندازی کرد. بنابراین باید



Timothy Sykes

بنیان‌گذار و مدیرعامل کسب‌وکار

احتمال اینکه شما به یکباره به موفقیت‌های مالی بزرگی دست یابید، بسیار بعید به نظر می‌رسد، اما در همین حال راه‌هایی هم هست که می‌تواند آنها شما را در مسیر کسب سرمایه‌های میلیاردی قرار خواهد داد. از جمله اینکه بایدند دستنبیایی به موفقیت‌های بزرگ به زمان نیاز دارد. در هر حرفه، صعود به بالاترین نقطه یک شبه اتفاق نمی‌افتد، بلکه به صرف زمان زیادی همراه با تلاش و پشتکار و مهم‌تر از همه صبر نیاز است. دانش‌آموز برتر من، تیم گرتیانی، مسلماً بهترین رکورد در بین معامله‌گران در کسب‌وکار را دارد. طی پنج سال گذشته، او برای ۹ ماه اول تحصیلی سودمند نبود، و در کسب‌وکارش موفقیتی مشاهده نکرد، اما تسلیم نشد و ادامه داد. در نتیجه اگر بخواهید موفق باشید، باید در برابر موانع کوچک استقامت خود را حفظ کنید.

همچنین به خاطر داشته باشید که باید با چیزهای کوچک و کم‌ارزش‌ها را آغاز کنید. این موضوع بسیار بعید است که شما موفقیت‌های مالی بزرگی را به یکباره حاصل کنید. راه‌اندازی کسب‌وکارهای کوچک و کار کردن در این راه خود بخشی از فرایند کسب درآمد است. تیم گرتیانی، پنج سال گذشته کسب‌وکار خود را تنها با ۱۵۰۰دلار راه‌اندازی کرد. بنابراین باید

## آغاز آموزش ایجاد کسب‌وکار از مدارس کشور

رئیس اتاق بازرگانی استان البرز رونق کسب‌وکار و حرکت قابل قبول در مسیر تولید و اشتغال را مستلزم ایجاد تحول در نظام آموزشی کشور دانست و گفت: باید ایجاد کسب‌وکار را در مدارس آموزش داد. حرکت بنامولایی در دومین نشست کمیتهٔ IT گفت: برای ترویج فرهنگ کسب‌وکار باید برنامه‌ریزی‌ها از مدارس شروع شود. وی افزود: قشر نوجوان و جوان ما باید در مقاطع تحصیلی با فرآیندی آموزش‌های لازم این واقعیت را درک کنند که علمی که نتواند ثروت ایجاد کند و ثروتی که در خدمت علم نباشد، اقتصاد جامعه را پویا نخواهد کرد. وی اظهار کرد: باید اقتصاد ما به سمتی هدایت شود تا نگاه ارزشمندی جایگزین ارزشمندی نباشد.

بخش خصوصی دولت را برای افزایش اشتغال یاری می‌دهد و بنامولایی با ذکر این مطلب که باید تعریف منطقی و مشخص برای ایجاد اشتغال در بخش‌های صنعت، خدمات و کشاورزی داشته باشیم، گفت: بخش خصوصی در این زمینه با ارائه راهکارهای مناسب دولت دوامدار را بسازی خواهد داد. وی ایجاد شغل‌های بانک در بخش‌های خصوصی و اداری را بسیار زیانبار عنوان کرد و فرسوت چهارده‌نمشی برای رفع این مشکل را مورد تأکید قرار داد. رئیس اتاق بازرگانی استان البرز اظهار کرد: امید است با اجرایی شدن تجارت الکترونیک و لینک شدن هم‌زمان اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور در جهت توسعه اقتصادی گام‌های موثری برداشته شود.

### ایلان ماسک از ایده تسلا ۳ با سقف پنل خورشیدی منصرف شد

همانطور که ایلان ماسک در دنیا فیلوری دلیل بود است، رویای او به‌طور جزوانه دنبال کردن ایلاترانی است که در نگاه اول کاملاً غیرممکن و غیرممکن به نظر می‌آید. کارها و نوآیشتن در SpaceX و همچنین تلاش اخیرش برای ایجاد به‌طور فعل امکان نمیه این سقف خورشیدی را در نظر گرفته بودند، اما امکان تعویض

سقف با پنل‌های خورشیدی را بررسی کردیم و متوجه شدیم که درست کار نمی‌کند و در ادامه شنختن افزود: من به‌طور جدی در این مورد فکر کرده‌ام و تیم را تحت فشار قرار دادم تا ببینیم آیا راهی وجود دارد که بتوانیم این سقف خورشیدی را روی ماشین تعبیه کنیم؟ از لحاظ فنی، اگر شما چیزی شبیه ترانسفورماتور داشته باشید که از تنه خودرو مانند یک میل سخت‌افزاری استفاده کند تا پانل‌های خورشیدی را روی ماشین بچرخانید و از انرژی خورشید ۲۰ یا ۳۰ مایل در روز برق تولید کنید. کار بسیار دشواری است با این حال، ایده یک سقف پنل خورشیدی در بالای یک خودرو تسلا خواهد بود. این ایده تسلا بسیار خلاقانه و پنهان‌های دولتی بسیار محافظه‌کار از آن است که در واقع علمی نبود.

زیرا با توجه به سطح پوشش سقف، ویژگی تولید الکتریسیته برای پیوندن ۳۰ تا ۱۰۰ مایل از نظر مسافت بسیار خورشیدبان به نظر می‌رسد.

**گروه ترجمه فرصت امروز/ bgr.com**

روپای او به‌طور

جزوانه دنبال کردن ایلاترانی است که در نگاه اول کاملاً غیرممکن و غیرممکن به نظر می‌آید. کارها و نوآیشتن در SpaceX و همچنین تلاش اخیرش برای ایجاد



همانطور که ایلان ماسک در دنیا فیلوری دلیل بود است، رویای او به‌طور جزوانه دنبال کردن ایلاترانی است که در نگاه اول کاملاً غیرممکن و غیرممکن به نظر می‌آید. کارها و نوآیشتن در SpaceX و همچنین تلاش اخیرش برای ایجاد به‌طور فعل امکان نمیه این سقف خورشیدی را در نظر گرفته بودند، اما امکان تعویض

دسترسی ندارند.

فاضلی با نامناسب دانستن فضای کار برای کارآفرینان در مجموعه هتسپ،

به گزارش خبرنگار خبرگزاری صداوسیما علی فاضلی امروز در نهمین اجلاسبه دوره ۳۲صدا در درآمدهای کل کشور رتبه نخست را در این شاخص به خود اختصاص داده‌اند و برای شرکت‌های پرتراشیمی، فرآورده‌های صنغی در عرصه علمی با کمترین امکانات و حتی بدون هیچ امکاناتی میسر نیست و زیرساخت‌ها برای آنها فراهم نشده است.

رئیس اتاق اصناف ایران در ادامه از فعالیت مجموعه‌های در فضای مجازی شده و تأمین سرمایه آنها از طریق بانک‌ها و تعریف منابع مالی مشخص خبر داد و گفت: این مجموعه کارهای اقتصادی در فضای مجازی به دست گرفته است که سرمایه‌گذاری آنها از طریق بانک‌ها انجام می‌شود و منابع مالی آنها نیز تعریف شده است. در حالی که بنگاه‌ها و واحدهای صنغی ما به هیچ‌وجه به این امکانات

### در توسعه کسب‌وکار مجازی عقب هستیم

رئیس اتاق اصناف با بیان اینکه مخالف ورود فناوری در ساختار اقتصاد کشور نیستیم، تأکید کرد: در توسعه کسب‌وکار مجازی عقب هستیم.



رئیس اتاق اصناف با بیان اینکه مخالف ورود فناوری در ساختار اقتصاد کشور نیستیم، تأکید کرد: در توسعه کسب‌وکار مجازی عقب هستیم.

### ۴ برابر شدن تجارت الکترونیکی در ۴سال

حرکت کنند، ممکن است اتفاقی رخ دهد، بنابراین به منظور ایجاد شفافیت و جلوگیری از فساد و ارت و حشی حمایت از تولید داخلی و نیز از بعد عدالت اجتماعی و مشارکت یکسان تأمین‌کنندگان در سامانه و عرضه برابر کالا و خدمات این فضا در اختیار تمام اشخاص

افزود: همه شخصیت‌های حقیقی و حقوقی قرار می‌گیرند. صافق‌زاده گفت: شفافیت، مبارزه با فساد و ارت‌خواری، شرایط لازم را برای فعالیت و جلب اعتماد و چهار ویژگی اصلی سامانه ندرکات الکترونیکی دولت (ستاد) برای معاملات الکترونیکی است. وی افزود: ۵۰۰ قانون برنامه ششم توسعه، ۱۰۰۰IMI از انجام می‌دهد و ۵۰۰ شرکت بزرگ و مؤثر در اقتصاد کشور را طی ماهیانی که بهمین‌ماه جاری برگزار می‌شود، معرفی خواهد کرد.

وی افزود: شخصیت رتبه‌بندی در آغاز، فقط شاخص فروش بود اما با گذشت سال‌ها، رتبه‌بندی براساس ۳۱ گروه صنعتی انجام می‌شود. محمدی با اشاره به اینکه حدود ۹۵ شرکت در ۳۱ گروه صنعتی با رشته کسب‌وکار قرار گرفته‌اند، افزود: سالانه ۵۰۰ شرکت پرسش‌های بالاترین میزان فروش (درآمد) به‌عنوان شرکت‌های برتر معرفی می‌شوند.سپس براساس ۳۱ شاخص دیگر

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی گفت که معاملات الکترونیکی دولت در سال ۹۲ حدود ۶۸ هزار میلیارد تومان بود که اسما، به حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد. به گزارش خبرنگار خبرگزاری صدا و سیما، معاون صافق‌زاده در نشست خبری

افزود: همه شخصیت‌های حقیقی و حقوقی قرار می‌گیرند. صافق‌زاده گفت: شفافیت، مبارزه با فساد و ارت‌خواری، شرایط لازم را برای فعالیت و جلب اعتماد و چهار ویژگی اصلی سامانه ندرکات الکترونیکی دولت (ستاد) برای معاملات الکترونیکی است. وی افزود: ۵۰۰ قانون برنامه ششم توسعه، ۱۰۰۰IMI از انجام می‌دهد و ۵۰۰ شرکت بزرگ و مؤثر در اقتصاد کشور را طی ماهیانی که بهمین‌ماه جاری برگزار می‌شود، معرفی خواهد کرد.

وی افزود: شخصیت رتبه‌بندی در آغاز، فقط شاخص فروش بود اما با گذشت سال‌ها، رتبه‌بندی براساس ۳۱ گروه صنعتی انجام می‌شود. محمدی با اشاره به اینکه حدود ۹۵ شرکت در ۳۱ گروه صنعتی با رشته کسب‌وکار قرار گرفته‌اند، افزود: سالانه ۵۰۰ شرکت پرسش‌های بالاترین میزان فروش (درآمد) به‌عنوان شرکت‌های برتر معرفی می‌شوند.سپس براساس ۳۱ شاخص دیگر

ایستگاه تبلیغات



چه تبلیغاتی توجه مردم را جلب می‌کند؟

از نظر سعی در جلب کردن توجه مردم، تبلیغات به دو نوع عمده تقسیم می‌شود؛ یک نوع از تبلیغات به نام تبلیغات تصویری، تبلیغات پراوازه و پرسروصدایی در سطح ملی یا حتی بین‌المللی است.

شرکت‌های بسیار بزرگ با اختصاص بودجه‌های بسیار هنگفت دست به چنین تبلیغاتی می‌زنند. نوع دیگر تبلیغات خرد است.

این تبلیغات هر چیز دیگر به جز موارد شماره یک را در بر می‌گیرد. به‌طور خلاصه هر نوع تبلیغاتی که شامل بودجه محدود شود، جزو گروه تبلیغات خرد است.

شرکت‌های بسیار بزرگ با اختصاص بودجه‌های بسیار هنگفت دست به چنین تبلیغاتی می‌زنند. نوع دیگر تبلیغات خرد است.

این تبلیغات هر چیز دیگر به جز موارد شماره یک را در بر می‌گیرد. به‌طور خلاصه هر نوع تبلیغاتی که شامل بودجه محدود شود، جزو گروه تبلیغات خرد است.

تولیدکنندگان تمام محصولات به کار می‌برند، تبلیغات خرد تبلیغاتی است که شما مورد استفاده قرار می‌دهید.

تبلیغات تصویری باعث برانگیختن علاقه می‌شود. تبلیغات خرد به شما می‌گوید کجا این محصول خاص را می‌توان خرید. تبلیغات تصویری جلیز ولز کردن را نشان می‌دهد، تبلیغات خرد استیک را می‌فروشد.

تبلیغات تصویری را شرکت‌های تبلیغاتی انجام می‌دهند که در اصل، سوددهی تولیدکننده به عهده آنهاست.

این تبلیغات، تبلیغات تجاری و برزرق و برقی است که در بهترین ساعت‌ها و هنگام پخش برنامه‌های پر بیننده از تلویزیون نشان داده می‌شود.

تبلیغات تصویری ممکن است فیلمی کوتاه در مورد ماشینی ۷۵۰۰۰ دلاری باشد.

این ماشین در یک بعدازظهر دلپذیر پاییزی درحالی‌که نسیم به آرامی برگ‌ها را در امتداد جاده تکان می‌دهد از مسیر سرسبز کوهستانی سرازیر می‌شود.

در پس زمینه ارکستر سمفونیک در حال نواختن است.

دو نفر از زیباترین افرادی که تا به حال دیده‌اید در این ماشین نشسته‌اند، این زوج به هم لبخند می‌زنند ولی لبخندشان چنان پرغرور است که خود به خود این مطلب به ذهن متبادر می‌شود که می‌دانند فقط خودشان از عهده خرید چنین ماشین تجمیلی‌ای برمی‌آیند.

ماشین وارد راه مسدود و ماشین رو عمارتی چندمیلیون دلاری می‌شود و چند متری می‌رود و سرانجام متوقف می‌شود.

کودکان آنها نیز که از هر نظر واقعا عالی هستند به طرف پدر و مادر می‌دوند تا به آنها سلام کنند. در این حال ارکستر سمفونیک به اوج اجرای خود می‌رسد و صدایی بسیار دلنشین که واضح‌تر از صداهای دیگر است، چیزی شبیه این جمله را می‌گوید: «حالا که رسیدهاید، با شکوه کامل برسید.»

در جایی‌که تبلیغات تصویری باعث فروش یک مدل خاص ماشین می‌شود، تبلیغات خرد که واسطه‌گر محلی آن را انجام می‌دهد، شما را تشویق می‌کند که از وی ماشین بخريد.

احتمالا این نوع تبلیغات در پر بیننده‌ترین ساعات تلویزیون پخش نمی‌شود چون واسطه‌گر محلی ممکن است آگهی‌اش را از ایستگاه‌های محلی رادیو و تلویزیون در اواخر شب یا هنگام پخش سریال‌های آخر هفته پخش کند، همچنین ممکن است برای این کار زمان‌های کم‌هزینه‌تر را برگزینند. مسلما او از جلوه‌های خاص تولید بهره نمی‌گیرد.

چنین جلوه‌هایی را معمولا کارخانه سازنده ماشین به کار می‌برد. گذشته از این، واسطه‌گر ماشین کوچک‌ترین علاقه‌ای به صحنه‌های باشکوه، هنرپیشه‌های خوش تیپ و رانندگی با سرعت اعجاب‌آور ندارد. هدف وی فقط فروختن ماشین است.

تبلیغات تصویری که کارخانه تولیدکننده آن را ساخته توجه شما را به اندازه کافی جلب کرده است. حالا واسطه‌گر ماشین، فقط می‌خواهد شما را به نمایشگاه بکشاند و ماشین را به شما بدهد تا یک دور آزمایشی برزند.

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

ممنوع: هور موند

تکنیک‌های تبلیغات؛ ۱۳ تکنیکی که مخاطب را میخکوب می‌کند



هرچه مشکل را بزرگ‌تر نشان بدهید با تکنیک‌های تبلیغات خلاقانه‌تری می‌توانید محصول خود را معرفی کنید. مثلا وجود حشرات در منزل مشکلی است که بیشتر افراد با آن روبرو هستند. اگر محصول شما حشره کش و از بین برنده آفت است می‌توانید با تلفیق روش‌ها و تکنیک‌های تبلیغاتی که ذکر شد، رفع مشکل را با استفاده از محصول خود به مخاطب نشان بدهید. برای مثال در تبلیغی برای حشره‌کش‌ها و از بین برنده آفات از تصویر قورباغه‌ای استفاده شده بود که پلاکاردی با عنوان «کار در برابر غذا» با خود حمل می‌کرد. این تصویر خلاقانه توجه مخاطب را جلب می‌کند و او را به فکر فرومی‌برد و پیام تلویحی آن نشان می‌دهد که حشره‌کش مذکور آنچنان قوی است که باعث می‌شود تمام حشرات از بین بروند و در نتیجه قورباغه بی‌نیو برای خوردن لقمه‌ای حشره به کار مجانی مجبور می‌شود.

