

فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینیکسب و کارهای اینترنتی هم  
پلمب می‌شوند

برخی کسب و کارهای اینترنتی و نوین که به تعبیر وزیر ارتباطات آرام و بدون خونریزی رقیب کسب و کارهای سنتی شده‌اند، در هفته‌های اخیر با مشکلاتی روبه‌رو شدند و فیلتر و مسدود شدن را تجربه کردند...

۸



«فرصت امروز» لغو سرپالی مجامع بانک‌های کشور را بررسی می‌کند

بانک‌ها سرپیچ پرخطر  
نقشه راه بانک مرکزی

گروه پول و بانک: تهیه صورت‌های مالی بانک‌ها طبق استاندارد IFRS از اواخر سال ۹۴ که بانک مرکزی آن را ابلاغ کرد همواره یکی از موضوعات چالش‌برانگیز نظام پولی و مالی کشور بوده است. به‌ویژه، در زمان برگزاری مجامع بانک‌ها این موضوع به اوج خود می‌رسد. خبر لغو سرپالی مجامع بانک‌ها در تیرماه ۹۶ که عمدتاً به خاطر پیش‌شرط‌های بانک مرکزی بوده است تیرا اکثر رسانه‌های کشور شد، اما پرسش‌های بسیاری در اذهان مردم و کارشناسان شکل گرفته است.

۴

## مجوز گرانی خودرو ابلاغ شد

۷

## مدیریت و کسب و کار



کوکاکولا در مسیر  
صعود مجدد

- جذاب‌ترین شعارهای تبلیغاتی دنیا
- راه‌هایی برای جلب اعتماد مشتریان به وب‌سایت
- اپلیکیشن‌هایی برای حرفه‌ای‌های روابط عمومی
- مدیران 10X چه ویژگی‌هایی دارند؟
- باید‌ها و نباید‌های برنامه‌وفاداری در بانک‌ها
- ۷ سوال اساسی قبل از شروع کسب و کارتان

۱۶ تا ۸

تیر خلاص در مورد احتمال  
افزایش قیمت بنزین زده شد

۷

رئیس‌جمهور در جلسه هیأت دولت:

## در برابر حرکت جدید کنگره آمریکا حتماً پاسخ لازم را خواهیم داد

## تکرار تحریم‌های گذشته

دکتر روحانی با بیان اینکه دست و پای آمریکایی‌ها بعد از توافق برجام در زمینه تحریم مقداری بسته شده است، گفت: قبیل از توافق برجام آمریکایی‌ها به هر بهانه‌ای یک تحریم جدید علیه ملت ایران وضع می‌کردند و تلاش آنها بر این بود تا این تحریم‌ها فراموشی نبوده و اروپا و کشورهای دیگر را هم تحت تأثیر قرار دهند و حتی این تحریم‌ها را به شورای امنیت برده و در سطح جهان عمومی کنند. رئیس‌جمهور ادامه داد: برجام دست و پای آمریکا را هم

بشماره به اینکه آمریکایی‌ها ۴۰ سال فشار، تحریم، تحریک و بسیج برخی از کشورهای منطقه علیه ملت ایران را تجربه کرده و در همه مراحل با شکست مواجه شده‌اند، خاطر نشان کرد: آمریکایی‌ها باید از شکست‌های پیاپی خودشان در مواجهه با ملت ایران، درس عبرت بیاموزند. رئیس‌جمهور تأکید کرد: اگر آمریکایی‌ها می‌خواهند این منطقه حساس، منطقه باثبات و امن تری بوده و آبراه‌های حساس این منطقه، آبراه‌های امنی برای دنیا باشد، باید دست از این سیاست‌ها بردارند و بدانند نظام، رهبری شجاع و دولت مقتدر جمهوری اسلامی ایران و ملت ایران هرگز تحت تأثیر این گونه توطئه‌ها و تحریکات قرار نمی‌گیرد و راه خودش را ادامه می‌دهد.

## عمل متقابل انجام خواهیم داد

دکتر روحانی ادامه داد: تنها راه باقیمانده برای آمریکا، این است که به حقوق ملت ایران و به نظام جمهوری اسلامی و انقلاب اسلامی ایران، احترام بگذارد و بداند تنها در سایه احترام و احقاق حقوق مردم و پیش گرفتن راه مسالمت و صلح منافع مردم آمریکا نیز بهتر می‌تواند تأمین شود. رئیس‌جمهور اظهار داشت: ما مخالف منافع دیگر کشورها نیستیم و می‌خواهیم کشورهای دیگر به منافع‌شان برسند، اما اعمال تحمیل و فشار را نمی‌پذیریم و در برابر فشار و تحریم مقاومت کرده و عمل متقابل انجام خواهیم داد. دکتر روحانی اظهار امیدواری کرد همه کشورهای منطقه در آینده روی صلح، صفا و امنیت را ببینند و روزی بیاید که آمریکایی‌ها هم در مسیر عقلانیت قرار گرفته و بدانند تنها راه موجود احترام، تواضع و تسلیم در برابر خواسته‌های به حق ملت بزرگ ایران است.



رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه در برابر حرکت جدید کنگره آمریکا حتماً پاسخ لازم را خواهیم داد، از واشنگتن خواست با احترام به حقوق ملت ایران، از تجربه ۴۰ سال خصومت خود درس بگیرد. به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، دکتر حسن روحانی روز چهارشنبه در جلسه هیأت دولت، با اشاره به خصومت‌های ادامه‌دار آمریکا نسبت به ایران و ملت ایران، گفت: مردم ما با این خصومت‌ها آشنا بوده و به آن عادت داشته و راه مقابله با این سیاست‌ها را نیز به خوبی می‌دانند. رئیس‌جمهور تأکید کرد: ملت ایران می‌داند که باید در برابر دشمنان‌شان به خوبی ایستادگی و مقاومت کنند، چراکه طی این ۴۰ سال، همواره و هر روز با تحریم‌ها و فشارهای متنوع و اتهام‌های ناروا از سوی دستگاه‌های تبلیغاتی و سیاسیون آمریکا مواجه بوده‌اند.

## سیاست‌های ایران مستقل است

دکتر روحانی با بیان اینکه آن روزهایی را که رئیس‌جمهور مجلس نمایندگان آمریکا، نه تنها دولت بلکه ملت ایران را یابی می‌خواند، فراموش نکرده‌ایم، گفت: خصومت آمریکایی‌ها، تنها خصومت با نظام جمهوری اسلامی ایران نیست، بلکه برای آنها مقاومت، ایستادگی و الگو بودن ملت ایران قابل تحمل نیست و نمی‌توانند بپذیرند که در این منطقه حساس یک کشور، اینچنین دارای استقلال و تأثیرگذاری در منطقه باشد. رئیس‌جمهور اظهار داشت: همه نگرانی آنها این است که ایران به‌عنوان یک کشور بزرگ و مستقل که تحت نفوذ سیاست‌های غربی و به‌ویژه آمریکا نیست، در این منطقه حضور دارد و در برابر فشارهای آنها ایستادگی و مقاومت می‌کند. دکتر روحانی تأکید کرد: این‌گونه تحریم‌ها

بر ملت ایران تأثیرگذار نیست و نه مقاومت مردم و ایستادگی نظام جمهوری اسلامی ایران را کاهش می‌دهد و نه راه و روش و سیاست‌های ما را تغییر خواهد داد. رئیس‌جمهور افزود: سیاست‌های ایران سیاست‌های مستقل، بر مبنای اسلام و آرای مردم است و رأی و نظر مردم مبنای عمل خواهد بود و همه انتخابات‌ها از جمله انتخابات گذشته نشان داد که مردم ما نسبت به سرنوشت خودشان تا چه اندازه حساس هستند.

رشد لاک‌پشتی تورم در تیرماه

## تورم نقطه به نقطه ۸.۹ درصد شد

براساس اطلاعات مرکز آمار ایران تورم نقطه به نقطه در تیر ماه ۸.۹ درصد و تورم سالانه به ۷.۶ درصد رسیده است. تورم سالانه گروه بهداشت و درمان نیز به ۸.۹ درصد رسیده است. به گزارش «فرصت امروز»، براساس اطلاعات مرکز آمار ایران، شاخص کل (بر مبنای ۱۳۹۰=۱۰۰) در تیرماه سال ۱۳۹۶ عدد ۲۴۸.۲ را نشان می‌دهد که نسبت به ماه قبل ۱.۲ درصد افزایش داشته است. افزایش شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) ۸.۹ درصد است که نسبت به ماه مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) ۹.۴ درصد، ۰.۵ واحد درصد کاهش یافته است. درصد تغییرات شاخص کل (تورم تورم کالاها و خدمات مصرفی خانوارهای شهری) در ۱۲ ماه منتهی به تیرماه سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل ۷.۶ درصد است که نسبت به همین اطلاع در خرداد ماه ۱۳۹۶ (۷.۴ درصد)، ۰.۲ واحد درصد افزایش یافته است. همچنین شاخص گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» در این ماه به رقم ۳۰۳.۱ رسید که نسبت به ماه قبل ۱.۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. شاخص گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۳.۵ درصد افزایش نشان می‌دهد و درصد تغییرات شاخص کل (تورم تورم کالاها و خدمات مصرفی خانوارهای شهری) در ۱۲ ماه منتهی به تیرماه ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل ۱۰.۱ درصد است که نسبت به تورم ۱۲ ماهه منتهی به خردادماه ۱۳۹۶ (۱۰.۴ درصد)،

## تورم روستایی ۸.۸ درصد شد

براساس اطلاعات مرکز آمار ایران تورم نقطه به نقطه روستایی در تیر ماه ۹.۷ درصد و تورم سالانه ۸.۵ درصد شده است. به گزارش «فرصت امروز»، شاخص کل (بر مبنای ۱۳۹۰=۱۰۰) در تیرماه سال ۱۳۹۶ عدد ۲۶۳.۱ را نشان می‌دهد که نسبت به ماه قبل ۱.۳ درصد افزایش داشته است. شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه)، ۹.۷ درصد افزایش یافته که نسبت به تورم نقطه به نقطه ماه قبل (۱۰.۵ درصد)، ۰.۸ واحد درصد کاهش یافته است. درصد تغییرات شاخص کل در ۱۲ ماه منتهی به تیرماه سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم روستایی)، ۸.۸ درصد است که نسبت به تورم دوازده ماهه منتهی به خرداد ۱۳۹۶ (۸.۵ درصد)، ۰.۳ واحد درصد افزایش داشته است. شاخص گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» در این ماه به رقم ۲۹۷.۱ رسید که نسبت به ماه قبل ۱.۸ درصد افزایش نشان می‌دهد. شاخص گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۳.۷ درصد افزایش نشان می‌دهد که نسبت به تورم دوازده ماهه منتهی به خردادماه ۱۳۹۶ (۱۳.۶ درصد)، تغییری نداشته است.

## یادداشت



## بحران بی‌اعتمادی در اقتصاد ایران

سید حامد واحدی  
عضو هیأت رئیسه اتاق تهران

طی چند دهه اخیر یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که به بحران‌های اقتصادی و اجتماعی در ایران دامن زده فقدان اعتماد میان دولت و بخش خصوصی است. با عمیق‌تر شدن این باور غلط، بخش خصوصی هم اعتماد خود به نهاد دولت را از دست داده است و دقیقاً امروز در مرز بی‌اعتمادی دوطرفه قرار گرفته‌ایم. برای بی‌اعتمادی دولت به بخش خصوصی دلیل مشخص و قابل بیانی ارائه نشده ولی گزاره دوم به سبب بی‌اعتمادی دولت‌ها به اسناد بالادستی مانند اصل ۴۴ قانونی اساسی، سند چشم‌انداز، استراتژی توسعه صنعتی، برنامه‌های توسعه‌ای و برنامه اقتصادی مقاومتی که همگی تأکید بر واگذاری امور به بخش خصوصی دارند، به وجود آمده است. محصول چنین منظومه‌ای ایجاد رکود در اقتصاد، افزایش نرخ بیکاری و فضای نامساعد کسب‌وکار است که می‌تواند در صورت تداوم هر سرمایه‌گذار مہین‌دوست و علاقه‌مندی را از ادامه کار بازدارد. افسوس اینکه دقیقاً در همین دوره زمانی اقتصاد ایران به شدت به سرمایه‌های خارجی نیازمند است و باید با تمام توان مسیر ورود این سرمایه‌ها را تسهیل و فراهم کند. بحران بی‌اعتمادی در اقتصاد ایران به معنای دقیق کلمه «فرصت‌سوز» است، چراکه هم‌زمان با شکل گرفتن بحران اعتماد دوطرفه در اقتصاد ایران، رقابای منطقه‌ای و جهانی ما بازارهای هدف ایران مانند عراق را در اختیار گرفتند و این امکان هم به سادگی از صاحبان کسب‌وکار ایرانی دریغ شد. به این ناکامی می‌توان موارد دیگری هم افزود و لیست بلندبالایی تدارک دید.

به همین جهت موضوع اعتماد عمومی در ایران، بحثی کلان و عمیق است که امروز به شدت نیاز به واکاوی، مسئله‌شناسی و ارائه راه‌حل دارد.

چهار عامل موجب کاهش اعتماد میان دو بخش شده است که می‌توان به ترتیب اهمیت آنها را چنین فهرست‌بندی کرد:

- بی‌نیازی دولت به بخش خصوصی به جهت اتکا به درآمدهای نفتی
- بی‌ثباتی و پیچیدگی مقررات و قوانین زائد و دست‌وپاگیر
- فساد اداری و وجود رانت‌های گسترده در اقتصاد ایران

- تغییرات و نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی و پیش‌بینی‌ناپذیری روندها  
تجربیات جهانی نشان می‌دهند که کشورها اغلب با تمرکز روی دو راه‌حل توانسته‌اند رابطه بین بخش خصوصی و دولت را بهبود بخشند؛ ایجاد نهاد گفت‌وگو میان دو بخش و تدوین چارچوبی که منافع ملی و توسعه را تعریف می‌کند.

اما به هر حال امروز اقتصاد ایران به شدت به بازسازی اعتماد نیاز دارد. البته نباید فراموش کرد که سیاست‌های اجتماعی از جنس دستورات پوروکراتیک نیست، بلکه محصول اراده جمعی است که از خلال گفت‌وگویی جمعی شکل می‌گیرد. به همین دلیل نخستین قدم در مسیر تغییر شرایط موجود دستیابی به فهم مشترک از موضوعاتی مانند توسعه، پیشرفت و خصوصی‌سازی است.

امید است بخش خصوصی کشور و هم دولت دست به بازنگری در برخی سیاست‌های رفتاری خود بزنند و مقدمات هر چه پیشتر اقتصاد ایران را فراهم آورند. به‌طور حتم پیشرفت اقتصاد این سرزمین بدون وحدت هر دو گروه ممکن نیست. البته باید توجه داشت که یکی از مهم‌ترین فاکتورهایی که اعتماد در ایران را از بین برده است، بی‌توجهی مدیران اقتصادی ایران به برنامه‌ها و قواعد کارشناسی است. چنین است که هیچ‌گاه برنامه‌های توسعه‌ای و برنامه‌های تکمیلی مانند اقتصاد مقاومتی که به دقت، نیازهای اقتصاد کشور را شناسایی کرده بودند ولی متأسفانه فرصت اجرا پیدا نکردند. در چنین شرایطی نمی‌توان امیدوار به بازگشت اعتماد عمومی بود، چراکه اصولاً اعتماد از بالا به پایین سراسری می‌شود. به همین جهت شاید بتوان عنوان داشت که یکی از اقدامات دولت برای بازسازی فضای اعتماد می‌تواند اجرایی‌سازی برنامه‌ها باشد. این کار در معنای نشان دادن حسن نیت است.

## آماده‌باش وزارت نیرو با افزایش دما در هفته آینده

وزارت نیرو اعلام کرد که با افزایش دما در هفته آینده، تمامی شرکت‌های صنعت آب و برق کشور در حالت آماده‌باش کامل خواهند بود. به گزارش «فرصت امروز»، دفتر مدیریت بحران و پدافند غیرعامل وزارت نیرو اعلام کرد: با توجه به پیش‌بینی‌های سازمان هواشناسی کشور مبنی بر افزایش دما از روز شنبه ۷ مرداد تا سه‌شنبه ۱۰ مردادماه جاری، تمامی شرکت‌های صنعت آب و برق کشور در حالت آماده‌باش کامل خواهند بود. براساس این گزارش، پیش‌بینی می‌شود در هفته آینده هم‌زمان با افزایش دمای هوا، مصرف برق نیز افزایش پیدا کند، به همین خاطر وزارت نیرو ضمن اعلام آماده‌باش به کلیه شرکت‌های توزیع و انتقال برق در سراسر کشور، از مردم درخواست کرد نهایت همکاری را با این شرکت‌ها جهت کاهش مصرف برق به عمل آورند.

## از تعیین تکلیف سه تعاونی غیرمجاز تا گمانه‌زنی درباره حضور در کابینه دوازدهم

## اعضای کابینه یازدهم در حاشیه جلسه دولت چه گفتند؟



## ایمان‌ولی‌پور

ivankaramzof@yahoo.com

در جلسه روز چهارشنبه هیأت دولت، لایحه اصلاح و دائمی شدن قانون مدیریت خدمات کشوری به تصویب رسید و بر این اساس، هیأت دولت به ریاست رئیس‌جمهور ضمن تصویب اصلاحات قانون مدیریت خدمات کشوری به دائمی شدن این قانون رأی داد. اما در حاشیه جلسه روز گذشته هیأت دولت، اعضای کابینه یازدهم به سنت همیشگی با حضور در جمع خبرنگاران به سوالات رسانه‌ها پاسخ دادند.

محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت از عدم حضورش در کابینه دوازدهم خبر داد و بیژن زنگنه، وزیر بنزین سخن گفت و اعلام کرد که فعلاً طرحی برای سهمیه‌بندی بنزین در دستور کار نیست. همچنین حمید چیت‌چیان از آمادگی وزارت نیرو برای مواجهه با افزایش دما در هفته آتی سخن گفت و محمود واعظی، وزیر ارتباطات از رایزنی با او درباره ریاست دفتر رئیس‌جمهور صحبت کرد. رئیس کل بانک مرکزی نیز از تعیین تکلیف سه تعاونی غیرمجاز خبر داد و گفت که به غیر از تعاونی‌های منحل ادغامی در کاسپین، به‌زودی خبر تعیین تکلیف سه تعاونی غیرمجاز دیگر را اعلام می‌کنیم و با این وجود دیگر هیچ مؤسسه غیرمجازی نخواهیم داشت.

معاون پارلمانی رئیس‌جمهور نیز در حاشیه جلسه هیأت دولت به موضوع تفکیک وزارتخانه‌ها اشاره و اعلام کرد از آنجا که مجلس تا روز تحلیف جلسه‌ای ندارد، به نظر می‌رسد رئیس‌جمهور وزرای پیشنهادی را با توجه به ساختار کنونی به مجلس معرفی می‌کند.

## در کابینه دوازدهم وزیر نخواهم بود

وزیر صنعت، معدن و تجارت در حاشیه جلسه هیأت دولت از عدم حضورش در کابینه دوازدهم خبر داد و گفت: اگر منظوری از حضور در کابینه بودن در وزارتخانه است که ان‌شاءالله وزیر نخواهم بود، چراکه درخواست‌مان این است که کارها قدری سبک‌تر شود.

محمدرضا نعمت‌زاده درباره مهم‌ترین اقدامی که در وزارت صنعت به انجام رسیده، گفت: فکر می‌کنم برگرداندن امید به سرمایه‌گذاران، صنعت‌کاران و معدن‌کاران مهم‌ترین اقدامی بوده که انجام شده، چراکه در هشت سال دولت گذشته بیشتر سرمایه‌ها به سمت ساخت‌وساز رفت و بخش تولید کمتر مورد توجه قرار گرفت.

وزیر صنعت با بیان اینکه نسبت به واردات خودروهای خارجی مخالفت‌هایی داریم، افزود: ما در چهار ماه گذشته ۲۰ درصد افزایش تولید خودروهای داخلی را داشتیم و این نشان می‌دهد که وضع مردم بهتر شده و می‌خواهند خودرو بخرند و خوشبختانه ما هم در فروش خودروهای داخلی مشکلی نداریم، اما از آن طرف تقاضایی وجود دارد که خودروهای خارجی افزایش یابد که ما در دولت طرحی را پیشنهاد دادیم که قرار است تصویب شود تا واردات خودروهای خارجی تعدیل پیدا کند.

## سه تعاونی غیرمجاز به‌زودی تعیین تکلیف می‌شود

رئیس کل بانک مرکزی نیز در حاشیه جلسه هیأت دولت درباره وضعیت تعاونی‌های غیرمجاز گفت: به غیر از تعاونی‌های منحل ادغامی در کاسپین، سه تعاونی دیگر

داریم که غیرمجاز هستند و به‌زودی خبر تعیین تکلیف آنها را اعلام می‌کنیم و با این وجود دیگر هیچ مؤسسه غیرمجازی نخواهیم داشت.

ولی‌الله سیف با بیان اینکه برخی موسساتی که امروز مشکلاتی ایجاد کرده‌اند دارای سابقه ۲۰ ساله هستند، افزود: زمانی که باید از فعالیت‌های آنها جلوگیری می‌شد تا اجازه ندهند چنین رشد چشمگیری داشته باشند، اقدام به‌موقعی انجام نشد و یکی از بحث‌هایی که ما الان داریم این است که تدابیری بیندیشیم که در آینده احتمال بروز چنین مصیبت‌هایی کاهش پیدا کند.

سیف همچنین با اشاره به اینکه حذف صفر از واحد پولی، نیازمند یک وضعیت باثبات طولانی‌مدت در اقتصاد کشور است، ادامه داد: یکی از اساسی‌ترین نقش‌های بانک مرکزی در اقتصاد، دیده‌بانی و افزایش پرفیو در آب و برق، کشور دچار مشکل نشد.

او افزود: صنعت آب و برق فقط وزارت نیرو نیست؛ مالکیت و مدیریت بیش از نیمی از نیروگاه‌های کشور توسط بخش خصوصی انجام می‌شود و به تبع آن، منفی شدن تراز تجاری ایران نیز گفت: ارتباط کاهش صادرات به سیاست‌های پولی و بانکی همیشه در همه جوامع وجود دارد، اما باید اولویت‌ها را مشخص کرد.

## طرحی برای سهمیه‌بندی بنزین نداریم

وزیر نفت نیز در حاشیه جلسه هیأت دولت اعلام کرد که فعلاً طرحی برای سهمیه‌بندی بنزین نداریم.

بیژن زنگنه در جمع خبرنگاران درباره احتمال افزایش قیمت بنزین در دولت آینده گفت: این را باید از دولت دوازدهم

پرسید، ولی فعلاً طرحی برای سهمیه‌بندی بنزین نداریم و باید آن را تأمین کنیم.

## آمدادی وزارت نیرو برای مواجهه با افزایش دما در هفته آتی

همچنین وزیر نیرو از آمادگی این وزارتخانه برای مقابله با جریان افزایش دمای هوا در هفته آتی خبر داد و گفت: آن‌طور که پیش‌بینی سازمان هواشناسی نشان می‌دهد، این هفته و هفته آینده احتمال افزایش دما وجود دارد و تمام نیروگاه‌های ما آماده هستند و تمام ظرفیت‌های عملیاتی ما آماده است تا بتوانند آب و برق را تأمین کنند.

سیف همچنین معاون پارلمانی به اینکه حذف صفر از واحد پولی، نیازمند یک وضعیت باثبات طولانی‌مدت در اقتصاد کشور است، ادامه داد: یکی از اساسی‌ترین نقش‌های بانک مرکزی در اقتصاد، دیده‌بانی و افزایش پرفیو در آب و برق، کشور دچار مشکل نشد.

او افزود: صنعت آب و برق فقط وزارت نیرو نیست؛ مالکیت و مدیریت بیش از نیمی از نیروگاه‌های کشور توسط بخش خصوصی انجام می‌شود و به تبع آن، منفی شدن تراز تجاری ایران نیز گفت: ارتباط کاهش صادرات به سیاست‌های پولی و بانکی همیشه در همه جوامع وجود دارد، اما باید اولویت‌ها را مشخص کرد.

سیف در پاسخ به سؤالی درباره اظهارات وزیر صنعت درباره میل سیستم بانکی ایران به واردات بیشتر و به تبع آن، منفی شدن تراز تجاری ایران نیز گفت: ارتباط کاهش صادرات به سیاست‌های پولی و بانکی همیشه در همه جوامع وجود دارد، اما باید اولویت‌ها را مشخص کرد.

وزیر نفت نیز در حاشیه جلسه هیأت دولت اعلام کرد که فعلاً طرحی برای سهمیه‌بندی بنزین نداریم.

بیژن زنگنه در جمع خبرنگاران درباره احتمال افزایش قیمت بنزین در دولت آینده گفت: این را باید از دولت دوازدهم

اطلاعات نیز در جمع خبرنگاران گفت: در کابینه دولت دوازدهم حضور خواهم داشت، اما وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات نخواهم بود و درباره موضوع ریاست دفتر رئیس‌جمهور با من صحبت‌هایی شده، اما اجازه دهید رئیس‌جمهوری در این زمینه تصمیم‌گیری کند.

محمود واعظی در حاشیه جلسه هیأت دولت افزود: با من برای حضور در کابینه دولت دوازدهم صحبت‌هایی شده، اما شخص رئیس‌جمهوری مشخص خواهد کرد که در چه جایگاهی به خدمت ادامه دهم.

## رئیس‌جمهور بعد از تحلیف دو هفته وقت دارد کابینه را معرفی کند

همچنین معاون پارلمانی رئیس‌جمهور در حاشیه جلسه دیروز هیأت دولت گفت: مراسم تحلیف که برگزار شود رئیس‌جمهوری دو هفته وقت دارد تا اسامی وزرا را به مجلس پیشنهاد کند.

حسینعلی امیری با اشاره به برگزاری مراسم تحلیف در همان موعدی که مجلس اعلام کرده بود برگزار می‌شود و مقامات داخلی و شخصیت‌های نظام در آن حضور پیدا می‌کنند و تعدادی از سران و مقامات کشورهای خارجی هم اعلام آمادگی کرده‌اند که در این مراسم شرکت کنند.

امیری با اشاره به موضوع تفکیک وزارتخانه‌ها تأکید کرد: لایحه‌ای در این زمینه به مجلس ارائه شد و در کمیسیون‌های مجلس مورد بررسی قرار گرفت و با توجه به اینکه مجلس تا روز تحلیف جلسه‌ای ندارد به نظر می‌رسد آقای روحانی وزرای پیشنهادی را با توجه به ساختار موجود به مجلس معرفی می‌کند.

## وزیر ارتباطات دولت دوازدهم نخواهم بود

وزیر ارتباطات و فناوری

## گمرک

## خدمات اینترنتی گمرک ایران را بشناسید

گمرک جمهوری اسلامی ایران به سرویس‌گیرندگان خود، چه خدماتی را الکترونیکی ارائه می‌دهد؟ سؤالی که پس از الکترونیکی شدن امور گمرکی، هر فعال اقتصادی، تاجر یا بازرگانی را وسوسه می‌کند تا از این خدمات مطلع شود. گزارش «فرصت امروز» از فهرست خدمات اینترنتی گمرک ایران را در ادامه می‌خوانید.

**واردات الکترونیکی:** در حال حاضر واردکنندگان می‌توانند از محل دفتر کار خود کالای خود را به گمرک اظهار کنند. هم‌اکنون لینک ورود به سامانه الکترونیکی گمرک در سایت گمرک ایران قرار دارد و با ورود به این سامانه امکان اظهار از هر جا و به تمامی گمرکات از طریق اینترنت فراهم شده است. دریافت خدمات واردات الکترونیکی از طریق سایت گمرک ایران به آدرس [www.irica.ir](http://www.irica.ir) و لینک پنجره واحد تجارت فرامرزی امکان‌پذیر است.

**صادرات الکترونیکی:** با راه‌اندازی سامانه جامع الکترونیکی گمرک هر صادرکننده می‌تواند در هر زمان از شبانه روز و از دفتر کارش فرم اظهارنامه صادراتی را پر کند. صادرکننده نیازی به حضور در محل گمرک ندارد و تشریفات گمرکی از طریق سیستم الکترونیکی این سازمان انجام می‌شود.

**ترازیت الکترونیکی:** در سامانه جامع امور گمرکی اظهار در رویه ترازیت از طریق اینترنت و در هر لحظه‌ای امکان پذیر شده است. سامانه جامع گمرکی به‌طور هوشمند کنترل‌های لازم را در اظهارنامه خود را ارائه می‌کند، کار آنها عهده‌دار است. این سامانه که در دل سامانه جامع گمرکی جای گرفته، ترازیت را رصد کرده و مانیتورینگ محموله‌های ورودی و خروجی را انجام می‌دهد.