۱۰- تضاد دراماتیک و نمایشی با خلق شخصیت‌ها و داستان‌هایی که عناصر متضاد در آنها به کار رفته است می‌تواند سهم بزرگی از توجه مخاطب را به خود اختصاص بدهد. مثلا داستانی بنویسید که در آن زن و شوهر، رئیس و کارمند، آدم‌های فضایی و انسان‌ها و... در مقابل هم قرار می‌گیرند. سعی کنید با تعریف کردن داستان‌هایی جذاب این تضاد میان عناصر متفاوت و قطب‌های ناهمگام را به محصول و خدمات خود ربط بدهید.

۱۱- تحلیل و استدلال به مخاطب خود دلایل کافی برای خرید محصول بدهید و او را متقاعد کنید که استفاده از فلان محصول چه فواید و مزایایی دارد. این مزایا را برشمارید و در این راه از ویژگی‌های شاخص و منحصر به فرد محصول خود کمک بگیرید. می‌توانید طنز را هم چاشنی تبلیغات خود کنید؛ مثلا استفاده از محصول ما باعث می‌شود سوسک‌ها عصبانی بشوند. حالا چرا؟ مثلا به این علت که وجود ماده فلان باعث می‌شود در یک چشم برهم زدن سوسک‌ها از پای دربیایند یا هر دلیل موجه دیگری که واقعا در محصول شما وجود دارد.

۱۲- جلوه‌های بصری ساده همیشه در کارهای هنری دو بحث عمده وجود دارد: ایده و اجرا. گاهی اوقات ایده‌های ساده با اجرای چشمگیر و جالب می‌توانند اثرگذاری فوق‌العاده‌ای داشته باشند. بهره گرفتن از تصویر، نقاشی، کارتون به شکل ساده و لسی زیبا می‌تواند حواس بصری مخاطب را تا حد زیادی به خود جلب کند. از ایده‌های ساده، تمیز و جذاب تصویری برای نشان دادن محصول در تکنیک‌های تبلیغات غافل نشوید.

۱۳- واقع‌گرایی استفاده از تکنیک واقع‌گرایی، همذات‌پنداری مخاطب را برمی‌انگیزاند. لازم نیست از هنرپیشه‌ها و مدل‌های خوش‌برو رو استفاده کنید. گاهی اوقات نشان دادن برشی از زندگی به همان شکلی که واقعا هست مثلا استفاده از چهره‌های عادی، وقایع روزانه و مشکلات عمومی تأثیرگذارتر می‌شود. خیلی مواقع دیدن خانواده‌ای که سر تا پای پوشیده‌اند و از نوک پای نوزادشان تا فرق سر پدر به شدت برق می‌زند یا یخچالی که مملو از خوراکی‌های کیمیا و خوشمزه است، نه تنها جذاب نیست بلکه لج مخاطب را هم درمی‌آورد.

می‌کند نیز از تکنیک‌های تبلیغاتی بسیار مفید است. آنچه باعث ترس، آرامش، هیجان، تحریک حس ثواب و پشاند، مهر مادری و... در مخاطب می‌شود تأثیرگذاری بالایی دارد. برای استفاده از جاذبه‌های احساسی و بیسار کردن عواطف مخاطب درباره یک موضوع خاص می‌توانید از مفاهیم آشنا استفاده کنید. هر کشوری وقایع تاریخی، ورزشی یا شخصیت‌های برجسته و محبوبی دارد که یادآوری آنها در تبلیغات روی بیننده و شنونده اثر می‌گذارد.

۷- قول و تعهد هدف از خرید هر محصول یا خدمتی، پاسخگویی به نیازهای ویژه‌ای است. فروش زمانی مؤثر است که به نیازها و خواسته‌های مشتری پاسخ مناسبی بدهد. پس برای برجسته کردن ویژگی‌های هر محصول باید بتوانید فهرستی از منافع و مزایای استفاده از آن را نشان بدهید. به دنبال وجه تمایز محصول خود باشید و با ارائه تعهد و قول‌هایی که سود و منفعت استفاده از آن را نشان می‌دهد در قلب و ذهن مخاطب جای بگیرید. از صفات کلی و عمومی مثل حرفه‌ای، زیبا، منحصر به فرد و... استفاده نکنید. هیچ‌کس نمی‌گوید ماست من ترش است پس نام بردن عناوین کلی چیزی را به مشتری ثابت نمی‌کند. محصول خود را با ویژگی‌های خاص و تخصصی معرفی کنید و به مخاطب اطمینان بدهید که برایش مفید است. این تعهد و قول می‌تواند به شکل خدمات پس از فروش یا برشماری مزایای نهایی و ویژه محصول نمود یابد.

۸- ارائه تأییدیه با مخاطب در ارتباط باشید و اثربخشی تبلیغات را در فواصل زمانی ممکن بسنجید. در این صورت با مخاطبان خود رابطه برقرار می‌کنید و نظر واقعی مشتری را می‌شناسید. ارائه تأییدیه یکی از تکنیک‌های تبلیغات است که در آن از شاهدین عینی برای برشماری مزایا و ویژگی‌های محصول استفاده می‌شود. این شاهدان عینی می‌توانند مشتریان واقعی یا پزشکان، متخصصان و افراد مشهوری باشند که مخاطب به آنها اعتماد و ادعای‌شان را قبول می‌کند.

۹- حل مشکل بسیاری از محصولات برای حل یک مشکل خاص و رفع مسئله طراحی و تولید می‌شوند. یکی دیگر از تکنیک‌های تبلیغات نشان دادن مشکل و مسئله، ارائه راه‌حل و در نهایت معرفی محصول است.

می‌دهد و این تکنیک‌ها موجب طنز و شوخی یا مخاطب می‌شود.

۳- اغراق و غلو بزرگنمایی و غلو کردن، هم بازمه است و هم تأثیر زیادی در حافظه مخاطب می‌گذارد. با کمک گرفتن از جلوه‌های ویژه رایانه‌ای تلاش کنید تبلیغی بسازید که در زمینه‌های مختلف بنا به سلیقه و نوع محصول در ارائه ویژگی‌ها غلو می‌کند. می‌توانید در اندازه، ویژگی‌های خاص، ظاهر، محصول و خدمت بزرگنمایی به کار ببرید یا حتی می‌توانید در نشان دادن عمق یک مشکل کمی زیاده‌روی کنید. فرض کنید می‌خواهید برای تبلیغ یک مایع ظرف‌شویی از تکنیک بزرگنمایی استفاده کنید؛ نشان بدهید که سرتاسر خانه با ظرف‌های نشتی پر شده است، اما در یک چشم برهم زدن مایع مذکور همه ظرف‌ها را برق می‌اندازد و تمام. یا مثلا پوشکی که حتی می‌تواند باران را هم جذب و حفظ کند، نمونه‌ای از تکنیک‌های تبلیغات در بخش اغراق و بزرگنمایی است. این یعنی در ارائه مشکل و پیشنهاد راه‌حل اغراق کرده‌اید.

۴- توجه به بخش‌بندی جمعیت‌شناختی تکنیک‌های تبلیغات گاهی متوجه بخشی از مخاطبان و مشتریان است. با در نظر گرفتن عناصر جمعیت‌شناختی مانند سن، جنس، نژاد، وضعیت تاهل، درآمد یا سطح تحصیلات می‌توان بازارهای نوپا را تحت تأثیر قرار داد. مثلا توره‌های مسافرتی مخصوص بانوان، محصولاتی ویژه آقایان و... اهداف جمعیت‌شناختی در تکنیک‌های تبلیغات قشر یا گروه خاصی از مخاطبان را متوجه خود می‌سازد.

۵- نمادها، استعاره و تشبیه استفاده از نمادها یکی از خلاقانه‌ترین تکنیک‌های تبلیغات است. در تشبیه دو چیز را به هم مانند و با استفاده از ابزارهای همانندسازی میان آنها ارتباط برقرار می‌کنیم. مثلا به سفیدی مانند برف، به نرمی مانند پَر و... در استعاره دو چیز را بی‌واسطه بهم مرتبط می‌کنیم، مثلا در باب آرامش برای بیمه و... برای استفاده از تکنیک‌های تبلیغات نمادین دست شما بسیار باز است و می‌توانید محصول خود را به چیزی تشبیه و ویژگی‌های برجسته و وجه تمایز آن را به مخاطب گوشزد کنید.

۶- جاذبه‌های احساسی مفاهیم احساسی و موسیقی و در کل آنچه عواطف و احساسات مخاطب را تحریک

گوساله کوچکی که بستنی ایکس را به شیر مادرش ترجیح می‌دهد، فردی که با آواز از مهندس علت تمام شدن بزبنین را جویا می‌شود و نمونه‌های بسیار دیگری از تبلیغات که شاید در ذهن‌تان مانده است... اما چه چیز باعث می‌شود که تبلیغات بعضی محصولات و خدمات در ذهن‌مان بماند و به آنها توجه کنیم؟ تکنیک‌های تبلیغات ابزار ارتباطی برای جلب توجه، درگیری ذهنی مشتری و تحریک احساسات و در نهایت تغییر عقیده مخاطب است. اگر تکنیک‌های تبلیغات را به‌درستی بشناسیم، تبلیغات قوی‌تر و پرمخاطب‌تری ساخته می‌شود. روش‌های مختلفی برای جلب توجه مخاطب وجود دارد. بحث جاذبه‌ها و تکنیک‌ها در تبلیغات دو مفهوم است. جاذبه همان چگونگی جذب مخاطب و روش‌های اثرگذاری بر روح و روان و دستکاری در افکار و ترجیحات اوست و تکنیک‌های تبلیغات روش‌های انجام کار تبلیغات است. تکنیک‌های مختلفی برای تبلیغات مؤثر وجود دارد از جمله خلق شخصیت‌های جالب، جان‌بخشی به اشیاء، اغراق و... با ما همراه باشید تا با تکنیک‌های تبلیغات بیشتر آشنا بشوید. این مطلب برگرفته از سایت adcracker است که توسط سایت chetor ارائه شده است.

۱- خلق شخصیت‌های جالب برای خلق و از آنها در تبلیغات خود استفاده کنید. به یاد داشته باشید که این شخصیت می‌تواند انسانی با شغل مشخص مثل پزشک، معلم، دانشمند، راننده و... یا شخصیتی خیالی و کارتونیی مثلا یک حیوان باشد. نکته کلیدی در جذاب شدن این شخصیت‌ها، طراحی ویژگی‌های بازمه و عقاید عجیب و غریب است. یادتان باشد شخصیت برند که مجموعه ویژگی‌های برند شما را به ذهن مخاطب متبادر می‌سازد باید نماینده‌ای از خواسته‌های شما در مورد محصول یا خدمات باشد، اما شخصیت‌ها باید موجوداتی مستقل تعریف بشوند که تنها نماینده‌ای برای معرفی برند باشند و باید مرز باریکی را میان شخصیت برند و شخصیت ایداعی حفظ کنید. نمونه این شخصیت‌ها در کمپین‌های تبلیغاتی زیاد دیده شده است. گلو معروف در تبلیغات نوعی پنیر خارجی، میمون‌های شاد و سرزنده که خوراکی‌های ترد و شور تبلیغ می‌کنند و البته خرسی که پشتش گرم است!

۲- جان‌بخشی شما می‌توانید با به کار گرفتن ارائه جان‌بخشی برای محصول خود توانایی صحبت کردن، داشتن احساسات و افکار خاص را در نظر بگیرید. مثلا اگر کمپین تبلیغاتی بانک یا بیمه را در دست دارید می‌توانید با به کارگیری جلوه‌های ویژه مناسب از کیفیت پول یا کارت اعتباری سخنگو تبلیغات خود بهره ببرید یا از اجسام بی‌جان در قالب انسان‌ها استفاده کنید. مثلا برای نشان دادن افرادی که در فضای مجازی غرق شده‌اند می‌توانید به جای سروکله انسانی صفحه گوشی تلفن همراه را روی تن انسان‌ها مونتاژ کنید. شوخی با موانع یا نیز یکی از رایج‌ترین تکنیک‌های تبلیغات در بحث جان‌بخشی است. مثلا موانع را از قاب سلامت خود با چشمک زدن، زبان‌درازی و... واکنشی به محصول و خدمت نشان

مشتخصا زمانی که می‌خواهید از محتوای تصویری به عنوان ابزاری برای تبلیغات در فضای آنلاین بهره ببرید زیرا تبلیغات بنری به شما این امکان را می‌دهد که محصولات و خدمات خود را به کمک محتواهای تصویری چون عکس‌ها، ویدئوها و حتی انیمیشن‌های کوچک تبلیغ کنید. همواره توجه داشته باشید که قبل از شروع یک کمپین تبلیغات بنری، لازم است به استراتژی بازاریابی خود نگاه و برآورد کنید که چقدر باید روی تبلیغات آنلاین، هزینه صرف کنید.

سوال دوم: چگونه یک بنر خوب طراحی کنیم؟ برای اینکه بنر خوبی برای تبلیغات کسب‌وکار خود طراحی کنید، همواره لازم است از آناتومی یک بنر کارآمد و مؤثر نیز آگاهی کامل داشته باشید.

سوال سوم: چگونه افرادی بر بنرهای شما کلیک می‌کنند؟ بازاریابان و صاحبان کسب‌وکارها، دیدگاه‌های متفاوتی نسبت به این مسئله دارند. اما در این مواقع که اختلاف عقیده به‌وجود می‌آید، بهتر است به آمار و ارقام جهانی مراجعه کنیم.

۵۸ درصد افرادی که روی بنرهای تبلیغاتی کلیک می‌کنند، ۱۵ الی ۲۴ سال سن دارند

۷۱ درصد افرادی که از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌اند، در شش ماه گذشته روی یک بنر تبلیغاتی کلیک کرده‌اند

۳۹ درصد افرادی که روی یک بنر تبلیغاتی کلیک کرده‌اند، معتقدند که محصول یا سرویس تبلیغ شده برای آنها جذاب بوده و به آن علاقه‌مند بوده‌اند.

آمارهای بالا چندان این مورد را برای شما روشن نمی‌کنند که چه افرادی بر بنر شما کلیک می‌کنند؛ مگر اینکه مخاطب خود را به خوبی بشناسید و به درستی به کمک سرویس تبلیغاتی خود آنها را هدف‌گیری کنید.

سوال چهارم: چه مواردی بنر تبلیغاتی را اثربخش می‌سازد؟ همیشه باید به این سوال خود پاسخ دهید که چرا افراد باید روی بنر شما کلیک کنند، همچنین توجه کنید که محصولات یا سرویس‌های شما چه ویژگی خاصی دارد که لازم است آن را بیشتر در تبلیغات خود عنوان کنید؟

اما دو مشخصه ثابت هستند که هر بنر موفقی این دو را داراست:

- همه آنها پیام مشخص و معینی دارند که برای همه قابل فهم هستند.

- همه بنرهای موفقی روی کیفیت بالای محتوای تصویری خود تمرکز می‌کنند و این مورد خیلی روی مخاطب تأثیر می‌گذارد.

سوال پنجم: چه سایزهای بنری استاندارد هستند؟ در کادر زیر می‌توانید استانداردترین سایزهای بنر را مشاهده کنید که توسط IAB هم تأیید شده‌اند. همچنین فرمت‌های استاندارد مربوط به بنرها در زیر عنوان شده است.

حداکثر حجم فایل: ۱۰۰ کیلوبایت

ابعاد مجاز: ۳۰۰x۲۵۰ ۳۰۰x۲۴۰ ۱۲۵x۱۲۵ ۷۲۸x۹۰ ۱۶۰x۶۰۰ ۶۰۰x۶۰۰ ۲۴۴x۶۰ ۳۰۰x۱۰۰ ۶۰۰x۳۰۰ ۹۷۰x۲۵۰ ۲۵۰x۲۵۰

فرمت‌های مجاز: gif-png-jpg

منبع: blogad

ایده‌های تلای

پاسخ به ۵ سوال مرسوم در مورد تبلیغات بنری

صاحبان کسب‌وکارها و مدیران بازاریابی، معمولا سوالات بسیاری در مورد تبلیغات بنری می‌پرسند، به خصوص آنهایی که قصد دارند کسب‌وکارشان رشد کند و به همین منظور می‌خواهند با آگاهی کامل از تبلیغات بنری بهره ببرند.

در ادامه به پنج سوال مرسوم درباره تبلیغات بنری می‌پردازیم که شاید برای شما هم مطرح شده باشند.

سوال اول: چه زمانی باید از تبلیغات بنری استفاده کنیم؟

مشتخصا زمانی که می‌خواهید از محتوای تصویری به عنوان ابزاری برای تبلیغات در فضای آنلاین بهره ببرید زیرا تبلیغات بنری به شما این امکان را می‌دهد که محصولات و خدمات خود را به کمک محتواهای تصویری چون عکس‌ها، ویدئوها و حتی انیمیشن‌های کوچک تبلیغ کنید.

همواره توجه داشته باشید که قبل از شروع یک کمپین تبلیغات بنری، لازم است به استراتژی بازاریابی خود نگاه و برآورد کنید که چقدر باید روی تبلیغات آنلاین، هزینه صرف کنید.

سوال دوم: چگونه یک بنر خوب طراحی کنیم؟ برای اینکه بنر خوبی برای تبلیغات کسب‌وکار خود طراحی کنید، همواره لازم است از آناتومی یک بنر کارآمد و مؤثر نیز آگاهی کامل داشته باشید.

سوال سوم: چگونه افرادی بر بنرهای شما کلیک می‌کنند؟ بازاریابان و صاحبان کسب‌وکارها، دیدگاه‌های متفاوتی نسبت به این مسئله دارند. اما در این مواقع که اختلاف عقیده به‌وجود می‌آید، بهتر است به آمار و ارقام جهانی مراجعه کنیم.

۵۸ درصد افرادی که روی بنرهای تبلیغاتی کلیک می‌کنند، ۱۵ الی ۲۴ سال سن دارند

۷۱ درصد افرادی که از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌اند، در شش ماه گذشته روی یک بنر تبلیغاتی کلیک کرده‌اند

۳۹ درصد افرادی که روی یک بنر تبلیغاتی کلیک کرده‌اند، معتقدند که محصول یا سرویس تبلیغ شده برای آنها جذاب بوده و به آن علاقه‌مند بوده‌اند.

آمارهای بالا چندان این مورد را برای شما روشن نمی‌کنند که چه افرادی بر بنر شما کلیک می‌کنند؛ مگر اینکه مخاطب خود را به خوبی بشناسید و به درستی به کمک سرویس تبلیغاتی خود آنها را هدف‌گیری کنید.

سوال چهارم: چه مواردی بنر تبلیغاتی را اثربخش می‌سازد؟ همیشه باید به این سوال خود پاسخ دهید که چرا افراد باید روی بنر شما کلیک کنند، همچنین توجه کنید که محصولات یا سرویس‌های شما چه ویژگی خاصی دارد که لازم است آن را بیشتر در تبلیغات خود عنوان کنید؟

اما دو مشخصه ثابت هستند که هر بنر موفقی این دو را داراست:

- همه آنها پیام مشخص و معینی دارند که برای همه قابل فهم هستند.

- همه بنرهای موفقی روی کیفیت بالای محتوای تصویری خود تمرکز می‌کنند و این مورد خیلی روی مخاطب تأثیر می‌گذارد.

سوال پنجم: چه سایزهای بنری استاندارد هستند؟ در کادر زیر می‌توانید استانداردترین سایزهای بنر را مشاهده کنید که توسط IAB هم تأیید شده‌اند. همچنین فرمت‌های استاندارد مربوط به بنرها در زیر عنوان شده است.

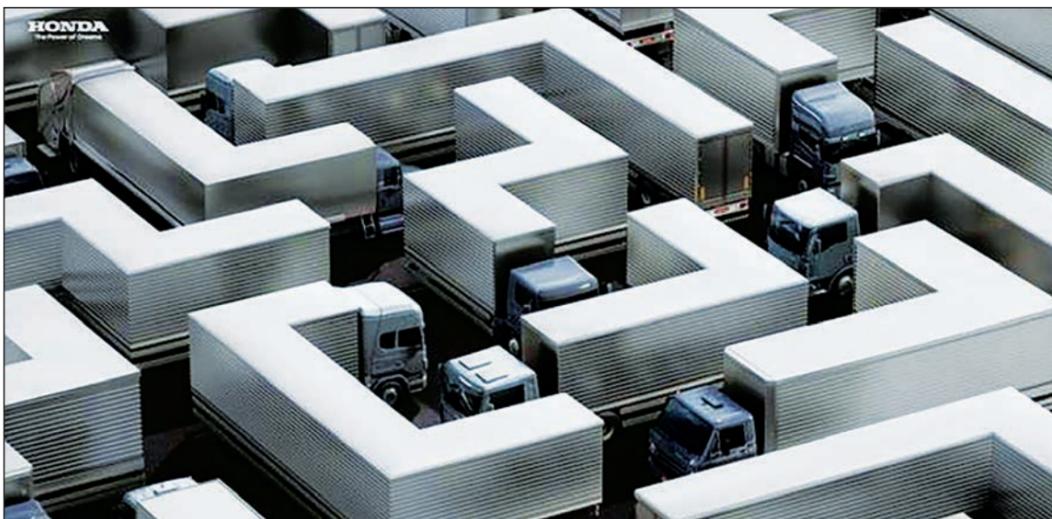
حداکثر حجم فایل: ۱۰۰ کیلوبایت

ابعاد مجاز: ۳۰۰x۲۵۰ ۳۰۰x۲۴۰ ۱۲۵x۱۲۵ ۷۲۸x۹۰ ۱۶۰x۶۰۰ ۶۰۰x۶۰۰ ۲۴۴x۶۰ ۳۰۰x۱۰۰ ۶۰۰x۳۰۰ ۹۷۰x۲۵۰ ۲۵۰x۲۵۰

فرمت‌های مجاز: gif-png-jpg

منبع: blogad

تبلیغات خلاق



آگهی موتور هوندا - شعار: راه تو سواری کن



باشگاه مشتریان



بایدها و نبایدهای برنامه وفاداری

در بانکها (بخش اول)

علیرضا جعفری  
مشاور برنامه‌های وفاداری



در دهه گذشته فعالیت‌های بازاریابی بانک‌های ایرانی با تغییرات چشمگیری همراه شده است، بانکداری نوین میان عموم مردم جا افتاده است، تلفن بانک، اینترنت بانک و موبایل بانک، جای بیشتر مراجعات حضوری را گرفته‌اند و مهم‌تر از همه شیوه‌های مشارکت مشتریان نیز تغییر کرده است! سطح توقع مشتریان امروزی بانک‌ها بالاتر رفته است. آنها خواهان تجربه‌های مثبت و شخصی‌تری از بانک‌ها هستند؛ تجربه‌هایی که با اجرای برنامه‌های وفاداری جامعه عمل به خود می‌پوشانند.

اجرای یک برنامه وفاداری در صنعت بانکی، نه تنها موجب جذب مشتریان جدید می‌شود، بلکه تغییرات چشمگیری در رفتار مشتریان فعلی بانک به وجود خواهد آورد. در این نوشتار سعی خواهیم کرد با بیان جزئیاتی از اهرم‌های بازگشت و حفظ مشتری، طراحی مدل‌های پاداش و نکاتی کلیدی در این زمینه، باری رسلان بازاریابان در هر چه بهتر طراحی کردن یک برنامه وفاداری صحیح برای صنعت بانکداری باشیم؛ برنامه‌ای که اهداف زیر را داشته باشد.

۱- افزایش بازگشت مشتریان فعلی و جذب مشتریان ارزشمند آتی، با توجه به ارزش طول عمر هر مشتری برای بانک.

۲- اجرای برنامه‌های ترفیعات فروش متقابل محصولات و خدمات بانکی.

۳- افزایش نگرش وفاداری در ذهن مشتریان.

اهرم‌های بازگشت مشتری

سه اهرم اولیه برای بازگشت مشتریان در اختیار بازاریابان وفاداری است؛ ارزش ادراک شده یا Perceived Value، وابستگی و نزدیکی بودن یا Affinity و موانع خروج یا Barriers to Exit. هر یک از این اهرم‌ها، سطوح مختلف از مطلوبیت را برای تأثیرگذاری بر رفتار مصرف مشتریان در صنایع مختلف، به نمایش می‌گذارند.

در «ارزش ادراک شده»، مشتریان در پی تحلیل ذهن خود برای درک ارزش کالا یا محصولی خواهند بود که شرکت ارائه می‌کند. «وابستگی» به نزدیکی عاطفی و احساس تعلق مشتری به شرکت و محصولات آن اشاره دارد و «موانع خروج» حاکی از فعالیت‌های شرکت برای حفظ مشتری و جلوگیری از خروج آنها از لیست مشتریان خود است.

برنامه‌های وفاداری همواره در پی استفاده از این ابزارها برای تأثیر بر رفتار مشتریان بوده‌اند. در صنعت بانکداری، استفاده از هر یک از این اهرم‌ها تا حدی مطلوبیت لازم را در جذب و بازگشت مشتریان به وجود می‌آورد، اما اهرم «ارزش ادراک شده» تأثیر بیشتری بر رفتار مشتریان و میزان رضایت آنها ایجاد می‌کند. درست مانند صنعت بیمه، اساس فعالیت‌های بانکی بر رعایت عدل و انصاف و ارائه خدمات عالی، بی‌نقص و به موقع بنا شده است؛ بنابراین رساندن این ویژگی به گوش، چشم و ذهن مشتریان مهم‌ترین عامل در نگهداشت آنها خواهد بود. برقراری رابطه احساسی با بانک‌ها و وابستگی خاطر مسئله چندان موجهی به نظر نمی‌رسد! مشتریان بانک‌ها بیشتر به دنبال آن هستند که بانک‌شان سود و منفعت مالی خوبی به آنها برساند، امین مال‌شان باشد و بیشتر از رقبای راحتی و میزان هزینه‌های مشتریان در خدمات بانکی اهمیت بدهد. استفاده از اهرم موانع خروج نیز می‌تواند نتیجه معکوس به بار آورد، زیرا با این روش مشتریان احساس خواهند کرد که بانک نسبت به سرمایه آنها حریص است، آنها را کنترل می‌کند و اجازه خروج و آزادی عمل به آنها نمی‌دهد.

نتیجه‌ای که بانک‌های آمریکایی در بحران سال‌های گذشته، به دلیل استفاده از این اهرم، با آن روبه‌رو شدند، نمونه خوبی در این باره است.

با توجه به دلایل موجود، «ارزش ادراک شده» اهرم اصلی بازاریابان وفاداری در حفظ و بازگشت مشتریان بانکی است.

این اهرم در مقایسه با سایر اهرم‌های ذکر شده، از بالاترین مطلوبیت ممکن برای حفظ مشتریان بانک‌ها برخوردار است.

در بخش بعدی یادداشت به مدل‌های پاداش مطلوب در باشگاه مشتریان بانک‌های ایرانی اشاره خواهد شد.

ارتباط با نویسنده:  
me@alirezajafari.com



تعاریف صحیح بازاریابی از زبان ۲۰ مدیر بزرگ و باتجربه



پیش از اینکه به بیان تعاریف بازاریابی (بازاریابی ترجمه مناسبی برای MARKETING نبوده و معادل صحیح همان مارکتینگ است و اساساً منظور از بازاریابی، فروش و ویزیتوری است) بپردازیم باید یادآور شویم که گاهی اوقات دیده می‌شود برخی افراد براساس نقش خود در فرآیند بازاریابی، به تعریف آن می‌پردازند.

اگر قرار باشد تعریفی شفاف از بازاریابی داشته باشیم باید بیان کنیم که بازاریابی یک راهبرد سازمانی است از مجموعه فرآیندهایی جهت برقراری ارتباط و ارائه ارزش به مشتریان به‌گونه‌ای که منافع مشتریان، کارکنان، سهامداران و جامعه تأمین شود. در ادامه به نقل سایر تعاریف می‌پردازیم.

۴- بازاریابی تعاملی دوسویه و ارزش آفرین است میان مشتری و بازاریاب و از طریق ارائه محصول و خدمات مناسب به مشتری هدف که برای رفع نیازهای او با استفاده از ابزارهای خرید و تعامل مناسب شکل می‌گیرد. مکالمات بازاریابی روایتی است از محصول و خدمات شما به مشتری که او را طی گفتار صحیح با شرکت پیوند می‌دهد. این گفتار درست شامل گوش سپردن، مشارکت، وابستگی و ارتباط و در نهایت خرید می‌شود.

۵- بازاریابی فرآیندی است مجتمع با کاتال‌های ارتباطی چندگانه (آنلاین و آفلاین) که مبتنی بر مشتری‌مداری است و به تعریف، بخش‌بندی، دسترسی مشتری باقیه و متقاعد کردن او برای خرید محصولات و خدمات می‌پردازد. این فرآیند با تجزیه و تحلیل معیارهای مختلف برای بازبینی استراتژی‌ها همراه است؛ بازبینی و اصلاحات برای تکرار فرآیند با هدف بهینه‌سازی میزان بازگشت سرمایه لازم است.

۶- بازاریابی یعنی برندسازی کنید و دیگران را متقاعد کنید که برندان یعنی محصول، خدمت و شرکت شما بهترین است و از رابطه‌ای که میان شما و مشتری شکل گرفته است، حفاظت کنید «مارجوری کلی من»

۷- بازاریابی علم و هنر قانع کردن خریدار بالقوه برای خرید از شرکتی است که مسئول ایجاد پیامی متقاعدکننده است. این پیام از طریق کاتال‌ها و راه‌های ارتباطی سودآوری و ارزش آفرینی شکل می‌گیرد. بازاریابی به هر صورت، تکرار مناسب خریداران بالقوه را در چرخه خرید همراهی می‌کند. چرخه خرید شامل این مراحل است؛ توجه، علاقه مندی، تمایل و خرید. «پل مونسون»

۸- بازاریابی تعریف فرصت‌های کسب‌وکار، شناسایی مشتریان سودآور و محصول‌آزمایی است که نیازهای مشتری را رفع می‌کند و موجب شکل‌گیری ارتباط میان مشتری و شرکت می‌شود. بازاریابی با پاسخگویی به تقاضای مشتریان، محصول یا خدمات شرکت برای ایجاد ارتباط با مشتری را ارزش آفرینی می‌کند. «ان مارشمن»

۹- بازاریابی کمک کردن به مردم برای خرید محصول و خدمات شما است. «جیسن فائز»

۱۰- بازاریابی یعنی کشف آنچه مشتری بالقوه می‌خواهد و تقاضای می‌کند و پاسخگویی هدف‌گیری شده با دسترسی و تکرار مناسب خریداران بالقوه را در چرخه خرید همراهی می‌کند. چرخه خرید شامل این مراحل است؛ توجه، علاقه مندی، تمایل و خرید. «پل مونسون»

۱۱- بازاریابی علم و هنر تولید، ایجاد رضایت و حفظ مشتریان است و همه اینها در ضمن سودآوری و ارزش آفرینی شکل می‌گیرد. بازاریابی به هر صورت، تکرار مناسب خریداران بالقوه را در چرخه خرید همراهی می‌کند. چرخه خرید شامل این مراحل است؛ توجه، علاقه مندی، تمایل و خرید. «پل مونسون»

۱۲- بازاریابی علت حضور شما را در زمین بازی تعیین می‌کند و به تمام پرسش‌های دشوار پاسخ می‌دهد. در گام بعدی باید برنامه‌ای طراحی شود و در آن انتظارات ویژه در مورد فروش مطرح و به‌طور واضح به جلب رضایت توجه شود. شور و اشتیاق نمی‌تواند جایگزین برنامه‌ریزی شود.