**کارشناسی مجازی:** در سامانه جامع گمرکی با راه‌اندازی کارشناسی متمرکز در گمرک، بعد از اینکه خدمت‌گیرندگان اظهارنامه خود را ارائه کردند، کارشناسی بدون ارتباط مستقیم میان کارشناس و ارباب‌رجوع و به صورت الکترونیکی در کوتاه‌ترین زمان انجام می‌شود.

**پنجره واحد مجازی:** سامانه جامع گمرکی ارتباط الکترونیکی میان ۲۲ سازمان هم‌جوار را فراهم کرده و آنها می‌توانند به آسانی و در هر لحظه از طریق بستر یکپارچه تبادل اطلاعات، مجوزهای لازم را به صورت الکترونیکی با گمرک مبادله کنند. بانک مرکزی، سازمان امور مالیاتی، سازمان ملی استاندارد، اتاق بازرگانی ایران، سازمان غذا و دارو، سازمان توسعه تجارت، محیط زیست، سازمان حفاظت محیط زیست و سازمان دامپزشکی از جمله سازمان‌هایی هستند که از این طریق تبادل اطلاعات می‌کنند.

سامانه آنلاین ارزش کالا: تجار می‌توانند به صورت آنلاین از ارزش کالاها با خبر شوند و بدانند که ارزش گمرکی برای کالاها مختلف چقدر است. راه‌اندازی سامانه جامع الکترونیکی، ارائه لحظه‌ای ارزش کالا را نیز امکان‌پذیر کرده است. سامانه آنلاین ارزش به آدرس [epl.irica.ir/TscViewPage](http://epl.irica.ir/TscViewPage) در دسترس همگان است.

**پروانه الکترونیکی:** براساس روندی که در گمرک پیش از الکترونیکی شدن اعمال می‌شد، واردکننده پیش از آنکه محموله خود را از گمرک خارج کند می‌بایست، برگ سبب گمرکی تهیه می‌کرد، با اجرای سامانه جامع گمرکی، پروانه (برگ سبب) به شکل الکترونیکی صادر می‌شود. پروانه‌های الکترونیکی در آدرس اینترنتی [epl.irica.ir/ecl](http://epl.irica.ir/ecl) در دسترس است.

**کیف پول الکترونیکی:** سامانه جامع گمرکی با کیف پول الکترونیکی متصل به کارت‌های هوشمند شرایطی را برای کاربرانش فراهم کرده که سامانه به صورت هوشمند از کیف پول الکترونیکی آنها برداشت می‌کند. مراجعین باید مبالغی را بابت حقوق و عوارض گمرکی، توزین و... پرداخت کنند و این کار از طریق کیف پول الکترونیکی و به صورت هوشمند انجام می‌شود. گمرک فرآیند رسیدگی به شکایات و اعتراضات تاجر و بازرگانان به دیگر فرآیندهای الکترونیکی و هوشمند این سازمان افزوده شد. چنانچه صاحبان کالا در هر لحظه و در هر مرحله از کار اعتراض یا شکایتی دارند، می‌توانند از طریق آدرس اینترنتی [club.irica.ir](http://club.irica.ir) آن را ثبت کنند تا رسیدگی‌های لازم در کوتاه‌ترین فرصت انجام شود.

**آمار برخط تجارت خارجی:** گمرک جمهوری اسلامی ایران با اعتقاد به قانون دسترسی آزاد به اطلاعات، امکان دسترسی عمومی به آمار و اطلاعات در حوزه تجارت خارجی را به صورت روزانه در پنجره واحد تجارت فرامرزی فراهم کرده است. آمار روزانه تجارت خارجی کشور را می‌توانید در آدرس <http://merchant.irica.ir/daily> ببینید.

**استعلام الکترونیکی گوشی‌های تلفن همراه:** استعلام شماره سریال گوشی‌های تلفن همراه جهت تشخیص گوشی‌های قاچاق از غیرقاچاق به صورت الکترونیکی فراهم شده و از طریق سامانه پیامکی ۳۰۰۸۸۸۷ با لینک مخصوص استعلام شماره سریال گوشی‌های تلفن همراه وارداتی که در سایت رسمی گمرک ایران به نشانی [www.irica.ir](http://www.irica.ir) قرار داده شده، امکان‌پذیر است.

مکاتبات الکترونیکی: گمرک ایران در راستای خدمات الکترونیکی خود امکان ثبت و پیگیری مکاتبات را از طریق پورتال این سازمان برای رفاه خدمات‌گیرندگان فراهم کرده است.

## حداکثر وام برای خرید خانه در ایران چقدر است؟

گفت: در مورد کاهش دوره انتظار، باید توانمندی لازم برای تأمین منابع در سیستم بانکی برقرار شود، در غیر این صورت ممکن است مشابه برنامه‌های کوتاه‌مدت دیگر بانک مجبور به استقراض از بانک مرکزی شود.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و بانکی برای تأمین مسکن خود استفاده کند. شاید در صورت ایجاد چنین شرایطی بتوانیم ۸۰ درصد قیمت خانه را وام می‌دهند، در پاسخ به اینکه «چرا در ایران نمی‌توانیم در

در آن صورت کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن نیز امکان‌پذیر می‌شود. مسکن کاهش نرخ سود تسهیلات کاهش قیمت خانه را به متقاضیان بازپرداخت اقساط می‌شود. وی با بیان اینکه در کنار کاهش نرخ سود تسهیلات، می‌توان مدت بازپرداخت را افزایش داد، افزود: اگر با همین نرخ‌ها، مدت بازپرداخت را اضافه کنیم، مصرف‌کننده در مجموع باید پول بیشتری بپردازد، بنابراین مطلوب‌تر است شرایط اقتصادی و محیط اقتصاد کلان (ثبات

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن گفت که در ایران نمی‌توانیم ۸۰ درصد قیمت خانه را به متقاضیان تسهیلات بدهیم. علی‌چگنی در گفت‌وگو با تسنیم با بیان اینکه وزارت راه در حوزه بازار رهن، تسهیلات رهنی و صندوق پس‌انداز یکم هم به نرخ و هم به دوره بازپرداخت توجه داشته است، افزود: باید برنامه کاهش نرخ تورم ادامه یابد تا با برقراری ثبات در اقتصاد کشور، نرخ سود بانکی امکان کاهش داشته باشد،



## مسکن

یادداشت



از صادر کننده انتظار معجزه نداشته باشید

محمود بازاری  
مدیرکل سازمان توسعه تجارت ایران

هزینه‌های لجستیک کالاهای صادراتی در کشور به‌ویژه در بنادر در قیاس با هزینه بنادر برخی کشورهای منطقه به مراتب بالاتر بوده و رقابتی نیست، در چنین شرایطی ما نمی‌توانیم از صادرکنندگان خود انتظار معجزه داشته باشیم، چراکه برای انجام صادرات طبق هدف‌گذاری انجام‌شده لازم است شرایط مناسب فراهم شده و خدمات رقابتی به صادرکنندگان ارائه شود. افزایش صادرات از سیاست‌های کلان دولت به شمار می‌رود که ما این موضوع را با جدیت دنبال می‌کنیم، اما در این میان باید توجه داشت که نقش دستگاه‌های مرتبط در این حوزه بسیار مهم است و بدون انجام همکاری‌های لازم اهداف پیش‌بینی‌شده در این عرصه محقق نخواهد شد. اگر قرار است صادرات ما شرایطی رو به بهبود داشته باشد و قبل از آن تولید و اشتغال کشور رونق پیدا کند، باید وحدت فرماندهی در صادرات به‌خوبی عمل شود تا به‌عنوان مثال کیفیت محصول ایرانی به هنگام صادرات کیفیتی قابل تأیید بوده و کالا با بسته‌بندی خوب و وسیله حمل‌ونقل مناسب جابه‌جا شود. این موضوع و ضرورت در حال حاضر به‌خوبی انجام نمی‌شود. برای افزایش صادرات لازم است در کنار حفظ بازارهای فعلی بحث گسترش مقاصد صادراتی نیز مورد توجه قرار گیرد، در همین اساس باید اقدامات صورت‌گرفته در راستای تحقق اهداف از پیش تعیین‌شده باشد و اجازه داده نشود فعالیت نادرست برخی تجار و شرکت‌های غیرحرفه‌ای باعث آسیب دیدن برند ایرانی شود. مشوق‌هایی نیز برای صادرات پیش‌بینی شده و ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی برای امسال رشد ۵۸ درصدی در زمینه صادرات را تکلیف کرده است که البته در حوزه محصولات کشاورزی تحقق این هدف بستگی به شرایط خاصی چون شرایط اقلیمی داشته و باید دید در فصل برداشت محصولات مهم صادراتی شرایط کشور به چه شکل خواهد بود. به طور کلی در حوزه صادرات از سوی دولت و ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی الزاماتی در نظر گرفته شده است بر این اساس باید دستگاه‌ها در تأمین بودجه صادراتی و پشتیبانی‌های لازم در زمینه خدمات صادرات، وقت نظر کافی داشته و توجه داشته باشند که حوزه‌های مختلف کشور از جمله تولید و اشتغال بدون توجه به بخش صادرات هیچ‌گاه شاهد تحول چندانی نخواهند بود، چراکه صادرات را می‌توان رونق‌بخش اصلی تولید و اشتغال کشور به شمار آورد. اگر برای این بخش بودجه حمایتی وجود نداشته باشد، دیگر نمی‌توان ظرفیت‌های ایران را به کشورهای و شرکت‌های مختلف دنیا معرفی کرد. بر همین اساس لازم است حمایت‌های حمل‌ونقل بنشری هزینه‌های صادرات به مراتب بالاتر از کشورهای همسایه است. ما باید بتوانیم هزینه‌های تمام‌شده تولید و صادرات را که به صادرکنندگان تحمیل می‌شود کنترل کنیم تا صادرکنندگان ما انگیزه فعالیت صادرات را از دست ندهند. در شرایط فعلی با توجه به سودهایی که به تسهیلات بانکی تعلق می‌گیرد، نمی‌توان صادرات را با هدف ارتقای رقابت‌پذیری آنها تأمین مالی کرد، در حالی که رقبای ما وام‌هایی با سود کمتر از ۵ درصد دریافت می‌کنند صادرکننده فعال و توانمند ما برای وام‌های بانکی مجبور به پرداخت بهره‌های بالای بانکی است که در عمل در موارد متعدد سود یادشده از این رقم هم فراتر می‌رود. در صورت کالاها باید شرایط رقابتی وجود داشته باشد و اگر خدمات به صادرکنندگان در داخل کشور در شرایط رقابتی قرار نگرفته و کیفیت آنها افزایش پیدا نکند و در عین حال بوروکراسی وقت‌گیر اداری برخی دستگاه‌های اجرایی همچنان حاکم باشد، صادرات از آنچه هست سخت‌تر شده و در نهایت دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده امری غیرممکن خواهد شد.

منبع: ایسنا

بازار



در گزارش هفتگی بانک مرکزی جزئیات گزارش **افزایش قیمت ۵ گروه کالایی**

**فرصت امروز:** بانک مرکزی جزئیات گزارش تغییرات قیمتی کالاهای اساسی را منتشر کرد که بر این اساس، نرخ لبنیات، تخم‌مرغ، چای، روغن‌نباتی و گوشت مرغ نسبت به هفته قبل از آن، افزایش را نشان می‌دهد. به گزارش «فرصت امروز»، براساس این گزارش، نرخ پنج گروه کالایی نسبت به هفته قبل افزایش را نشان می‌دهد؛ بر این اساس، نرخ لبنیات، تخم‌مرغ، چای، روغن‌نباتی و گوشت مرغ نسبت به هفته قبل از آن، افزایش را نشان می‌دهد. همچنین قیمت خرده‌فروشی برنج، حبوبات، میوه‌های تازه، سبزی‌های تازه و گوشت قرمز کاهش و قند و شکر ثابت را تجربه می‌کند. در عین حال، متوسط قیمت خرده‌فروشی لبنیات ۷.۷ درصد، تخم‌مرغ ۳۱.۵ درصد، برنج ۶.۶ درصد، حبوبات ۲۰.۷ درصد، میوه‌های تازه ۷.۴ درصد، سبزی‌های تازه ۴۰.۸ درصد، گوشت قرمز ۱۱.۲ درصد، گوشت مرغ ۵۹.۹ درصد، چای ۲۳.۵ درصد و روغن‌نباتی ۸.۷ درصد در هفته منتهی به سی‌ام تیرماه سال جاری نسبت به هفته مشابه سال گذشته افزایش داشته‌اند. همچنین قیمت خرده‌فروشی قند و شکر در هفته مورد گزارش نسبت به هفته مشابه سال قبل از آن ۲.۲ درصد کاهش داشته است.

در آیین مبادله قراردادهای تأمین مالی طرح برقی‌سازی راه‌آهن تهران - مشهد مطرح شد **تحکیم روابط ایران و چین همگام با اجرای پروژه‌های عمرانی**



**فرصت امروز:** مراسم مبادله قراردادهای تأمین مالی طرح برقی‌سازی راه‌آهن تهران- مشهد در باشگاه بانک صنعت و معدن برگزار شد. در این مراسم معاون بانک مرکزی ایران اعلام کرد: مبادله نخستین قرارداد بلندمدت با چین پس از وقفه تحريم برای برقی‌سازی راه‌آهن تهران- مشهد، یک موفقیت در زمینه ایجاد رفاه مردم محسوب می‌شود. به گزارش «فرصت امروز»، غلامعلی کامیاب اضافه کرد: طرح برقی‌سازی راه‌آهن تهران - مشهد، اثری محسوس بر کیفیت خدمات راه‌آهن و رفاه مردم خواهد داشت. به گفته کامیاب، این قرارداد حاصل اراده رهبران دو کشور برای توسعه همکاری بخش‌های مختلف است و در واقع تهران- پکن همواره به‌عنوان شرکای راهبردی به شمار می‌روند. معاون ارزی بانک مرکزی ایران قراردادهای تأمین مالی طرح برقی‌سازی راه‌آهن تهران- مشهد را حاصل فعالیت‌های دیپلماتیک دو کشور دانست که بستر اجرای این قرارداد را فراهم کرد. در این پیام را دارد که توافق برجام موفق بوده و ایران و چین در وضعیت پس از برجام، همکاری گسترده‌ای را آغاز کردند.

در این مراسم مراسم قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی در امور بین‌الملل نیز ضمن بااهمیت خواندن قراردادهای تأمین مالی - مشهد گفت: شرکت‌های چینی در ایران اعتبار خوبی دارند و پکن در دوران تحریم با تهران همکاری‌های خود را تداوم بخشید. فخریه‌کاشان تاکید کرد: ایران و چین همواره بر کیفیت خدمات راه‌آهن و رفاه مردم محسوب می‌شود. وی افزود: راه‌آهن تهران- مشهد پرتراфик‌ترین راه‌آهن مسافری کشور و یکی از معدود خطوط دوخطه است که با طول ۹۲۶ کیلومتر از شهر تهران آغاز می‌شود و با گذشتن از گرمسار، سمنان، دامغان، شاهرود و نیشابور به مشهد می‌رسد. فخریه‌کاشان اضافه کرد: قرارداد مزبور برای جهان این پیام را دارد که توافق برجام موفق بوده و ایران و چین در وضعیت پس از برجام، همکاری گسترده‌ای را آغاز کردند.

در این مراسم مبادله قراردادهای تأمین مالی طرح برقی‌سازی راه‌آهن تهران- مشهد، مدیرعامل راه‌آهن ایران و چین در تداوم بخشیدند و روسای جمهوری دو کشور نیز در دیدار سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۴ که به ترتیب در پکن و تهران صورت گرفت، گسترش همکاری‌ها را خواستار شدند. وی اضافه کرد: جمهوری خلق چین مایل است برای توسعه همکاری اقتصادی و مالی، کمک‌های خود را در اختیار ایران قرار دهد و طرح راه‌آهن تهران- مشهد را با موفقیت به پایان برساند.

سرآغازی بر همکاری گسترده چین و ایران در مراسم مبادله قراردادهای تأمین مالی طرح برقی‌سازی راه‌آهن تهران- مشهد، مدیرعامل راه‌آهن ایران و چین در تداوم بخشیدند و روسای جمهوری دو کشور نیز در دیدار سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۴ که به ترتیب در پکن و تهران صورت گرفت، گسترش همکاری‌ها را خواستار شدند. وی اضافه کرد: جمهوری خلق چین مایل است برای توسعه همکاری اقتصادی و مالی، کمک‌های خود را در اختیار ایران قرار دهد و طرح راه‌آهن تهران- مشهد را با موفقیت به پایان برساند.

تبدیل شدن به یکی از ۱۰ خط پرتراфик ریلی جهان براساس برآوردهای به عمل آمده راه‌آهن تهران - مشهد در

**حمل‌ونقل ریلی**

با حضور متخصصان آلمانی و ایرانی برگزار شد **میزگرد تخصصی برقی‌سازی راه‌آهن ایران**

طرح در حوزه فناوری و سرمایه‌گذاری، فرصت مناسبی را برای جبران عقب‌ماندگی‌های اقتصادی ایجاد کرد که بر همین اساس نیز دفتر اقتصاد و صنعت ایالت باواریای آلمان در ایران تلاش بسیاری داشته تا مبادلات فناوری و اقتصادی بین ایران و آلمان را تسهیل کند. ما از سال گذشته شاهد اعزام هیات‌های ریلی ایران در ارتباط با شرکت RIBE که در زمینه برقی‌سازی قطارها در صنعت ریلی فعال است برگزار شد. همچنین قصد داریم بررسی کنیم این شرکت رفت‌وآمدهای دوجانبه با افتتاح میز اتحادیه صنعت و اقتصاد ایالت باواریا در اتاق تهران بیشتر خواهد شد و ما چشم‌انداز مثبتی را برای رشد و توسعه روابط بین‌المللی پس از برجام می‌بینیم. در این نشست، پیوند سپهری، رئیس دفتر اقتصاد و صنعت باواریا در تهران به‌عنوان سخنران دیگر این نشست گفت: این دفتر، دفتر دولت ایالت باواریا در ایران است که حدود هشت ماه پیش توسط وزیران اقتصاد آلمان و ایران افتتاح شد. ایالت باواریا حدود ۳۰ درصد از اقتصاد کشور آلمان را در اختیار دارد. هدف از ایجاد این دفتر، ارتقای سطح تجارت بین دو کشور است و ما نیز علاقه‌مندیم شرکت‌های ایرانی و آلمانی را

پس از برجام، به‌ویژه از سال گذشته شاهد اعزام هیات‌های تجاری کشورهای مختلف، از جمله آلمان به تهران بوده‌ایم که روابط دوجانبه نزدیکی را با اتاق تهران، به‌عنوان خانه فعالان بخش خصوصی برقرار کرده‌اند. در این هفته نیز میزگردی تخصصی با حضور مدیران شرکت RIBE و فعالان و مدیران ریلی ایران در دفتر اقتصاد و صنعت ایالت باواریای آلمان برگزار شد که در آن درباره برقی‌سازی راه‌آهن ایران بحث شد و طرفین به ارائه نظرات خود پرداختند. با ورود به عصر تکنولوژی، نیاز کشورهای مختلف دنیا به یکدیگر بیشتر شده است. انسان عصر جدید با حجم وسیعی از انواع نیازها روبرو است که برای برطرف‌کردن‌شان به تعامل با سایر کشورها نیاز دارد. کشورهای مختلف، براساس نوع توانمندی خود در صنعتی خاص، در تجارت بین‌المللی به ایفای نقش می‌پردازند و به این ترتیب چرخه اقتصادی خود و جامعه جهانی را که به تعبیر مک لوهان (جامعه‌شناس ارتباطات) با این حجم وسیع روابط تجاری، تبدیل به دهکده جهانی شده، می‌گردانند. در کشور ما هم به‌عنوان عضو از این جامعه، پیش از به امضا رسیدن توافق هسته‌ای موسوم

با یکدیگر مرتبط کنیم. ما با تلاش‌های بسیار، موفق شده‌ایم طی چند ماه گذشته همکاری اقتصادی ایجاد کرد که بر همین اساس نیز دفتر اقتصاد و صنعت ایالت باواریای آلمان در ایران تلاش بسیاری داشته تا مبادلات فناوری و اقتصادی بین ایران و آلمان را تسهیل کند. ما از سال گذشته شاهد اعزام هیات‌های ریلی ایران در ارتباط با شرکت RIBE که در زمینه برقی‌سازی قطارها در صنعت ریلی فعال است برگزار شد. همچنین قصد داریم بررسی کنیم این شرکت رفت‌وآمدهای دوجانبه با افتتاح میز اتحادیه صنعت و اقتصاد ایالت باواریا در اتاق تهران بیشتر خواهد شد و ما چشم‌انداز مثبتی را برای رشد و توسعه روابط بین‌المللی پس از برجام می‌بینیم. در این نشست، پیوند سپهری، رئیس دفتر اقتصاد و صنعت باواریا در تهران به‌عنوان سخنران دیگر این نشست گفت: این دفتر، دفتر دولت ایالت باواریا در ایران است که حدود هشت ماه پیش توسط وزیران اقتصاد آلمان و ایران افتتاح شد. ایالت باواریا حدود ۳۰ درصد از اقتصاد کشور آلمان را در اختیار دارد. هدف از ایجاد این دفتر، ارتقای سطح تجارت بین دو کشور است و ما نیز علاقه‌مندیم شرکت‌های ایرانی و آلمانی را

میزگرد تخصصی برقی‌سازی راه‌آهن ایران

خبر

در کمیته حمل‌ونقل بین‌المللی راه‌آهن مطرح شد

ایجاد کریدور اقتصادی برای توسعه ترانزیت

**فرصت امروز:** کمیته حمل‌ونقل بین‌المللی شرکت راه‌آهن به بررسی راهکارهای مناسب جهت دستیابی به سهم ترانزیت در منطقه و تجارت بین‌المللی پرداخت. به گزارش «فرصت امروز»، حسین عاشوری، عضو هیات‌مدیره راه‌آهن در کمیته حمل‌ونقل بین‌المللی با اشاره به برنامه راه‌آهن در خصوص رشد و توسعه حمل‌ونقل بین‌المللی که از سوی اعضای هیات‌مدیره پیشنهاد شده است، گفت: تعیین استراتژی‌های توسعه‌ای در خصوص ترانزیت، صادرات و واردات ریلی، بررسی و شناسایی مشکلات و ارائه راهکارهای لازم برای اصلاح فرآیندها از جمله برنامه‌ها و سیاست‌های شرکت راه‌آهن است. وی افزود: نظارت بر اجرای برنامه‌های مصوب ارائه گزارش ماهانه، برنامه‌ریزی و استفاده از تمامی ظرفیت‌های انسانی و زیربنایی در جهت توسعه ترانزیت، صادرات و واردات، بازنگری در تعرفه‌ها و قراردادهای حمل، پیگیری جلسات مرزی و حسابرسی با راه‌آهن‌های همسایه و منطقه، برنامه‌ریزی به منظور فعالیت راه‌آهن در نهادهای اجلاس‌های بین‌المللی و نمایشگاه‌ها از دیگر برنامه‌های پیشنهادی از سوی اعضای هیات‌مدیره برای توسعه ترانزیت به شمار می‌آید. عاشوری عنوان کرد: تدوین نظام تشویق برای توسعه حمل‌ونقل بین‌المللی برای ادارات کل نواحی و ستادی و اخذ صوبات لازم از جمله وظایفی است که در ابلاغ هیات‌مدیره راه‌آهن منظور شده و ما انتظار داریم حوزه بازرگانی داخلی و بین‌المللی و مدیران نواحی نظرهای خود را ارائه دهند تا به تصویب برسند. وی با بیان اینکه وزارت راه و شهرسازی از بخش جاده‌ای و ریلی مطالعه افزایش ترانزیت را خواهان است، گفت: بخش جاده‌ای و ریلی در سال ۱۲ میلیون تن بار ترانزیت می‌کند که رقم و هدف اصلی وزارت راه و شهرسازی ۵۰ میلیون تن بار است. وی به تعامل با کشورهای منطقه در بخش ترانزیت و گسترش همکاری‌های ریلی اشاره کرد و گفت: خوشبختانه با کشورهای قزاقستان، ازبکستان، افغانستان، ترکمنستان و کشور چین به موافقت‌هایی رسیده‌ایم که امیدواریم با گسترش ترانزیت و همکاری‌های مداوم، شاهد رشد ترانزیت و سهم جابه‌جایی‌های بین‌المللی در کشور باشیم.

نگاه خود را به راه‌آهن روسیه به‌عنوان یک مسیر جدید ریلی تغییر دهیم

نوراله بیرانوند، معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل نیز در این جلسه با ارائه گزارشی از روند تجارت جهانی طبق آمار سازمان WTO، گفت: امروز دنیا تجارت خود را در قالب سازمان جهانی بین‌المللی اداره می‌کند و در این سازمان برای هر کشور نقشی تعیین شده است. وی تصریح کرد: ما در بین کشورهای عضو تجارت جهانی عضو ناظر هستیم و متأسفانه در بخش تجارت با مشکلاتی مواجهیم. وی با اشاره به برخی آمار ارائه‌شده از سوی سازمان تجارت جهانی گفت: ۱۰ کشور اول تجارت جهانی رقمی بالغ بر ۴۱ درصد تجارت کل دنیا را انجام می‌دهند و مابقی کشورها ۴۱ درصد. وی بیان کرد: با توجه به سرعت بالای تجارت جهانی، کشورها در زنجیره تأمین بین‌المللی قرار گرفته‌اند. وی در بخش دیگری از سخنان خود اظهار داشت: ایران پل ارتباطی بین شرق و غرب و شمال و جنوب است که باید کریدور اقتصادی دقیقی در کشور ایجاد کنیم. معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل راه‌آهن تأکید کرد: در حال حاضر مذاکراتی را با کشورهای همسایه از جمله افغانستان، ترکمنستان، قزاقستان به‌منظور گسترش همکاری‌ها انجام داده‌ایم که هر کدام از آنها نوبت خوبی برای افزایش سهم ترانزیت در کشور و تجارت بین‌المللی به شمار می‌آیند.

سامانه‌های دائمی برای رصد کردن ترانزیت دنیا ایجاد شود

ابراهیم محمدی، معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت راه‌آهن در این جلسه با بیان اینکه ترانزیت و افزایش سهم ریلی نیازمند ایجاد سازمان جداگانه‌ای است، گفت: برای دستیابی به سهم مورد نظر وزارت راه و شهرسازی در بحث ترانزیت ریلی در کشور باید پایه‌های مرزی توسعه داده‌شده و شکل‌گیری ترانزیت به‌طور خاص توسط یک سازمان مطرح شود. وی بیان کرد: نشست‌ها و مذاکرات مختلفی با راه‌آهن‌های کشورهای همسایه طی ۲ تا ۳ سال اخیر در راستای گسترش همکاری‌های بین‌المللی برای تجارت و ترانزیت داشته‌ایم و خوشبختانه به توافق‌های مطلوبی هم‌دست یافته‌ایم. محمدی بیان کرد: ترانزیت و تعیین قیمت ترانزیت از موضوعات اصلی جلسات بوده و طی پنج ماه گذشته کشورهای قزاقستان، ترکمنستان و ازبکستان تمایل خود را برای توسعه همکاری‌ها در بخش ترانزیت نشان داده و برای همکاری‌های ریلی اعلام آمادگی کرده‌اند. معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت راه‌آهن با اعلام اینکه امروز حجم تجارت جهانی بسیار افزایش یافته است، خاطر نشان کرد: توسعه ترانزیت از مبادی مرزی کشور، توسعه قطارهای ترانزیتی، توسعه نرم‌افزارها و همچنین توسعه ساختار سازمانی در ارتقای سهم ترانزیت تأثیرگذار است. وی بر ایجاد سامانه‌ای به‌منظور رصد کردن ترانزیت دنیا به‌صورت دائم تأکید کرد و گفت: نگاه راه‌آهن کشور و مدیران آن در نواحی و ادارات کل باید به موضوع ترانزیت بسیار جدی باشد و چنانچه بتوانیم بارها را به سمت کشورهای همسایه هدایت کنیم به جایگاه موردنظر در منطقه خواهیم رسید.