۱۳- بازاریابی به اهداف‌تان برای رسیدن به اهداف‌تان همیشه با درصدی از بحث‌ها و تنش‌ها روبه‌رو خواهید بود. با بحث‌ها و پیگیری تضادهای توانید گروه‌تان را به سمت پیشرفت هدایت کنید. خطر کنید و از اشتباه کردن نترسید. یادتان باشد هیچ کس تا به حال به خاطر خطا در کمپین بازاریابی فنا بازار را کفایت رشد نخواهد رشد هستند باید خطر کنید. کسب‌وکار خود را در فضا و حال و هوایی تازه مدیریت کنید. «جفری هیزلت»

۱۴- بازاریابی فرآیندی است که در آن هر شرکت نیازهای مشتریان را به درآمد تبدیل می‌کند. «مارک بورچس»

۱۵- بازاریابی یعنی روایتی جالب توجه از کسب‌وکار خود برای جلب نظر مشتریان، شرکا، سرمایه‌گذاران، کارکنان و همه افرادی که با شرکت در تعامل هستند. این روایت شما به مشتری در آن هر شرکت نیازهای مشتریان را به درآمد تبدیل می‌کند. «مارک بورچس»

۱۶- بازاریابی یعنی خوشنود کردن مصرف‌کننده، مشتری یا کاربر با ایجاد کسب منفعت یا دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده است. «استیو دیکستاین»

۱۷- بازاریابی در حقیقت برندینگ، انتخاب نام، قیمت‌گذاری و ایجاد پلی است میان رسانه‌هایی که در ازای استفاده از آنها هزینه می‌دهیم و رسانه‌هایی که از آنها درآمد نیز کسب می‌کنیم. بازاریابی، فروش نیست. «جنی دیتیریش»

۱۸- بازاریابی یعنی کالاهایی که مرجوع نمی‌شوند و مشتریانی که دوباره برای خرید محصول ما باز می‌گردند. «استیو داوسن»

۱۹- بازاریابی یعنی ایجاد ارتباط میان مشتری و محصولات، برند و کسب‌وکار شما به طریقی که مشتری تمایل داشته باشد محصول شما را بخرد یا همانطور که رجیس مک کنا می‌گوید بازاریابی یعنی همه چیز. «سم دکر»

۲۰- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۱- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۲- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۳- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۴- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۵- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۶- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۷- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۸- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۲۹- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۳۰- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۳۱- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

۳۲- بازاریابی یعنی زنجیره‌ای از اقدامات، تمهید روش‌های متداول و فرآیندی شامل خلق، برقراری ارتباط، ارائه و نیز تبادل موارد پیشنهادی که از منظر مشتریان، ارباب رجوع، شرکای تجاری و در نگاه کلان کل جامعه دارای ارزش است. «انجمن بازاریابی آمریکا»

منبع: هور موند

منبع: هور موند

بازاریابی خلاق



کمپین تبلیغاتی مصنوعی هوشمند - در تصویر دو بیلورد را که بر اساس واکنش مسافر تکامل می‌یابند مشاهده می‌کنید. با پیشرفت در فن آوری تشخیص تصویر، تبلیغات در حال حاضر قادر به سازگاری بهنگام با مصرف‌کنندگان است. M & C Saatchi اولین کمپین تبلیغاتی مصنوعی هوشمند در جهان را ایجاد کرد. فونت، طرح و شعار پوستر متناسب با طول تعامل هر عابر پیاده تغییر می‌کند.

نشانه



چگونه داستان‌سرایی بر هویت تأثیر می‌گذارد

احمدرضا معماریان

داستان‌ها بیانگر خاطرات، رویدادها و روابطی هستند که خانواده‌ها را درگیر می‌کنند. آنها به رابطه دوام و قوام داده و ریشه‌ها و ارزش‌ها را مستحکم می‌کنند.

داستان‌ها روایتی هستند عمیق که انسجام و همکاری را تقویت می‌کنند. در دنیای امروز تلاش‌های گسترده‌ای برای به خاطر آوردن و بازآفرینی آنها جهت تقویت هویت صورت می‌گیرد. نمونه زیر یکی از فعالیت‌هایی است که توسط پروفیسور «آندریا برین» صورت گرفته است. گفتن داستان فقط یک سرگرمی برای دوران کودکی نیست. پروفیسور آندریا برین معتقد است که داستان گفتن در طول زندگی به‌عنوان ابزاری برای تعریف خودمان ادامه دارد. هویت از طریق داستان‌ها ساخته می‌شود.

داستان‌هایی که درباره خودمان می‌گوییم در طول زندگی‌مان تغییر می‌کند. داستان منعکس‌کننده پیشینه خانوادگی، فرهنگ و روابط ما است.

تجارب جدید و آدم‌های دیگر، زندگی ما را تغییر می‌دهند. آنها با ما ارتباط دارند، به ما می‌گویند که ما کی هستیم و کمک می‌کنند تا درک کنیم که چه کسی هستیم.

آندریا برین همکار تحقیق در یک پروژه داستان‌سرایی دیجیتال است که توسط پروفیسور «سوزان دیون» در دانشگاه بورک رهبری می‌شود. این پروژه از دانش‌جویان و معلمان بومی می‌خواهد فیلم‌های کوتاهی در مورد تجربیات‌شان در سیستم آموزشی با استفاده از کلمات، موزیک و تصاویر ساخته و حرف بزنند. داستان‌های دیجیتال به معلمان و دانش‌آموزان هیأت‌مدیره مدرسه و دیگران نشان داده می‌شود.

پروفیسور برین می‌گوید «بخش عمده‌ای از هدف، آموزش و تغییرات اجتماعی است». وقتی مردم داستان‌شان را به اشتراک می‌گذارند، فهم درونی تجربیات دیگران را دریافت می‌کنند، کلیشه‌ها شکسته می‌شود و آن خیلی مهم است، چون به مردم کمک می‌کند تا تجربیات دیگران را درک کنند.

برین به این موضوع علاقه‌مند است که چگونه داستان‌سرایی بر داستان‌گو و روایت‌کننده تأثیر می‌گذارد، مخصوصاً آنهایی که نادیده گرفته شده و به حاشیه رانده شده‌اند.

آیا به اشتراک گذاشتن داستان‌های آنها کمک می‌کند تا شنیده شده یا به رسمیت شناخته شوند؟ آیا شنیدن داستان‌های همسالان، کمک می‌کند حس تعلق و هدف را احساس کنند؟

آندریا برین، استاد دانشگاه گلف با پیشینه‌ای در زمینه ریسک و پیشگیری، در بخش «خدمات جوانان تروترو شرق» در شهر اسکاربورو مشغول به کار بود و برنامه‌های مداخله خشونت را که شامل برنامه‌ای برای دانشجویان اخراج شده از سیستم عدلی مدرسه بود هدایت می‌کرد.

او می‌گوید که بسیاری از دانش‌آموزان از خانواده‌های کم درآمد، محروم و عوام بودند؛ «همه دانش‌آموزان واقعاً می‌خواستند تغییرات را در زندگی‌شان ایجاد کنند، ولی با موانع زیادی برای ساخت تغییرات مواجه بودند»

اگرچه بسیاری از دانش‌آموزان توانستند تغییرات مثبتی در زندگی‌شان ایجاد کنند اما همه موفق نشدند.

او می‌خواست بداند چرا برخی از دانش‌آموزان توانستند زندگی خود را تغییر دهند، درحالی‌که دیگران نتوانستند. او می‌گوید: «به نظر من، یک تفاوت بزرگ در بچه‌هایی که موفق بوده‌اند و آن کسانی که موفق نبودند به نظر می‌رسید و آن در هویت‌شان بود.» کسانی که توانستند درک خود را از خود تغییر دهند، به تغییرات مثبت در زندگی خود ادامه دادند.

داستان‌سرایی نقش مهمی در وظایف پروفیسور برین به‌عنوان دانشمند ارشد Kidū بازی می‌کند. Kidū برنامه‌ای برای والدین است با صدها فعالیت که منجر به تعامل خانواده‌ها و بچه‌ها می‌شود. با استفاده از تحقیقاتی که بر مبنای توسعه، بهداشت و آموزش صورت گرفت، این برنامه خانواده‌ها را راهنمایی می‌کند که چطور می‌توانند بیشترین بهره را از هر فعالیت و رابطه‌ای از فرزندان‌شان ببرند.

او می‌گوید «Kidū» یک مولفه داستان‌سرایی بزرگی دارد. این برنامه شامل یک صفحه نمایش است که والدین می‌توانند عکس‌ها و داستان‌های کودکان خود را ارسال کنند و بچه‌ها شخصیت‌های اصلی داستان‌های خود را به نمایش بگذارند.

او معتقد است: «داستان‌گویی برای رشد بچه‌ها بسیار مهم است. کودکان و نوجوانانی که از خانواده‌هایی هستند که در آن داستان‌های زیادی وجود دارد، از لحاظ زبان، روابط و رفاه عاطفی قوی‌تر هستند.»

کارتابل



مهم‌ترین ضعف مدیران غیر حرفه‌ای و راهکارهایی برای رفع آن

کارآفرینان موفق مانند بیل گیتس، وارن بافت و ریچارد برنسون همواره توانایی برقراری ارتباط را به‌عنوان مهم‌ترین مهارت لازم در کسب‌وکار معرفی کرده‌اند، اما اکثر افراد این مهارت را صرفاً در توانایی سخنوری می‌بینند.

می‌توان گفت مهم‌ترین بخش یک ارتباط، خصوصاً برای مدیران، توانایی شنیدن و درک طرف مقابل است.

افرادى که قصد رهبری تیم‌های کاری را دارند، باید به صورت فعالانه به سخنان همه اعضا گوش داده و منظور آنها را درک کنند؛ مدیران از این طریق می‌توانند نفوذ خود را گسترش داده و اعتماد کارکنان را جلب کنند.

نکته مهم در این مسئله، گوش دادن به معنای واقعی کلمه است، چرا که در دنیای امروز و با استفاده از شبکه‌های اجتماعی، ارتباطات کلامی واقعی که توانایی انتقال منظور حقیقی افراد را دارند به‌شدت کاهش یافته و مطمئناً طرفین مکالمه هرچقدر هم که در نوشتن مهارت داشته باشند، هیچ‌گاه نمی‌توانند ارتباط قدرتمندی را در حد یک مکالمه حضوری با یکدیگر برقرار کنند.

براساس آمارهای موجود، ۷۰ تا ۸۰ درصد از اوقات بیداری ما به صورت‌های مختلفی در حال برقراری ارتباط سپری می‌شود که ۴۵ درصد از این زمان به شنیدن اختصاص دارد.

طبق همین آمار، اطلاعات کسب شده توسط انسان هنگام گوش دادن، پس از ۴۸ ساعت تقریباً به یک چهارم کاهش یافته و در واقع ما فقط ۲۵ درصد از آنچه را که می‌شنویم پس از دو روز به خاطر داریم.

با توجه به آمار فوق، مدیرانی که می‌خواهند مهارت شنیدن خود را افزایش داده و رهبران خوبی در کسب‌وکار مربوطه باشند، مسیر نسبتاً سختی در پیش دارند که در همین راستا، چهار راهکار مختلف را برای بهبود مهارت مورد بحث معرفی می‌کنیم.

با هدف درک کردن، به سخنان افراد گوش کنید

«پیترا دراکر» یکی از بزرگ‌ترین نظریه‌پردازان مدیریت می‌گوید: «مهم‌ترین بخش یک ارتباط شنیدن چیزی است که گفته نشده.» در ارتباطات کلامی، درک منظور طرف مقابل از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

از همین رو توصیه می‌شود در طول مکالمات، با پرسیدن سوالات مختلف و به کار بردن عباراتی مانند «فکر می‌کنم منظورتان این باشد که...»، به احساس و مفهوم اصلی مورد نظر شخص دست پیدا کنید.

در برقراری ارتباط عجله نکنید

اکثر افراد در برقراری ارتباطات جدید و مکالمه با دیگران عجله و به نوعی خود را تحمیل می‌کنند.

چنین رفتاری باعث می‌شود برخی از فرصت‌های مناسب برای تأثیرگذاری مثبت در آینده از دست برود.

به همین خاطر به مدیران پیشنهاد می‌شود که مانند افرادی که هوش احساسی بالایی دارند رفتار کرده و ابتدا به دیگران اجازه بیان احساسات و تفکراتشان را بدهند.

چنین رفتاری موجب جلب اطمینان افراد شده و حس بهتری را برای مکالمات بعدی به آنها منتقل می‌کند.

منافع طرف مقابل را در نظر بگیرید

برای برقراری یک ارتباط قوی با کارمندان و همکاران، باید به نیازهای آنان توجه کرد. در واقع رویکرد مدیران به صورت کلی باید پیرو این جمله باشد: «چطور می‌توانم به این شخص کمک کنم؟»

چنین رویکردی اعتماد دیگران را جلب کرده و باعث می‌شود کارمندان با اطمینان خاطر بیشتری با مدیر صحبت کرده و حتی پیشنهادات و ایده‌های جدید خود را مطرح کنند.

خود را در جایگاه دیگران تصور کنید

گوش دادن همراه با همدلی و نگاه به شرایط از نقطه نظر دیگران، یکی از بهترین و صد البته سخت‌ترین روش‌ها برای افزایش اطمینان و اعتمادسازی در سطح سازمان است.

مدیران برای اینکه بتوانند خود را در جایگاه دیگران تصور کنند، باید ذهن خود را از تمام تفکرات و نظرات شخصی خالی کرده و با تمام وجود به طرف مقابل توجه کنند.

در چنین شرایطی با درک موقعیت واقعی شخص، مدیر راه ساده‌تری برای حل مشکلات و مسائل مربوطه پیش رو خواهد داشت.

دیجی‌تال/ Inc

از شکست خود درس بگیرید



مترجم: امیر آل‌علی

هیچ کسی را نمی‌توان یافت که در تمامی لحظه‌های زندگی خود، پیروز شده باشد. به همین خاطر لازم است نوع نگاه خود را نسبت به این واقعیت عوض کنید. بسیاری از افراد در برابر شکست‌های خود دست به انجام تصمیمات کاملاً احساسی می‌زنند؛ مانند یک تیم فوتبال که بعد از دریافت گل اول دست به بازی احساسی می‌زند. همین امر هم باعث خواهد شد نتوانند نتیجه را برگردانند. در آخر نیز اگر از مربی تیم علت باخت را پرسید به شما خواهد گفت که بازی احساسی تیم باعث شد نتوانند هماهنگی لازم را داشته باشند.

با این حال اگر بتوانند ضعی را که منجر به نخستین گل شد شناسایی و سریعاً برطرف کنند و از اشتباه خود درس بگیرند، با تلاش بیشتر و حفظ خونسردی خود خواهند توانست مشکلات را پشت سر بگذرانند. در رابطه با شرکت‌ها نیز این امر صادق است. اکثر شرکت‌ها فردی را که دچار شکست شده است اخراج می‌کنند با این حال اگر نگاهی آینده‌نگرانه داشته باشند، به این نکته پی خواهند برد که او حالا دارای یک تجربه بسیار ارزشمند است و بدون شک در آینده بهتر از یک فرد تازه‌وارد می‌تواند عمل کند. یکی از علل موفقیت زیاد کشور ژاپن این است که آنها افراد شکست خورده را به جای تنبیه، تشویق می‌کنند تا نسبت به شکست خود دیدی منفی نداشته باشند و به خوبی بتوانند از آن درس بگیرند.

اکثر رفتارها قابل اصلاح هستند، پس اهمیت آموزش را فراموش نکنید. برای اینکه فردی قهرمان شود حدود هشت ساعت در روز تمرین می‌کند. حالا اگر شما تلاش نکنید و برای قهرمانی تمرین نکرده باشید، هرگز به موقعیت یک قهرمان نخواهید رسید. انسان‌ها خیلی بیشتر از آنچه فکر می‌کنند توان یاد گرفتن دارند. ما باید بدانیم که دلیل اکثر شکست‌ها کم‌کاری و عدم آموزش است. غالباً انسان‌ها آخرین حد توانایی خود را نمی‌دانند چون هرگز سعی نکرده‌اند به آن حد نزدیک شوند.

زمانی که به پیروزی نرسیم، شکست خورده‌ایم. این معنای لغوی کلمه مورد بحث است اما معنایی که در دل هر شخص وجود دارد، اندکی متفاوت است. شاید امروز در کار مرتکب اشتباهی شده باشید، شاید هنگام خرید در یک فروشگاه، یکی از اقلام را جا انداخته باشید. همه ما مرتکب اشتباه می‌شویم؛ اشتباهات و زنده‌هایی را بدم می‌کشند که میزان‌شان را کوچک یا بزرگ می‌کنند. به میزان اندازه و زنده‌ها، می‌توان گفت شکست یا اشتباه ما نیز بزرگ یا کوچک بوده است.