خبرنامه



موبایل بانک رفاه ویژه اندروید به روزرسانی شد

موبایل بانک رفاه ویژه سیستم عامل اندروید، به روزرسانی شد. به گزارش روابط عمومی بانک رفاه، در نسخه جدید امکاناتی نظیر خرید شارژ مستقیم (Top-Up) سیم کارت‌های اعتباری رایتل، فیلتر کردن صورت حساب بر اساس نوع، تعداد و تاریخ تراکنش‌ها، بهبود برخی ویژگی‌های اعلام شده از سوی کاربران به همراه راهنمای کاربری برای ارائه به مشتریانی اضافه شده است. نسخه جدید موبایل بانک رفاه پورتال بانک به نشانی [www.refah-bank.ir](http://www.refah-bank.ir) قرار دارد. گفتنی است امکانات فوق در هر دو حالت ساده و استاندارد ایجاد شده است.

تأمین مالی پروژه‌های اشتغال‌زا در دستور کار بانک سامان

بانک سامان با بهره‌گیری از الگوی بانک جهانی و بانک توسعه اسلامی، تأمین مالی پروژه‌های صنعتی و توسعه‌ای را در دستور کار خود قرار داد. به گزارش روابط عمومی بانک سامان، دکتر حسین نقی پور منصور، رئیس اداره تأمین مالی و مدیریت طرح‌ها با اعلام این خبر گفت: مدل اجرایی پرداخت تسهیلات بانک جهانی، مبتنی بر توانمندسازی متقاضی دریافت تسهیلات از طریق همراهی و مشارکت بانک در تمام مراحل اجرای پروژه است. منصور با اشاره به مشکل صنایع در دریافت منابع مالی از بانک‌ها گفت: یکی از دلایل ایجاد معوقات سنگین در نظام بانکی، مشکل مدیریت منابع مالی است که مانع استفاده مناسب از منابع مالی موجود می‌شود. وی گفت: نبود زیرساخت‌های علمی و حرفه‌ای در واحدهای نظارت بر حسن اجرای پروژه‌ها و پرداخت تسهیلات، سبب شده است منابع مالی از بانک‌ها خارج شود، طرح‌ها به سرانجام نرسند و منابع بانک در پروژه‌های نیمه‌تمام قفل شوند. منصور تصریح کرد: تأمین مالی پروژه‌ها در قالب جدیدی که در دستور کار بانک قرار گرفته، زمینه‌ساز ایجاد شرایط مناسب برای دریافت کنندگان تسهیلات و مدیریت مناسب بر طرح‌ها با هماهنگی کامل بانک سامان است. منصور خاطرنشان کرد: بر اساس دستورالعمل‌های یادشده، منابع مالی باید در راستای اهداف طرح و مطابق با قرارداد تسهیلات، هزینه شود و به‌صورت دوره‌ای هر سه ماه یک بار، گزارش‌های لازم از جمله گزارش پیشرفت فیزیکی، مالی، تدارکات و قراردادهای زیست‌محیطی و اجتماعی را با استناد به شرح خدمات مدیریت طرح مستند کرده و مورد تأیید بانک است ارائه کند و ادامه مشارکت بانک، منوط به مثبت بودن این گزارش‌ها است. رئیس اداره تأمین مالی و مدیریت طرح‌های بانک سامان گفت: پرداخت از محل تسهیلات به سه شیوه پرداخت مستقیم به تأمین کنندگان، پیمانکاران، حساب‌کنندگان کالا و خدمات یا پرداخت غیرمستقیم (عرباب ویژه طرح) به‌صورت نتخواه پروژه یا گشایش اعتباری اسنادی داخلی و خارجی بر اساس دستورالعمل پرداخت بانک به درخواست متقاضیان تأمین شونده مالی بانک پرداخت می‌شود.

«فرصت امروز» لغو سریالی مجامع بانک‌های کشور را بررسی می‌کند

# بانک‌ها سر پیچ پر خطر نقشه راه بانک مرکزی



مورد تأیید همه کارشناسان، مسئولان و مدیران نظام پولی و بانکی کشور است؟ بنابراین پرسش دیگر آن است که آیا واقعا فشار کنونی بجا و در زمان درستی در حال انجام است؟ آیا نباید مقدمات و مطالعات بیشتری صورت بگیرد؟ آیا راه حل میان‌های در این خصوص وجود ندارد که هم بتوان گزارش‌ها را شفاف‌تر کرد و با جهان تعامل داشت و هم شرایط بانکداری ایران را به‌صورت بومی در آن لحاظ کرد؟

**بانک مرکزی و سازمان حسابداری**  
بانک مرکزی طبق موادی از قانون پولی و بانکی، اختیاراتی برای تعیین نحوه حسابداری و ارقام حساب‌های بانک‌ها دارا است. از طرفی سازمان حسابداری کشور هم طبق مقررات قانونی خود مسئول تدوین استانداردهای حسابداری و حسابداری است. با توجه به اختیارات سازمان حسابداری کشور که شامل موضوع تدوین حسابداری هم می‌شود و با عنایت به اینکه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران فاقد اختیار مصرح در حوزه حسابداری است، آیا همکاری و هماهنگی این دو نهاد مهم نظارتی و تعامل آنها با یکدیگر نباید مورد عنایت و توجه این دو نهاد قرار گیرد و البته از وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی انتظار می‌رود که با قاطعیت وارد این صحنه مهم کارشناسی شوند و اجازه ندهند به دلیل اصرار قابل تامل بانک مرکزی، نمساد بانک‌های کشور در بورس بیش از این متوقف و غیرفعال باشد.

مخالف نیست و کسی نمی‌تواند لزوم تعامل بانک‌های ایران با جهان را نیز نفی کند، اما برخی کارشناسان معتقدند همه بانک‌های دنیا طبق این استاندارد عمل نمی‌کنند و با جهان نیز تعامل دارند. هنوز کشورهای مهمی در جهان مانند آمریکا و ژاپن نظام گزارشگری مالی بین‌المللی را عمل نکرده‌اند. ضمن اینکه نظام بانکی ایران که بر اساس قانون بانکداری بدون ربا فعالیت می‌کند، در جهان منحصر به فرد است و ملاحظات خاص خود را دارد و تطبیق آن با استانداردهای جهانی مشکل و به زمان و مطالعات بیشتری نیاز دارد. هرچند بانک مرکزی برخی ملاحظات را در اصلاح استانداردهای مربوطه در نظر گرفته است اما آیا واقعا این استانداردها

واصله نشان می‌دهد به غیر از یک نفر افراد دیگری حضور نداشته‌اند. چرا این خبرگان در صحنه حاضر نمی‌شوند و ضرورت چنین کاری را ارائه نمی‌دهند؟! **ناهماهنگی نهادهای مالی و پولی**  
علاوه بر این بورس اوراق بهادار تهران در بخشنامه‌های بانک‌ها را ملزم به ارائه صورت‌های مالی خود طبق روال گذشته کرده است. بدون اینکه به قصد هدف بورس در این زمینه بپردازیم پرسش اینجاست که چرا دو نهاد پولی و مالی در کشور که به نوعی هر کدام زیرمجموعه‌ای از وزارت اقتصاد و دارایی به حساب می‌آیند، باید اینچنین با یکدیگر ناهماهنگ عمل کنند و به زور آزمایی بپردازند؟ آیا این ناهماهنگی جز ضرری به بیثبات بازار پولی و بانکی کشور نتیجه دیگری دارد؟ بانک‌ها با این اختلاف‌نظر تا چه باید بکنند؟ آیا حرکت به سمت تغییرات اساسی این چنینی نباید توسط تیم اقتصادی دولت مدیریت شود؟

هیچ کارشناس بیطرف و مستقلی با شفاف شدن گزارش‌های مالی بانک‌ها

نرخنامه



نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۰۰,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۵,۴۵۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۷۲,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۱۲,۰۰۰	▲
نیم سکه	۶۲۲,۵۰۰	▲
ربع سکه	۳۶۸,۵۰۰	▲
سکه گرمی	۲۴۵,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۸۰۰	▲
یورو اروپا	۴,۵۴۸	▲
پوند انگلیس	۴,۹۳۳	▲
درهم امارات	۱,۰۴۰	▲

بانکنامه

صدور ضمانت‌نامه‌های اگزیم بانک ایران دو برابر شد

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران از برقراری روابط کارگزاری اگزیم بانک ایران با ۷۰ بانک اروپایی در ۲۴ کشور این قاره خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» از بانک توسعه صادرات ایران، علی صالح‌آبادی با اشاره به اینکه میزان رشد ضمانت‌نامه‌های صادره توسط این بانک در سال ۹۵ به میزان دو برابر سال قبل از آن رسیده، گفت: طی سال ۹۴ میزان ضمانت‌نامه‌های صادره توسط بانک ۴۵۰ فقره بود که این رقم در سال گذشته به ۸۰۳ فقره رسید. به گفته صالح‌آبادی، تعداد ضمانت‌نامه‌های ارزی نیز که در سال ۹۴ به میزان ۲۲ ضمانت‌نامه بود با رشد بیش از ۱۰۰ درصدی به ۴۶ مورد در سال گذشته افزایش یافت. طی سال ۹۴ معادل ۶ میلیون دلار ضمانت‌نامه‌های ارزی صادر شده بود که این رقم سال گذشته ۵۴۲ درصد رشد را تجربه کرد و به ۳۸۵۰ میلیون دلار رسید.

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۲۰۰۱۴۸ شعبه دوم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قاسمی شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۲۰۰۳۰۶ شماره پایگانی ۹۶/۱۵۲/خواهان: شرکت تعاونی مصرف فرهنگیان با نمایندگی آقای حسن مقصدولو فرزند عباس بنشانی گلستان- گرگان و با نمایندگی آقای حسن جنتی فرزند محمدرضاخان بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان- خیابان ۴ اثر - جنب فرمانداری- شرکت تعاونی فرهنگیان با وکالت خانم شاور / خواننده: خانم هاجر احمدی امیری فرزند ابوالقاسم بنشانی مجهول امکان / خوانسته: مطالبه وجه چک **رای قاضی شورا**  
در خصوص دادخواست شرکت تعاونی مصرف فرهنگیان با وکالت خانم مهسا شاور به طرفیت خانم هاجر احمدی امیری به خواسته مطالبه مبلغ هفتاد میلیون ریال وجه چک فقره ۹۶ شماره ۵۱۷۲۷۰ عهده بانک صادرات شعبه سرپرستی شمال تهران به انضمام خسارات دادرسی و خسارت تأخیر تادیه باتوجه به محتویات پرونده و گواهینامه عدم پرداخت وجه چک از ناحیه بانک محال علیه و باتوجه به اظهارات وکیل خواهان در جلسه رسیدگی مورخه ۹۶/۰۳/۲۴ و نظر به اینکه خواننده علیرغم ابلاغ قانونی اظهاریه در تاریخ ۹۶/۰۳/۲۲ در جلسه رسیدگی شورا حاضر نشده و در مقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیآورده است و نظر به اینکه اصل سند تجاری در رد دارنده حکایت از مدیونیت صادرکننده و ظهور در اشتغال گنه وی دارد و نظر به اینکه از ناحیه خواننده دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذا با توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۶/۰۳/۲۴ با احراز اشتغال ذمه خواننده و استصحاب دین و مستندا به ماده ۹ و ۲۷ قانون شوراهای حل اختلاف و مواد ۳۱۰ و ۳۱۱ و قانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ از قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خواننده به پرداخت مبلغ هفتاد میلیون ریال بابت اصل خواسته و پرداخت خسارت تأخیر تادیه از تاریخ سررسید چک ۹۶/۰۳/۲۰ تا زمان اجرای حکم بر اساس شاخص اعلامی از ناحیه بانک مرکزی و پرداخت مبلغ ۲/۰۶۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله مصوب در حق خواهان صادر و اعلام می‌گردد رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی حقوقی گرگان می‌باشد **قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف گرگان- علی اکبر مرانی حسین آبادی**

دادنامه

به تاریخ: ۹۶/۱۴/۱۳۹۵ کلاسه پرونده: ۹۵/۴۷۵ شماره دادنامه ۹۵/۶۳۰ مرجع رسیدگی کننده: شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف بو شهر خواهان: بانک قوامین بو شهر به آدرس خیابان خورشید - جنب بانک ملی - بو شهر - غلامرضا قاسمی ۲- پیمان گلی هر دو به آدرس: مجهول امکان خوانسته: مطالبه وجه گردشکار: بتاريخ ۹۵/۹/۱۴ در وقت فوق العاده جلسه شعبه ۹ شورای حل اختلاف بو شهر به تصدی امضاء کننده ذیل تشکیل است و پرونده کلاسه ۹۵/۴۷۵ تحت نظر است. براساس اوراق و محتویات پرونده و ملاحظه نظریه مشورتی اعضاء شورا ختم رسیدگی را اعلام و با استعانت از پروردگار متعال به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می‌نماید. **رای قاضی شورا**  
در خصوص دعوی مدیریت شعب بانک قوامین بو شهر بطرفیت خوانندگان ۱- غلامرضا قاسمی فرزند عبدالرحمن ۲- پیمان گلی فرزند عباس بخواسته مطالبه جمعا مبلغ دوازده میلیون و پانصد هزارریال و خسارت تأخیر تادیه (طبق قرارداد) و هزینه دادرسی ، بدین شرح که خواننده با استنادنمونه مورخ ۸۶/۳/۲۱ ادعا نموده مبلغ فوق را از خوانندگان طلبکار می‌باشد که نامبرده در تاریخ ۹۵/۱۰/۲۱ مبلغ فوق را از حضور در شورا و دفاع امتناع نموده است و لایحه با مدرکی نال بر برات ذمه خویش ارائه ننموده لذا با توجه به موقن مستندات تأخیر تادیه بر مبنای ماده ۱۲ قرار داد ارائه شده از سوی خواهان حکایت از اشتغال ذمه خوانندگان به وی دارد لذا دعوی خواهان را محمول بر صحت تلقی و مستندا به ماده واحده قانون الحاقی دو تبصره به ماده ۵ اصلاحی قانون عملیات بانکی بدون ربا مصوب ۱۳۷۶ و ماده ۱ قانون نحوه وصول مطالبات بانکها مصوب ۱۳۶۸ و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی مصوب سال ۱۳۷۹ و ماده ۲۳۰ قانون مدنی و ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف مصوب ۹۴/۱۰/۱۰ حکم بر محکومیت تضمینی خوانندگان به پرداخت جمعا مبلغ دوازده میلیون و پانصد هزار ریال که شامل اصل طلب و خسارت تأخیر تادیه تا تاریخ ۹۵/۷/۵ (طبق قرارداد فی مابین) می‌باشد و پس از آن روزانه مبلغ ۲۲۱۰ ریال بابت خسارت قرارداد (قرارداد) تا زمان اجرای حکم و مبلغ ۱۱۲۴/۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق خواهان صادر و اعلام می‌گردد رای صادره غیابی بوده و ظرف مدت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و پس از آن به طرف پایان جهت واخواهی ظرف ۲۰ روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم عمومی و محترم تجدیدنظر استان گلستان می‌باشد.

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۶۳۰۰۰۱ شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۳۰۰۳۹۳ شماره پایگانی ۹۶/۰۰۱/خواهان: بانک توسعه تعاون با مدیریت آقای محمدرضا شریفی با وکالت خاتم الیناز بطیاری فرزند محمدعلی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- ابتدای بلوار ناهارخوران (عدالت ۵۳) - مجتمع صدف طبقه ۳ واحد ۱ و آقای محمد مهدی سبحانی فرزند فرامرز بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- عدالت ۴۵ مجتمع شهری طبقه ۴ واحد ۱۰ دفتر کالت سبحانی / خوانندگان: آقای مسعود فخر فرزند ابراهیم ۲- آقای مصطفی کشیری فرزند علی اکبر ۳- آقای بهروز قائمی فرزند رمضانعلی ۴- آقای محمد هادی خطیر نامنی فرزند رمضانعلی ۵- آقای یحیی فخر چهاردهی فرزند نوروز ۶- آقای قربان مومن فرزند علی همگی به نشانی مجهول امکان ۷- آقای ابراهیم فخر فرزند نوروز بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان- شهرک امام- کوچه ۱۰ مجتمع نور ط ۸ واحد ۸-۶- شرکت تعاونی گلو شیرازی آریانا چهارچنار به شماره ثبت ۵۳۱۹-۱۰۰۰۱۰۰۱ مورخ مسعود فخر بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- روستای چهارچنار / خوانسته ها: ۱- مطالبه وجه بابت ۲- مطالبه خسارت تأخیر تادیه ۳- مطالبه خسارت دادرسی **رای دادگاه**  
در خصوص دعوی بانک توسعه تعاون با مدیریت آقای محمدرضا شریفی و با وکالت آقای محمد مهدی سبحانی و خاتم الیناز بطیاری به خواسته محکومیت تضمینی خوانندگان به پرداخت مبلغ نود و چهار میلیون ریال بابت قرارداد شماره ۸۶۳۱۰۰۰۱ مورخ ۱۳۸۶/۷/۲۴ و مطالبه خسارت تأخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست لغایت وصول محکوم به وفق بند ۱۳ قرارداد با جلب نظر کارشناس و مطالبه خسارت تأخیر تادیه و بدو با درخواست تادیه خواسته بطرفیت آقایان ۱- یحیی فخر چهاردهی فرزند نوروز ۲- قربان مومن فرزند علی ۳- بهروز قائمی فرزند رمضانعلی ۴- محمد هادی خطیر نامنی فرزند رمضانعلی ۵- ابراهیم فخر چهاردهی ۶- مسعود فخر فرزند ابراهیم ۷- مصطفی کشیری فرزند علی اکبر ۸- شرکت تعاونی گلو شیرازی آریانا چهارچنار به شماره ثبت ۵۳۱۹ بمدریت عمالی مسعود فخر دادگاه با ملاحظه در جامع اوراق و محتویات پرونده و با ملاحظه اینکه اصل قرارداد توسط وکیل خواهان ارائه گردیده و به رویت دادگاه رسیده و خوانندگان هیچ یک در دادگاه حاضر نگردیده و دفاع موثری ارائه نکرده اند که حکایت برانث ذمه آنها بنماید و از طرفی نیز خواننده ردیف ششم که مدیر عامل شرکت خواننده ردیف هشتم نیز می‌باشد اقرار به دریافت تسهیلات از بانک توسعه تعاون نموده است دعوی خواهان را قابل اجابت دانسته و مستندا به مواد ۱۰ و ۱۸۳ و ۲۳۰ قانون مدنی و مواد ۱۹۸ و ۳۰۶ و ۳۳۱ و ۵۹۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی مصوب ۱۳۷۹ حکم به محکومیت تضمینی خوانندگان به پرداخت مبلغ نود و چهار میلیون ریال بابت اصل خواسته و خسارت تأخیر تادیه تا تاریخ ۹۵/۷/۵ (طبق قرارداد فی مابین) می‌باشد و پس از آن روزانه مبلغ ۲۲۱۰ ریال بابت خسارت قرارداد (قرارداد) تا زمان اجرای حکم و مبلغ ۱۱۲۴/۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق خواهان صادر و اعلام می‌گردد رای صادره غیابی بوده و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از پایان جهت واخواهی ظرف ۲۰ روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان گلستان می‌باشد.

**مجتبی شعبانی حاجی- رئیس شعبه چهار دادگاه حقوقی گرگان**

آگهی نوبت اول مناقصه عمومی یک مرحله ای همراه با ارزیابی کیفی شماره ۹۶/۴

**اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان هرمزگان** در نظر دارد پروژه های مشروحه ذیل را بر اساس بخشنامه ۱۰۰/۶۴۰۵ مورخ ۱۰/۰۲/۸۹ با فهرست بهای اینیه سال ۹۶ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) به مناقصه بگذارد. لذا از کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط دعوت به همکاری می‌نماید و در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. ۱- کلیه متقاضیان جهت دریافت اسناد با در دست داشتن معرفی نامه کتبی شرکت و فیش واریزی به مبلغ ۴۰۰۰۰۰ ریال به حساب شماره ۹۵۴۱۷۰۰۶ بانک ملی (صاحب حساب خزانه) به واحد قراردادهای اداره کل نوسازی مدارس استان هرمزگان به آدرس بندرعباس - کوی فرهنگیان - بلوار شهید ناصر - جنب خیرگزاری جمهوری اسلامی ایران از روز شنبه مورخ ۹۶/۰۵/۰۷ لغایت ۹۶/۰۵/۰۹ به مدت سه روز مراجعه نمایند. ۲- آخرین مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران تا ساعت ۱۴:۰۰ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۰۵/۲۳ به دبیرخانه اداره کل نوسازی مدارس هرمزگان به آدرس بندرعباس - کوی فرهنگیان - بلوار شهید ناصر - اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان هرمزگان می‌باشد. ۳- از مناقصه گرانی که در فرآیند ارزیابی کیفی ذیصلاح تشخیص داده شد و موفق به کسب حداقل امتیاز (درج شده در شرایط عمومی شرکت در مناقصه) شوند برای شرکت در مناقصه دعوت بعمل می‌آید. ۴- ایزانتهای مناقصه در نوبت اول در روز دوشنبه مورخ ۹۶/۰۵/۰۶ در محل اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان هرمزگان بازگشایی خواهد شد. ۵- این اداره کل در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مخدوش یا بدون مهر و امضاء مختار می‌باشد. ضمناً، هزینه ترافیک آگهی نوبت اول و دوم مناقصه بر عهده برنده مناقصه می‌باشد. ۶- در صورت هر گونه ابهام با واحد امور قراردادهای این اداره کل به شماره تلفن ۰۹۵-۳۳۳۳۰۰۷۶ تماس حاصل فرمائید.

ردیف	عنوان پروژه	شهرستان	مبلغ برآورد به ریال	مبلغ تضمین به ریال	نوع تضمین
۱	احداث دبستان ۶ کلاسه شهدای بانک ملی هاشم آباد	حاجی آباد	۱۰/۴۳۰/۷۷۲/۴۷۸	۵۲۱/۷۸۸/۶۲۴	
۲	احداث دبستان ۱۲ کلاسه برکت بلال حبشی	قشم	۲۵/۷۰۴/۶۴۲/۸۷۲	۱/۲۸۵/۲۳۳/۱۴۴	
۳	احداث دبستان استقلال سدیج	جاسک	۳/۸۵۷/۴۷۳/۳۰۴	۱۹۲/۸۷۳/۶۶۵	
۴	احداث دبستان ۳ کلاسه انقلاب اسلامی مخ احمد پایین	بندرعباس	۳/۳۳۳/۱۳۵/۹۵۷	۱۶۶/۶۵۶/۷۹۸	۱) ضمانتنامه معتبر بانکی ۲) تاریخ آخرین روز تسلیم پیشنهادها
۵	احداث دبستان ۳ کلاسه سبحان مغیران	بندرعباس	۳/۳۳۱/۱۲۴/۷۷۵	۱۶۶/۵۵۶/۲۳۹	
۶	احداث دبستان ۶ کلاسه گودو	میناب	۱۰/۳۰۶/۶۲۸/۳۷۸	۵۱۵/۳۳۱/۴۱۹	۱) واریز نقدی به شماره حساب تمرکز وجوه سپرده ۲۱۷۳۰۶۵۴۱۰۰۰۷ بانک ملی شعبه دارایی
۷	احداث دبستان ۶ کلاسه شهید ذاکری	میناب	۱۰/۵۱۸/۷۲۴/۴۰۳	۵۲۵/۹۰۳/۶۲۰	
۸	تکمیل مدرسه متوسطه دوره اول اتحاد دوربنی شهاب	قشم	۳/۳۹۶/۱۲۴/۹۰۶	۱۶۹/۷۰۰/۶۴۵	
۹	احداث مدرسه متوسطه دوره اول نور دوستکو شهاب	قشم	۳/۷۷۱/۶۱۳/۹۱۹	۱۸۳/۵۸۰/۶۹۶	
۱۰	احداث راهنمایی ۳ کلاسه فضیلت ایلود	بستک	۵/۸۵۲/۴۸۶/۰۴۵	۲۹۲/۶۲۴/۳۰۲	

آگهی مذکور در سایت اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://lets.mporg.ir> و اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس هرمزگان به نشانی <http://www.nosazhormozgan.ir> قابل رویت می‌باشد.

### عرضه قیر، عایق رطوبتی و لوب کات در تالار صادراتی

در آخرین روز معاملاتی هفته، تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی شاهد عرضه ۹۲ هزار و ۴۷ تن انواع مواد شیمیایی، قیر، گوگرد و کومپاتوم بود. تالار صادراتی بورس کالای ایران روز چهارشنبه ۴ مردادماه، میزبان عرضه ۲۸ هزار و ۷۹۹ تن انواع قیر، عایق رطوبتی و لوب کات بود. همچنین ۴ هزار تن گندم دوروم، ۱۰۰ تن جو دامی، یک هزار و ۳۲۵ تن شکر سفید، ۲۰۰ تن ذرت دانه‌ای، ۳۰۰ تن روغن خام، ۳۰ هزار قطعه جوجه یک‌روزه گوشتی و ۴۹۵ مرغ منجمد نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. افزون بر این ۸۱۲ تن جو دامی طی این روز در قالب قیمت تضمینی به فروش رسید. یک هزار تن کنسانتره فسفات، ۵۵ تن ضایعات فلزی، ۲۰۰ تن سولفات آمونیوم و ۱۰ تن تراورس چوبی فرسوده نیز در بازار فرعی بورس کالای ایران عرضه شد.

### بورس انرژی

### ثبت ارزش معاملات ۷۷۵ میلیارد ریال در بازار فیزیکی

در جریان معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی ایران، کالاهای آیزورسایکل، حلال ۴۰۰، حلال ۴۰۲، حلال ۴۰۶ و حلال ۴۱۰ پالایش نفت اصفهان، برش سه کرنه و بیشتر شرکت پلیمیر آریاساسول، متانول پتروشیمی شیراز، ریفرمیت پتروشیمی بوعلی و نیتروژن مایع پتروشیمی فجر در رینگ داخلی عرضه شدند. کل معاملات صورت گرفته معادل ۶ هزار و ۴۴۱ تن و به ارزش بیش از ۸۳ میلیارد و ۸۵۱ میلیون ریال بود. همچنین طی سه روز ابتدایی ماه جاری در بازار فیزیکی بورس انرژی قریب به ۵۷۷ تن انواع فرآورده‌های هیدروکربوری معامله شده است بدین ترتیب ارزشی بالغ بر ۷۷۵ میلیارد ریال به ثبت رسید. گفتنی است از این مقدار، قریب به ۲۷ هزار تن معامله در رینگ داخلی به ارزش ۳۲۸ میلیارد ریال و ۳۰ هزار تن معامله در رینگ بین‌الملل به ارزش ۴۴۴ میلیارد ریال صورت گرفته که از حیث ارزش ۴۳ درصد معاملات در رینگ داخلی و ۵۷ درصد در رینگ بین‌الملل بوده است.

### بورس بین‌الملل

### رویکرد کشورهای حوزه خلیج فارس به بازار سرمایه تغییر کرد

شرکت بندرگاهی ابوظبی، توسعه‌دهنده اصلی بنادر منطقه صنعتی ابوظبی، قصد دارد سهام خود را به صورت عرضه اولیه در بازار امارات پذیرهنویسی کند. به نظر می‌رسد این شرکت تلاش دارد تا با فروش سهام خود در حدود یک بیلیون دلار تأمین سرمایه کند. بر این اساس، شرکت ابوظبی پورتر (شرکت بندرگاهی ابوظبی) هنوز تصمیمات نهایی برای این عرضه را اخذ نکرده و ممکن است حتی از عرضه اولیه نیز پشیمان شود. در ماه‌های اخیر بسیاری از شرکت‌های بزرگ و دولتی در کشورهای حوزه خلیج فارس به دلیل افت قیمت نفت، برای تأمین مالی به بازارهای سهام خود روی آورده‌اند. شرکت ملی ابوظبی نیز برای عرضه اولیه بخش پمپ بنزین‌های خود در حال تعیین مشاور است. به نظر می‌رسد عرضه اولیه این بخش از شرکت ملی نفت ابوظبی در حدود ۱۴ بیلیون دلار تأمین مالی را به همراه داشته باشد. از سوی دیگر، شرکت لومینیم امارات گلوبال نیز برای تأمین مالی در حدود ۳ بیلیون دلاری، به دنبال فروش سهام خود در بازار امارات است. عرضه اولیه این شرکت همراه با بزرگ‌ترین عرضه اولیه تاریخ که به شرکت نفتی آرامکو مربوط می‌شود، می‌تواند اقتصاد جهان عرب را با تغییری بنیادین همراه کند. به نظر می‌رسد این عرضه اولیه، سهم عرضه اولیه جهان عرب را در جهان با تغییرات هنگفتی همراه کند. هر چند کشورهای عربی تا به حال سهم بسیار کوچکی را در عرضه اولیه در جهان داشتند و ترجیح می‌دادند که شرکت‌ها دولتی بمانند تا سهامی عام. شرکت‌ها در خاورمیانه و آفریقا در ۱۲ ماه اخیر ۲،۹ بیلیون دلار عرضه اولیه داشتند که در مقایسه با ۲۰۴ بیلیون دلار عرضه اولیه در جهان در همین مدت، نشان از سهم کوچک این منطقه از عرضه اولیه است. براساس این گزارش، بندرگاه ابوظبی که در سال ۲۰۰۶ تأسیس شد دارای ۱۱ بندر است که سالانه میزبان ۲۵ هزار کشتی باری و تفریحی است.

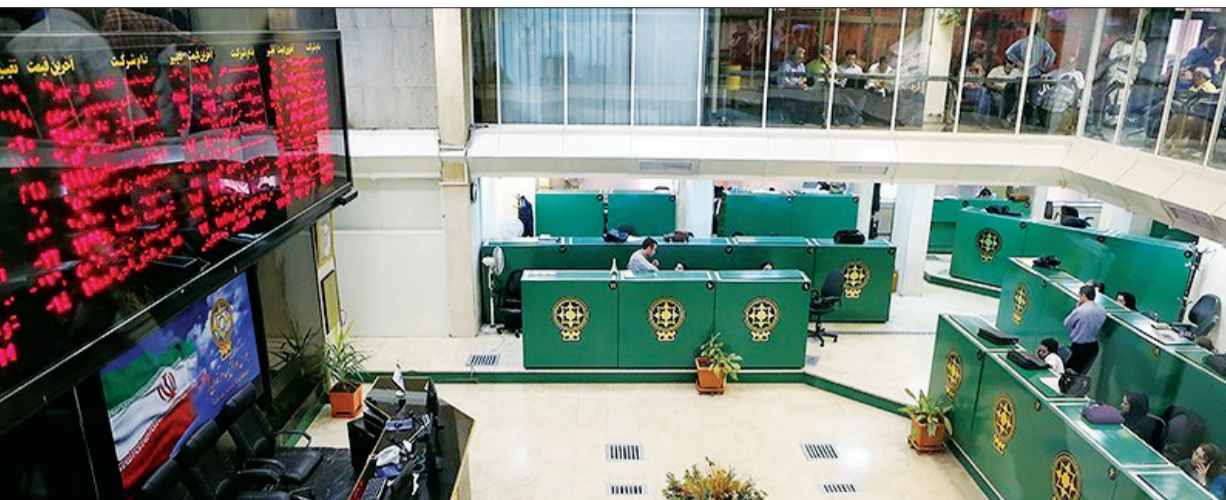
### شرکت‌ها و مجامع

### رشد ۳۴ درصدی در سود هر سهم «امید»

شرکت تأمین سرمایه امید در دوره ۱۲ ماهه مبلغ یک هزار و ۵۳۲ میلیارد و ۸۸۰ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و به هر سهم مبلغ ۲۸۳ ریال سود اختصاص داد که نسبت به دوره مشابه سال گذشته معادل ۳۴ درصد افزایش داشته است. همچنین، «امید» سود انباشته پایان دوره مذکور را مبلغ یک هزار و ۵۲۵ میلیارد و ۹۱۵ میلیون ریال اعلام کرده است. یادآور می‌شود این شرکت در دوره مشابه در سال ۹۴، مبلغ ۹۰۲ میلیارد و ۲۰۴ میلیون ریال سود خالص و ۲۸۵ ریال سود به ازای هر سهم شناسایی کرده بود.

### شاخص کل نیمه کانال ۸۱ هزار واحد را هم رد کرد

# لیدری گروه فلزات اساسی در بورس تهران



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrulgharavi@yahoo.com

در آخرین روز معاملاتی هفته بورس اوراق بهادار تهران شاخص کل ۳۲۷۵ واحد رشد کرد و به رقم ۸۱ هزار و ۵۰۹ واحدی رسید. در معاملات روز چهارشنبه شرکت ملی صنایع مس ایران، فولاد خوزستان و فولاد مبارکه خوزستان به ترتیب با ۱۰۹، ۱۰۰ و ۹۸ واحد تأثیر مثبت بیشتری نقش افزایشده را روی ناگر بازار سهام داشتند و در طرف مقابل مخابرات ایران، ایران خودرو، سرمایه‌گذاری پتروشیمی تأمین با ۴۶۶۳ و ۴۴ واحد تأثیر منفی بیشترین نقش کاهنده را بر شاخص کل داشتند.

### فروش حقوقی‌ها هم مانع رشد فلزی‌ها نشد

در آخرین روز معاملاتی هفته و در گروه فلزات اساسی شاهد روند افزایشی بودیم، به طوری که نمادهایی در این گروه بیشترین تأثیر مثبت را روی دماسنج بازار سهام اعمال کردند. همچنین در نماد ملی صنایع مس ایران که بیشترین نقش افزایشده را روی دماسنج بازار سهام اعمال کرد، فشار عرضه حقوقی‌ها مشهود بود، به طوری که بیش از ۹۹ درصد از فروش‌ها مربوط به این گروه بود. حقوقی‌ها در این نماد بیش از ۱۳۶ میلیون

### دریچه

### ۱۰ سرمایه‌گذار خارجی تیرماه به بورس آمدند

در نخستین ماه تابستان امسال ۱۰ کد سهامدار خارجی جدید در بورس صادر شد. به گزارش تسنیم، مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سما) از صدور ۱۰ کد سهامدار خارجی جدید در ماه گذشته خبر داد و گفت: از این تعداد چهار سهامدار حقیقی از کشورهای امارات و افغانستان با پشت سر گذاشتن مراحل قانونی، کد

### مراقب حملات باج‌افزاری باشید

رئیس مرکز نظارت بر امنیت اطلاعات بازار سرمایه (مکتا) در نمایشگاه ال‌کمپ گفت: تقاضاهای متعددی مبنی بر ارائه خدمات مشاوره از مرکز مکتا و همکاری با سازمان بورس و اوراق بهادار در حوزه امنیت اطلاعات در طول نمایشگاه و اداری است که مشکلاتی را برای کاربران ایجاد کرده است. احمد سحرخیز، رئیس مرکز نظارت بر امنیت اطلاعات بازار سرمایه در گفت‌وگو با سنا، با اشاره به توجه سازمان‌های دولتی و خصوصی به حضور مرکز نظارت

### نگاه

### تأثیر اخبار کاهش نرخ سود بانکی بر نوسانات بورس



محمدحسن نژاد  
عضو کمیسیون اقتصادی مجلس

بورس، دماسنج و آینه تمام‌نمای اقتصاد کشور محسوب می‌شود. در صورتی که اقتصاد کشور از رکود خارج شود می‌توان انتظار داشت بازار بورس کشور نیز با تحول اساسی روبه‌رو شود. یکی از دلایل رشد شاخص کل بورس در روزهای گذشته خوش‌بینی‌هایی است که درباره آینده اقتصاد کشور وجود دارد، آن هم به دلیل اینکه پیش‌بینی می‌شود حوزه مسکن از رکود خارج شود، صنایع وابسته نیز با

رشد روبه‌رو می‌شوند که بدهی است می‌تواند تبعات مثبتی برای بورس به همراه داشته باشد. برگزاری مجامع

سهم را عرضه کردند و حقیقی‌ها ۹۱ میلیون و ۳۱۹ هزار سهم را جمع‌آوری کردند. سهم خرید حقوقی‌ها در این نماد بیش از ۳۳ درصد بود. در عین حال قفلی‌ها روند رو به کاهش در قیمت پایانی را تجربه کردند، هرچند نمادهایی همچون قند ثابت خراسان، فرآورده‌های غذایی و قند چهارمحال با روند افزایشی مواجه شدند، اما در مورد قند ثابت خراسان این رقم چشمگیر نبود.

### تشکیل صف خرید مجدد در نماد به پرداخت ملت

در معاملات روز چهارشنبه، بازار سهام در حالی شاهد حجم گرفتن معاملات سهام در برخی تک‌سهم‌های شوینده و خودرویی بود که با اقبال خریداران اغلب حقیقی برای جمع‌آوری سهام در گروه فلزات اساسی، بورس تهران با معاملاتی پر حجم به کار خود پایان داد. همچنین در نماد معاملاتی به پرداخت ملت پس از گذشت ۷ روز از عرضه اولیه این سهم در بورس تهران معامله‌گران در حالی شاهد واگذاری صف خرید میلیونی بودند که این سهم در پایان معاملات با صف خرید مجدد ۲ میلیون سهمی مواجه و به کار خود پایان داد. روز چهارشنبه بازار سهام به نسیب پر حجم بود که به مدد گروه فلزات اساسی شاهد اقبال معامله‌گران

به سهم‌های بازار اول تالار شیشه‌ای بود. بر این اساس ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۳۴۲ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از یک میلیارد سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۹۸ هزار و ۷۶۸ نوبت دادوستد بود.

### عقب‌نشینی شاخص کل فرابورس

سهامداران در آخرین روز معاملاتی این هفته فرابورس ایران تعداد ۱۱۶ میلیون ورقه بهادار را در بیش از ۲۳ هزار دفعه به ارزش یک‌هزار و ۷۴ میلیارد ریال معامله کردند. در جریان بازار روز چهارشنبه ۴ مردادماه شاخص کل فرابورس نیز کمتر از یک واحد (۹۰۰ واحد) عقب‌نشینی کرد و در پله ۹۲۰ واحدی ایستاد. به ترتیب نمادهای «زاگرس»، «همینا» و «فزرین» تا نزدیک به یک واحد تأثیر مثبت بر افکس به جا گذاشتند. در مقابل نمادهای «سمگا»، «یکه‌نوج» و «پهور» نیز تا ۰،۵ واحد تأثیر منفی بر این ناگر داشتند. در مجموع دو بازار اول و دوم سهامداران نزدیک به ۵۲ میلیون سهم را به ارزش ۲۱۹ میلیارد ریال دست به دست کردند. به ترتیب دو نماد «غشهداب» و «همینا» بیشترین حجم و ارزش معاملاتی را در این دو بازار در میان ETFها در اختیار گرفت.

### نگاه

برسد. گفتنی است نخستین کد سهامدار خارجی بازار سرمایه ایران را آبان‌ماه سال ۷۳ یک شرکت آلمانی دریافت کرد و تاکنون ۸۷۸ کد سهامدار خارجی در این بازار صادر شده است. همچنین در حال حاضر سرمایه‌گذارانی از آمریکا، انگلیس، اسپانیا، روسیه، آلمان، سوئیس، سوئد، لهستان، ازبکستان، جمهوری آذربایجان، چین، هلند، هند، ترکیه، لبنان، آفریقای

### مراقب حملات باج‌افزاری باشید

غرفه مکتا در نمایشگاه ال‌کمپ، حملات باج افزارها منجر به از دست رفتن امکان دسترسی به فایل‌ها و اطلاعات، مختل شدن کسب‌وکار و کاهش اعتبار تجاری آنها شده است. وی ادامه داد: بدون شک توجه به نکات امنیتی در حوزه سایبری می‌تواند جلوی این قبیل حملات را سد کند. سحرخیز تصریح کرد: دستورالعمل‌های نحوه پیشگیری و مقابله با باج‌افزارها توسط مرکز نظارت بر امنیت اطلاعات بازار سرمایه تدوین شده و در اختیار

### نگاه

### تأثیر اخبار کاهش نرخ سود بانکی بر نوسانات بورس

مطرح است از دلایل مؤثر دیگر در روند صعودی شاخص کل بورس است. به طور طبیعی شاخص کل بورس تحت تأثیر اخبار مبنی بر کاهش نرخ سود بانکی قرار می‌گیرد. موضوع متأثر بودن ارزش سهام شرکت‌ها از کاهش نرخ سود بانکی و همچنین نرخ تنزیل از جمله موارد مهم دیگر است. باید توجه داشت تقویت بازار سرمایه و ایجاد شرایطی برای سوق نقدینگی به سمت این بازار مانع از رونق بازار سوداگران در حوزه‌های مختلف اقتصادی می‌شود.

منبع: خانه ملت

### نماگر بازار سهام

#### بیشترین درصد افزایش

گروه صنعتی پاکشو در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که پتروشیمی فساوران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
پاکشو	۱۵،۶۵۶	۲۵،۵۴
شغن	۱۷،۸۸۸	۱۳،۰۹
خلت	۴،۸۷۳	۱۱،۰۸
فاما	۴،۴۸۱	۹،۷۷
فولاز	۱،۸۴۶	۷،۸۹
ستران	۲،۱۲۶	۷،۸۶
فخوز	۳،۸۵۱	۷،۶۳

#### بیشترین درصد کاهش

فروسلیس ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. پلاسکوکار در رده دوم این گروه کشت و صنعت چین هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فروس	۳،۲۱۰	(۴،۹۲)
پلاسک	۱،۰۳۰	(۴،۸۹)
فچین	۷،۳۰۲	(۴،۸۸)
خمجور	۲،۳۶۳	(۴،۷۲)
حتاید	۳،۸۲۶	(۴،۶۸)
تکشا	۵،۰۰۹	(۴،۵۵)
خمحرکه	۲،۲۹۶	(۴،۵۳)

#### پرمعامله‌ترین سهم

ملی صنایع مس ایران پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. به پرداخت ملت هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فملی	۱۸۱۶	۱۳۷،۳۸۰
فولاد	۱۶۸۱	۸۷،۸۰۸
پرداخت	۲۲۵۶۰	۴۹،۳۳۳
سشرق	۱۱۷۰	۲۸،۹۴۷
خپارس	۹۲۱	۲۷،۹۴۵
ششلی	۵۶۳	۲۷،۰۰۲
فخوز	۳۸۵۱	۲۵،۴۰۱

#### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را به پرداخت ملت به خود اختصاص داد. ملی صنایع مس ایران رتبه دوم را به دست آورد. گروه صنعتی پاکشو هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
پرداخت	۲۲۵۶۰	۱،۱۱۲،۹۷۸
فملی	۱۸۱۶	۲۴۹،۴۸۲
پاکشو	۱۵۶۵۶	۱۶۷،۰۶۴
فولاد	۱۶۸۱	۱۴۷،۶۴۹
فخوز	۳۸۵۱	۹۷،۸۰۹
خودرو	۲۵۸۲	۴۰،۹۳۹
سشرق	۱۱۷۰	۳۳،۸۶۲

#### بیشترین سهام معامله شده

به پرداخت ملت در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که فولاد مبارکه اصفهان در این گروه دوم شد و ملی صنایع مس ایران در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
پرداخت	۲۲۵۶۰	۳۴۵۴۴
فولاد	۱۶۸۱	۳۵۴۷
فملی	۱۸۱۶	۳۰۵۹
سشرق	۱۱۷۰	۲۱۵۶
خودرو	۲۵۸۲	۱۸۲۷
خیارس	۹۲۱	۱۷۹۴
فخوز	۳۸۵۱	۱۷۴۵

#### پالترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۱۱۱	۱۰،۲۲
کسپا	۱۹۹۳	۹۹۶
خمجور	۲۳۶۳	۵۹۱
خکک	۹۳۹	۴۷۰
خریخت	۱۱۸۱	۳۹۴
خلت	۴۸۷۳	۳۴۸
قنابت	۱۷۳۹	۳۴۸

#### کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۶۲	۲،۰۳
کگاز	۴۶۰۰	۲،۱۸
واعنبار	۱۳۱۵	۲،۴۴
پردیس	۱۰۹۳	۳،۲۷
ویانک	۱۷۶۹	۳،۴۱
ورنا	۱۰۶۶	۳،۵۵
ما	۱۶۸۳	۳،۷۳



## دولت دوازدهم در بخش اینترنت اشیا جدی تر ورود کند

مدیر یک شرکت فعال در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت که دغدغه‌ها و نگرانی‌های جدی درباره اینترنت اشیا وجود دارد که باید دولت دوازدهم در این زمینه ورود جدی‌تری داشته باشد. شهاب جوانمردی گفت: هنوز حرکت منسجم و متشکلی در زمینه اینترنت اشیا در کشور دیده نمی‌شود.

جوانمردی ادامه داد: اکنون به دلیل نبود زیرساخت منسجم در کشور این خطر احساس می‌شود که اطلاعات و داده‌هایی که در اینترنت اشیا ایجاد می‌شود به خارج از کشور منتقل شود و باید به این دغدغه بیشتر توجه کرد. وی موضوع اینترنت اشیا را از لحاظ پدافند غیرعامل به دلیل انتقال برخی داده‌ها دارای خطراتی توصیف کرد که حرکت شرکت‌های داخلی به این سمت را کند می‌کند.

اگر مجموعه کشور به این نتیجه برسد که باید اینترنت اشیا مورد توجه واقع شود و اقدام‌ها برای امنیت آن افزایش یابد بخش خصوصی هم بیشتر به این سمت خواهد رفت. به گفته وی، دنیای فناوری با سرعت بالای تغییر منظر تصمیم‌های ما نمی‌ماند؛ بنابراین ورود جدی‌تر به بخش حفاظت از داده‌های داخلی در اینترنت اشیا ضروری است.

وی به راه‌اندازی شبکه ملی اطلاعات اشاره کرد و گفت: تولید محتوای جدی‌تر و عرضه بیشتر محتوا در شبکه ملی اطلاعات ضمن افزایش میزان استفاده از پهنای باند اینترنت داخل، مصرف مردم را به سمت داخل افزایش می‌دهد. به گفته وی، هرچه مصرف مردم در زیرساخت شبکه ملی اطلاعات به سمت داخل افزایش یابد درجه اطمینان و امنیت این شبکه افزایش می‌یابد. مدیر این شرکت عرضه‌کننده خدمات ارتباطات و فناوری اطلاعات تأکید کرد: همه محصولات تولیدی این مجموعه امن، قابل اعتماد، سریع، بی‌دردسر، کم‌هزینه و سبب کاهش هزینه دسترسی برای مردم است. توسعه واگذاری تلفن ثابت همسو با پروانه ارتباطات ثابتی که رگولاتوری به این شرکت داده، از دیگر برنامه‌های این شرکت است.

## سرمایه‌گذاری ۱۳،۵ میلیارد دلاری ال جی در تولید پنل‌های OLED

پیش از این خبر همکاری ال جی و ایل در راستای تأمین نمایشگرهای مورد نیاز کمپانی ساکن کوپرتینو منتشر شد. حال خبر می‌رسد که شرکت کره‌ای، مبلغی معادل ۱۳،۵ میلیارد دلار را برای سرمایه‌گذاری در بخش تولید پنل‌های OLED خود کنار گذاشته است. براساس گزارش‌ها، رقم مورد بحث برای پشتیبانی از «LG Display» در طول سه سال آینده و برای رقابت با اصلی‌ترین رقیب بازار یعنی سامسونگ در نظر گرفته شده است. البته ال جی در حال حاضر نیز بزرگ‌ترین تولیدکننده پنل‌های OLED بزرگ و متوسط در دنیا است اما کمپانی مذکور می‌خواهد سهم خود را از بازار نمایشگرهای موبایل نیز افزایش دهد و بدین منظور، به تقاضای ایل برای تأمین نمایشگر آیفون‌های بعدی چشم دوخته است. طبق آمار موجود، ال جی دیسپلی ۴،۵ میلیارد دلار را به تأسیس خط تولید تازه‌ای برای پنل‌های انعطاف‌پذیر (مورد استفاده در خودروها و تلفن‌های همراه) اختصاص داده و ۲،۵ میلیارد دلار دیگر را نیز برای حفظ موقعیت خود در بازار، صرف احداث کارخانه جدیدی برای ساخت پنل‌های OLED بزرگ خواهد کرد. لازم به ذکر است که طبق قرارداد کنونی ایل با سامسونگ، شرکت کره‌ای طی دو سال آینده ۹۲ میلیون واحد نمایشگر OLED را برای کمپانی تولیدکننده آیفون می‌سازد و پس از این مدت، در سال ۲۰۱۹ ال جی جایگاه سامسونگ را در تأمین صفحه نمایش‌های مورد نیاز ایل از آن خود خواهد کرد.

## گوشی موتورولا موتو زد ۲ فورس ادیشن معرفی شد

کمپانی موتورولا از گوشی هوشمند جدید موتو زد ۲ فورس ادیشن رسماً رونمایی کرد. گوشی هوشمند موتورولا موتو زد ۲ فورس ادیشن همانند نسل قبلی خود به مشخصات فنی سطح بالا مجهز شده است. این دستگاه روز گذشته رسماً معرفی شد و حالا می‌توانیم نگاهی نزدیک‌تر به ویژگی‌ها و قابلیت‌های آن داشته باشیم. پیش از شروع بد نیست اشاره کنیم که گوشی هوشمند موتو زد ۲ فورس ادیشن همانند مدل قبلی‌اش یعنی گوشی هوشمند موتو زد ۲ فورس، از بدنه‌ای آلومینیومی بهره می‌برد. لازم به ذکر است که مدل قبلی موتو زد ۲ فورس ادیشن در ژوئن سال گذشته رونمایی شد.

گوشی هوشمند موتو زد ۲ فورس جدید موتورولا از یک سنسور اثر انگشت در زیر نمایشگر بهره می‌برد و در بخش پشتی آن شاهد حضور پین‌های مخصوص گوشی‌های مازول‌را سری موتو زد موتورولا هستیم که با استفاده از آنها می‌توانید از تعدادی مازول جداگانه که برای این سری از محصولات تولید شده است، بهره ببرید.

# کسب‌وکارهای اینترنتی هم پلمب می‌شوند



برخی کسب‌وکارهای اینترنتی و نوین که به تعبیر وزیر ارتباطات آرام و بدون خونریزی رقیب کسب‌وکارهای سنتی شده‌اند در هفته‌های اخیر با مشکلاتی روبه‌رو شدند و فیلتر و مسدود شدن را تجربه کردند، آنچنان‌که کسب‌وکارهای سنتی پلمب شدن را تجربه می‌کنند. این اتفاق است که کسب‌وکارهای واقعی بارها و بارها با آن درگیرند؛ روزانه چندین و چند واحد صنفی، مغازه و فروشگاه بزرگ و کوچک در سراسر کشور به دلایل مختلف اعم از ارائه خدمات نامناسب، غیربهداشتی، گرانفروشی و سایر تخلفات مرسوم دیگر پلمب می‌شوند که گاه خبر برخی از آنها در رسانه‌ها منعکس می‌شود، اما در هیچ یک از این موارد شاهد واکنش مقامات بعضاً دولتی و اعتراض آنها به این اقدامات نیستیم.

کسب‌وکارهای سنتی از یک طرف، تهدید برخی مشاغل به دلیل فعالیت‌های خارج از چارچوب صنفی این کسب‌وکارها و مسائلی همچون تخلفات، منشا سرمایه‌های اولیه، فرارهای مالیاتی، پولشویی، دامپینگ و... مواردی است که نمی‌توان نادیده گرفت.

آنچنان‌که بارها مطرح شده و حالا علی‌عسکری رئیس سابق سازمان مالیاتی می‌گوید که موضوع قاچاق فرار مالیاتی در این کسب‌وکارها جدی است. او می‌گوید: فعالیت‌های اقتصادی مجازی در کشور باید سازمان‌دهی و رسمی باشد، زیرا گردش مالی بالایی خواهند داشت، بدون آنکه مالیات بدهند. این مقام مسئول افزود: حتی کالایی را که خریدوفروش می‌کنند باید در چارچوب قانون باشد، زیرا بسیاری از کالاهای سایت‌های مجازی ظن قاچاق دارند، بنابراین وزارت صنعت

دیگر تسامح با کسب‌وکارهای اینترنتی سیاست یک بام و دو هوایی است که قواعد رقابت در بازار را بر هم می‌زند. هرچند در سوی دیگر این نگاه حمایتی و تسهیلگر این بود که برای راه افتادن موتور کسب‌وکارهای اینترنتی باید آنها را آزاد گذاشته و حتی با برداشتن قوانین دست و پاگیر و پیچیده آنها را به سمت جلو سوق داد تا به رتبه‌های جهانی نزدیک بشویم.

### پلمب هم یکی از قواعد بازار است

در مجموع به نظر می‌رسد اگر کسب‌وکارهای اینترنتی خواهان ورود به بازار هستند که هستند و اگر در این بازار موجودیتی قابل توجه دارند باید تمامی قواعد بازی را بپذیرند. کار کردن در فضای بدون قوانین و مقررات مشخص و عدم نظارت کافی آفت‌هایی به دنبال دارد که تا به حال نمونه‌های بسیاری از آن تجربه شده است. یکی از همین قواعد بازار توقف فعالیت یک واحد صنفی متخلف است که در بازار سنتی مرسوم بوده و در بسیاری موارد بازدارنده بروز تخلفات است. نمونه‌های اخیر اینترنتی به آنها اشاره شد و نمونه‌های دیگری که دور از ذهن نیست که در آینده پیش بیاید، گویای این امر است که کسب‌وکارهای اینترنتی مخالفانی از جنس فناوری‌ستیزی ندارند بلکه آنها هم بخشی از چرخه اقتصاد و اصناف کشور شده‌اند که مقرراتی بر آنها مترتب است و گاه نیز مشمول پلمب یا همان فیلتر می‌شوند.

نسخه جدید اپلیکیشن «همراه کارت» عرضه شد

## ۶۷ میلیون کارت با همراه کارت



یکی دیگر از امکانات این نسخه جدید، امکان ورود به قسمت تنظیمات اپلیکیشن با استفاده از اثر انگشت است که ضمن افزایش ایمنی، سرعت در کار را بسیار ارتقا می‌دهد. تجربه کاربری

نسخه جدید اپلیکیشن «همراه کارت» با امکانات تازه رونمایی شد که می‌توان مهم‌ترین آنها را امکان انتقال وجه از مبدا بانک‌های مختلف به همه کارت‌های عضو شتاب دانست. دارندگان اپلیکیشن «همراه کارت» با استفاده از نسخه جدید می‌توانند از مبدا بانک‌های آینده، ملی، کشاورزی، انصار، پست بانک و سرمایه به کلیه کارت‌های بانکی عضو شتاب عملیات انتقال وجه را انجام دهند. بدین ترتیب بیش از ۶۷ میلیون کارت عضو شتاب اکنون می‌توانند در شبکه «همراه کارت» ثبت شوند.

در اپلیکیشن «همراه کارت» پس از ارائه نسخه جدید به‌زودی به ۲۵ میلیون تراکنش خواهد رسید. شرکت تجارت الکترونیکی ارتباط فردا به‌زودی نسخه دیگری از «همراه کارت» ارائه خواهد کرد که خدمات کیف پول الکترونیکی به آن اضافه شده و به‌گونه‌ای خواهد بود که با شرایط جدید پرداخت الکترونیکی کشور سازگار باشد. «همراه کارت»، جدیدترین محصول خدمات بانکداری الکترونیکی است که از آن می‌توان در گوشی‌های تلفن همراه و تبلت‌های هوشمند با سیستم عامل‌های Android و iOS استفاده کرد.



## افتتاح همزمان دولت الکترونیک و همراه در هفته آینده

وزیر ارتباطات با اشاره به تصمیم اتخاذ شده برای افتتاح همزمان دولت الکترونیک و همراه در هفته آینده، گفت که وقتی در دنیا حرف از دولت الکترونیک به میان می‌آید منظور فقط خدمات قوه مجریه نیست و باید به این باور برسیم که این کار متعلق به کل حاکمیت است و با باور آن شاهد بلوغ، رشد و توسعه و منفعت مردم خواهیم بود. به گزارش ایسنا، بعد از اعلام افتتاح فاز نخست دولت الکترونیک و دولت همراه در هفته آینده از سوی وزیر ارتباطات، روز گذشته (سه‌شنبه) جلسه‌ای به منظور هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی کشور برای ارائه خدمات الکترونیک در قالب دولت الکترونیک و همراه با حضور وزیر ارتباطات، رئیس سازمان فناوری اطلاعات و نمایندگان دستگاه‌های اجرایی برگزار شد. در این جلسه محمود واعظی با تأکید بر اینکه دولت الکترونیک و همراه مربوط به یک یا چند وزارتخانه نیست و همه دستگاه‌ها در آن شریک هستند، گفت: اگر هر کدام از دستگاه‌ها و سازمان‌ها روی دولت الکترونیک نباشد یا فعال نباشند، بخشی مردم از خدمات محروم می‌شوند. وی افزود: ابتدا می‌خواستیم که دولت الکترونیک را به صورت مجزا افتتاح کنیم و با تأخیر چند ماهه دولت همراه نیز تکمیل و افتتاح شود، اما از آنجاکه امروز با تغییر شیوه زندگی، مردم می‌خواهند بدون مراجعه به مکان و زمان مشخصی در هر جایی امور خود را انجام دهند، تصمیم گرفتیم با انجام کارها و هماهنگی‌های فشرده و شبانه‌روزی تا هفته آینده زیرساخت دولت همراه را نیز به افتتاح برسانیم چراکه به نفع مردم است که ارائه خدمات در بستر قابل دسترسی تلفن همراه در سراسر کشور نیز باشد. وزیر ارتباطات با اشاره به اینکه با ایجاد زیرساخت‌هایی که در دولت یازدهم انجام گرفته بعد از چند ماه خدمات کامل‌تر و پیشرفته‌تری در بستر دولت الکترونیک و همراه ارائه می‌شود، تصریح کرد: افتتاح دولت الکترونیک آخر خط نیست بلکه شروعی برای تکمیل یک کار بزرگ و بازاقرین دولت است.