یکی از مواردی که هر فرد باید نسبت به آن کاملاً آگاه باشد این است که اجازه ندهید این شکست به قسمتی از هویت‌تان تبدیل شود؛ پنالته فینال جام جهانی را به‌جای اینکه گل کنید به ساعت ورزشگاه کوبیده‌اید که کوبیده‌اید. این چیزها اتفاق می‌افتد. شما که از شکم مادر‌تان پنالته نزن زاییده نشده‌اید، سوزان تاردانیکو از فورس در این باره می‌گوید: فقط به خاطر اینکه یک راه موفقیت‌آمیز برای انجام دادن کاری پیدا نکرده‌اید دلیل نمی‌شود خودتان را مترادف شکست بدانید. ممکن

است این جمله درست باشد که اعمال ما تعریف کننده شخصیت ما است اما شکست‌های‌مان نمایانگر شخصیت‌مان نیست. آخر سر شخصیت‌تان را آن کارهایی رقم می‌زنند که پس از شکست انجام می‌دهید تا دوباره به مسیر موفقیت برگردید. جان چن، مدیرعامل شرکت کانادایی بلک بری است. او در مصاحبه‌ای عنوان کرده که مدیران باید با آغوش باز به سراغ شکست بروند و آن را ابداً اتفاقی بد قلمداد نمی‌کنند. با این حال این اتفاق تنها در شرایطی شکست قلمداد می‌شود که نتوانید از آن درس بگیرید. اگرچه

اگر به زندگی افراد موفق نگاه کنید می‌بینید که آنها کاملاً دقیق رفتار می‌کنند. با این حال این امر بدین معنا نیست که آنها از بدو تولد مدیری حرفه‌ای به دنیا آمده‌اند. در واقع آنها نیز شکست‌هایی را تجربه کردند، اما در شکست خود نمانده‌اند و همین امر باعث شده است به کوهی از تجربه تبدیل شوند و بتوانند به موفقیت‌های زیادی دست پیدا کنند. هر اشتباهی، فرصتی است برای یادگیری و بعد از اینکه از شر احساسات منفی خلاص شدید، حتماً بروید اشتباهات‌تان را مرور کنید تا دیدگاه جدیدتری به‌دست بیآورید. نگاه کنید ببینید کجا را اشتباه رفته‌اید اما از آن طرف نگاه کنید ببینید کجا‌های کارتان هم درست بوده است. در نهایت درمی‌یابید که دفعه بعد چه کار کنید تا کارتان بهتر پیش برود. شکست کاملاً هم سیاه نیست. همواره به خاطر داشته باشید که هیچ نیازی به خجالت کشیدن نیست زیرا همه آدم‌ها در جایی از زندگی خود شکست می‌خورند. فقط شما نیستید که شکست خورده‌اید.

نیازی به هدف همواره سخت است و افراد را به‌شدت ناراحت خواهد کرد. با این حال این امر نباید منجر به این شود که شما از هدف خود دست بکشید بلکه لازم است با تکیه بر تجربه کسب کرده این بار با روشی بهتر و تلافی بیشتر برای آنچه می‌خواهید، قدم بردارید. فراموش نکنید که ترس از شکست امری است که باعث می‌شود مدیران محافظه‌کار و محتاطانه عمل کنند. اگرچه این امر تا حدی خوب است اما فراموش نکنید فردی که رقابتی را شروع می‌کند ممکن است با شکست مواجه شود اما فردی که جسارت حضور در رقابت را نداشته باشد بازنده خواهد ماند.

نیازی به هدف همواره سخت است و افراد را به‌شدت ناراحت خواهد کرد. با این حال این امر نباید منجر به این شود که شما از هدف خود دست بکشید بلکه لازم است با تکیه بر تجربه کسب کرده این بار با روشی بهتر و تلافی بیشتر برای آنچه می‌خواهید، قدم بردارید. فراموش نکنید که ترس از شکست امری است که باعث می‌شود مدیران محافظه‌کار و محتاطانه عمل کنند. اگرچه این امر تا حدی خوب است اما فراموش نکنید فردی که رقابتی را شروع می‌کند ممکن است با شکست مواجه شود اما فردی که جسارت حضور در رقابت را نداشته باشد بازنده خواهد ماند.

می‌شوند، نباید با نخستین شکست خود را بازنده بدانید و لازم است از آن درس بگیرید تا در آینده بتوانید با تجربه‌تر اقدام کنید. حتی یک ثانیه هم به این فکر نکنید که شما تنها موجود روی کره خاکی هستید که شکست می‌خورد. بارها شده که به موفقیت‌های افراد دیگر نگاه کرده و این‌طور تصور کنیم که آنها همه چیز را با هم دارند، اما واقعیت این است که آنها هم مثل بقیه زندگی‌شان پر از شکست است. شکست استاد بزرگی است زیرا با ارزش‌ترین درس‌های زندگی را به شما می‌آموزد. به همین خاطر نباید خیلی خود را درگیر آن سازید و بهتر است تا جایی که می‌توانید از آن چیزهایی را یاد بگیرید. بدون شک این تجربه در آینده در بسیاری از موارد برای شما راهگشا خواهد بود.

بدون شک تا زمانی که شکست نخورید به اهمیت ایجاد تغییر پی نخواهید برد. به همین خاطر شکست صرفاً بد نیست و این امر به واکنش ما در برابر آن بستگی دارد. اگر بتوانید از آن به خوبی درس بگیرید، اتفاقی سودمند برای شما خواهد بود که ضامن موفقیت‌های دیگر خواهد شد. شکست‌ها کلاس درس بسیار خوبی هستند. اطمینان حاصل کنید که به خوبی همه آنها را فراخواهید گرفت. بدون شک تا موقعی که از اشتباهات‌تان درس بگیرید تا دیگر تکرارشان نکنید، اشتباه کردن به هیچ وجه عار نیست.

بعد از شکست، سه کار خوبی که می‌توانید انجام دهید اینها هستند: دلیل شکست‌تان را بررسی کنید، درس بگیرید، اگر چیزی است که واقعا می‌خواهید و فکر می‌کنید باید آن کار را انجام دهید، با فاصله دوباره تلاش کنید.

اگر به زندگی افراد موفق نگاه کنید می‌بینید که آنها کاملاً دقیق رفتار می‌کنند. با این حال این امر بدین معنا نیست که آنها از بدو تولد مدیری حرفه‌ای به دنیا آمده‌اند. در واقع آنها نیز شکست‌هایی را تجربه کردند، اما در شکست خود نمانده‌اند و همین امر باعث شده است به کوهی از تجربه تبدیل شوند و بتوانند به موفقیت‌های زیادی دست پیدا کنند. هر اشتباهی، فرصتی است برای یادگیری و بعد از اینکه از شر احساسات منفی خلاص شدید، حتماً بروید اشتباهات‌تان را مرور کنید تا دیدگاه جدیدتری به‌دست بیآورید. نگاه کنید ببینید کجا را اشتباه رفته‌اید اما از آن طرف نگاه کنید ببینید کجا‌های کارتان هم درست بوده است. در نهایت درمی‌یابید که دفعه بعد چه کار کنید تا کارتان بهتر پیش برود. شکست کاملاً هم سیاه نیست. همواره به خاطر داشته باشید که هیچ نیازی به خجالت کشیدن نیست زیرا همه آدم‌ها در جایی از زندگی خود شکست می‌خورند. فقط شما نیستید که شکست خورده‌اید.

نیازی به هدف همواره سخت است و افراد را به‌شدت ناراحت خواهد کرد. با این حال این امر نباید منجر به این شود که شما از هدف خود دست بکشید بلکه لازم است با تکیه بر تجربه کسب کرده این بار با روشی بهتر و تلافی بیشتر برای آنچه می‌خواهید، قدم بردارید. فراموش نکنید که ترس از شکست امری است که باعث می‌شود مدیران محافظه‌کار و محتاطانه عمل کنند. اگرچه این امر تا حدی خوب است اما فراموش نکنید فردی که رقابتی را شروع می‌کند ممکن است با شکست مواجه شود اما فردی که جسارت حضور در رقابت را نداشته باشد بازنده خواهد ماند.

آنچه در عمل باید انجام دهید

به شکست انجام‌یمن ایده‌ها باعث می‌شود در مراحل بعد و قبل از آغاز پروژه‌های جدید، ایده‌های مرغوب و ناب را از ایده‌های نامرغوب و اشتباه جدا کرده و با آزمودن دقیق و هدفمند هر ایده‌ای که به ذهن‌تان متبادر می‌شود، از وقوع شکست‌های بعدی جلوگیری کنید. با توجه به این نکته که همه افراد در مسیر کسب موفقیت با شکست مواجه



نویسنده آزادکار: لازمه یک محتوای با کیفیت در اینترنت این است که گام‌به‌گام پیش بروید. روش جذابیت‌بخشی به محتوا تغییر اساسی داشته‌است. آدم‌ها به داده‌های فشرده، ضروری و مهم نیاز دارند. در دوره‌ای که تبلیغات استاندارد کم‌کم به فراموشی سپرده می‌شود و تبلیغات به مرور محدود می‌شوند، نیاز به فهرست مقالات مستقل و نوآورانه بیشتر و بیشتر می‌شود. اگر با کلمات خوب بازی می‌کنید و می‌خواهید از سکوت و آرامش منزل‌تان بهره ببرید، این کار مختص شماست.

ارتباط



افزایش بهره‌وری در محیط کار



sherrie campbeii  
روانشناس

شاد بودن یک امر درونی است و باعث افزایش میزان انرژی و بهره‌وری می‌شود. اگر به دنبال پیشرفت کردن در محیط کار هستید، باید از خودتان شروع کنید.

در ادامه مطلب به نقل از ENTREPRENEUR که توسط سایت زومیت ترجمه شده است راه‌های داشتن روحیه شاد در محیط کار را بررسی می‌کنیم.

– **لبخند بزنید:** لبخند زدن بهترین راه برای آغاز یک روز جدید است. گاهی اوقات مشکلات به‌اندازه‌ی زیاد هستند که انجام چنین کاری بسیار دشوار به نظر می‌رسد. در چنین شرایطی برای افزایش روحیه باید سعی کنید تمرکز خود را روی موضوعات مهم بگذارید. تلاش برای شاد بودن و لبخند زدن، بهره‌وری ما را بالا می‌برد. در چنین شرایطی باید تمرکز بالایی بر نگرش بهترین دارو است. شوخی کردن و خندیدن، استرس را به‌سرعت کاهش می‌دهد و انگیزه را بالا می‌برد.

– **سرسخت باشید:** انعطاف‌پذیری یکی دیگر از عوامل شاد، سازنده و موفق بودن است. ما در طول زندگی مجبور هستیم با سختی‌های زیادی روبه‌رو شویم. در چنین شرایطی باید تمرکز بالایی بر نگرش و عملکردمان داشته باشیم. سختی‌ها، همان چالش‌ها یا موانع زندگی هستند. وظیفه ما این است آنها را از بین ببریم و به خودمان و دیگران نشان دهیم چه کارهایی می‌توانیم انجام دهیم. سختی‌های زندگی صبر ما را بالا می‌برند. بنابراین در چنین شرایطی باید مهارت‌های خود را افزایش بدیم و دانش خود را بالا ببریم. هرچقدر انعطاف‌پذیری بیشتری در برابر مشکلات داشته باشید، موفقیت بیشتری در زندگی کسب خواهید کرد.

– **عمل کنید:** موفقیت و شادی به چیزهایی که داریم محدود نمی‌شوند بلکه به کارهایمان بستگی دارد. علاوه بر این بهره‌وری زمانی بالا می‌رود که وارد عمل شوید. رفتار ما ناشی از طرز تفکرمان است. بنابراین اگر به شاد بودن فکر کنیم و برای رسیدن به آن تلاش کنیم، مطمئناً نتیجه خوبی خواهیم گرفت. شادی یک محصول جانبی از دستاوردهای ما است. تلاش و عمل کردن اگر باهم همراه باشند، باعث افزایش بهره‌وری می‌شوند.

– **خوش‌بین باشید:** خوش‌بین بودن یک انتخاب است. ما برای اینکه بتوانیم شاد، موفق و سازنده باشیم باید خودمان را از لحاظ ذهنی برای آن آماده کنیم. نگاه کردن به نیمه پر لیوان تمرکز ما را برای رسیدن به موفقیت بیشتر می‌کند. تمرکز فکری، استرس را کاهش می‌دهد و انرژی را بالا می‌برد. زمانی که به جنبه‌های مثبت یک موضوع نگاه می‌کنیم، راه‌حل‌های بهتری برای روبه‌رو شدن با یک چالش به ذهن‌مان خواهد رسید. همچنین فراموش نکنید که گاهی اوقات باید کارهای خوب و مثبتی را که در گذشته انجام داده‌اید، به خودتان یادآوری کنید. در واقع با انجام این کار به خودتان جایزه می‌دهید و بابت دستاوردهایی که کسب کرده‌اید، احساس خوبی خواهید داشت.

– **قدردانی کنید:** زندگی بسیار پیچیده است و ما باید تلاش زیادی برای برقراری تعادل انجام دهیم. قدردانی کردن از اتفاقات خوب زندگی، یکی از بهترین راه‌های حفظ انگیزه است. گاهی اوقات یک فتنجان قهوه خوب می‌تواند روز ما را بسازد. زمانی که یاد بگیرید برای تمام اتفاقات کوچک زندگی خود شکرگزار باشید، لذت بردن از زندگی نیز راحت‌تر خواهد شد.

– **بخشنده باشید:** هیچ چیز بیشتر از مهربانی و سخاوت نمی‌تواند روحیه شما را تغییر دهد. مشاهده نتیجه کمک‌ها بهترین حس است که هر شخصی در زندگی می‌تواند تجربه کند. کمک کردن به دیگران باعث می‌شود احساس بهتری نسبت به خودمان پیدا کنیم، بنابراین بخشندگی باید بخشی از شخصیت شما شود. کمک کردن به دیگران انگیزه کار کردن را بالا می‌برد و بهره‌وری را افزایش می‌دهد.

– **کاری را که انجام می‌دهید، دوست داشته باشید:** کارها و پروژه‌های چالش‌برانگیز نیاز به زمان و انرژی زیادی دارند. کار کردن زمانی خوشایند می‌شود که از انجام آن لذت ببرید. در چنین شرایطی مسائل مالی نیز در حاشیه قرار می‌گیرند. بنابراین اگر قصد افزایش بهره‌وری خود را دارید، بهتر است دنبال کارهایی باشید که از انجام‌شان لذت می‌برید.

– **ارتباطات با معنا داشته باشید:** افرادی که رابطه‌های خود را محدود می‌کنند و تنها با تعداد کمی از دوستان خود صمیمی هستند، بهره‌وری بالاتری دارند. این افراد در زندگی شادتر و موفق‌تر از کسانی هستند که با افراد زیادی ارتباط برقرار می‌کنند. گروه‌های کوچک و کم‌جمعیت استرس کمتری به افراد وارد می‌کنند. مکالمات عمیق و احساسی تأثیر بهتری روی افراد می‌گذارد. همه ما دوست داریم در زندگی احساسات خود را با دیگران به اشتراک بگذاریم.

هرچقدر بیشتر از طرف دیگران حمایت شویم، اعتمادبه‌نفس بیشتری پیدا خواهیم کرد و میزان بهره‌وری‌مان بالا خواهد رفت.

– **به دیگران گوش دهید:** گوش دادن به دیگران میزان هوشیاری و سازندگی ما را بالا می‌برد. زمانی که نتوانیم یا نخواهیم به حرف‌های دیگران گوش دهیم، یعنی علاقه‌ای به موضوعات دنیای اطرافمان نداریم. گوش دادن به دیگران میزان دانش، ارتباطات و همچنین اعتمادبه‌نفس ما را بالاتر خواهد برد. این کار همچنین باعث افزایش میزان اعتمادبه‌نفس دیگران خواهد شد و این یعنی حضور ما برای شخص دیگری مفید بوده است.





## اخبار

در چهارمین جلسه کمیسیون تشکلهای اتاق بازرگانی اصفهان عنوان شد:

### انتظار و مطالبه بخش خصوصی از دولت برای گزارش دهی عملکرد بودجه و برنامه های اقتصادی



اصفهان – قاسم اسد- رئیس کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان گفت:بخش خصوصی از دولت انتظار رایبه گزارش شریک‌ها نسبت به عملکرد بودجه و برنامه های توسعه اقتصادی دارد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان:محسن پورسینا در چهارمین جلسه کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان خواستار توجه تشکلها و فعالان اقتصادی به رشد اقتصادی در بخش های مختلف شد و گفت:حضور فعال تشکل ها در صحنه تصمیم گیری و تصمیم سازی اقتصادی می تواند از انحراف بودجه سالیانه و برنامه های توسعه جلوگیری کند.حمیدرضا ملکی عضو هیات مدیره انجمن بازرافت فلزی استان اصفهان در این جلسه گفت:اجرای طرح مطالعاتی مزیت استفاده از قراضه به جای آهن اسفنجی در صنعت فولاد و همکاری در حل تدوین و رایبه لایحه حمایت از خدمات زست محیطی و پسماند به دولت از فعالیت های این انجمن است. رضا صنعتی زاده رئیس انجمن مدیران مالی استان اصفهان از برگزاری کارگاه آموزشی تنظیم اظهارنامه مالیاتی ویژه تشکلها خبر داد.