### ادغام شرکت Source3

#### با فیس‌بوک

فیس‌بوک، استارت‌آپ سورس ۳ را خریداری کرد. تمرکز این استارت‌آپ در مدیریت مالکیت معنوی و مبارزه با محتوای سرقتی است. این استارت‌آپ که در سال ۲۰۱۴ با تمرکز بر تولید محتوای سه‌بعدی شروع به کار کرد، زمینه‌هایی برای حق مالکیت معنوی تولیدکنندگان محتوا فراهم کرده است. بنیانگذار این استارت‌آپ از ادغام شرکت خود با فیس‌بوک ابراز خوشحالی کرده است. شرکت سورس ۳ پس از ادغام با فیس‌بوک، دیگر مانند یک شرکت مستقل به فعالیت خود ادامه نمی‌دهد. مارک زاکربرگ، مدیرعامل فیس‌بوک می‌گوید: «ما به دنبال راهایی هستیم تا اکوسیستم محتوای ویدئویی را ارتقا دهیم و می‌خواهیم با تولید محتوای ویدئویی، مردم، فیس‌بوک را محلی برای دیدن ویدئوهای جالب و مرتبط ببینند. درست مانند ویدئوهایی که دوستان‌شان در فیس‌بوک قرار می‌دهند.» سال گذشته فیس‌بوک به منظور حفظ محتوای ویدئویی اقداماتی انجام داده بود که از جمله می‌توان به طرح مدیریت حقوق اشاره کرد. این طرح مجموعه‌ای از ادمن‌ها و ابزارهای گردش کار را در اختیار دارد که به ناشران و سازندگان محتوای ویدئویی کمک می‌کند تا از محتوای ویدئوها در فیس‌بوک محافظت کنند.

## کاربران گلکسی S8 پلاس پول بیشتری برای خرید درون برنامه‌ای می‌پردازند

همیشه ایل درآمد بیشتری از بازی‌های موبایلی داشته است. در واقع کاربران iOS به نسبت اندرویدی‌ها رغبت بیشتری به خرید درون برنامه‌ای دارند، به همین خاطر تسام بازی‌های جدید در ابتدا برای سیستم عامل iOS تولید می‌شوند. به نظر می‌رسد این روند در حال تغییر است؛ به تازگی خبری منتشر شده که اعلام می‌کند گوگل و سامسونگ در حال پیشی گرفتن از ایل هستند. داده‌های موجود در این گزارش از ۱،۴ میلیون کاربر آمریکایی در ماه ژوئن سال جاری به دست آمده است. بنا بر گزارش موجود، درآمد روزانه از کاربران گوشی‌های پیکسل، پیکسل ایکس ال، گلکسی اس ۸ و گلکسی اس ۸ پلاس برابر با رقمی است که دارندگان آیفون‌ها تولید کرده‌اند.

**تصویری از قلم استایلوS گلکسی نوت ۸ منتشر شد**  
اخیراً رندهای زیادی از گلکسی نوت ۸ سامسونگ منتشر شده است اما تاکنون در این رندها، قلم S Pen رؤیت نشده بود که به‌عنوان اصلی‌ترین قابلیت فیلت‌های سری گلکسی نوت شناخته می‌شود. اکنون با تصویری از Slashleaks روبه‌رو شده‌ایم که احتمالاً همان قلم S Pen گلکسی نوت ۸ است. تصاویر جدید کیفیت بالایی ندارند، پس نمی‌دانیم قلم استایلوS گلکسی نوت ۸ چه تفاوتی با مدل‌های قبلی سری نوت دارد. به نظر می‌رسد سامسونگ تغییرات زیادی در S Pen فیلت جدید خود ایجاد نخواهد کرد. ظاهراً سامسونگ تمرکز خود را روی ارتقای نرم‌افزار گلکسی نوت ۸ گذاشته تا عملکرد قلم S Pen را بهبود دهد. هنوز خبری از امکانات جدید این فیلت در دست نیست و باید منتظر اطلاع رسمی سامسونگ بمانیم، چرا که کره‌ای‌ها اعلام کرده‌اند نوت ۸ در روز ۲۳ آگوست رونمایی خواهد شد.

منبع: ubergizmo

### فناوری خلاق



اپل واچ ۳ را شرکت کوانتا کامپیوتر تولید خواهد کرد

## تیر خلاص در مورد احتمال افزایش قیمت بنزین زده شد

از حدود ۱۰ روز گذشته، چراغ هشدار افزایش مصرف بنزین در کشور روشن و با روشن شدن آن شبهه احتمال گران شدن یا سهمیه‌بندی بنزین بین مردم ایجاد شده؛ شهبه‌ای که سخنگوی دولت و وزیر نفت با زدن تیر خلاصی مبنی بر اینکه قیمت بنزین افزایش نخواهد یافت، آن را به طور کلی از بین برد. به گزارش ایسنا، حدود هشت روز قبل بود که نخستین هشدار افزایش مصرف بنزین از سوی شاهرخ خسروانی، معاون شرکت پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران به گوش مردم رسید. وی در این مورد به ایسنا، گفته بود که مصرف بنزین در ایران به بیش از ۸۳ میلیون لیتر رسیده است و کاهش پیدا نمی‌کند، اما با وجود اینکه مصرف بنزین در کشور به پیک خود رسیده است، مشکلی در تامین بنزین وجود ندارد. پیش‌بینی افزایش مصرف در حد ۵ درصد بود که در حال حاضر به بالای ۹ درصد رسیده است. چند روز بعد از اظهار نظر خسروانی، منصور ریاحی، مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی نیز در این مورد به ایسنا، گفت میزان مصرف بنزین در کشور از ابتدای سال ۹۶ روند افزایشی داشته است؛ به طوری که میزان مصرف بنزین در تیرماه سال جاری نسبت به تیرماه سال گذشته ۹ تا ۱۰ میلیون لیتر افزایش داشته است. میانگین کل مصرف بنزین از ابتدای سال تاکنون ۸۵ درصد رشد داشته است.

## دلایل افزایش مصرف بنزین به روایت آمار

به گفته وی مهم‌ترین دلیل افزایش مصرف بنزین در کشور افزایش تولید خودرو است. در سال ۹۴، ۹۶۶ هزار خودرو تولید شد که این میزان در سال ۹۵ به یک میلیون و ۳۴۰ هزار خودرو رسید. همزمان با افزایش تولید خودرو در کشور، تولید موتورسیکلت نیز در سال ۹۵ نسبت به سال ۹۴، ۶۳ درصد رشد داشته است. از سوی دیگر خودروهای با عمر ۲۰ تا ۲۵ سال در کشور جمع‌آوری نمی‌شوند همچنین در سال جاری به دلیل تقویم زمانی مناسب شاهد افزایش تردد و مسافرت بودیم. افزایش ۶ درصدی رشد اقتصادی کشور و عدم تغییر قیمت بنزین در دو سال اخیر از دیگر دلایل افزایش مصرف بنزین در کشور محسوب می‌شود.

## شبهه افزایش قیمت یا سهمیه‌بندی بنزین

ریاحی در جایی دیگر نیز اعلام کرد دولت اکنون در قبال سوخت، بارانه سنگینی می‌پردازد در صورتی که قیمت سوخت بسیار بالاتر از این نرخ‌ها است و این موضوع نیاز به کارشناسی دارد. چنانچه نتوانیم روند صعودی مصرف بنزین را کنترل کنیم، دولت و مجلس باید مصوباتی در خصوص تغییر قیمت یا سهمیه‌بندی داشته باشند و ما به‌عنوان مجری تنها اجراکننده سیاست‌ها هستیم. از سوی دیگر داوود کشاورزبان، معاون وزیر راه و شهرسازی، غیرواقعی بودن قیمت سوخت را از چالش‌های مهم بخش حمل‌ونقل کشور خواند و گفت: واقعی شدن بهای سوخت، روند نوسازی ناوگان فرسوده را در کشور تسریع می‌کند. در حالی که برخی بر این باور بودند که عدم اجرای قانون سهمیه‌بندی بنزین دلیل افزایش قیمت این فرآورده است، کارشناسان اعلام کردند که افزایش مصرف بنزین در کشور ارتباطی با حذف سهمیه‌بندی این سوخت ندارد. افزایش مصرف بنزین در روزهای اخیر به دو عامل اصلی افزایش سفرها در فصل تابستان و وجود خودروهای پرمصرف مربوط می‌شود. به گفته کارشناسان یک جریان طبیعی در بخش عرضه و تقاضای بنزین وجود دارد. به طور معمول در تابستان هر سال با افزایش سفر و مسافرت با خودروی شخصی، مصرف بنزین در کشور با افزایش چشمگیری روبه‌رو می‌شود و این تقاضا تا شهریورماه تداوم داشته و از مهرماه با کاهش سفرهای برون‌شهری، مصرف بنزین نیز کاهش خواهد یافت. کارشناسان مرتبط دانستن افزایش مصرف بنزین با حذف سهمیه‌بندی را اشتباه بزرگی دانستند و اعلام کردند: افرادی که بحث افزایش مصرف بنزین را با حذف سهمیه‌بندی مرتبط می‌دانند، به‌طور عجولانه‌ای مقوله سهمیه‌بندی را به مصرف نکردن ارتباط می‌دهند. به‌طور کلی کارشناسان فصل تابستان و اوج گرفتن سفرهای تابستانی، افزایش ناوگان خودرویی کشور، بهبود نسبی رفاه مردم، الگوی مصرف سوخت و استقبال کم مردم از CNG را مهم‌ترین دلایل افزایش مصرف بنزین اعلام کردند. با این حال شبهه احتمال افزایش قیمت یا سهمیه‌بندی بنزین همچنان در کشور وجود داشت که در نهایت محمدباقر نوبخت، سخنگوی دولت و پس از آن بیژن زنگنه، وزیر نفت تیر خلاص را در مورد قیمت و سهمیه‌بندی بنزین زدند و صراحتاً اعلام کردند دولت برای محدود کردن مصرف بنزین برنامه‌ای ندارد. در حالی که نوبخت اعلام کرد دولت هیچ طرح و برنامه‌ای برای محدود کردن مصرف بنزین از طریق سهمیه‌بندی یا افزایش قیمت ندارد، زنگنه روز گذشته در حاشیه جلسه هیأت دولت تأکید کرد که فعلاً طرحی برای سهمیه‌بندی بنزین نداریم.

وی درباره احتمال افزایش قیمت بنزین در دولت آینده گفت: این را باید از دولت دوازدهم پرسید اما فعلاً طرحی برای سهمیه‌بندی بنزین نداریم و باید تامین کنیم.

## خودروی ایرانی یا نمایندگی مجاز خودروهای چینی و فرانسوی



بارها این جمله را شنیده‌ایم که صنعت خودروسازی ما سابقه‌ای بیشتر از کره دارد، اما ما کجا و آنها کجا؟ از آن تأسفبارتر اینکه خودروسازان ما می‌روند تا به یک نمایندگی مجاز صاحبان صنعت خودروسازی چینی و فرانسوی بدل شوند!

اما گره کار کجاست؟ چرا با این همه قراردادهای تحقیقاتی مشترک با دانشگاه‌ها، هزینه‌های زیاد و ده‌ها صدها هزار نیروی انسانی هنوز هم نتوانسته‌ایم یک پلتفرم صددرصد ایرانی بسازیم یا یک موتور ایرانی را حداقل در نمایش ظاهری هم که شده رونمایی کنیم؟ آیا کسی هست که از خودروسازان درباره هزینه‌های تحقیقاتی ۲۰ سال اخیر بپرسد و دستاوردهای صدها و هزاران میلیارد تومانی (با قیمت روز) را برای مردم توجیه کند؟ چرا باید بعد از ۴۷ سال صنعت خودرو در کشور همچنان در فضای انحصاری با قیمت‌هایی که شورای رقابت در هاله‌ای از ابهام به مردم ابلاغ می‌کند، این چنین خوار و خفیف شود که امروز به

موتازکاری برای خودروسازان چینی و فرانسوی بدل شویم؟

پاسخ را بی‌شک باید در حوزه مدیریت و ضریب نفوذ دولت در سال‌های اخیر دانست و صندلی‌های مدیریتی که به جای استقرار قواعد اقتصاد خرد در بنگاه‌های خود به تصمیمات سیاسی تن می‌دهند و اهم‌رم برکناری، آنها را به هر تصمیمی ادار می‌کنند الا تصمیم اقتصادی!

کافی است سری به دفاتر اعضای هیأت‌مدیره بزنید تا متوجه چنین توضیحات واضحی شوید و با چشم خود ببینید که از صبح تا غروب دفاتر مدیرعامل و هیأت‌مدیره زیر نظر چه افرادی قرار دارند و چه کسانی در دفتر هیأت‌مدیره‌های آنها رفت‌وآمد می‌کنند!

به نقل از مشرق، بی‌تعارف صنعت خودرو امروز با چنین رویه‌ای چشم‌اندازی بهتر از عمق‌بخشی بیشتر موتاز خودروهایی خارجی و گران‌تر ماشینی آنها به مردم ندارد زیرا خودروسازان با یک مثلث مشکل‌دار مواجه هستند که یک ضلع آن اراده‌های

سیاسی و درخواست‌های سیاسی، یک ضلع آن سهامداران خرد و حقوقی با نفوذ و ضلع سوم آن بدنه سنگین، نیروی مازاد و هزینه‌تراشی‌های خارج از قواعد اقتصاد خرد است که منابع را بر باد می‌دهد. با این اوصاف و به ادعان کارشناسان این صنعت حتی اگر مدیران خودروسازی رنو و تویوتا هم در این سیستم به کار گرفته شوند آیا غیر از این قواعد را لحاظ می‌کنند؟

از نگاه اقتصاد خرد یک بنگاه با هزینه‌هایی مانند هزینه انرژی، هزینه نیروی انسانی و هزینه تامین مواد اولیه و تجهیزات کارخانه‌ای مواجه است اما وقتی هزینه‌های دیگری مانند هزینه‌های تصمیمات سیاسی، هزینه‌های حمل مازاد نیروی انسانی و فروش مواد اولیه و قطعات را به دلایل مختلف بالا می‌بریم، در فضای انحصاری چارهای جز تحمیل گرانی به مصرف‌کننده، حذف هزینه‌های تحقیق و توسعه و نادیده گرفتن نوسازی ماشین‌آلات و تکنولوژی و... نداریم.

چنین معادله ساده‌ای در اقتصاد خرد برای بنگاه‌های خودروسازی به خوبی

خواهند شد، بنابراین بهتر است به جای خروج این خودروها از چرخه، اقدام به به‌روزرسانی تجهیزات تولید آنها شود.

این فعال صنعت قطعه‌سازی با انتقاد از خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، بیان کرد: خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، اقدامی غیرکارشناسانه است و مسئولان قبل از اعمال چنین تصمیماتی باید به‌طور دقیق آن را مورد بررسی قرار دهند.

جوان‌روح در پایان ادعان داشت:

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی نیازمند به‌روزرسانی و حفظ پویایی مداوم است، ولی متأسفانه در حال حاضر اقدامی در این راستا از سوی این تولیدکنندگان صورت نگرفته و با توجه به این مسئله می‌توان به جای خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید، سیاستی در جهت حفظ سرمایه ملی و تغییر در ساختار تولید و طراحی این خودروها در پیش گرفت تا به قطعه‌سازان نیز ضرری وارد نشود.

## تضمینی در اجرای استراتژی‌های خودروسازی نیست

خودروسازی ایران در حالی طی این سال‌ها چند استراتژی و سند توسعه را به خود دیده و در حال حاضر تلاش‌ها برای تدوین یک استراتژی دیگر نیز برای این صنعت ادامه دارد که به‌نظر می‌رسد با وجود مدیران دولتی (در خودروسازی)، تضمینی برای اجرای تمام و کمال آنها وجود ندارد. منظور از استراتژی، برنامه‌ریزی‌ها و راهبردهایی است که از سوی مجموعه وزارت صنعت، معدن و تجارت برای توسعه صنعت خودرو در یک بازه زمانی مشخص تدوین می‌شود. در این استراتژی‌ها به مسائل مختلفی از جمله تیراژ و صادرات خودرو، سطح کیفی، مصرف سوخت، آلایندگی و حتی نوع مشارکت‌های خارجی پرداخته می‌شود و طبق آن، مجموعه صنعت خودرو ملزم به اجرای مفاد مربوطه خواهد بود. هرچند شور و شوق ابتدایی تدوین‌کنندگان این استراتژی‌ها، نوید اتفاقات مثبتی را در صنعت خودروی کشور داده و گمان می‌رود این صنعت به سر منزل مقصود رهنمون خواهد شد، با این حال گذر زمان از جدیت‌ها برای اجرای استراتژی‌های موردنظر می‌کاهد. به‌عبارت بهتر، تجربه چند ساله و چند باره نشان داده عملاً تضمینی برای اجرای استراتژی‌ها در خودروسازی کشور (چه در سطح کلان و چه در جزئیات) وجود ندارد و این دست استراتژی‌ها یا اصلاً به اهداف خود نمی‌رسند یا معمولاً ویرایش شده و تغییر و تحولات زیادی در آنها لحاظ می‌شود. در این شرایط پرسش اینجاست که چرا استراتژی‌ها در خودروسازی کشور بی‌نتیجه مانده و ضمانتی برای اجرای آنها وجود ندارد؟ آیا ایراد از مدل استراتژی‌هاست یا آنها که باید در نقش مجریان آن حاضر شوند، مقصدند؟ مرور تجربه‌های قبلی، پاسخ روشنی به این پرسش‌ها می‌دهد، چه آنکه همواره تغییر وزرا و جابه‌جایی مدیران در خودروسازی و همچنین دخالت‌های پیدا و پنهان نمایندگان مجلس شورای اسلامی، بزرگ‌ترین موانع بر سر راه اجرای استراتژی‌های صنعت خودرو بوده‌اند.

مدیرعامل گروه صنعتی «ایران خودرو» عنوان کرد:

## تولید پژو ۳۰۱ از اواخر امسال آغاز می‌شود

هاشم یکه‌زارع از تولید ۶۵۰ هزار دستگاه خودرو توسط شرکت ایران خودرو طی سال گذشته خبر داد و اظهار کرد که امسال تلاش داریم این تعداد را چند درصدی افزایش دهیم. به گزارش ایسنا، وی با بیان اینکه ایران خودرو امسال چند محصول جدید به بازار ارائه خواهد کرد، گفت: شهریورماه امسال خودروی ۲۰۰۸ را به بازار می‌دهیم و تحویل «فنا پلاس» هم امسال انجام می‌شود. یکه‌زارع همچنین اعلام کرد که، تا پایان امسال نیز تولید خودروی پژو ۳۰۱ آغاز می‌شود. وی در ادامه با اشاره به شروع پروژه خودروسازی کرمانشاه از یک سال و نیم پیش، گفت: خوشبختانه گروه صنعتی ایران خودرو با همت خود توانست ظرف مدت ۱۸ ماه این پروژه را به بهره‌برداری برساند. یکه‌زارع افزود: هم‌اکنون این کارخانه در فاز نخست خود و در یک شیفت ۱۵ هزار دستگاه تولید دارد که با دوشیفته شدن این کارخانه، ظرفیت تولید آن به ۳۰ هزار دستگاه در سال افزایش می‌یابد. وی افزود: این کارخانه تولیدکننده پژو پارس است و امیدواریم با توجه به فاز توسعه کارخانه و نیز مشارکت بخش خصوصی در قطعه‌سازی، این موارد بتواند گامی در جهت رفع بیکاری استان باشد.

## مجوز گرانی خودرو ابلاغ شد

مجوز افزایش قیمت خودروهای پرتیراژ داخلی، روز گذشته از طرف شورای رقابت به شرکت‌های خودروساز داخلی ابلاغ شد. ۱۳ تیرماه بود که رضا شیوا، رئیس شورای رقابت با حضور در جمع خبرنگاران، اعلام کرد که مجوز افزایش قیمت تعدادی از خودروهای پرتیراژ داخلی که به‌نوعی در بازار خودرو انحصاری هستند و رقیب جدی برای آنها وجود ندارد، صادر شده است.

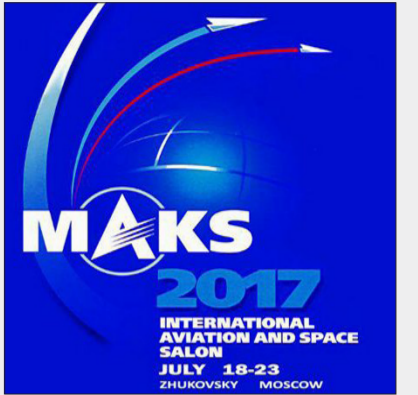
حال امروز خبرها حاکی از آن هستند که این مصوبه روز گذشته از طرف شورای رقابت به خودروسازان داخلی و شرکت‌های ایران خودرو، سایپا و پارس خودرو ابلاغ شده است. به گزارش ایران جیب طی آخرین جلسه شورای رقابت که ۱۲ تیرماه جهت بررسی درخواست افزایش قیمت برخی خودروهای داخلی برگزار شد، مجوز افزایش قیمت تعدادی از خودروها مانند پراید، تیبیا، سمند، گروه پژو، تندر ۹۰ و سمند صادر شد. براساس این مصوبه، قیمت خودروهای پراید و تیبیا حداکثر ۱۵ درصد و سمند، پژو و تندر ۹۰ دستی حداکثر ۳ درصد افزایش قیمت تجربه خواهند کرد. در گروه محصولات پارس خودرو، تندر ۹۰ اتوماتیک مجوز افزایش ۱۸۸ درصدی کسب کرده است.

پیش از این تقی‌زاده، معاون بازاریابی و فروش سایپا، اعلام کرده بود که به محض دریافت رسمی ابلاغیه از طرف شورای رقابت، سایپا قیمت پراید، تیبیا و تندر ۹۰ را تا حداکثر ممکن افزایش خواهد داد. بدین ترتیب باید انتظار داشت از فردا، قیمت رسمی پراید و دیگر محصولات سایپا که مشمول مجوز افزایش قیمت هستند، جهش قیمت داشته باشند. هنوز مسئولان ایران خودرو در رابطه با اجرای مصوبه اخیر شورای رقابت و درصد افزایش قیمت محصولات‌شان اظهار نظری نکرده‌اند.

## تازه‌های خودرو



کنتیننتال، CUBE را برای آزمایش‌های خودران به فرانکفورت می‌برد.



## حضور فعال شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی روسیه

در نمایشگاه هوایی «ماکس» که در نوع خود یکی از بزرگ‌ترین نمایشگاه‌های هوایی و فضایی جهان به حساب می‌آید و هر دو سال یکبار در اواخر ماه اگوست در شهر «ژوکوفسکی» روسیه برگزار می‌شود اسام شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در این نمایشگاه حضور چشمگیری داشتند. به گزارش پایگاه خبری تحلیلی فناوری و نوآوری، نمایشگاه ماکس ۲۰۱۷ در تاریخ ۱۸ جولای آغاز به کار کرد. در نمایشگاه اسامال ۷۷۰ شرکت از ۲۲ کشور جهان حضور داشتند و ۱۰ کشور در این نمایشگاه غرفه‌های ملی تشکیل دادند. مدت زمان برگزاری نمایشگاه شش روز بود که سه روز اول بازدیدکننده‌های تخصصی از نمایشگاه بازدید کردند و روز چهارم بازدیدکننده‌های نیمه تخصصی و دو روز آخر نمایشگاه نیز بازدید برای عموم آزاد بود.

دریچه

## چرا کار آفرینان باید از اخبار دروغ دوری کنند

سازمان‌ها و کسب‌وکارهای زیادی بودند و هستند که بابت اعتماد از اخبار جعلی و دروغین، به ضرر و زیان مالی بسیاری دچار شده‌اند.

نشر اخبار دروغین موضوع تازه‌ای نیست، اما با وجود آگاهی از چنین اخباری و سیا وجود اینکه بارها و بارها گفته می‌شود «هر چیزی که می‌نویسیم، باور نکنیم»، باز هم اخبار زیادی که در درستی آنها شک و تردید وجود دارد، توسط همگان پذیرفته و پخش خواهد شد. متأسفانه این مسئله عموماً هزینه‌های مالی بسیاری در پی خواهد داشت، چه برای اشخاص و چه برای کسب‌وکارها یا حتی اژانس‌های دولتی که براساس اخبار جعلی یا حقیقی که به دست‌شان می‌رسد، تصمیم‌گیری به‌ظاهر منطقی می‌کنند.

متأسفانه همه ملت‌ها و جوامع از منتشر شدن این دست خبرها و اطلاعات نادرست رنج خواهند برد و هیچ فرد یا سازمانی وجود ندارد که در درستی و صحت آنها را بررسی کند، اگر ما یک کارآفرین موفق یا صاحب کسب‌وکار هستیم، باید کمی هوشمندانه‌تر و

حساب شده‌تر عمل کنیم و هر گاه خبری به دست‌مان می‌رسد، آن را از چند منبع بررسی کنیم و دربره و صحت و سقم خبر، اطلاعات محکم و قابل استنادی جمع‌آوری کنیم.

**هک شدن آسوشیتد پرس**

در سال ۲۰۱۲، یک هفته پس از بیم‌گذاری در ماراوتن بوستون، حساب توئیتر آسوشیتد پرس هک شد و پس از آن در یک تویت از آن حساب، اعلام شد که باراک اوباما رئیس‌جمهور آمریکا، در اثر انفجار بمبی در کاخ سفید

زخمی شده است. با وجود اینکه آسوشیتد پرس شرایط را به سرعت توضیح داد و این هک شدن را اعلام کرد، اما سرعت انتشار این خبر از سرعت اصلاح آن بیشتر بود و همین موضوع باعث شد ارزش ۵۰۰ سهام برتر در بازار بورس نیویورک و بورس اوراق بهادار نزدک (NASDAQ) تا ۰.۹ درصد کاهش پیدا کرده و ۱۲۰ میلیارد دلار ارزش سهام در چند دقیقه ناپدید شود. اما چطور چنین خبری چنین تأثیر سریعی داشت؟

کارگزاران بورس و سهام، از تجارت‌های پر نوسان استفاده می‌کنند، به‌خصوص از الگوریتم‌هایی که خریدوفروش براساس اطلاعات موجود باشد و به هیچ تعامل انسانی نیاز نباشد. این کارگزاران، اینترنت را برای اخبار ششم می‌زنند و براساس آنها رفتار خواهند کرد، بدون آنکه نظارتی وجود داشته باشد و بدین ترتیب در کسری از ثانیه به خیر اولیه واکنش نشان دادند و نتیجه فاجعه‌ای پیش نپود.

صاحبان کسب‌وکار و کارآفرینان از این موضوع چه چیزی خواهند آموخت؟ نخست اینکه بازار سهام آشفته می‌شود و حقیقی که باید به خاطر سپرده شود، دنبال کردن عرضه اولیه

یک تصویر از انفجار در بازار بورس نیویورک

### اپل به‌عنوان گوشی برتر در چین در معرض خطر قرار دارد

سه‌ام اپل از بازار گوشی‌های هوشمند چینی در سه ماه گذشته، کاهش یافته است. براساس یک تحلیل این موضوع نشان‌دهنده کاهش تسلط ناگهانی اپل‌ون‌ها در یک رویداد مهم است. طبق گزارش‌های شرکت تحلیلی مستقل



Canalys تخمین زده است که برندی بر پون کلدی برای موفقیت اپل است، زیرا پنج برند برتر، تقریباً ۷۵درصد از ۱۱۲ میلیون حاوپنفل در چین را انجام می‌دهند. چین منطقه‌ای است که اپل در سال‌های اخیر فروش ۱۰درصد

یک تصویر از انفجار در بازار بورس نیویورک

Canalys، نام تجاری محلی Xiaomi رتبه چهارم را در گوشی‌های هوشمند چین به خود اختصاص داده است و در این رتبه‌بندی برند اپل دومین گوشی برتر در چین است. گوشی‌های هوشمند سامسونگ نیز جزو ۱۰ گوشی برتر در چین است، اگرچه تنها چهارنام تجاری برتر توسط اعلامیه Canalys رتبه‌بندی شده است که این چهار نام تجاری عبارتند از:

۱۲ میلیون، Oppo، ۱۱ میلیون؛ Vivo، ۱۶ میلیون؛Xiaomi، ۱۵ میلیون.

اپلرقام مربوطه به فروش محصولات منحصربه‌فرد در هر منطقه را کنسل نخواهد کرد، اما در اوایل سال جاری، اپل گزارش سال‌گانه Counterpoint Research در یافت کرد که نشان می‌داد گوشی‌های

روانش از اوایل سال ۲۰۱۶ در چین نسبت و در سال ۲۰۱۲ این نخستین‌بار است که اپل جزو برنده برتر به شمار نمی‌آید.

# کسب‌وکار امروز



یک تصویر از انفجار در بازار بورس نیویورک

## ماشین الکتریکی توپوتا برای شارژ سریع تر از باتری‌های جامد استفاده می‌کند

طبق گزارشات، ماشین‌های الکتریکی توپوتا تا سال ۲۰۲۲ برای شارژ سریع‌تر از باتری‌های الکتریکی تحت فشار قرار گرفته است و با توجه به گزارش توپوتا، ماشین‌های جامد استفاده خواهند کرد. توپوتا از ماشین‌های دارای باتری الکتریکی عقب مانده است و همچنین ادعا می‌کند که آنها

تینا برای سفرهای کوتاه مناسب هستند. این شرکت توسط چین و قوانین خودروهای الکتریکی تحت فشار قرار گرفته است و متعهد به ساختن تمام وسایل الکتریکی تا سال ۲۰۲۲ است. Toyota Chunichi Shimbu یک روزنامه ژاپنی) از طریق Shimbu در حال آماده‌سازی است، مدیرعاملی برای شرکت جدید در شرکتش است، در باتری می‌دهد که جابه‌طی‌های الکتریکی شرکت افزایش می‌یابد. بنابراین، توپوتا باتری‌های جامد برای خودروهای الکتریکی آینده خود را توسعه می‌دهد. طبق این گزارش، نخستین وسیله نقلیه دارای این فناوری، در اوایل سال ۲۰۲۲ به بازار عرضه خواهد شد. همچنین در اواخر سال گذشته، روزنامه ژاپنی Nikkei اعلام کرد که توپوتا نخستین ماشین الکتریکی را بر دبلند تا سال ۲۰۲۰ تولید و به فروش خواهد رساند. تمامی شرکت‌های باتری‌سازی اکنون

مزیت باتری‌های حالت جامد این است که آنها کمتر مستعد ابتلا به آتش‌سوزی هستند و تراکم انرژی آنها بسیار بالاتر است.

**گروه ترجمه فرصت امروز/greencarreports**



کوکاکولا در روز چهارشنبه اعلام کرد که فروش نوشابه‌های کم و بدون کالری شرکت در طول سه ماهه دوم سال ۲۰۱۷رشد داشته‌اند و این شرکت همچنان به ارائه محصولات با شکر کمتر در سطح جهان ادامه می‌دهد.

چیمز کوپتیزی مدیرعامل جدید در بیانیه‌ای گفت: نتایج مالی سه ماهه دوم ۲۰۱۷ نشان از پیشرفت مداوم کوکاکولا و حرکت در مسیر اولویت‌های استراتژیک ما دارد.

وی افزود، کوکاکولا همچنان شاهد پیشرفت در بازارهای نوظهور مانند برزیل و ونزوئلا است.

کوپتیزی تأکید کرده است که قصد دارد با فروش کوکا کولا در اندازه‌های کوچک‌تر و نوشابه‌های کم کالری‌تر به دنبال گزینه‌های سالم‌تری برای مصرف‌کنندگان باشد.

درآمد خالص کوکاکولا در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۷ به ۱.۳۷ میلیارد دلار کاهش یافته است. یعنی ۳۲ سنت به ازای هر سهم که نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش چشمگیری را نشان می‌دهد. در سه ماهه دوم ۲۰۱۶، این رقم ۲.۴۵ میلیارد دلار یا ۷۹ سنت به ازای هر سهم بود. البته با توجه به سازماندهی مجدد شرکت، کوکاکولا قبلاً اعلام کرده بود که در سال جاری کاهش درآمد خواهد داشت. البته عملکرد شرکت بهتر از پیش‌بینی‌های انجام شده بوده و همین امر روی سهام کوکاکولا اثر مثبت داشته است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه:

### نظام مالیاتی کسب‌وکار کشور را تهدید می‌کند

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه گفت: نظام مالیاتی، نظام کسب‌وکار کشور را تهدید می‌کند که بسیاری نگران کننده است و باید به آن پرداخته شود. به گزارش اقتصاد نیوز، کیوان کاشفی در جلسه شورای استان کرمانشاه گفت: استان کرمانشاه در ادامه تصریح کرد: در استان کرمانشاه بیم این وجود دارد

که عدم توسعه مقاومتی اظهار داشت: باید به نسبت یک همگرایی در کشور پیش برویم چرا که تجربه نشان داده زمان تمام‌الگان نظام اعم از حاکمیت و دولت در کنار هم قرار گرفتند بسیاری از مشکلات حل کردند. رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه افزود: برجام نمونه عالی این قضیه بود و وقتی به وحدت رسیدیم و همه حمایت کردیم اتفاق خوبی در کشور رخ داد. وی با اشاره به متکالی در بخش هنر و موسیقی در اوایل انقلاب اظهار داشت: امروز بیش از ۸۰ درصد جوانان کشور از هنر موسیقی و سینمایی ایرانی استفاده می‌کنند که این به نوبه خود باعث افتخار بیشترین تهدید برای کسب‌وکار استان در این بخش است. کاشفی در بحث تورم و تأمین سیستم بانکی، مالیات و تأمین اجتماعی بیشترین چالش‌های کسب‌وکار استان در این بخش است. وی گفت: در بحث تأمین اجتماعی تا حدودی مشکلات حل شده، ولی نظام مالیاتی نظام کسب‌وکار کشور را تهدید می‌کند و این بسیار نگران‌کننده است که باید به آن پرداخته شود.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه:

**گروه ترجمه فرصت امروز/greencarreports**

## جریمه ۵۰۶ میلیون دلاری اپل

دادگاهی در آمریکا کمپانی اپل را به جرم نقض یکی از پتنت‌های دانشگاه مدیسون ویسکانسین، به پرداخت ۵۰۶ میلیون دلار جریمه کرد. قاضی منطقه‌ای مدیسون، آقای «ولیم کانلی» این حکم را صادر کرده و در واقع مبلغ مورد نظر را نسبت به رأی قبلی هیأت دژوری، به بیش از دو برابر افزایش داده است.

به گزارش دیجیاتو، پتنت مورد بحث که در سال ۱۹۹۸ میلادی توسط واحد ثبت اختراعات دانشگاه ویسکانزین به ثبت رسیده، در ارتباط با روش‌هایی برای بهینه‌سازی پردازنده‌های کامپیوتری بوده که براساس شکایت موجود، در چیپست‌های A۸، A۷ و A۸X اپل مورد استفاده قرار گرفته است. این شکایت نخستین بار در اکتبر سال ۲۰۱۵ میلادی مطرح، و موجب محکومیت اپل از سوی هیأت دژوری به پرداخت ۲۳۴ میلیون دلار شد.

یادداشت

## عادت‌های صحیح کسب در آمد بیشتر در کسب‌وکارهای کوچک

است به دنبال معیار اصلی کسب و کار خود باشید و تنها آن را دنبال کنید. بنابراین بهتر است همین امروز به دنبال کسب‌وکار خود باشید و یک معیار بالاتر برای کسب‌وکار پتان کنید و زمان خود را به آن اختصاص دهید.
**۳- روزانه زمانی را به استراحت اختصاص دهید**
معا ما طوری عمل می‌کند که ما از انجام کارهایی که انرژی زیادی از ما می‌گیرد، باز می‌دارد. بنابراین در تلاش است ما را در شرایطی قرار دهد که احساس امنیت و آرامش کنیم. پس بهتر است انرژی خود را برای کار خاصی صرف کنیم تا تمرکز بیشتری روی کار خود داشته باشیم.

**۴- روزانه یکی از اسرار رقیبان‌تان را یاد بگیرید**
شرکت‌ها توسط اسرار تجاری اداره می‌شوند. شاید نتوانید تمام اسرار رقیبان خود را بیاموزید. بنابراین تلاش کنید تا برخی از اسرار اصلی آنها را بیابید و در کسب‌وکار خود به کار گیرید. پس سعی کنید از اخبار و محصولات شرکت‌های رقیب خود آگاهی داشته باشید.

**۵- هنر معامله و گزینش را بیاموزید**
این یکی از عادت‌های اساسی است که باعث رشد بیشتر کسب‌وکار در هر صنعتی می‌شود. مهارت داشتن در این موارد باعث می‌شود نتوانید در سرمایه‌های انرژی و وقت خود صرفه‌جویی داشته باشید.

**گروه ترجمه فرصت امروز / منبع: entrepreneur**

گزارش

## فیلترینگ عامل اختلال ۲۰۰هزار کسب‌وکار اینترنتی

گرفته است تا دست به فیلترینگ جمعی این کسب‌وکارها بزند. شایان ذکر است خردادماه ۹۶، دادستانی جلسه‌ای را با حضور بانک مرکزی جهت تعیین وضعیت این استارت‌آپ‌ها تشکیل داد که البته در آن جلسه نماینده‌ای از سمت کسب‌وکارهای مذکور حضور نداشت و در این نشست تصویب شد که بانک مرکزی در خصوص مجوز این استارت‌آپ‌ها اقدام کند.
در استفاده ۹۵، ناصر حکیمی معاون فناوری اطلاعات بانک مرکزی در گفت‌وگو با فارس در خصوص فعالیت استارت‌آپ‌ها در حوزه بانک و دریافت مجوز از بانک مرکزی عنوان کرده بود که در حال تدوین چارچوبی برای فعالیت‌های استارت‌آپ‌ها هستیم و اگر براساس آن چارچوب عمل کنند، نیازی به اخذ مجوز بانک مرکزی ندارند. وی افزوده بود: به‌عنوان مثال اگر استارت‌آپ خلق پول، جذب سپرده و خریدوفروش ارز نکنند، می‌توانند بدون دریافت مجوز از بانک مرکزی فعالیت کنند. حکیمی در پاسخ به سوالی که آیا بانک مرکزی نظارتی بر این استارت‌آپ‌ها دارد یا نه، گفته بود: تعداد این استارت‌آپ‌ها زیاد نیست و شاید هم به نظارت بانک مرکزی نیازی نباشد. زیرا اینها کسب‌وکارهای اینترنتی است و بانک مرکزی وظیفه نظارت بر آنها را ندارد.
نظر متفاوت دادستانی و معاون فناوری اطلاعات بانک مرکزی در خصوص اخذ مجوز و نظارت این استارت‌آپ‌ها، به خوبی نشان می‌دهد که علت عمده این فیلترینگ چه بوده است. فیلترینگی که در گفته ابوالحسن فیروزآبادی، دبیر عالی شورای مجازی باعث ایجاد اختلال در فعالیت ۲۰۰ هزار کسب‌وکار اینترنتی شده است.

معاون مرکز ملی فضای مجازی خبری داد

### ۹۶ مانع اشتغال کسب وکارهای اینترنتی شناسایی شد

سازماندهی در تعدد و زمان اثر مجوزها برای تقویت اشتغال در حوزه فضای مجازی ادامه داد: تنظیم روابط با اپراتورها در حوزه‌های مختلف باید رسیدگی و برای رفع موانع آن تصمیم‌گیری شود.

و منابع اشتغال در حوزه محتوا و خدمات در این بخش به عنوان چالش تبدیل فضای مجازی به منظور بهره‌مندی از ظرفیت خوراکسین با میان اینکه نوآوری و برنامه‌ریزی در این حوزه، کلیت معنوی و مسائل مرتبط با یادگیری را در فضای مجازی از جمله اولوی است که به آن پرداخته شده است، افزود: در حوزه محتوا کار گروه تشکیل دادیم. ۹۶ مانع فعالیت کسب‌وکارهای اینترنتی شناسایی شد. وی گفت: با تشکیل این کارگروه و هم‌اندیشی با فعالان بخش خصوصی، فرهیختگان و صاحبانظران این حوزه، ۹۶ عنوان از عوامل و منابع اشتغال در حوزه محتوا و خدمات در فضای مجازی را شناسایی کردیم. طبق عمل در این بخش، معنوی بودن صورت گرفت. مسئول تقویت پیشینه‌ها در این حوزه است و در صورت نیاز به صورت شورای عالی فضای مجازی در حوزه اشتغال، اقدامی لازم را برای ارائه این طرح در شورا دارد.

یک تصویر از انفجار در بازار بورس نیویورک

معاون مرکز ملی فضای مجازی خبری داد





## راه‌هایی برای جلب اعتماد مشتریان به وبسایت

هنگامی که بحث جلب اعتماد مشتریان به میان می‌آید، دیگر این موضوع اهمیت چندانی ندارد که چقدر محتوای شما خلاقانه است یا تا چه اندازه روش‌های تبلیغاتی شما به روز است. آنچه اهمیت دارد این است که اگر بازدیدکنندگان سایت شما احساس کنند سایت شما قابل اعتماد نیست، ممکن است برای همیشه آن را ترک کنند. این مسئله هنگامی که مشتریان به قصد خرید محصولی از یک وبسایت بازدید می‌کنند، از اهمیت بیشتری نیز برخوردار می‌شود. پس اگر می‌خواهید در عرصه رقابت در خریدوفروش اینترنتی پیروز شوید، باید به فکر جلب اعتماد مشتریان باشید. در ادامه به نکات کلیدی در این زمینه که توسط سایت [ibazaryabi](#) ارائه شده است می‌پردازیم.

**از تصاویر معتبر استفاده کنید:** تصاویر عمومی و متداول را همه‌جا می‌توان پیدا کرد. اگر چه استفاده درست، خلاقانه و بجا از این تصاویر ایرادی ندارد اما بهتر است ظاهر وبسایت شما به‌گونه‌ای به نظر برسد که گویی مختص به خود شما و تیم‌تان است. برای اینکه بتوانید اعتماد مشتریان را به وبسایت خود جلب کنید، بهتر است یک عکاس حرفه‌ای استخدام کنید تا از شرکت‌تان، کارمندان و محصولات‌تان عکس بگیرد. انتشار این تصاویر کیفیت وبسایت شما را بالا خواهد برد و اعتبار وبسایت شما را به رخ مخاطب خواهد کشید. در این حالت همچنین محتوایی که به اشتراک گذاشته‌اید نیز تأثیر بیشتری روی مشتری دارد.

**از طریق برگزاری نظرسنجی‌های مختلف، مقبولیت اعتماد کسب کنید:** یکی از مؤثرترین روش‌ها در ایجاد اعتماد در مشتری، کسب مقبولیت اجتماعی است. سعی کنید در زمان‌های مختلف و پس از اتمام هر پروژه یا فروش یک محصول جدید با مشتریان خود ارتباط برقرار کرده و از آنها بخواهید نظرات خود را به‌عنوان بازخورد در اختیار شما قرار دهند تا روی وبسایت نشان داده شود. هرچا امکان‌پذیر بود، تصویر شخص یا اشخاصی را که از آنها نظرسنجی کرده‌اید نیز در وبسایت قرار دهید. این کار نمونه‌ای از جلب اعتماد مشتری به کمک مفاهیم بصری است.

**منابع محتوایی ارزشمند و مفید ایجاد کنید:** هیچ‌کس از محتوایی که بیشتر جنبه تبلیغاتی برای فروش یک محصول دارد استقبال نمی‌کند و تقریباً هیچ‌کس در بازدید اول از یک وبسایت اقدام به خرید محصولات آن نمی‌کند. به جای انتشار و به اشتراک‌گذاری محتوایی با این مفهوم که «این محصول را بخرد، چرا که بهترین محصول حاضر در بین رقیبان است»، به انتشار مطالبی بپردازید که مزایا و منافع محصول یا خدمات شما را نشان دهد. بدون اینکه خرید آن را به صورت مستقیم توصیه کند. هنگام جلب اعتماد مشتری، به اشتراک‌گذاری مطالبی ارزشمند که بتواند به سوالات مشتری پاسخ داده و مشکلات او را حل کند، امری لازم و ضروری است.

**به وسیله وسایل ارتباط جمعی، محبوبیت خود را افزایش دهید:** با توجه به تغییر ندیای ارتباطات و نقش روزافزون وسایل ارتباط جمعی، امروزه نظراتی که مردم در مورد یک کالا در فضای مجازی یا یکدیگر به اشتراک می‌گذارند، از اهمیت بیشتری نسبت به محتوای منتشر شده از سوی بازاریابان یا کارشناسان فنی یک محصول برخوردار است. در واقع، مردم هنگام خرید بیشتر به نظرات سایر مشتریان اهمیت می‌دهند تا نظرات کارشناسان. به‌طور قطع، تغییراتی که در دنیای بازاریابی اتفاق افتاده است، نقش اسپانسرهای یک محصول در تأثیرگذاری روی تصمیم مخاطبان را دچار تغییر کرده است. دنیای ارتباطات به‌گونه‌ای تغییر کرده است که نظرات، چه مثبت و چه منفی به سرعت بین مردم منتشر می‌شود. پس در افزایش محبوبیت و مقبولیت اجتماعی خود و همچنین جلب اعتماد مشتریان از تأثیر بازاریابی دهان به دهان غافل نشوید.

**از مشتریان و شرکای خود برای جلب اعتماد مشتریان استفاده کنید:** حال که دنیای ارتباطات تغییر کرده، فرصت‌های بیشتری در اختیار شما قرار گرفته است تا با مخاطبان‌تان در ارتباط باشید. می‌توانید از مشتریان خود کمک بگیرید تا خود را بیشتر و بهتر به مردم معرفی کنید. درست است مردم معمولاً برندهای معروف را می‌شناسند، اما حتی برندهای ناشناخته نیز می‌توانند روی مردم تأثیرگذار باشند. مخاطبان را نقطه تمرکز داستان‌هایی که روایت می‌کنید، قرار دهید. هنگامی که خود به تولید و انتشار محتوا می‌پردازید یا از متخصصان این امر کمک می‌گیرید، مطمئن باشید در نوشته‌های‌تان از واژه «شما» استفاده می‌کنید. مخاطب قرار دادن مخاطبان‌تان باعث جلب توجه آنها شده و آنها را ترغیب می‌کند تا آخرین نوشته یا شما همراه باشند. اگر شما به‌طور مستقیم با گروه خاصی از مخاطبان‌تان صحبت می‌کنید، می‌توانید کلمه «شما» را جایگزین نام و عنوان مخاطب کنید؛ مواظب باشید تکرار بیش از حد نام مخاطب برای او آزاردهنده نشود. هنگام انتخاب محتوا، فراموش نکنید این محتوا برای جلب اعتماد مشتری است. بنابراین، در مطالب خود بیش از حد از شرکت و محصولات‌تان صحبت نکنید. سعی کنید در قالب داستان‌هایی که تجارب مشتریان‌تان را در بردارد، از محصولات خود صحبت کنید. سعی کنید همه چیز در مورد وبسایت‌تان برای مشتری واضح و آشکار باشد: پشت همه بی‌اعتمادی‌ها، ترس از ناشناخته‌هاست. برای بازدیدکنندگان سایت خود همه چیز را روشن و واضح بیان کنید و این امکان را برای آنها فراهم کنید که هنگام ورود به وبسایت‌تان و با یک کلیک بتوانند اطلاعاتی را که می‌خواهند پیدا کنند. طراحی گرافیکی وبسایت‌تان اهمیت زیادی دارد. زیرنویس‌های تصاویر و لینک‌های کمکی در جلب اعتماد مشتریان مهم است. راه‌های ارتباطی خود با مشتری را جایی بنویسید که مدام در دسترس مشتری باشد و به محض دریافت ایمیل یا پیام، به مشتری پاسخ دهید.

## جذاب‌ترین شعارهای تبلیغاتی دنیا (بخش اول)



حتما برای شما هم پیش آمده که

با شنیدن نام یک برند، بلافاصله شعار تبلیغاتی آن را به خاطر آورده‌اید یا تیزر تبلیغاتی آن در ذهن‌تان مثل یک فیلم به نمایش درآمده است. چه عاملی باعث می‌شود که یک شعار تبلیغاتی در یادها بماند و حتی پس از سال‌ها نام یک برند را زنده نگه دارد؟ یک شعار تبلیغاتی خوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ بهترین شعارهای تبلیغاتی شرکت‌های بزرگ دنیا چه هستند و چه ویژگی‌هایی دارند؟ برای یافتن پاسخ این سئوال‌ها این مقاله را که توسط سایت «cheter» ارائه شده است دنبال کنید.

انتخاب کردن یک متن تبلیغاتی مختصر و مفید، بسیار سخت است. اینکه بتوانید یک محتوای احساسی نسبتاً طولانی را در چند کلمه خلاصه کنید، کاری بسیار سخت و زمانگیر است که هر کسی از عهده آن بر نمی‌آید. این در واقع همان کاری است که شعارهای تبلیغاتی انجام می‌دهند؛ یک پیام کامل را در چند کلمه خلاصه می‌کنند. برندهای مشهور دنیا شعارهای تبلیغاتی خاصی دارند که بعضی از آنها جذاب و به‌یادماندنی هستند. در واقع این برندها توانسته‌اند این کار سخت یعنی انتخاب شعار تبلیغاتی خوب را به درستی انجام بدهند. شرکت‌های بزرگ، گزاره ارزش خود را به کمک این شعارها تنها در یک جمله ساده به مشتریان منتقل می‌کنند.

اگر به دنبال ایده‌ای برای ساخت شعار تبلیغاتی خودتان می‌گردید، چه بهتر که از شرکت‌های بزرگ الگو بگیرید. به شعارهای تبلیغاتی این شرکت‌های مشهور نگاهی بیندازید و از آنها برای ساخت شعار اختصاصی برند خودتان الگو بگیرید.

قبیل از اینکه بهترین شعارهای تبلیغاتی شرکت‌های معروف را ببینیم، بد نیست که بدانیم اصلاً شعار تبلیغاتی چیست؟ چه چیزی باعث می‌شود یک شعار از سایر شعارهای تبلیغاتی متمایزتر باشد و بیشتر در ذهن مشتری

ماند؟

بماند؟ حتماً برای شما هم پیش آمده که با شنیدن نام یک برند، بلافاصله شعار تبلیغاتی آن را به خاطر آورده‌اید یا تیزر تبلیغاتی آن در ذهن‌تان مثل یک فیلم به نمایش درآمده است. چه عاملی باعث می‌شود که یک شعار تبلیغاتی در یادها بماند و حتی پس از سال‌ها نام یک برند را زنده نگه دارد؟ یک شعار تبلیغاتی خوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ بهترین شعارهای تبلیغاتی شرکت‌های بزرگ دنیا چه هستند و چه ویژگی‌هایی دارند؟ برای یافتن پاسخ این سئوال‌ها این مقاله را که توسط سایت «cheter» ارائه شده است دنبال کنید.

انتخاب کردن یک متن تبلیغاتی مختصر و مفید، بسیار سخت است. اینکه بتوانید یک محتوای احساسی نسبتاً طولانی را در چند کلمه خلاصه کنید، کاری بسیار سخت و زمانگیر است که هر کسی از عهده آن بر نمی‌آید. این در واقع همان کاری است که شعارهای تبلیغاتی انجام می‌دهند؛ یک پیام کامل را در چند کلمه خلاصه می‌کنند. برندهای مشهور دنیا شعارهای تبلیغاتی خاصی دارند که بعضی از آنها جذاب و به‌یادماندنی هستند. در واقع این برندها توانسته‌اند این کار سخت یعنی انتخاب شعار تبلیغاتی خوب را به درستی انجام بدهند. شرکت‌های بزرگ، گزاره ارزش خود را به کمک این شعارها تنها در یک جمله ساده به مشتریان منتقل می‌کنند.

اگر به دنبال ایده‌ای برای ساخت شعار تبلیغاتی خودتان می‌گردید، چه بهتر که از شرکت‌های بزرگ الگو بگیرید. به شعارهای تبلیغاتی این شرکت‌های مشهور نگاهی بیندازید و از آنها برای ساخت شعار اختصاصی برند خودتان الگو بگیرید.

قبیل از اینکه بهترین شعارهای تبلیغاتی شرکت‌های معروف را ببینیم، بد نیست که بدانیم اصلاً شعار تبلیغاتی چیست؟ چه چیزی باعث می‌شود یک شعار از سایر شعارهای تبلیغاتی متمایزتر باشد و بیشتر در ذهن مشتری

ماند؟ حتماً برای شما هم پیش آمده که با شنیدن نام یک برند، بلافاصله شعار تبلیغاتی آن را به خاطر آورده‌اید یا تیزر تبلیغاتی آن در ذهن‌تان مثل یک فیلم به نمایش درآمده است. چه عاملی باعث می‌شود که یک شعار تبلیغاتی در یادها بماند و حتی پس از سال‌ها نام یک برند را زنده نگه دارد؟ یک شعار تبلیغاتی خوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ بهترین شعارهای تبلیغاتی شرکت‌های بزرگ دنیا چه هستند و چه ویژگی‌هایی دارند؟ برای یافتن پاسخ این سئوال‌ها این مقاله را که توسط سایت «cheter» ارائه شده است دنبال کنید.

انتخاب کردن یک متن تبلیغاتی مختصر و مفید، بسیار سخت است. اینکه بتوانید یک محتوای احساسی نسبتاً طولانی را در چند کلمه خلاصه کنید، کاری بسیار سخت و زمانگیر است که هر کسی از عهده آن بر نمی‌آید. این در واقع همان کاری است که شعارهای تبلیغاتی انجام می‌دهند؛ یک پیام کامل را در چند کلمه خلاصه می‌کنند. برندهای مشهور دنیا شعارهای تبلیغاتی خاصی دارند که بعضی از آنها جذاب و به‌یادماندنی هستند. در واقع این برندها توانسته‌اند این کار سخت یعنی انتخاب شعار تبلیغاتی خوب را به درستی انجام بدهند. شرکت‌های بزرگ، گزاره ارزش خود را به کمک این شعارها تنها در یک جمله ساده به مشتریان منتقل می‌کنند.

در تبلیغات، ویدئوها، پوسترها و سایر بخش‌های مرتبط با شرکت و تبلیغات، نقش مؤثری ایفا می‌کند.

**۱- نایکی (Nike): فقط انجامش بده!** فهمیدن پیام و منظور شرکت نایکی از این شعار ساده و جذاب، کار سختی نیست. این برند مشهور چیزی فراتر از پوشاک و وسایل ورزشی است. نایکی در واقع با این شعار، یک طرز فکر جدید را مطرح کرده است. این شعار، شما را تشویق می‌کند تا به این مطلب فکر کنید که برای سالم بودن و داشتن تناسب اندام، لازم نیست ورزشکار حرفه‌ای باشید یا در میدان‌های ورزشی حماسه بیاورید. اگر می‌خواهید ورزش کنید، کافی است که آن را انجام بدهید، به هر شکل و روشی که برای‌تان مقدور است.

همان دلیلی که لوگو دارند شعار هم دارند و آن دلیل چیزی نیست جز تبلیغات. لوگو، معرفی تصویری یک برند است و شعار، معرفی هر دو روش بیشتر از نام یک شرکت یا محصول می‌تواند جذاب و به‌یادماندنی هستند. علاوه بر این، به خاطر سپردن و درک مفهوم آنها راحت‌تر است.

هدف از انتخاب شعار چیست؟ هدف از شعار این است که پیام کلیدی شرکت را در ذهن مشتری حک کند. به نحوی که اگر یک مشتری حتی همه تبلیغات یک شرکت را فراموش کند، بتواند شعار آن را به یاد بیاورد.

یک شعار خوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ به نقل از [HowStuffWorks](#)، یک شعار تبلیغاتی خوب باید بیشتر یا همه ویژگی‌های زیر را داشته باشد.

**۱- به یادماندنی باشد** آیا شعاری که انتخاب کرده‌اید به سرعت قابل تشخیص است؟ آیا مشتریان در عرض چند ثانیه منظور آن را به درستی دریافت می‌کنند؟ یک شعار چندکلمه‌ای مختصر و گیرا

را از سایر رقبا متمایز می‌کند؟  
**۴- احساس مثبتی درباره برند منتقل کند** بهترین شعارها، شعاری هستند که در آنها از کلمات مثبت و خوش‌بینانه استفاده شده است. هر قدر یک شعار، کلمات مثبت و زیبا داشته باشد، بیشتر بر مشتری و مخاطب تأثیر می‌گذارد. در مقابل، کلماتی که بار منفی دارند، در تبلیغ یک برند تأثیر معکوس دارند.