### راه دسترسی معابر سایت های مسکن مهر گنبد آسفالت شد

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - سرپرست مدیریت مسکن و ساختمان اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان از اتمام زیرسازی و آسفالت راه دسترسی معابر سایت های مسکن مهر پیر حاجی و تقی آباد در شهرستان گنبد خبر داد.به گزارش شهرداری اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان، مهندس اسد، پناه یزدان در گفتگو پایگاه اطلاع رسانی این اداره کل گفت : اجرای این دو پروژه در راستای تکمیل بهره برداری سایت های مسکن مهر شهرستان گنبد و تسهیل در رفت و آمد ساکنین از ۹۳ تا کنون انجام گردیده است.وی علاوه بر زیرسازی و آسفالت راه های دسترسی سایت های مسکن مهر پیر حاجی و تقی آباد احداث جدول، جهت ساماندهی آب های سرگردان و سطحی بیان نمود.سرپرست مدیریت مسکن و ساختمان اداره کل اعتبار هزینه شده برای این پروژه ها را یک میلیاردو یکصد میلیون تومان و ۵۵۰۰ تن آسفالت ذکر نمود. اسد، پناه یزدان در این زمینه ادامه داد: تا کنون ۹۰ درصد از تعهدات این اداره کل در بخش تحویل مسکن مهر در سطح استان انجام و مابقی نیز تا انتهای سالجاری و اوایل سال ۹۷ اجرائی خواهد شد.وی تعهدات اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان را در بخش مسکن مهر بیش از ۵۲۰۰ واحد مسکن مهر ذکر نمود.

### انجام عملیات لایروبی چاه آب شرب روستای کهنه کلیداه شهرستان بندرگز

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - مدیر امور آیفار شهرستان بندرگز ازعملیات لایروبی چاه آب شرب روستای کهنه کلیداه این شهرستان خبر داد. به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب وفاضلاب روستایی استان گلستان مصطفی طبعی با اعلام این خبر افزود: چاه آب شرب روستای کهنه کلیداه با مشکل ماسه دهی و بریدگی لوله جنار چاهی مواجهه شده بود که این مدیریت اقدام به لایروبی و لوله گذاری چاه فوق و نصب الکتروپمپ شاورنموده است. وی هزینه عملیات فوق را ۲۰۰ میلیون ریال عنوان نمود. وی افزود: با انجام عملیات فوق ۱۰۵ خاواور روستای کهنه کلیداه با جمعیتی بالغ بر ۳۴۵ نفر از نعمت آب شرب سالم و بهداشتی بهره مند گردیدند.

### تقدیر از طرح ها و واحدهای تولیدی بر تر شهرک ها و نواحی صنعتی گلستان در همایش روز ملی صنعت

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - همزمان با گرامیداشت روز ملی صنعت، از چندین طرح صنعتی، واحد تولیدی و شرکت دانش بنیان برتر مستقر در شهرک ها و نواحی صنعتی استان گلستان تقدیر شد.به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی استان ، معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت در این مراسم گفت: در اجرای توسعه تولید ملی، در سالجاری بالغ بر ۶ هزار واحد تولیدی، صنعتی کوچک و بزرگ به بهره برداری می رسد.محسن صالحی نایز اظهار داشت: سال گذشته و با افزایش سرمایه گذاری های امیدوارکننده، بیش از ۵ هزار و ۵۰۰ واحد صنعتی و تولیدی در کشور به بهره برداری رسید.وی افزود: روند گسترش سرمایه گذاری ها در کشور امیدوار کننده و رضایت بخش است و نتیجه این اقدامات نیزافزایش تولیدات، بهبود وضعیت اشتغال و کمک موثر به رفع مشکلات مرتبط با این بخش است.معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: هم اینکه در برخی زمینه ها مانند تولید لوازم خانگی ، پلاستیک ، لاستیک ، لبنیات و آشامیدنی به مرز اشتباع رسیده ایم و باید تلاش کنیم با بهبود کیفیت این تولیدات، بازارهای خارجی را برای ورود این محصولات ایرانی آماده کنیم.صالحی نیا ادامه داد، یکی از مشکلاتی که در برخی از این صنایع وجود دارد ، روزآمد نبودن تجهیزات و دستگاه ها است که باید با رفع آن، زنجیره تولید محصولات با کیفیت داخلی و ایرانی را تکمیل کنیم.وی گفت: توسعه ساختارها و به کارگیری روش های نوین مدیریتی و بازاریابی مدرن با هدف ورود به بازارهای خارجی نیز جمله راهکارهای تقویت صنایع تولیدی داخلی است.

مدیر امور آیفار قدس خبر داد

### شستشو و سم پاشی شبکه فاضلاب شهرستان قدس

**شهر قدس** - **محبوبه ابوالقاسمی** - بهزاد رضوانی گفت: با توجه به فرارسیدن فصل گرما و اهمیت رعایت موارد بهداشتی در خصوص بهره برداری از شبکه و تأسیسات فاضلاب شهری به منظور جلوگیری از بروز هرگونه مشکل بهداشتی،زیست محیطی و همچنین جلوگیری از رشد حشرات و موجودات موزی فعالیت شستشو و سم پاشی شبکه و تأسیسات فاضلاب در سطح شهرستان قدس انجام شد.وی افزود: از جمله معضلات دفع فاضلاب های خانگی به صورت سنتی و چاه چغنی را می توان به ایجاد چهره نازیبا برای شهر، مخاطرات بیماری های آیدمی، استفاده کشاورزان پایین دست از فاضلاب خام و نفوذ آلودگی ها به سفره های آبهای زیرزمینی دشت شیروان اشاره کرد که در مجموع عوامل فوق باعث ورود چرخه آلودگی به زندگی شهروندان شده است که با اجرای پروژه فاضلاب در این شهرستان اینگونه مشکلات طی سال های اخیر به طور چشمگیری کاهش داشته است.

مدیر منطقه هفت:

### پل عابر پیاده در بلوار اصلی کوی رمضان احداث گردید

**اهواز** - **شبنم قجاوند** - شهردار منطقه۷: مسئله عابر پیاده در طراحی شهری مسئله ای بسیار مهم و اساسی است مدیر منطقه ۷ از احداث پل عابر پیاده در بلوار اصلی کوی رمضان خبر داد و گفت : این امر بر اساس درخواست های مکرر شهروندان منتهی بر سهولت در تردد ساکنان و ایمن سازی گسترده تر این محله عابرین پیاده اجرایی شد. شهنی ادامه داد : افراد زیادی بی توجه به آنچه برای تمدن و تأمین امنیت شان با صرف هزینه های کلان و با تلاش ازگان های مختلف ساخته می شود، در سطح خیابانها در رفت و آمدند. نادیده انگاشتن پل ها معضلی است که از یک سو مسئولان شهرداری ها را که با صرف وقت زیاد، مطالعه، مکتب ایمن، تأمین بودجه و احداث آنها را برعهده گرفته اند، دلسرد و از سوی دیگر رانندگان و در نهایت خود عابران را گرفتار می کنند. وی بیان کرد : مسئله عابر پیاده در طراحی شهری مسئله ای بسیار مهم و اساسی است، این امر نیازمند در بسیاری نقاط دنیا ازجمله درایران به فراموشی سپرده شده است. وی اذتاعن کرد : اوتومبیل ها روز به روز حاکمیت خود را بر شهر بیشتر می کنند و به دنبال آن نقش و حضور عابرپیاده در فضاهای شهری کم رنگ تر می شود. مدیر منطقه ۷ گفت : از دلایل اصلی ساخت پل عابر پیاده افزایش ایمنی عبور و مرور عابران پیاده است.بیشترین افراد در معرض خطر و بیشترین جان باختگان در حوادث رانندگی درون شهری، عابرین پیاده هستند.از این دو مسئولان ترافیک شهری و شهرداری خواسته شد تا ساخت پل عابر پیاده اندکی از مشکلات استفاده کنندگان را کاهش دهند. این مقام مسئول افزود : پلهای عابر پیاده که در قالب عنوان کلی گذرگاههای عرضی غیر همسطح روگذر طبقه بندی می شوند و نمونه ای از امکانات مناسب شهری برای تسهیل عبور و مرور پیاده، همراه با افزایش ایمنی تردد، جلوگیری از حوادث ناگوار و نیز کاهش مشکلات ترافیکی معابر هستند. از این رو با توجه به کارایی و پایدماهی مثبت این پل ها، طراحی و ساخت آنها در سطح شهرها البته نه تنها بر مبنای روکردی ساده ای ضروری است."
احداث پل عابر پیاده در بلوار کوی رمضان نیز یکی از ضروریات منطقه ۷ می باشد که با ابعاد ۶۰ متر طول و با تعداد ۱۱ ستون ۴۰ درصد پیشرفت فیزیکی در حال اجراست.

معاون بهره برداری شرکت توزیع برق استان ایلام :

### مانورهای جهادی آزمون آمادگی اکیپ‌های واکنش سریع است

**ایلام** - **خبرنگار فرصت امروز** - معاون بهره برداری شرکت توزیع برق استان ایلام در گفتگو با خبرنگار فرصت امروز هدف از برگزاری مانور های جهادی را بلااثرین توان اجرایی و محک زدن آمادگی اکیپ های واکنش سریع و یادفند غیر عامل این شرکت در همچنین توسعه و اصلاح شبکه های توزیع در کمترین زمان ممکن اعلام نمود. مهندس مجتبی صیدی با اشاره به اینکه گرمای شدید هوا در فصل تابستان بستر مناسبی برای محک زدن توان عملیاتی و تیم یادفند غیر عامل این شرکت است ، افزود: روی دیگر این مانور جنبه کاربردی آن و اصلاح مناطق دارای مشکل است. وی تصریح کرد: در قسمت دوم از سلسله مانور های جهادی سراج یک سناریوی کامل ژئالیستی و روستای چیم در شرق از توابع شهرستان سیروان رفتمیم که با مشکل فرسودگی شبکه و ضعف ولتاژ روبرو بود که خوشبختانه در کمترین زمان ممکن بیش از ۲۵۰۰ متر شبکه قدیمی با کابل خلیجنگهدار تعویض گردید. مهندس صیدی با اشاره مجدد به سرعت عمل تیمروهای عملیاتی به سر به انجام رساندن مانور در ۵ ساعت، گفت: این کرد کار قرار بود این پروژه بدون سیاری شود.هم زمان زیادی برای بهره برداری آن صرف می شد که بی شک باعث نارضایتی مردم شریف منطقه بود و هم هزینه های بیشتری باید صرف می گردید.

توسط شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی برگزار شد

### دوره آموزشی بهینه سازی مصرف انرژی

**اراک** - **خبرنگار فرصت امروز** - به همت شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی دوره آموزشی بهینه سازی مصرف انرژی در مرکز خدمات فناوری و کسب و کار اراک برگزار شد. این دوره توسط شرکاکر خمتون صنعت شیده و به استادی مهندس شهیدی از اساتید برجسته دانشگاه و عضو هیئوته انجمن برق و الکترونیک ایران برگزار شد. اسناد شهیدی در این دوره آموزشی که با حضور ۲۰ شرکت از صنایع کوچک مرتبط با صنعت برق انجام شد، گفت: با توجه به کمی میزان انرژی در کشور، ضرورت صرفه جویی و افزایش بهره وری و کارایی هر چه بیشتر انرژی اجتناب ناپذیر است. وی افزود: مدیران صنایع می بایست با مدیریت مصرف و شناخت مصرف اتلاف انرژی در راستای کاهش مصرف برق تلاش جدی کنند. مصطفی امره مدیر عامل شرکت شهرک های صنعتی نیز درحاشیه همایش این دوره آموزشی گفت: تشکیل کارگاه های تخصصی با موضوعات مختلف، کارگاه و وبینارهایی گام اساسی در راستای بهبود وضعیت تولید و افزایش میزان صادرات انواع محصولات نفتی به خارج کشور دارد. وی اظهار داشت: بهینه مصرف کردن انواع انرژی در صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی نقش بسزایی در کاهش هزینه های تولید و قیمت تمام شده محصولات دارد که می بایست در اولویت برنامه ریزی مدیران این بنگاه های اقتصادی قرار گیرد.

### خطیبی : مدیریت صحیح در مصرف آب، راهکار مقابله با افت فشار می باشد

**ملارد** - **خبرنگار فرصت امروز** - بهمن خطیبی فرماندار شهرستان ملارد در جلسه ای که با حضور پور رجب مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان تهران، معاون فنی و عمرانی فرمانداری، بخشداران و جمعی از نمایندگان شوراهای روستایی بخش ملارد و فسادشت در راستای حل مشکلات افت فشار آب در ایلی در روستاهای این شهرستان صحبت در مصرف آب راهکار کردید، مدبریت صحیح در مصرف آب راهکار مقابله با افت فشار دانست. خطیبی با اشاره به خشکسالی های چند سال اخیر کشور، گفت: این امر موجب شده تا سطح آب سفره های زیرزمینی در سطح کشور و استان تا حد زیادی کاهش یابد. وی اظهار کرد: شهرستان ملارد نیز از این قاعده مستثنی نیست و متأسفانه سطح آب سفره های زیرزمینی این شهرستان تا حد زیادی کاهش داشته است. فرماندار ملارد با بیان اینکه با تمهیدات صورت گرفته در حال حاضر مشکلاتی در تامین آب شرب شهرهای ملارد و فسادشت وجود ندارد.افزود: تنها مشکل موجود، تامین آب شرب تعدادی از روستاهای این شهرستان است که با محدودیت های بسیاری تامین می شود. فرماندار ملارد در ادامه به مشکل افت فشار کمبود آب در برخی از روستاهای این شهرستان اشاره کرد و گفت: باید با نظارت واقعی و واگاری اعتبارات و منابع مالی و انشعابیات غیر مجاز برای برطرف کردن نگرانی مردم در بحث آب تلاش شود. اصلاح ساختار لاری، توسعه و اصلاح شبکه آب روستایی، تجویز و وارد مدار نوسان چاه های در دست اقدام ، برخورد فاعط با انشعابات غیر مجاز و نصب کنتورهای حجمی در سطح روستاهای این شهرستان از دیگر خواسته های خطیبی فرماندار ملارد در این جلسه بود.

تبریز - **اسد فلاح** - در دوازدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی های برگزیده کشور، روابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران موفق شد رتبه برتر بخش های تحلیل محتوا و ایلیکیشن سازی را از آن خود نماید. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی تبریز، روابط عمومی های برگزیده کشور با حضور متخصصان کارشناسان روابط عمومی، اصحاب رسانه، اساتید علوم ارتباطات و مقامات کشوری در دو بخش رقابتی و آموزشی در مرکز همایش های خانه هنرمندان تهران برگزار و طبق آرای صادره از سوی داوران این جشنواره، روابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز حائز دریافت رتبه برتر بخش های پژوهش (تحلیل محتوا) و انتشارات الکترونیکی (ایلیکیشن سازی) شد. بر پایه فراخوان انجمن متخصصان روابط عمومی در دوازدهمین جشنواره ملی



انتشارات روابط عمومی ها، بالغ بر یکصد و پنجاه سازمان در این رویداد علمی با ارائه بیش از هزار و ۸۰۰ اثر در بخشهای برنامه انتشاراتی، نشریه داخلی، ارتباط الکترونیکی، فیلم و، تیزر، تحلیل محتوا و پژوهش های

## در خخش نفتی ها در دوازدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی های کشور



شهرت یک مقام نخست و دو مقام سومی را از آن خود نماید.

شهرت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ، پیش از این و در

در مجمع عمومی سالیانه فولادهرمزگان مطرح شد

## زمینه رشد و توسعه فولادهرمزگان میسر شده است



تبدیل شد. بیان داشت: فولاد هرمزگان در همان سال در بازار بورس ایران نیز پذیرفته گردید. وی در ادامه این مجتمع و پیشرفته ترین کارخانه فولاد کشور معرفی کرد و افزود: واحد احیای مستقیم مجتمع فولاد هرمزگان با ظرفیت سالانه یک میلیون و ۵۰۰هزار تن آهن اسفنجی در مدت ۳۲ ماه با تلاش بی وقفه متخصصان و منتعگران داخلی اجرا و در مهرماه سال ۱۳۸۷

**بندرعباس** - **خبرنگار فرصت امروز** - مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت فولاد هرمزگان سال مالی منتهی به ۹۵/۱۳/۲۰۱۳ باحضور ۹۷/۷۹۰۰۰ (نود و هفت مییز هفتاد و نه) درصد از سهامداران برگزار شد. شرکت فولاد هرمزگان به عنوان پیشرفتهترین تولید کننده فولاد کشور، با توجه به گذشت ۳ سال از آغاز بهره برداری رسمی و فعالیت در عرصه فولادسازی توانسته است تمام اهداف مهمی را در حوزه تولید این محصول برآورده و طی مدت زمان کوتاهی به عنوان یکی از قطب مهم و اثر گذار فولاد کشور مطرح شود. این شرکت با داشتن شاخصهای متعددی نظیر واقع شدن در کنار دریا، دستیابی به آبهای آزاد و حمل و نقل آزان توانسته مسر توسعه را با سرعت بیشتری طی کرده و به عنوان کاندیدی کسب عنوان قطب فولاد کشور مطرح شود. مهندس فرزان ازانی مدیر عامل شرکت فولاد هرمزگان با بیان اینکه این مجتمع در سال ۱۳۹۰ و در قالب شرکت سهایی خاص در بندرعباس ثبت شده و طی صورت جلسهای در سال ۹۲ به سهامی عام

## تولید موتور ملی سه سیلندر پر قدرت با استاندارد آلایندگی یورو ۶ در شهرک صنعتی کاسپین

**قزوین** - **خبرنگار فرصت امروز** - مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی قزوین گفت: رونمایی از خانواده موتور ملی سه سیلندر (پر قدرت، کم مصرف، یورو ۶) بعنوان طرح کلی فناوری و نوآوری با حضور مدیران ارشد کشور انجام شد. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین، "حمید رضا خانیور" در جلسه ستاد اقتصاد مقاومتی با اعلام این مطلب افزود: شرکت فنی و مهندسی دانش بنیان تیوان مجری اجرای واحد صنعتی تولید خانواده موتور ملی سه سیلندر است که با واگذاری ۸ هکتار اراضی صنعتی در شهرک صنعتی کاسپین و کلنگ زنی آن توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت هم اکنون در مرحله ساخت و سزای می باشد. وی با اشاره به سرمایه گذاری مشترک سایپا و سیترون در زمینه تولید موتور جدید گفت: با راه اندازی

## امکان سنجی ساخت دبی سنج کلمپسی جریان گاز در شرکت گاز استان گیلان



انترسونیک، مطالعات اولیه فعالیت‌های صورت پذیرفته تاکنون در راستای اهداف طرح و داخل و خارج از کشور، بررسی استانداردهای موجود برای سنجش دبی گاز به کمک جریان‌سنج‌های انترسونیک، کالیبراسیون

### روابط عمومی برق تبریز صاحب سه عنوان برتر شد



## تبریزی ها مصرف برق را جدی بگیرند

برق تبریز نسبت به دوره مشابه سال گذشته به طور میانگین حدود ۱۴ درصد افزایش داشته است. بر همین اساس روزها از ساعت ۱۱ الی ۱۵ شاهد لوچ مصرف برق هستیم که نیازمند همکاری مستمتر مردم و سازمان ها در رعایت الگوی مصرف برق جهت تامین برق پایدار برای مشترکین می باشیم. روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق تبریز همچنین خواستار استفاده از لوازم برقی پایداری شبکه و تامین مستمر برق با صرفه جویی و استفاده بهینه از انرژی برق این شرکت را در خدمت رسانی به عموم همشهريان فینیم پاری رساند.

شهردار بندر بوشهر خبر داد

### آزادسازی ۱۲ هزار متر مربع از اراضی نظامی بوشهر جهت احداث جاده سلامت



حد فاصل میدان جانبازان تا سه راه خیابان رجایی به طول ۱۰۰۰ متر و عرض ۱۲ متر در حال اجراست که جزو طرح های امانی بوده و اعتبار میگی نژادافزودیان جاده در حاشیه خیابان آزادگان بوشهر(خیابان فتنس)

بنیادی، تبلیغ مکتوب، کارشناس برتر انتشارات و همچنین در بخش ویژه نامه و کتب شرکت و باهم به رقابت پرداختند که این امر حکایت از اهمیت و استقبال چشمگیر دست اندر کاران روابط عمومی از جشنواره و اعتماد کارگزاران عرصه ارتباطات به برگزار کنندگان این جشنواره را دارد. بنابراین گزارش، تمامی آثار ارسالی که شامل فعالیت ها و تلاش های یکساله مدیران روابط عمومی بود، در چند مرحله مجزا و توسط هیات داوران که از اساتید مجرب حوزه ارتباطات و روابط عمومی و کارشناسان خبره می باشند، مورد ارزیابی و داوری قرار گرفت. شایان ذکر است روابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران در یازدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی های برگزیده کشور که سال گذشته برگزار گردید، موفق شد رتبه برتر بخش تحلیل محتوا را نیز از آن خود نموده و در سکوی برترین‌ها قرار گیرد.

## در ماه سال گذشته نیز توانسته بود در چهاردهمین جشنواره روابط عمومی های برتر کشور عنوان نخست در زمینه اطلاع رسانی روابط عمومی الکترونیک را کسب نماید.

وایز کارون بزرگترین تولید کننده نفت کشور نیز توانست در بخش گاز روشور، گزارش، مصاحبه ، عکس ، تبلیغات مکتوب و تحلیل محتوا یک مقام نخست، ۲ مقام دومی و ۳ مقام سومی را کسب نماید . شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب نیز که تنها در زمینه انتشار کتاب حضور یافته بود توانست عنوان نخست این جشنواره را از آن خود نماید. در بخش های مختلف علوین نخست را کسب نمایند. بر اساس نظر هیأت داوران این جشنواره شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان توانست در بخش های بوستر، تبلیغات مکتوب و مهبمانان این آیین دریافت کرد.

وارد فاز راهاندازی سرد و با حضور رئیس جمهور به بهره‌برداری رسید. مدیر عامل فولاد هرمزگان ظرفیت اسمی این مجتمع را بالغ بر ۱.۵ میلیون تن

تختل به ضخامت ۲۰۰ و ۲۵۰ میلی متر عرض ۹۰۰ تا ۲۰۰۰ میلی متر و طول ۶۰۰۰ تا ۱۲۰۰۰ میلی‌متر عنوان کرد و گفت: این شرکت قادر است بالغ بر یک میلیون و ۶۵۰ هزار تن آهن اسفنجی در سال، ۹۰۰ هزار تن آهنک در سال ۷۵۰۰ هزار متر مکعب اکسیژن بر ساعت، و ۱۸۰۰۰ انرمال متر مکعب بر ساعت نیتروژن و ۱۲۰ انرمال متر مکعب بر ساعت ازگن تولید کند.

شهرت مدیریتعامل فولاد هرمزگان از رشد ۲۹۸ درصدی فروش صادرات این شرکت نسبت به سال ۹۴ خبر داد و بیان داشت: رشد مجموع فروش داخلی و خارجی به میزان ۴۷ درصد، توسعه بازارهای آسیا و کشف بازار در آمریکای لاتین به عنوان بازار جدید، فروش محصولات با ارزش افزوده بالاتر و برگزیده شدن به عنوان صادرکننده نمونه استان در سال ۹۵ نیز از افتخارات مجتمع در حوزه فروش است.

## جریان‌سنج‌های تراسونیک بررسی ساختار و مزایات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری جریان‌سنج تراسونیک(بمعدنی و بلوک دیاگرام کلی و طراحی تلهای مسیمر جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی، تشریح گلوگاهها و چالش‌های موجود در مسیر اجرای پروژه(ساخت جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی فشار پایین) و ارائه راهکارهای پیشنهادی در رفع گلوگاهها بحث و بررسی پس از آن درخصوص جوانب مختلف پروژه پرسش و پاسخ صورت پذیرفت و اعضای شورای پژوهش به بیان نقطه نظرات خود پرداختند. در پایان مجری پروژه با اشاره به وجود گلوگاهها و چالش‌های ساخت نمونه اولیه، در مورد رفع این مشکلات ابراز امیدواری نمود. دلیل توسعه این تکنولوژی بکارگیری دبی‌سنج تراسونیک کلمپسی به اولویت نیاز به فناوری برتر در زمینه پیژوالتریک و ترانسدویسر در محدوده فشار پایین در دنیا بسیار محدود بوده و در رنج فشار گاز خانگی وجود ندارد

جریان‌سنج‌های تراسونیک بررسی ساختار و مزایات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری جریان‌سنج تراسونیک(بمعدنی و بلوک دیاگرام کلی و طراحی تلهای مسیمر جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی، تشریح گلوگاهها و چالش‌های موجود در مسیر اجرای پروژه(ساخت جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی فشار پایین) و ارائه راهکارهای پیشنهادی در رفع گلوگاهها بحث و بررسی پس از آن درخصوص جوانب مختلف پروژه پرسش و پاسخ صورت پذیرفت و اعضای شورای پژوهش به بیان نقطه نظرات خود پرداختند. در پایان مجری پروژه با اشاره به وجود گلوگاهها و چالش‌های ساخت نمونه اولیه، در مورد رفع این مشکلات ابراز امیدواری نمود. دلیل توسعه این تکنولوژی بکارگیری دبی‌سنج تراسونیک کلمپسی به اولویت نیاز به فناوری برتر در زمینه پیژوالتریک و ترانسدویسر در محدوده فشار پایین در دنیا بسیار محدود بوده و در رنج فشار گاز خانگی وجود ندارد

## جریان‌سنج‌های تراسونیک بررسی ساختار و مزایات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری جریان‌سنج تراسونیک(بمعدنی و بلوک دیاگرام کلی و طراحی تلهای مسیمر جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی، تشریح گلوگاهها و چالش‌های موجود در مسیر اجرای پروژه(ساخت جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی فشار پایین) و ارائه راهکارهای پیشنهادی در رفع گلوگاهها بحث و بررسی پس از آن درخصوص جوانب مختلف پروژه پرسش و پاسخ صورت پذیرفت و اعضای شورای پژوهش به بیان نقطه نظرات خود پرداختند. در پایان مجری پروژه با اشاره به وجود گلوگاهها و چالش‌های ساخت نمونه اولیه، در مورد رفع این مشکلات ابراز امیدواری نمود. دلیل توسعه این تکنولوژی بکارگیری دبی‌سنج تراسونیک کلمپسی به اولویت نیاز به فناوری برتر در زمینه پیژوالتریک و ترانسدویسر در محدوده فشار پایین در دنیا بسیار محدود بوده و در رنج فشار گاز خانگی وجود ندارد

جریان‌سنج‌های تراسونیک بررسی ساختار و مزایات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری جریان‌سنج تراسونیک(بمعدنی و بلوک دیاگرام کلی و طراحی تلهای مسیمر جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی، تشریح گلوگاهها و چالش‌های موجود در مسیر اجرای پروژه(ساخت جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی فشار پایین) و ارائه راهکارهای پیشنهادی در رفع گلوگاهها بحث و بررسی پس از آن درخصوص جوانب مختلف پروژه پرسش و پاسخ صورت پذیرفت و اعضای شورای پژوهش به بیان نقطه نظرات خود پرداختند. در پایان مجری پروژه با اشاره به وجود گلوگاهها و چالش‌های ساخت نمونه اولیه، در مورد رفع این مشکلات ابراز امیدواری نمود. دلیل توسعه این تکنولوژی بکارگیری دبی‌سنج تراسونیک کلمپسی به اولویت نیاز به فناوری برتر در زمینه پیژوالتریک و ترانسدویسر در محدوده فشار پایین در دنیا بسیار محدود بوده و در رنج فشار گاز خانگی وجود ندارد

جریان‌سنج‌های تراسونیک بررسی ساختار و مزایات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری جریان‌سنج تراسونیک(بمعدنی و بلوک دیاگرام کلی و طراحی تلهای مسیمر جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی، تشریح گلوگاهها و چالش‌های موجود در مسیر اجرای پروژه(ساخت جریان‌سنج تراسونیک کلمپ آن گازی فشار پایین) و ارائه راهکارهای پیشنهادی در رفع گلوگاهها بحث و بررسی پس از آن درخصوص جوانب مختلف پروژه پرسش و پاسخ صورت پذیرفت و اعضای شورای پژوهش به بیان نقطه نظرات خود پرداختند. در پایان مجری پروژه با اشاره به وجود گلوگاهها و چالش‌های ساخت نمونه اولیه، در مورد رفع این مشکلات ابراز امیدواری نمود. دلیل توسعه این تکنولوژی بکارگیری دبی‌سنج تراسونیک کلمپسی به اولویت نیاز به فناوری برتر در زمینه پیژوالتریک و ترانسدویسر در محدوده فشار پایین در دنیا بسیار محدود بوده و در رنج فشار گاز خانگی وجود ندارد

بررسی و رتبه های برتر طی مراسمی تجلیل شدند. روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق تبریز نیز با ارسال آثار خود که شامل فهرست های مختلف نشریه داخلی "اسپیمان" به این جشنواره بود، توانست عناوین فوق را کسب نماید. لازم به ذکر است این جشنواره با همت انجمن متخصصان روابط عمومی و با همکاری دانشگاهها، روابط عمومی وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و شرکت‌های خصوصی و دولتی در دو بخش رقابتی و آموزشی در دو گروه تهرانی و استانی در خانه هنرمندان ایران برگزار شد.

ترک منزل، عدم استفاده از دور تند کولر در زمان بیک مصرف برق، بستن کامل در و پنجره به هنگام استفاده از کولر، از راهکارهای ساده در جهت بهینه مصرف برق هستیم که نیازمند همکاری مستمتر مردم و سازمان ها در رعایت الگوی مصرف برق جهت تامین برق پایدار برای مشترکین می باشیم. روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق تبریز همچنین خواستار استفاده از لوازم برقی پایداری شبکه و تامین مستمر برق با صرفه جویی و استفاده بهینه از انرژی برق این شرکت را در خدمت رسانی به عموم همشهريان فینیم پاری رساند.

بیم اینکه آزاد سازی اراضی نظامی و الحاق آنان به محدوده شهری کاری زمان بر بوده و نیاز به هماهنگی با دستگاه های مختلف دارد گفت:طبق تفاهم نامه و توافقاتی که با پایگاه هوایی انجام گرفت ۱۲۰۰۰ متر مربع از اراضی پایگاه در حاشیه خیابان آزادگان آزاد و به محدوده شهری جهت احداث جاده سلامت الحاق گردید. میگی نژاد عنوان کرد:به طول این مسیر با اجرای فضای سبز ضمن ایجاد محیطی زیبا که جنبه های بصری این قسمت از شهر را افزایش می دهد موجب افزایش سرله سبز بوشهر نیز خواهد گردید. شهردار مرکز استان گفت:جاده سلامت برای نخستین بار در شهر بوشهر اجرا می گردد که امیدواریم با استقبال مردم از این طرح گام های بلندی جهت افزایش سلامت عمومی و در نتیجه بهبود کیفیت زندگی شهروندان بوشهری برداشته شود.

آیا افراد با فعالیت ذهنی بالا به استراحت بیشتری نیاز دارند؟

همانطور که ماهیچه‌های بدن به استراحت نیاز دارند، بی‌تردید مغز انسان نیز برای عملکرد بهتر نیازمند خواب و استراحت کافی است. اگر به‌تازگی ورزش را در برنامه روزانه خود قرار داده‌اید احتمالاً در آغاز، طبق برنامه پیش رفتن برای شما سخت خواهد بود. مسئله این نیست که چقدر سخت تمرین می‌کنید، بلکه موضوع مهم این است که شما باید عادت‌های ناسالم را از زندگی‌تان حذف کنید؛ نداشتن خواب کافی و خوردن غذاهای آماده که ارزش غذایی چندانی ندارند از جمله عادت‌هایی هستند که سلامتی شما را به خطر می‌اندازند. درست مانند ورزش نکردن که باعث تقویت عضلات بدن می‌شود، خواب و استراحت کافی نیز باعث تقویت ذهن شما می‌شود. نداشتن خواب کافی باعث می‌شود که جسم و ذهن شما برای بازیافتن توان و انرژی خود زمان کافی نداشته باشد؛ به‌طور مثال یک کارآفرین احتمالاً مجبور باشد در طول روز ۱۰ تا ۱۲ ساعت کار کند. این فرد بعد از یک روز کاری، وقتی به خانه می‌رسد کارهای بیشتری را انجام می‌دهد و درست قبل از خواب به ایمیل‌های کاری خود پاسخ می‌دهد. به نظر شما چنین فردی بیش از اندازه کار نمی‌کند؟ حالا این فرد ممکن است اخبار یا برنامه موردعلاقه‌اش را از تلویزیون تماشا کند، سپس چند ساعتی می‌خواند و دوباره روز بعد این روال همچنان ادامه می‌یابد. آیا ذهن این فرد فرصت استراحت کردن را پیدا می‌کند؟ کاملاً واضح است که زندگی در عصر اطلاعات باعث ایجاد چنین وضعیتی شده است. در حقیقت، نسبت به ۳۰ سال گذشته ذهن ما روزانه پنج برابر بیشتر از آن زمان اطلاعات دریافت می‌کند، بنابراین دیدن افرادی نگران و مضطرب در جامعه نوین چندان عجیب نیست. متأسفانه مشغله‌های زیاد کاری و حجم انبوهی از اطلاعات که افراد به‌صورت روزانه دریافت می‌کنند باعث اضطراب و استرس در زندگی آنها می‌شود. افرادی که بیش از اندازه ذهن خود را درگیر مشغله‌های زندگی روزمره یا مسائل شغلی می‌کنند بیشتر از دیگران دچار اختلالات خواب می‌شوند. محققان دانشگاه راجستر در مورد خواب مطالعات زیادی را انجام داده‌اند. نتایج تحقیقات انجام‌شده روی موش‌ها نشان می‌دهد که خواب باعث افزایش فضای بین سلول‌های مغزی به میزان ۶۰ درصد می‌شود؛ در نتیجه مایع مغزی نخاعی در مغز این جانوران ۱۰ برابر سریع‌تر از زمانی که بیدار هستند جریان یافته و به گردش درمی‌آید. بررسی‌ها نشان می‌دهد که مغز انسان علاوه بر خواب کافی در طی شب، نیازمند مدتی استراحت در طول روز نیز هست. به عبارت دیگر، طی فعالیت‌های روزانه باید وقفه کوتاهی در انجام کارهای خود ایجاد کنید، سپس به فعالیت ادامه دهید، زیرا مغز انسان فقط ۹۰ الی ۱۲۰ دقیقه می‌تواند روی موضوعی تمرکز داشته باشد.