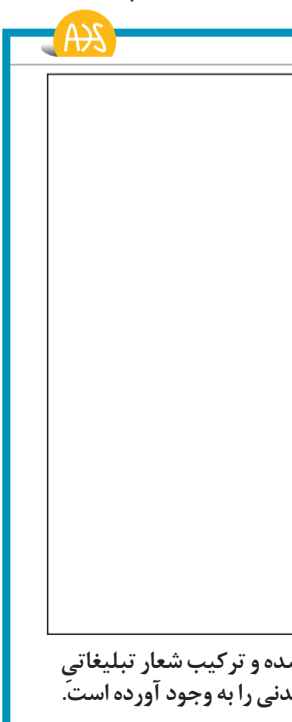
**شعارهای تبلیغاتی برندهای مشهور دنیا**  
اکنون که با ویژگی‌های یک شعار خوب آشنا شدیم، به مثال‌هایی از بهترین شعارهای تبلیغاتی برندهای مشهور و مهم اشاره می‌کنیم. اگر شما هم مودری به نظر‌تان می‌رسد، به خصوص در مورد شرکت‌ها و برندهای داخلی، خوشحال می‌شویم آن را در بخش نظرات مطرح کنید.

**۱- نایکی (Nike): فقط انجامش بده!** فهمیدن پیام و منظور شرکت نایکی از این شعار ساده و جذاب، کار سختی نیست. این برند مشهور چیزی فراتر از پوشاک و وسایل ورزشی است. نایکی در واقع با این شعار، یک طرز فکر جدید را مطرح کرده است. این شعار، شما را تشویق می‌کند تا به این مطلب فکر کنید که برای سالم بودن و داشتن تناسب اندام، لازم نیست ورزشکار حرفه‌ای باشید یا در میدان‌های ورزشی حماسه بیاورید. اگر می‌خواهید ورزش کنید، کافی است که آن را انجام بدهید، به هر شکل و روشی که برای‌تان مقدور است.

البته بعید است اژانس تبلیغاتی Kennedy + Wieden که این شعار را برای نایکی برگزیده است، از ابتدا می‌دانسته که این شعار در نهایت منجر به تغییر رویه در این شرکت می‌شود. محصولات نایکی پیش از این بیشتر به دوندگان ماراتن اختصاص داشت؛ رشته‌ای که یکی از سخت‌ترین رشته‌های ورزشی است اما کمین تبلیغاتی «فقط انجامش بده!» دامنه فعالیت‌های این شرکت را گسترش داد. این مثال به خوبی نشان می‌دهد که یک شرکت باید زمان زیادی برای ارائه یک شعار صرف کند؛ شعاری که پیام‌های شرکت را به خوبی منعکس می‌کند و با توجه به طیف مخاطبان یک برند طراحی شده است.

**۲- لورئال (L'Oréal): چون لایقش هستی** همه دوست دارند که لایق باشند. کسانی که این شعار عالی را برای لورئال انتخاب کرده‌اند، به خوبی می‌دانند که زنان دوست دارند زیبا، دوست‌داشتنی و لایق به نظر برسند. این شعار هم در واقع درباره محصولات این شرکت نیست بلکه درباره نتیجه نهایی است که استفاده از محصولات این شرکت به دنبال دارد.

**برگرفته از hubspot و referralcandy**



**آگهی محصول StaSoft - فرد خشنی مانند سیلواستر استالونه به صورت کاریکاتوری پارچه‌ای نمایش داده شده و ترکیب شعار تبلیغاتی «حتی سخت‌ترین‌ها را هم نرم می‌کند» با پرتره پارچه‌ای، ترکیبی طنزآمیز و مهم‌تر از همه، جذاب و به‌یادماندنی را به وجود آورده است.**



## اپلیکیشن‌هایی برای حرفه‌ای‌های روابط عمومی

روابط عمومی یکی از مشاغلی است که دارای وظایف چندگانه است. این وظایف گاه به قدری زیاد و متنوع هستند که مسئولان روابط عمومی از کنترل همه آنها به صورت یکجا عاجز می‌مانند. از همین رو، آشنایی با ابزارهایی که جهت برنامه‌ریزی و صرفه‌جویی زمان به مسئولان روابط عمومی کمک می‌کند، ضروری و مهم به نظر می‌رسد.

در ادامه مطلب که توسط سایت «cheter» ارائه شده است می‌خوانید که تیم روابط عمومی launchesquad چگونه تمامی فعالیت‌های خود را در زمان معین به اتمام می‌رسانند.

**وان پسورد برای مدیریت پسوندها**  
یکی از دغدغه‌های روزمره‌ای که ما با آن مواجه هستیم، پسوندها هستند. برای اینکه امنیت پسوندهای‌مان رعایت شود، مجبور به استفاده از پسوندهای پیچیده هستیم و در بسیاری از مواقع آنها را فراموش می‌کنیم یا به سختی آنها را وارد و زمان زیادی را هدر می‌دهیم. با استفاده از وان پسورد شما مجبور نیستید هرگونه ورود به سیستمی را یادداشت کنید. شما قادر خواهید بود برای هر سایتی رمز عبور متفاوت، مطمئن و امنی را تعیین کنید و از هر سیستمی که خواستید به آن دسترسی پیدا کنید.

**تیم launchesquad معتقد است با این اپلیکیشن روزانه ۲۰ تا ۳۰ دقیقه از زمان شما ذخیره خواهد شد.**

**اسلک برای مدیریت پروژه و هماهنگی‌های تیمی**  
اسلک را می‌توان بهترین اپلیکیشن مدیریت کارهای تیمی دانست. شما می‌توانید با اعضای تیم خود در گفت‌وگوهای خصوصی یا در کانال ارتباط برقرار کنید. با استفاده از اسلک می‌توانید تماشای صوتی با اعضای تیم خود برقرار کنید. از روبات‌های اختصاصی اسلک برای کارهای گوناگون استفاده کنید و همچنین اپلیکیشن‌های دیگر همچون ترلو را به اسلک متصل کنید.

**تیم launchesquad معتقد است با این اپلیکیشن روزانه ۳۰ تا ۶۰ دقیقه از زمان شما ذخیره خواهد شد.** آنها معتقدند اسلک دقیقاً همان اپلیکیشنی است که اگر از آن استفاده کردید، دیگر نمی‌توانید به عقب برگردید.

**ترلو برای مدیریت پروژه‌های تیمی**  
یکی از اپلیکیشن‌های مدیریت پروژه‌های تیمی که بدون آن واقعاً نمی‌توان به برنامه‌ریزی پروژه‌های تیمی پرداخت، ترلو نام دارد. در ترلو شما می‌توانید پروژه‌های خود را وارد کنید، برای هر پروژه تسک‌هایی را مشخص کنید، به هر تسک فرد مربوطه را تگ و پس از اتمام آن تسک آن را آرشیو کنید. محیط آن بسیار ساده و دوست‌داشتنی است و به راحتی می‌توان کارها را از هم تفکیک کرد. شما همچنین می‌توانید از اپلیکیشن بومی ترلو یعنی تسکولو استفاده کنید. تسکولو دقیقاً عملکردی همانند ترلو دارد، با این تفاوت که ساخته ایران است. ترلو مشابه یک اپلیکیشن فوق‌العاده برای همه مسئولان روابط عمومی است که فعالیت‌های آنها به صورت جزئی و زیاد است.

**فول کانکت برای مدیریت ارتباطات**  
فول کانکت یک سی‌آرام آنلاین است که به شما کمک می‌کند اطلاعات افرادی را که نیاز دارید در آن ذخیره کنید. همانطور که می‌دانید مدیران روابط عمومی با افراد زیادی در ارتباط هستند، کارکنان، مشتریان و اهالی رسانه؛ برای اینکه بتوان با تمامی این افراد به راحتی ارتباط برقرار کرد، به یک سی‌آرام نیاز دارید. شما می‌توانید روی فول کانکت اطلاعات افراد را وارد کنید. تماشای آنها را که قبلاً با او داشتید و کارهایی که صورت دادید را یادداشت کنید؛ بدین ترتیب هیچ چیزی را فراموش نخواهید کرد. همچنین فول کانکت جست‌وجوهایی را در ارتباط با فردی که به سیستم اضافه کردید انجام خواهد داد و اطلاعات به‌روزتری را به سیستم اضافه خواهد کرد. این اپلیکیشن بسته به میزان ارتباطات شما، مدت زمان زیادی را برای شما ذخیره خواهد کرد.

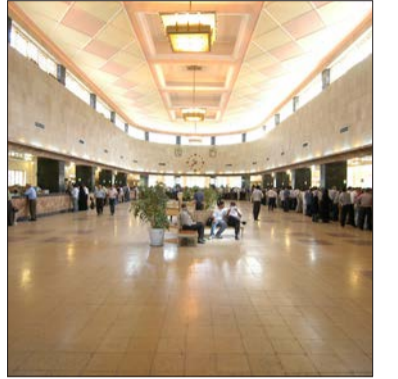
**اپلیکیشن پومودورو برای مدیریت زمان**  
اپلیکیشن پومودورو از تکنیک پومودورو گرفته شده است. این تکنیک مدیریت زمان معتقد است انسان‌ها نمی‌توانند مدت زمان زیادی را برای تمرکز روی یک موضوع اختصاص دهند، بنابراین در فاصله‌های متوالی باید استراحت کرده و سپس دوباره به کار برگردند. شما می‌توانید این اپلیکیشن را روی لپ‌تاپ یا گوشی خود داشته باشید و براساس کاری که انجام می‌دهید از آن استفاده کنید. این اپلیکیشن به شما یک To do list می‌دهد و سپس برای هر تسک ۲۵ دقیقه زمان اختصاص می‌دهد، پس از ۲۵ دقیقه کار مداوم شما می‌توانید ۵ دقیقه استراحت کنید و در صورتی تسک قبلی‌تان نیاز به کار بیشتری دارد آن را تمدید کنید و دوباره ۲۵ دقیقه بیشتر به آن اختصاص دهید. دقیقاً با اتمام ۲۵ دقیقه زنگی روی برنامه به صدا درمی‌آید و زمان استراحت شما را اعلام می‌کند.

پس از اینکه تسک تمام شد، می‌توانید تیک آن را زده و در پایان متوجه شوید که چه تسک‌هایی را انجام داده‌اید و به کارهایی را باید در ادامه انجام دهید.



## بایدها و نبایدهای برنامه وفاداری در بانکها (بخش سوم)

علیرضا جعفری  
مشاور برنامه‌های وفاداری



در بخش اول و دوم یادداشت به اهرم‌های بازگشت مشتری و مدل‌های پاداش در برنامه‌های وفاداری بانک‌ها اشاره کردیم. در این مطلب قصد داریم به نکات کلیدی در طراحی برنامه‌های وفاداری بانک‌ها اشاره کنیم. به کارگیری این نکات به طراحی بهتر و با جزئیات بیشتر برنامه‌های وفاداری کمک می‌کند. آنچه در ادامه می‌خوانید سه نکته بسیار حائز اهمیت در برنامه‌های وفاداری است.

### ۱- تمرکز بر ارزش طول عمر مشتری

مشتریان ارزشمند بانک‌ها، مشتریان مرفه، مشتریان میانسال با تراکنش مالی بالا، مشتریانی که کف حساب‌شان در بانک از مبلغی مشخص پایین‌تر نمی‌آید، مشتریانی که خوش حساب هستند، مشتریانی که در خدمات بانکی سرمایه‌گذاری کرده‌اند و مشتریانی که وام دریافت می‌کنند، هستند. یک برنامه وفاداری موفق، این مشتریان را هدف قرار می‌دهد و سنگ بنای کار خود را براساس خواسته‌های آنها می‌گذارد. البته توجه به یک برنامه وفاداری خوب نباید از مشتریان جوانی که آینده مالی خوبی برای بانک رقم خواهند زد، باز بماند و غافل شود! مشتریانی که در طول چرخه عمر خود در آینده، از ارزش بالایی برخوردار می‌شوند. برگرداندن ارزش به مشتریانی که وضعیت مشخص دارند و از ارزش بالایی برای بانک برخوردارند، کار ساده‌ای است! مسئله اصلی، بازگرداندن ارزش و ارائه پاداش‌های کم ارزش برای مشتریان تازه‌کاری است که در آینده ارزش بالایی خواهند یافت و به بانک منفعت بسیار می‌رسانند.

### ۲- استفاده از بازی‌سازی در الگوهای

پاداش برای جلوگیری از خستگی مشتری برنامه‌های امتیازی و پاداش‌هایی که به صورت بازی در اختیار مشتریان قرار می‌گیرند، تجربه متفاوت و منحصر به فردی را برای مشتریان بانکی به ارمغان می‌آورد. استفاده از این روش، برای شرکت‌هایی که با صنعت پولی و مالی در ارتباطند و مشتریان آنها با عدد و رقم سر و کار دارند، بسیار کاربردی، جذاب و سودآور خواهد بود. در این روش، تعامل و مشارکت مشتریان با بانک نیز بیشتر از گذشته خواهد شد. تنها کافی است که مشتریان با دکاوت خود را درگیر بازی‌های ریاضی و مالی مربوط به خود کنید. استفاده از بازی‌سازی در الگوهای پاداش می‌تواند وابستگی مشتریان به بانک را بیشتر کند؛ همین امر اهرمی می‌شود برای جذب و بازگشت مجدد مشتریان به بانک. لزوماً قرار نیست از خود بازی، به معنای واقعی استفاده کنید! بلکه از شیوه عملکرد افراد در بازی‌های فکری و مالی بهره ببرید. همین!

### ۳- ارائه تجربه‌ای بی‌نقص برای مشتریان بانکی

مشتریان ارزشمند بانک‌ها به دلیل کمبود وقت و مشغله زیاد، به استناد از خدمات موبایل بانک علاقه بسیاری نشان می‌دهند. مشتریان جوان و خوش آئینه بانک نیز توجه بسیاری به خدمات آنلاین بانکی دارند. یک برنامه وفاداری خوب، سعی می‌کند تمامی خواسته‌های معقول مشتریان خود را به بهترین شکل، برآورده کند. توجه به بسندهای الکترونیک، استفاده از کانال‌های مناسب و ارائه خدمات مالی و بانکی آنلاین به صورت کاملاً بی‌نقص می‌تواند رضایت مشتریان ارزشمند بانک‌ها را جلب کرده و تجربه‌ای بی‌نظیر از خدمات آنلاین و حضوری بانک را در ذهن مشتریان حک کند! به تجربه خوب و مثبت مشتریان از بانک خود اهمیت بسیار دهید چراکه منفعت شما در رضایت مشتریان تان است.

در آخر اینکه، بازاریابان وفاداری باید به حداکثر کردن ارزش درک شده مشتریان و تجربه ارتباط آنها با بانک توجه ویژه‌ای داشته باشند و استفاده از بازی‌سازی، پاداش‌های افزایشی و میان افزارهای موبایلی را در صدر فعالیت‌های وفاداری خود قرار دهند.

ارتباط با نویسنده:

me@alirezajafari.com

# مدیریت برند و معرفی ۷ اصل اساسی آن



آیا تاکنون از خودتان پرسیده‌اید که چرا محصولات یا خدمات‌تان، به‌رغم کیفیت بالا و قیمت مناسب، فروش درست‌وحسابی ندارند؟ فکر می‌کنید چرا هنوز نتوانسته‌اید جایگاه برند خود را در میان رقبا ارتقا دهید و به یک برند پر فروش و محبوب تبدیل شوید؟ اگر مدت‌هاست با مسائلی از این قبیل درگیر هستید، قطعاً در زمینه مدیریت برند ضعیف عمل کرده‌اید. فرقی نمی‌کند چه محصولات یا خدماتی ارائه می‌دهید، باید بدانید که اصول مدیریت برند در هر کسب‌وکاری تقریباً یکسان است. در ادامه با هفت مورد از اصول مدیریت برند آشنا می‌شوید که توسط سایت chetor برگرفته از adage.com ارائه شده است و به شما کمک می‌کنند برند قدرتمندی داشته باشید.

### ۱- حداکثر بهره‌برداری از اطلاعات با رویکرد فرضیه‌محور

یعنی بهره‌برداری حداکثری از اطلاعات در دسترس و تبدیل این اطلاعات به یک منطق متقاعدکننده جهت اجرای اقدامات اثربخش در راستای موفقیت برند. به این منظور، ابتدا باید با شناخت کامل موضوع در دست بررسی، به یک فرضیه محکم برسید و سپس با رجوع به داده‌ها یا اطلاعات موجود، ثابت کنید که آیا فرضیه طرح‌شده قابل استناد است یا خیر.

آلیو (Aleo)، شرکت تولیدکننده داروهای مسکن، مدت‌ها به علت سهم تکرر کمی در بازار، دچار رکود بود. این شرکت در مورد عدم موفقیت خود در بازار دارو به دو فرضیه زیر رسید:

- مشتریان با این برند آشنا نیستند  
- مشتریان با این برند آشنا هستند، اما تمایلی به خرید محصولاتش ندارند.  
این شرکت با تجزیه و تحلیل داده‌ها متوجه شد که ۳۵ درصد مشتریان پرمصرف داروهای مسکن، در سال گذشته از این برند خرید کرده بودند اما مسکن‌های سایر برندها را نیز مصرف می‌کردند. بنابراین، معلوم شد مشتریان داروهای مسکن با برند آلیو آشنا هستند و فقط لازم است روی وفاداری به برند کار شود. می‌دانیم مصرف‌کنندگان داروهای مسکن ترجیح می‌دهند از برندی خرید کنند که هم درد را به‌طور مؤثری کنترل کند و هم به آنها امکان بدهد امور عادی روزانه‌شان را به‌راحتی انجام بدهند. از این رو، شرکت آلیو یک کمپین تبلیغاتی با عنوان «تفاوتی چشمگیر» را راه‌اندازی کرد و توانست میزان فروش محصولاتش را ۱۰۰ درصد افزایش بدهد. ارزش سهام شرکت نیز بعد از این تغییر رویکرد، تقریباً همیشه در اوج بوده است.

### ۲- درک بازار رقابت و انتخاب مزیت رقابتی

یکی از اصول مدیریت برند این است که بازار رقابتی را به‌خوبی درک کنید تا بتوانید به جایگاه محصول خود در میان محصولات رقیب پی ببرید. سپس باید یک مزیت رقابتی برای برند خود انتخاب کنید تا بتوانید

به‌واسطه تمایزتان با سایر برندهای مدعی، به موفقیت برسید.

در سال ۱۹۹۶، زمانی که کوکاکولا در تکاپو برای دریافت امتیاز حمایت مالی جام قهرمانی کریکت هند بود، پیسی توانست با جلب توجه عموم، به‌ویژه نسل جوان، از جایگاه قدرتمندتری در میان مصرف‌کنندگان هندی برخوردار شود. به عبارتی، با اینکه پیسی حامی رسمی مسابقات نبود، به موفقیت قابل ملاحظه‌تری در مقایسه با کوکاکولا که اسپانسر رسمی مسابقات بود، دست یافت. بازاریابان پیسی با راه‌اندازی کمپین «هیچ رسمیتی در کار نیست» که همزمان با مسابقات جهانی کریکت آغاز شد، توانستند جایگاه این برند را در صنعت تولید نوشابه محکم‌تر کنند.

### ۳- ثبات برند در نوآوری‌ها و محصولات جدید

بر هر برندی واجب است که یک جایگاه مشخص و معنی‌دار در ذهن مشتری ایجاد کند، به‌طوری‌که مشتری برای خریداری محصولات یک برند، به دلیل قانع‌کننده‌ای برسد. بنابراین برند خود را در هر زمینه‌ای که گسترش می‌دهید یا به هر نوآوری جدیدی که مجزب می‌کنید، توجه داشته باشید که در همه‌حال باید بکوشید تا همان جایگاه ویژه‌ای را که در ذهن مصرف‌کننده خلق کرده‌اید، تقویت کنید.

برند نام‌اشنای داو (Dove) همواره سعی داشته است خود را به‌عنوان برندی معرفی کند که محصولاتش به علت دارا بودن شیر مرطوب‌کننده، موجب افزایش نرمی و لطافت می‌شوند. این برند در حال حاضر، محصولات مختلفی از شامپو و دئودورانت

حاضر، از جمله گسترده‌ترین برندهایی است که در طول این سال‌ها کاهش درآمد چندانی نداشته است.

**۵- مدیریت بودجه با ذهنیت کمبود**  
مدیریت بودجه با ذهنیت کمبود کمک می‌کند تا بتوانید از بازگشت سرمایه به‌ازای هر یک ریالی که خرج می‌کنید، مطمئن شوید. پس هر بار که درمورد اجرای استراتژی‌های بازاریابی تصمیم می‌گیرید، این پرسش‌ها را هرگز فراموش نکنید:

- آیا سرمایه‌گذاری روی استراتژی موردنظر، منطقی است؟

- فکر نمی‌کنید با هزینه کردن این بودجه در جایی دیگر، به بازده مطلوب‌تری در بازگشت سرمایه برسید؟

استارباکس (Starbucks) به‌منظور افزایش درآمد کل و سهم بازار، به‌جای سرمایه‌گذاری روی تبلیغات تلویزیونی، روی راه‌اندازی چندین شعبه نزدیک به هم هزینه می‌کند. این رویکرد با آنچه معمولاً فروشگاه‌های خرده‌فروشی انجام می‌دهند، در تضاد است، زیرا بیشتر فروشگاه‌های خرده‌فروشی زنجیره‌ای، از افتتاح شعب جدید در نزدیکی شعب موجود خودداری می‌کنند تا به خطای همجنس‌خواری و کاهش فروش گرفتار نشوند اما این رویکرد برای استارباکس به صرفه‌جویی در هزینه‌های تأمین منجر شد و موجب مدیریت ارزان‌تر شعب و نیز افزایش فروش شد. بنابراین تأمین منابع مالی راه‌اندازی شعب جدید از جریان نقدی داخلی، انتخاب هوشمندانه‌ای بود.

### ۶- قیمت‌گذاری با هدف ارتقای ارزش محصول از دیدگاه مشتری

این مورد یکی از اصول مهم مدیریت برند است. استراتژی قیمت‌گذاری محصولات یک برند، تعیین‌کننده میزان ارزش محصول در نزد مشتری است.

به این معنی که ارزش ادراک‌شده توسط مشتری برابر است با قیمت یا مزیت ادراک‌شده توسط خود برند. از این رو، حتماً باید درمورد استراتژی قیمت‌گذاری محصولات خود هوشمندانه تصمیم بگیرید تا بتوانید یک ارزش مثبت خالص برای مشتریان تان ایجاد کنید.

### ۷- ایجاد انگیزه در کارکنان با رهبری فکری

خلیق و مدیریت برند قدرتمند، نیازمند پشتیبانی نه فقط رهبر برند، بلکه تمامی کارکنان شرکت است؛ از بخش فروش و امور مالی گرفته تا بخش تحقیق و توسعه. رهبر برند باید دید واضحی از آینده مورد انتظار داشته باشد تا بتواند اعضای تیم را به‌سمت تحقق هدف تعیین‌شده هدایت کند.

سعی کنید تمام انتخاب‌های بازاریابی خود را از زاویه دید مشتری ببینید تا راحت‌تر بتوانید با گروه مشتریان هدف ارتباط برقرار کنید و در کیفیت زندگی‌شان تحولات خوبی ایجاد کنید. باید به زندگی مشتریان تان چشم بدوزید تا بتوانید از نیازهای پیدا و پنهان‌شان آگاه شوید.

برند لوئی ویتون (Louis Vuitton) در اواخر سال‌های ۱۸۰۰ پایه‌گذاری شد و در ابتدا فقط چمدان‌های مسافرتی تولید می‌کرد. در آن دوران، مسافرت مختص قشر ثروتمند بود و به همین علت، این برند به نماد ثروت تبدیل شد. به بیان دیگر، ثروتمندان می‌توانستند تفاوت موقعیت اقتصادی و اجتماعی خود را به‌وسیله این برند به نمایش بگذارند. لوئی ویتون در سال‌های بعد به بازار پوشاک، کیف و کفش نیز وارد شد و در حال



## مدیران 10X چه ویژگی‌هایی دارند؟

بابک‌بهبی  
بازاربان

جیم کالینز یک نابغه است که کتاب‌هایش الهام‌بخش بسیاری از مدیران جهان است و در دنیا حرف‌های بسیار اعتبار دارد.

در ایران از او چند کتاب ترجمه شده که مهم‌ترین آنها «از خوب به عالی» و «شرکت‌های قدرتمند چگونه سقوط می‌کنند»، است. به تازگی هم کتاب دیگری از او با نام «تعالی مبتنی بر انتخاب صحیح» وارد بازار شده که اثری با عیار بالاست.

کالینز این کتاب را در بررسی ۹ساله از شرکت‌های برتر نوشته و در آن ویژگی مدیران این شرکت‌ها را بیان کرده است.

او در این تحقیق نام 10X را بر مدیران برتر می‌نهد و آن به این دلیل است که این شرکت‌ها حداقل ۱۰ برابر بیشتر از میانگین صنعت خود پیشرفت داشته‌اند.

کالینز در بررسی خود چیزهای جالبی را کشف می‌کند. او می‌فهمد که این مدیران بدون هیچ شکایتی پذیرفته‌اند که آنها با نیروهایی مواجه می‌شوند که از کنترل آنها خارج است.

او می‌فهمد که آنها به‌درستی نمی‌توانند حوادث را پیش‌بینی کنند چون هیچ چیز قطعی نیست. او می‌فهمد که مدیران برتر با این ایده مخالفند که نیروهای خارجی مثل شانس یا هر چیز دیگری می‌تواند موفقیت یا شکست آنها را تضمین کند.

مدیران 10X در مقایسه با سایر مدیران از سه شایستگی رفتاری برخوردارند که عبارت است از نظم متعصبانه، خلاقیت تجربی و شک سازنده.

او در این مطالعه به تعریف این سه ویژگی می‌پردازد.

### ۱- نظم متعصبانه

مدیران 10X ثبات زیادی در کارهای خود نشان می‌دهند.

ثبات در ارزش‌ها، عملکرد، استانداردها و روش‌ها در این افراد بسیار بارز است. آنها به‌طور کلی در تمرکز خود بر یک خواسته هیچ انعطافی نشان نمی‌دهند.

این را هم باید بدانیم که نظم متعصبانه به معنای گروه‌بندی کردن، اطاعت و تقویض، دنباله‌روی از شرایط اجتماعی و قبول قواعد بوروکراسی نیست. نظم درست نیازمند استقلال فکری و توانایی ثبات در رویارویی با فشارهای اجتناب‌ناپذیر و غریزی است.

شاید بتوان گفت نظم متعصبانه یعنی اینکه اغلب خود را با شیم.

### ۲- خلاقیت تجربی

این افراد زمانی که با عدم اطمینان روبه‌رو می‌شوند همانند مردم عادی از الگوهای مانند معرفت، رسم، وجهه اقتدار یا راهنمایی معمول تبعیت نمی‌کنند. آنها ابتدا به شواهد تجربی نگاه می‌کنند، بر مشاهده مستقیم، آزمایش تجربی و اصولا بر شواهد ملموس تکیه می‌کنند. آنها ویژگی‌های برجسته‌ای ایجاد می‌کنند و با شواهد تجربی و کاملاً خلاقانه با آن روبه‌رو می‌شوند.

خلاقیت تجربی مدیران 10X را به سطحی می‌رساند که از نقطه نظر افراد بیرونی بیشتر شبیه خاص شدن با ویژگی بی‌پروایی است. در حقیقت اعتباردهی تجربی به آنها اجازه می‌دهد تا به‌طور همزمان حرکات خاص انجام دهند و ریسک خود را محدود کنند.

نکته دیگر اینکه تجربی بودن به این معنا نیست که دودل باشیم. مدیران 10X تجربه‌گرایی را به‌عنوان یک شالوده برای اقدامات قاطع می‌دانند.

### ۳- شک سازنده

مدیران 10X همواره گوش به‌زنگ هستند و نسبت به تغییر و تهدید محیطی کاملاً حساسند حتی زمانی که همه چیز خوب باشد. آنها این‌گونه فرض می‌کنند که امکان دارد شرایط علیه‌شان تغییر کند و حتی در یک لحظه همه چیز ممکن است وخیم شود.

این مدیران همواره به ترس خود جهت می‌دهند، هرچند نسبت به اقدامات خود نگران هستند و برای ایجاد برنامه اقتضایی که سپر محافظتی و حاشیه امن وسیعی را ایجاد کند همواره آمادگی دارند.

شک سازنده درحقیقت زمینه‌ساز اقدامات خلاقانه آنهاست.