بررسی‌های زیادی روی این موضوع انجام شده که یکی از جالب‌ترین آنها آزمایشی است که با مشارکت برخی از نوازندگان بااستعداد و مشهور جهان انجام شده است. این نوازندگان ویولن در سه جلسه ۹۰ دقیقه‌ای موسیقی خود را اجرا می‌کردند که البته وقفه کوتاهی بین هر جلسه ایجاد شده بود. محققان در این آزمایش مشاهده کردند که پس از یک استراحت کوتاه بعد از هر ۹۰ دقیقه اجرای موسیقی، این نوازندگان عملکرد بهتری داشتند.

علاوه بر این در زمینه تجارت و کسب و کار نیز آزمایش‌های مشابهی انجام شده است که نشان می‌دهد بعد از ۹۰ الی ۱۲۰ دقیقه کار و تمرکز روی یک موضوع باید کار را متوقف کرد و به موضوع دیگری پرداخت؛ این صورت با داشتن روز کاری هشت ساعته و ساعات کاری انعطاف‌پذیر، کارایی افراد و در نهایت بهره‌وری شرکت افزایش خواهد یافت. اگر می‌خواهید تفکری راهبردی و خلاقانه برای حل و فصل مسائل و مشکلات پیچیده زندگی داشته باشید علاوه بر خواب کافی باید این شیوه (ایجاد وقفه در کار) را نیز به کار ببندید. با ایجاد چنین وقفه‌هایی استرس شما کاهش می‌یابد، این کاهش استرس عملکرد ذهنی فرد را بهبود بخشیده و برای سلامتی عمومی بدن او مفید است. شاید با خود بگویید زمانی برای اجرای این روش ندارم، اما به خاطر شغل و حرفه‌تان و مهم‌تر از آن به خاطر سلامتی‌تان باید به ذهن خود استراحت بدهید. تحقیقات نشان داده است زمانی که انسان بعد از چند ساعت کار و احساس خستگی ذهنی، از محیط بسته محل کار یا منزل خارج می‌شود و چند قدمی پیاده‌روی می‌کند، قسمت‌های مختلفی از مغز او با فعالیت وادار می‌شود، علاوه بر این نور خورشید باعث افزایش ویتامین D و سروتونین در بدن می‌شود که هر دو برای سلامتی مفید هستند. ورزش و فعالیت بدنی فقط برای تقویت عضلات و سلامتی جسم مفید نیست، بلکه عملکرد مغز را نیز بهبود می‌بخشد. پیاده‌روی و بالا رفتن از پله به‌جای استفاده از آسانسور و ۵ الی ۱۰ دقیقه ورزش یوگا ساده‌ترین راه برای داشتن فعالیت بدنی است. تحقیقات نشان می‌دهد که خواب کوتاه در طول روز، خواب‌آلودگی فرد را کاهش می‌دهد و همچنین باعث بهبود عملکرد شناختی مغز و حافظه کوتاه‌مدت می‌شود. سعی کنید برای چند دقیقه هیچ کاری انجام ندهید و به مشکلات زندگی و مسائل کاری خود فکر نکنید. این تمرین باعث می‌شود توانایی حل مسئله و خلاقیت ذهن افزایش یابد.

سعی کنید در طول روز برای دقایقی وسایل الکترونیکی خود را کنار بگذارید. قبل از خواب، تلویزیون و کامپیوتر را خاموش کرده و تلفن همراه خود را در حالت بی‌صدا قرار دهید.

اگر چه داشتن خواب کافی شبانه و استراحت ذهنی روزانه شروع خوبی است و شما را در مسیر سلامتی قرار می‌دهد، اما این نکته را همیشه به خاطر داشته باشید که افرادی با فعالیت ذهنی بیشتر یا مشغله‌های کاری فراوان به استراحت و تعطیلات بیشتری نیاز خواهند داشت. **زومیت/INC**

# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی - اقتصادی

روابط عمومی: ۰۲۱۱۸-۸۶۰۷۳۱۸  
فکس نخر بر به: ۰۲۲۲۰۲-۸۶۰۷۳۲۰۲  
سازمان آگهی‌ها: ۰۲۱۶۶-۸۸۴۹۳۱۶۶  
آموز مشترکین: ۰۲۱۴۴-۸۶۰۷۳۲۱۴  
آیین نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه: ۰۲۱۲۰-۸۶۰۷۳۲۱۲۰

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ: شرکت همپین توزیع نشر گستر امروز  
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از شاهپور، پلاک ۴۹  
دفتر مرکزی: ۰۲۱۲۰-۸۶۰۷۳۲۱۲۰

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

سه‌شنبه | ۳ مرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۳۹ | صفحه ۱۶

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

## روشنایی ارگانیک؛ استارت‌آپ جدید هلندی که گیاهان را به باتری تبدیل می‌کند!



**Ermiv van Oers** طراح هلندی در اقدامی خلاقانه لامپی طبیعی از طریق گیاهان ساخته است. حال چه گیاه را به‌عنوان یک لامپ در نظر بگیرید و چه لامپ را به‌عنوان یک گیاه انتقالی جالبی افاده است؛ روشنایی مبتنی بر الکتروسیسته از طریق باکتری‌های موجود در خاک تولید

شده است که در نوع خود، نوآوری بی‌نظیری است. همانطور که می‌دانید در فرایند فوتوسنتز گیاهان، ترکیبات عالی در خاک آزاد می‌شود. این کار باعث می‌شود تا مهم‌ترین میکروارگانیسیم‌های موجود در خاک یعنی باکتری‌ها اقدام به تولید الکترون‌ها و پروتون‌ها کنند که سپس همانند

روش‌های معمول در باتری‌های کنونی می‌توان از این انرژی جهت تولید الکتروسیسته و در نهایت روشن کردن دستگاه‌های الکتریکی همانند یک لامپ بهره برد. به گفته وی این پروژه گامی در جهت آینده‌ای که در آن گیاهان بخشی از سیستم تولید انرژی خواهند بود.

### برای مطالعه ۷۴۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

**کلینیک کسب و کار**

پرسش: مدیر فروش یک شرکت تولید لوازم التحریر هستم و قصد دارم برای فروش بیشتر برای محصولات تخفیف قائل شوم. چه توصیه‌ای برای من دارید؟

**شرایط تخفیف**

پاسخ کارشناس: نخستین پیشنهاد این است که برای تخفیف مناسبی در نظر بگیرید. مثلاً جشنواره تابستانی، سالگرد تأسیس یا... به هیچ عنوان تخفیف دائمی روی کالاهای‌تان منظور نکنید، زیرا این کار ارزش کالاهای شما را نزد مخاطب کاهش می‌دهد و

### مدرسه مدیریت

## نارضایتی از شغل و تأثیر آن بر رفتار در محل کار

اگر احساس می‌کنید که رشد کرده‌اید و موقعیت شغلی که دارید کمتر از توانایی‌های شما است، شاید بد نباشد توجه بیشتری به رفتارتان داشته باشید! به گزارش زومیت محققان در دانشکده کسب و کار دانشگاه اتلانتیک فلوریدا، دریافته‌اند کسانی که فکر می‌کنند توانایی‌های‌شان بیشتر از شغل‌شان است، معمولاً از شغل و محل کارشان در سازمان ناراضی هستند.

این نارضایتی به خستگی و ناامیدی ذهنی تبدیل می‌شود که اثر ناخوشایندی بر رفتار فردی دارد؛ رفتارهایی ناشایست و شاید احمقانه.

پروفسور مایکل هراری در بیان خلاصه گزارش چنین می‌گوید: «ما برای کارمان تلاش می‌کنیم و انتظار پاداش‌هایی نظیر موقعیت‌های شغلی و ارجمند

شمرده شدن داریم. برای کارمندی که خود را بالاتر از موقعیت شغلی‌اش می‌داند، این انتظار برآورده نشده است. این یک تجربه استرس‌زا برای کارمندان است که سلامتی روانی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد و باعث رفتارهایی نظیر بروز احساسات منفی یا دل‌مردگی می‌شود.»

اگر احساس استرس می‌کنید یا احساس می‌کنید قدر شما دانسته نمی‌شود، این احتمال وجود دارد که رفتارهای شما با دیگران تحت تأثیر قرار بگیرد و نامطلوب و نامناسب شود.

محققان دریافته‌اند کارمندی که توانایی‌های‌شان را بیشتر از شغل‌شان می‌دانند، «درگیر رفتارهای ناسالم خواهند شد»؛ رفتارهایی نظیر زودتر از محل کار خارج شدن، دیر در محل کار حضور یافتن، قلدری کردن یا

حتی دزدی! به‌طور ساده می‌توان گفت اگر اقدامی در دفتر کار باشد که باعث شود روند کاری خود فرد یا سایرین مختل شود، این فرد آن کارها را انجام خواهد داد!

البته تمام افرادی که گمان می‌برند به ارتقای شغلی نیاز دارند، چنین رفتارهایی از خود بروز نمی‌دهند. محققان گفته‌اند اغلب کسانی که چنین رفتارهایی از آنها سر می‌زند، کارمندی هستند که در شرکت جوان‌ترین هستند یا تحصیلات بالا و خودشیفتگی زیادی دارند.

به خاطر بسپارید: اگر احساس می‌کنید که درجا می‌زنید، به‌جای آنکه تلافی آن را سر دیگران درآورید، به این فکر کنید که برای دستیابی به اهداف‌تان چه کارهای دیگری لازم است انجام دهید.

**معرفی استارت‌آپ**

**ذخیره عکس‌ها در فضای ابری**

نام شرکت: اور (Ever)  
سرمايه‌گذاري سرمايه‌گذار خطرپذير: ۱۳ میلیون دلار  
چه کاری می‌کند؟  
به‌طور خودکار عکس‌های گوشی را در فضای ابری (خارج از گوشی در بستری آنلاین) ذخیره می‌کند و حافظه گوشی را همیشه به اندازه کافی خالی می‌گذارد.

میوه فروشی

**صدها هندوانه بفروشید**

پارسا امیری  
کارشناس فروش

آدم خوبی است. بی‌سرو صدا اما زیرک و باهوش. درس خوانده نیست، شاید چند کلاسی سواد بیشتر ندارد، اما بازار را خوب می‌شناسد و راه‌های ارتباط با مشتری را بلد است. با اینکه از کله سحر تا بوقی از شب در مغازه سرپا ایستاده اما احم و تخم ندارد. با هر کسی که روبه‌رو می‌شود لبخند می‌زند و با روی خوش پذیرایی می‌کند. سال‌هاست تو محله ما میوه‌فروشی دارد. اسمش ابوالفضل است. قد بلندی دارد و کمی سیاه چرده است. دست‌زنان زخم‌ت و قوی و دل‌مهربان و گرمی دارد. با همه احساس راحتی و دوستی می‌کند. همه جور میوه تو مغازه او هست و هر کس می‌تونه میوه‌ها را جدا کنه و بهترین‌ها رو برای خودش برداره حتی اگر انگور باشه. از زیر و رو کردن میوه‌ها ناراحت نمی‌شه.

اول صبح مغازه‌اش باز است و همکاری در حال چیدن میوه‌های تازه. قبلاً سه چهار تا شاگرد داشت، اما روز به روز کارش گرفت و حالا یک مغازه خیلی بزرگ اجاره کرده و نیروهایش بیش از ۱۰ نفر شدند. فقط چهار نفر سر صندوق هستند. همیشه مغازه‌اش شلوغه. قیمت میوه‌هاش خیلی مناسبه. قیمت بعضی میوه‌هاش از قیمت بازارچه میوه و تره‌بار ارزون‌تره.

میوه فروشی ابوالفضل تو محله جنت‌آباد نمونه است. خیلی‌ها اومدن و ادای اونو درآوردن و تابلوهای بزرگی نصب کردند و نوشتند: حاجی ارزونی، سواکردنی، اما هیچ‌کدام دوام نیاوردن. چون ابوالفضل اصول بازاریابی و مشتری‌مداری را به صورت تجربی بلده. می‌دونه چه جور مشتری جلب کنه و چه جور مشتری را راضی نگه داره.

یک روز دم دمای غروب مرداد ماه بود که به اتفاق خانم رفتیم برای خرید میوه. کلی میوه جدا کردیم و تو پاکت گذاشتیم و خواستیم حساب کنیم که دم در صندوق آقا ابوالفضل رو دیدیم. سلام و علیکی کردیم و مشغول وزن کردن میوه‌ها شدیم. یهو خانم گفت: آقا ابوالفضل هندوانه‌ای که چند روز قبل از شما خریدیم و خیلی اصرار داشتید که شیرین و توستر خه متأسفانه سفید و بی‌مزه بود. ابوالفضل تا این جمله رو شنید مکثی کرد و گفت جدی می‌گید؟ من با خجالت گفتم مهم نیست، شما که از توش خیر نداشتی. دیدم بدون توجه به حرف من شاگرد رو صدا کرد و گفت اکبر یک هندوانه بزرگ بردار بیا. بدو. گفتم آقا ابوالفضل لازم نیست. هرقدر اصرار کردم که هندوانه را برانداز قبول نکرد و گفت من وظیفه‌ام اینه که به مشتری جنس خوب بدم وگرنه جنس بد که همه جا هست. این هندوانه سرخ عوض اون هندوانه سفید. خانم گفت ولی اجازه بدید این رو حساب کنیم. اما قبول نکرد و می‌خواست تاوان پول هندوانه را بدهد.

میوه‌ها و هندوانه را که برداشتم و به طرف اتومبیل حرکت می‌کردم رو به خانم کردم و گفتم: می‌دونی آقا ابوالفضل با ما چی کار کرد؟ آقا ابوالفضل به من یک هندوانه فروخت به من صدها هندوانه فروخت. او با این کار نشون داد که مشتری‌مداری فقط به حرف زدن و نوشتن شعار حاجی ارزونی، سواکردنی نیست. در هر کسب و کاری کسب باید رضایت مشتری را به دست بیاره و در واقع با اخلاق و ادب فروشنده‌گی مشتری را وامدار خودش کنه.

### رویداد

- ۷ روز آینده در یک قاب**
- پنجمین نمایشگاه خانه، مبلمان و دکوراسیون مدرن - اصفهان
  - تاریخ برگزاری: ۵ مرداد ۹۶
  - مکان: اصفهان
  - نمایشگاه انبارداری (TWS) - هند ۹۶
  - تاریخ برگزاری: ۵ مرداد ۹۶
  - مکان: دهلی نو
  - نمایشگاه تجهیزات بیمارستانی (Medicall) - هند ۹۶
  - تاریخ برگزاری: ۶ مرداد ۹۶
  - مکان: هند
  - اولین سمینار ملی راه‌چاره‌های مذاکرات و فروش موفق
  - تاریخ برگزاری: ۶ مرداد ۹۶
  - مکان: تهران
  - روز ترویج آموزش‌های فنی و حرفه‌ای (۹۶)
  - تاریخ برگزاری: ۶ مرداد ۹۶
  - مکان: ایران
  - دومین سمی‌آرت هتلداری
  - تاریخ برگزاری: ۷ مرداد ۹۶
  - مکان: کیش

منبع: دارکوب