در نظر داشتن بدترین سناریوها به مدیران 10X اجازه می‌دهد تا احتمال حوادث بد برای متوقف کردن اقدامات خلاقانه را به حداقل برسانند.

همان‌گونه که در آغاز گفته شد این یافته‌ها براساس ۹ سال مطالعه و بررسی و استنباط علمی از آن و خلق اصولی برای ساخت یک سازمان متعالی در این عصر غیرقابل پیش‌بینی و پرآشوب که بی‌نهایت متغیر است نوشته و آماده خواندن و به‌کار بستن توسط شمای مدیر است. اندیشمندان بیندیشیم.



## بازاریابی خلاق



ارسال دست‌نویسته برای ذی‌نفعان - ارسال خاطرات دست‌نویسته، کارت تولد و ... به مشتریان گذشته و فعلی، شرکای ارزشمند، فروشندگان شما و هر کس دیگری که با کسب و کار شما گره خورده است می‌تواند کسب و کار شما را رونق بیشتری دهد. این یک ایده بازاریابی کم‌هزینه و منحصر به فرد برای کسب و کارهای کوچک است، اما بسیاری از کارآفرینان اثربخشی آن را تایید کرده‌اند.

کارتابل

مراقب تله زمان باشید

ترجمه: علی آل علی

یکی از پرسش‌های جالبی که می‌توان برای مدیران مطرح کرد، بیشترین زمانی است که در محل کار تلف می‌کنند. اگرچه بیشتر افراد نسبت به چنین مشکلی آگاهی ندارند، با این حال تحقیقات نشان داده است که اغلب مدیران جوان و در برخی موارد حتی مدیران باتجربه، بیشتر زمان‌شان را به صحبت با کارمندان ضعیف اختصاص می‌دهند. به این معنا که عملکرد بد کارمند موردنظر ذهن مدیر را مشغول کرده و اقدام به گفت‌وگو با وی به منظور رفع مشکل پیش‌آمده خواهد کرد.

اجازه دهید یک نگاه منطقی به این سناریو بیندازیم. این حقیقت که هر تیم عملکرد نسبتاً متوسطی دارد، در اغلب زمینه‌ها ثابت شده است. بر این اساس بهترین اعضا به ۹۰ تا ۱۰۰ درصد اهداف تعیین شده دست خواهند یافت. این در حالی است که کارمندان معمولی بین ۴۰ تا ۵۰ درصد از اهداف را محقق می‌کنند. در این بین باید به عده بسیار محدودی از کارمندان اشاره کنیم که «خبگان سازمانی» نام دارند. این عده عملکرد باورنکردنی ۱۲۰ درصد را از خود ارائه می‌دهند. به این معنا که کارمندان نخبه علاوه بر اهداف تعیین شده به تعدادی هدف‌های شخصی نیز دست یافته‌اند. آنچه عملکرد ضعیف نامیده می‌شود، از نظر مدیریت سازمانی، دستیابی به کمتر از ۴۰ درصد اهداف مشخص بازمی‌گردد. بر این اساس چنین افرادی نیازمند بازآموزی و کسب مهارت‌های لازم هستند. البته باید توجه داشت که چنین فرآیند آموزشی‌ای در بیشتر شرکت‌ها وجود ندارد. نتیجه این امر ساده است؛ اخراج کارمندان ضعیف.

با اندکی مسامحه، آمار مطلوب برای یک تیم ۹۰ درصد کارمندان معمولی یا نخبه است. بقیه تیم را افراد ضعیف تشکیل می‌دهند. در میان چنین افرادی به‌طور معمول تلاش برای بهبود عملکرد پدیدهای رایج است. با این حال میزان تلاش به‌شدت سایر اعضای گروه نیست. صرف‌نظر از زبان‌های سازمانی مختلف این عده کم، در اینجا قصد بررسی نحوه اثرگذاری آنها روی مدیران را داریم. ابتدا بهتر است خود را به جای یک کارمند ضعیف با مهارت متوسط بگذاریم. در چنین موقعیتی راه‌های متعددی پیش روی افراد خواهد بود. ساده‌ترین راه تلاش برای بهبود عملکرد است، اما اندکی صبر کنید، آیا این راه واقعا آسان‌ترین شیوه ممکن است؟ پاسخ پژوهشگران منفی خواهد بود. در واقع یکی از راهکارهای خلاقانه اما فاجعه‌بار استفاده از این آسان کارمند موردنظر به‌طور مداوم از شما درخواست راهنمایی، مشاوره و کمک خواهد داشت. شاید در ابتدا این امر برای هر مدیری جذاب بوده و به نوعی تمرین اثبات توانایی‌های مدیریتی به حساب آید، اما توجه داشته باشید که چنین فرآیندی در درازمدت زمان بسیار زیادی را از شما خواهد گرفت. به‌گونه‌ای که در عمل دیگر زمان چندانی برای انجام سایر فعالیت‌های مدیریتی و حیاتی نخواهد داشت. درست در همین هنگام است که فرد خود را در تله زمان می‌یابد. در ابتدا شما به آرامی در این تله وارد شده‌اید و توجه‌تان به آن جلب نشده است، اما اکنون با طیف وسیعی از وظایف عقب افتاده مواجه هستید.

راهکار جلوگیری از چنین اتفاق یا به عبارت بهتر فاجعه مدیریتی چیست؟ جان کوتر در این مورد توصیه‌ای دارد که ارزشمند به نظر می‌رسد: «زمانی که برای کمک به کارمندان صرف می‌شود، در عمل هزینه بسیار بالایی برای مدیر و به‌طور کلی سازمان در پی دارد. آنچه بسیاری از افراد نسبت به آن اطلاع ندارند، تسهیل فرآیند بهبود عملکرد کارکنان با استفاده از برگزاری دوره‌های آموزشی است. لازم نیست شرکت در چنین کارگاه‌هایی را به صورت اجباری دنبال کنید. با این حال در شرایط اضطراری اجبار کارمندان گزینه غیرقابل اجتنابی خواهد بود. اگرچه چنین راهکار جایگزینی بدهی به نظر می‌رسد، اما وسوسه کمک به کارمندان در کوتاه‌مدت و چشم‌پوشی از پیگیری پیش‌نیازهای برگزاری کلاس‌های آموزشی اغلب مدیران را به سوی تله زمان سوق می‌دهد. در مورد کارگاه‌های آموزشی نکته مهم، برگزاری رایگان آنهاست. به عبارت بهتر کارمندان به منظور عدم پرداخت هزینه آموزشی به مدیران پناه می‌آورند. بر این اساس انتظار استقبال افراد از کلاس‌هایی با هزینه مشخص دور از ذهن خواهد بود.»

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

آرسن ونگر، یکی از مربیان مشهور دنیای فوتبال است. در زمینه ورزش مدیریت یک تیم شباهت بسیار زیادی به سازماندهی کارمندان شرکت دارد. بر این اساس باید عملکرد افراد را در راستای دستیابی به اهداف مشترک سازماندهی کرد. ونگر در طول دوران حرفه‌ای خود راهکار جالبی برای برخورد با بازیکنان ضعیف به دست آورده است. رد شدن از آنها یا آنچه «نادیده گرفتن افراد» نامیده می‌شود، یکی از بدترین تجربیات را برای هر کارمندی رقم خواهد زد. با این حال سرمربی آرسنال معتقد است که چنین فشاری افراد را به تحسّر وادار می‌کند. شاید در زمینه کسب‌وکار هم پیاده‌سازی چنین شیوه‌ای ضروری باشد.

۷ سوال اساسی که قبل از شروع کسب‌وکارتان باید به آنها پاسخ دهید



Jordan Scheltgen

ساراکیومرتی

برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق به چه چیزهایی نیاز دارید؟ برای پاسخ به این سوال در ابتدا باید بدانید بحث در مورد کارآفرینی سرگرم‌کننده است اما عمل به آن بسیار سخت است. با تبدیل شدن به یک کارآفرین خودتان رئیس خودتان می‌شوید و در زندگی‌تان کسب‌وکاری را که خواهان آن هستید راه‌اندازی می‌کنید و در نهایت می‌توانید ثروت را فراتر از رؤیاهای خود ببینید. هر چند سخت‌ترین کاری که می‌توانید انجام دهید راه‌اندازی کسب‌وکار جدید است اما باید بدانید برای شروع کسب‌وکارتان نیاز دارید مهارت‌های رهبری و مدیریتی خود را افزایش دهید. به‌طور کلی از هر ۱۰ کسب‌وکار هشت مورد از آنها در سال اول با شکست روبه‌رو می‌شوند و این آمار نشان‌دهنده دو مسئله مهم است؛ نخست اینکه راه‌اندازی یک شرکت در حقیقت دشوار است و مورد دوم این است که هر کسی برای کارآفرین بودن ساخته نشده است.

بنابراین قبل از وارد شدن به دنیای کسب‌وکار از خودتان سوال‌های زیر را حتماً بپرسید. **آیا تمایلی به ادامه دادن مسیر کاری‌تان بدون دریافت حقوق یا با حقوق بسیار کم دارید؟** اغلب مردم فکر می‌کنند که شروع کسب‌وکار جدید

سرمایه زیادی را به ارمان خواهد آورد اما لازم به ذکر است این یک تصور اشتباه در مورد شروع کسب‌وکار جدید و کارآفرینی است. هر چند این مسئله روزی به حقیقت بدل می‌شود که آن روز دور نخواهد بود، اما ضروری است بدانید که در ابتدا کسب‌وکارتان ممکن است سود چندانی نداشته باشد و اگر در شروع کسب‌وکار تنها هستید و خودتان تمام سرمایه شرکت را ماهانه دریافت می‌کنید شما کار خوبی را برای خودتان راه‌اندازی کرده‌اید و باید که کارآفرین بودن به معنی رشد کردن و توسعه دادن است. پس به دنبال رشد و توسعه کسب و کار خود باشید.

**آیا شما با سرمایه‌گذاری پول خود برای شروع کسب‌وکار جدیدتان مشکلی ندارید؟** اجاره یا خرید فضای اداری، استخدام کارکنان، میزبانی از کارکنان و... با هزینه‌های همراه است. قبل از شروع هر چیزی مطمئن شوید که مایل به پرداخت برخی از این هزینه‌ها در کسب‌وکارتان هستید. اگر شما قصد سرمایه‌گذاری دارید باید بدانید بسیاری از سرمایه‌گذاران تمایل دارند از برنامه‌ها و میزان سرمایه‌ای که به‌عنوان نشانه تعهد وقف شرکت می‌کنید آگاهی داشته باشند.

**آیا آدامگی این را دارید که** کسب و کار به معنی ارائه سرویس و محصولات به مشتریان است که این مسئله چیزی است که کارآفرینان در مورد آن شور و اشتیاق دارند و می‌خواهند در این مورد بهترین باشند. این کار مانند این است که در حال گذاشتن چندین کلاه بر سرتان باشید و متوجه می‌شوید برخی از آنها مناسب نیست و احساس راحتی با آن ندارید. به همین دلیل ممکن است در کار ارائه محصولات خود به مشتریان، یک حسابدار، وکیل، رئیس منابع انسانی و مسئول خدمات به مشتریان نیز باشید.

**آیا می‌توانید افرادی را که استخدام کرده‌اید از کار اخراج کنید؟** بخشی از اداره یک

**خودتان یک حسابدار، وکیل، رئیس منابع انسانی، مسئول خدمات به مشتریان و... باشید؟**

شور و اشتیاق و داشتن هیجان مسئله‌ای است که باعث می‌شود شما کسب‌وکار جدیدی را شروع کنید. توانایی شما برای انطباق با نقش‌های جدید موضوعی است که کسب‌وکارتان را زنده نگه می‌دارد. شروع

سرمایه زیادی را به ارمان خواهد آورد اما لازم به ذکر است این یک تصور اشتباه در مورد شروع کسب‌وکار جدید و کارآفرینی است. هر چند این مسئله روزی به حقیقت بدل می‌شود که آن روز دور نخواهد بود، اما ضروری است بدانید که در ابتدا کسب‌وکارتان ممکن است سود چندانی نداشته باشد و اگر در شروع کسب‌وکار تنها هستید و خودتان تمام سرمایه شرکت را ماهانه دریافت می‌کنید شما کار خوبی را برای خودتان راه‌اندازی کرده‌اید و باید که کارآفرین بودن به معنی رشد کردن و توسعه دادن است. پس به دنبال رشد و توسعه کسب و کار خود باشید.

**آیا شما با سرمایه‌گذاری پول خود برای شروع کسب‌وکار جدیدتان مشکلی ندارید؟** اجاره یا خرید فضای اداری، استخدام کارکنان، میزبانی از کارکنان و... با هزینه‌های همراه است. قبل از شروع هر چیزی مطمئن شوید که مایل به پرداخت برخی از این هزینه‌ها در کسب‌وکارتان هستید. اگر شما قصد سرمایه‌گذاری دارید باید بدانید بسیاری از سرمایه‌گذاران تمایل دارند از برنامه‌ها و میزان سرمایه‌ای که به‌عنوان نشانه تعهد وقف شرکت می‌کنید آگاهی داشته باشند.

**آیا آدامگی این را دارید که** کسب و کار به معنی ارائه سرویس و محصولات به مشتریان است که این مسئله چیزی است که کارآفرینان در مورد آن شور و اشتیاق دارند و می‌خواهند در این مورد بهترین باشند. این کار مانند این است که در حال گذاشتن چندین کلاه بر سرتان باشید و متوجه می‌شوید برخی از آنها مناسب نیست و احساس راحتی با آن ندارید. به همین دلیل ممکن است در کار ارائه محصولات خود به مشتریان، یک حسابدار، وکیل، رئیس منابع انسانی و مسئول خدمات به مشتریان نیز باشید.

**آیا می‌توانید افرادی را که استخدام کرده‌اید از کار اخراج کنید؟** بخشی از اداره یک

کسب‌وکار و موانعی که به رشد کسب‌وکارتان ضرر می‌رساند همین موضوع است. باید بتوانید با کارکنان خود در مورد پرداخت حقوق، حقوق صاحبان سهام و در نهایت با مسئله تقاضای استعفا آنها به‌طور جدی به سخن بپردازید.

**آیا شما صبور هستید؟** برای پیشرفت در هر کاری زمان لازم است. رشد یک شرکت به زمان طولانی

نیاز دارد که صبر و شکیبایی‌تان در این مدت آزموده می‌شود. برای خود من شخصاً ۱۸ ماه طول کشید تا توانستم یک چک از آژانس تبلیغات‌ام به دست آورم. پس به این نتیجه می‌رسیم که هیچ‌کسی نمی‌تواند یک شبه ثروتمند شود زیرا هیچ برنامه‌ای در کارآفرینی برای ثروتمند شدن یک شبه وجود ندارد، بلکه کارآفرینی موفق به اعتقاد جدی و تعهد به یک برنامه طولانی مدت کسب و کار در زندگی بستگی دارد.

هیچ برنامه‌ای در کارآفرینی برای ثروتمند شدن یک شبه وجود ندارد، بلکه کارآفرینی موفق به اعتقاد جدی و تعهد به یک برنامه طولانی مدت کسب و کار در زندگی بستگی دارد. بیز استون، مهندس نرم‌افزار و از بنیانگذاران وب‌سایت توییتر در این مورد می‌گوید: «برای موفقیت به زمانبندی و پشتکار نیاز دارید، به ۱۰ سال تلاش برای موفقیت مانند یک موفقیت دیگر.»

**آیا در کسب‌وکار خود انگیزه کافی برای موفق شدن دارید؟**

مسئول بودن نسبت به افراد در کار، نقطه عطفی است که شما را برای شروع کارتان در صبح زود تریغ می‌کند و باعث می‌شود تا دیر وقت مشغول

کارتان باشید و نهایت تلاش خود را در جهت موفقیت به کار ببرید. همچنین در کسب‌وکار باید به خودتان پاسخگو باشید و اگر انگیزه نداشته باشید پس قطعاً کسب و کارتان عمر کوتاهی خواهد داشت. باید بدانید سوخت کسب‌وکارتان خودتان هستید در نتیجه باید کارتان را با انگیزه از صبح زود آغاز کنید و تا دیر وقت به آن مشغول باشید.

**آیا تحمل محدودیت در ارتباطات و فعالیت‌های‌تان در زندگی اجتماعی خود دارید؟**

اگر شما به تفریح و تماشای فیلم در شب علاقه‌مند هستید و این کارها را انجام می‌دهید و حاضر نیستید از آن دست بکشید پس کارآفرینی برای شما مناسب نیست. یکی از حقایق در مورد راه‌اندازی کسب و کار، وقت‌گیر بودن آن است زیرا شما روزانه با تصمیماتی روبه‌رو می‌شوید و مجبورید به مسائلی فکر کنید. مسائلی مانند اینکه آیا می‌توانم به ملاقات دوستان خود به کافه بروم؟ یا در آینده وقتی برای این کار دارم؟ دوستان‌تان ممکن است شما را درک نکنند و به شما فشار وارد کنند. باید در چنین مواقعی نه گفتن را بیاموزید و کارهای‌تان را انجام دهید. اگر با همه این مسائل برای کارآفرینی مشکل ندارید، پس باید بدانید که شما در حال ثبت‌نام در یک معامله سودآور هستید و در مرحله بعد باید گفت تمامی کارآفرینی‌های موفق، منبع: INC.com

کلید

نکاتی برای رهبری شفاف یک شرکت

شفاف‌سازی روابط و دستورالعمل‌ها، بخشی از فرهنگ سازمانی است. شما با استفاده از چند راهنمایی ساده می‌توانید شفافیت عمل را به یکی از اولویت‌های شرکت خود تبدیل کنید. در ادامه مطلب که توسط زومیت به نقل از فوربس ارائه شده است نکاتی برای رهبری شفاف یک شرکت ارائه می‌شود. مدیران کسب‌وکار اغلب در توصیف سبک ارتباطات خود، از کلماتی مثل شفاف‌سازی و صداقت استفاده می‌کنند ولی اگر حرف و شعار را کنار بگذاریم، می‌بینیم عده کمی از رهبران سازمانی در روابط بین کارمندان یا مشتریان، شفافیت عمل دارند که این موضوع به زبان کسب‌وکار آنها تمام می‌شود. هر شرکتی که در فرهنگ سازمانی خود ویژگی‌هایی مثل شفافیت و وضوح عمل را ننگیند، با مشتریان عصبانی و کارمندانی مواجه خواهد بود که مسئولیت‌ها و وظایف خود را درست متوجه نمی‌شوند. حجم زیاد برنامه‌ها، لیست کارهایی که بی‌پایان به نظر می‌رسند و مشتریان و پرسنلی که صفات و شخصیت‌های متفاوتی دارند، بزرگ‌ترین موانع جریان متعادل ارتباطات سازمانی هستند. شاید هیچ‌کس نتواند به‌طور کامل و دقیق، ارتباط شفاف را توصیف کند. نکته اینجاست که شفافیت در رفتار، یک عادت است و مانند تمام عادات دیگر، برای تکمیل و تقویت به مداومت و پیگیری نیاز دارد.

با لحن ساده‌ای صحبت کنید

کریس میر، مدیرعامل و مؤسس استارت‌آپ BodeTree، در وبلاگ خود می‌نویسد: «در دوران دبیرستان، ما باید یکی از سه زبان فرانسه، لاتین و اسپانیایی را به‌عنوان زبان دوم خود انتخاب می‌کردیم و یاد می‌گرفتیم. کلاس لاتین، کلاس کوچک و خلوتی بود و به همین دلیل من لاتین را انتخاب کردم. این تصمیم، مثل بسیاری از ایده‌های نوجوانی دیگر، تصمیم اشتباهی بود. نه‌تنها موضوعات آموزشی لاتین بسیار گیج‌کننده و پیچیده بودند، بلکه معلم ما یک افسر اتریشی بازنشسته بود که صبر و تحمل خیلی کمی داشت. بگذارید خلاصه بگویم، وضعیت کلاس به‌قدری بد بود که من از هر چیزی که به لاتین ارتباطی پیدا می‌کرد متنفر شدم.»

این روزها، تنها جایی که ممکن است جمله‌ای به زبان لاتین ببینیم اسناد قانونی است، آن هم زمانی که بچازند یک مفهوم سنگین حقوقی را باز کنند و توضیح دهند. البته وکلا و قضات مقصر این ماجرا نیستند. ما هنوز در متون حقوقی، صنعتی، حسابداری و بانکداری با اصطلاحات سنگینی مواجه می‌شویم که درک آنها برای عموم آسان نیست. همیشه نقل‌قول مارک تواین را به یاد داشته باشید: «هنگامی که می‌توانید در یک جمله از کلمات ۵ سنتی استفاده کنید، کلمات ۵ دلاری را خرج آن نکنید.» مهم این است که سادگی رهبری شما بر ایده‌هایی روشن، شفاف، واضح و ساده بنا شده باشد. هنگامی که شما خودتان را متعهد کنید تا منظورتان را با زبانی شفاف و ساده بیان کنید، فرهنگ شفافیت در شرکت شما به وجود خواهد آمد.

همیشه یک داستان عالی داشته باشید

گفتن یک داستان عالی، سنگ‌بنای ارتباطات قوی است. مشتریان و اعضای تیم، با یک روایت توصیفی بهتر ارتباط برقرار می‌کنند تا فهرستی از اطلاعات و دستورالعمل‌ها. لزوماً برای برقراری رابطه خوب با دیگران، نیاز به داستان ندارید ولی بیان مأموریت، استراتژی و دستورالعمل‌های عملیاتی شرکت به‌صورت روایت منسجم، می‌تواند ابهامات افراد را برطرف کند و در ضمن بهتر در ذهن آنها بماند. شما می‌توانید تصمیمات و درخواست‌های خود را در قالب داستان با اعضای تیم در میان بگذارید. کافی است موضوع و پس‌زمینه آن را در دست بگیرید و روایت خود را طوری تنظیم کنید که در عین سادگی، توضیح‌دهنده چگونگی روند درخواست یا حکم شما باشد و بعد آن را با کارمندان‌تان به اشتراک بگذارید. در این حالت با چالش سادگی مواجه هستید. باید نقش کارمندان یا اعضای تیم را در این داستان مشخص و برایشان روشن کنید که چطور می‌توانند با انجام کامل وظایف خود، هدف تیم (موضوع داستان) را محقق کنند. هدف این است که به اعضای تیم کمک کنید موضوع را درک کنند و البته به آنها انگیزه بدهید تا خروجی مطلوب را به دست آورند.

حرف‌های‌تان را تکرار کنید

کافی نیست که مقاصد خود را در قالب داستان برای اعضای تیم یا مشتریان تعریف کنید، بلکه باید مطمئن باشید که همه افراد برداشت یکسانی از داستان شما دارند. اگر در انگیزه‌دان به کارمندان یا برقراری ارتباط با مشتریان‌تان به مشکل برخوردید، به این معنا نیست که داستان شما اشتباه است، بلکه ممکن است به تمرین بیشتری نیاز داشته باشید. چرا که روایت کردن صریح، یک مهارت اکتسابی و مستلزم آموزش و تمرین است. شما و تیم‌تان، باید تلاش کنید به یک نسخه یکسان و سازگار از داستان شرکت خود برسید. ممکن است اولایل، هر فرد تمایلی داشته باشد به یک بعد خاص داستان متمرکز شود (که این امر موجب اختلاف شما یا از هم‌گسیختگی روند کارتان می‌شود)، ولی مطمئن باشید زمانی که همه افراد تیم صورت صحیح داستان را درک کنند، تیمی قوی و با انگیزه خواهید داشت. به‌مرور قدرت پرداخت داستان در شما تقویت می‌شود و نتیجه تلاش خود را می‌بینید.

تمرین، صبر و گذشت زمان کلیدهای رسیدن به روابط شفاف و صریح هستند. هیچ فرمول جادویی وجود ندارد که تضمین کند همه افراد یک تیم درک یکسانی از مأموریت یا هدف شرکت دارند. تنها راه موفقیت این است که اعضای تیم صرف‌نظر از تبه و موقعیت خود، اولویت را در تعاملات شفاف ببینند.

**کسب‌وکار خلاق**

**Certified Online Advertising Specialist**

متخصص تبلیغات آنلاین - در چند دهه اخیر، به‌خاطر اینترنت و تلفن همراه، فرصت‌های شغلی زیادی فراهم شده است. روزنامه، رادیو و تلویزیون کم‌کم طرح‌های تبلیغاتی خود را از دست می‌دهند، حال آن‌که اینترنت برای تلاش‌های تبلیغاتی خود هر روز پول بیشتری به‌هم می‌زند.









## بهترین روش برای مدیریت کارمندان ضعیف

یکی از مشکلات اساسی مدیران، مدیریت کارمندان و مشکلات کارایی آنان است، اما نکته مهم این است که اخراج نیروها یا جذب نیروی جدید، راه حل این مشکلات نخواهد بود.

به عنوان یک مدیر، اخراج کارمندان یکی از سخت ترین وظایف دشمنی شما است، ولی وقتی یکی از کارمندان عملکرد کل تیم را ضعیف می کند، شما مسئولیت دارید بهترین تصمیم را برای تیم کسب و کار خود بگیرید.

از آنجا که اخراج کارکنان کار خوشایندی نیست، بیشتر مدیران جوان و تازه کار ترجیح می دهند فرد ناکارآمد را در تیم خود حفظ کنند.

این تصمیم به دلایلی واضح برای شرکت مشکل آفرین خواهد شد، ولی این موضوع وقتی شکل بدتری به خود می گیرد که مدیران سعی می کنند برای جبران ضعف یک کارمند، نیروی دیگری (مثلا یک مدیر حد واسط) را وارد کار کنند تا همزمان، او همان وظایف را به عهده بگیرد. هنگامی که یک شرکت در حال رشد است، مسئولیت های موزی بسیار محتمل هستند و این دامی است که باید با هوشیاری از آن اجتناب کرد.

اثر زبان یار مسئولیت های موزی به مراتب بیشتر از حفظ نیروهایی است که کمتر از انتظار شما ظاهر می شوند، چراکه علاوه بر مشکلات استخدام جدید، پس از آن شما گزارش های کاری جدیدی روی میز خود خواهید داشت که دقیقا حیطه اختیارات مشخصی ندارند. نیروی تازه استخدام شده نمی تواند در کار خود موفق باشد، چراکه باید وقتش را به مدیریت نیمه کامل نیروی ضعیف اختصاص دهد. او نمی تواند انرژی خود را روی همکاری یا سرپرستی تیم سرمایه گذاری کند و همچنین نمی تواند از مهارت ها و تخصص اصلی خود به طور بهینه استفاده کند، چراکه تمام فعالیت های او تحت تأثیر محدودیت هایی قرار دارد که نیروی ناکارآمد، با مسئولیت های مشابه او تحمیل می کند.

فرض کنید که سرپرست بخش متوجه می شود یکی از مدیران میان رده انتظارات او را برآورده نمی کند. او پیشنهاد می دهد که یک کارمند ارشد دیگر به تیم اضافه شود تا بتواند مدیریت ناکارآمد فرد اول را تکمیل کند. اعضای تیم که مدیر خود را دوست دارند، با این پیشنهاد موافقت می کنند. با احتمال زیاد این پیشنهاد با شکست مواجه می شود، چراکه ایجاد لایه های موزی کاری، مشکل اصلی را حل نمی کند. این تصمیم فقط به یک استخدام ناخوشایند منجر می شود که حتی مدیر میان رده ضعیف را به جاده موفقیت بر نمی گرداند. در شرکت هایی که رشد بالایی دارند، گاهی نقیوض اختیار حرکتی هوشمندانه است. هنگامی که یک شرکت به سرعت در حال پیشرفت است، استخدام افراد ماهر و مستعد، آنها را در آستانه آموزش مدیریت تجربی قرار می دهد، زیرا در جایگاهی قرار می گیرند که باید کنترل افراد ضعیف را به عهده بگیرند، به علاوه آنها این فرصت را دارند که از تجربیات یک سرپرست یا مدیر باتجربه هم استفاده کنند.

اگر به استخدام نیروهایی فکر می کنید که لایه شغلی جدیدی به شرکتتان اضافه می کنند و احتمالا مسئولیت پذیری موزی را به تیم شما تحمیل می کنند، قبل از اجرای تصمیم خود، مطمئن شوید که این کار را به دلایل درستی انجام می دهید. موارد زیر را در نظر بگیرید.

### ریشه ناکارآمدی عوامل را بیابید

سعی کنید قبل از تصمیم گیری، ریشه مشکل را پیدا کنید. آیا کارمندان به علت نداشتن تخصص و مهارت کافی کمتر از حد انتظار شما ظاهر می شود یا او کارمند جدیدی است که هنوز با وظایف خود به خوبی آشنا نشده است؟ می توانید با او صحبت کنید و ببینید در مورد کارش چه فکر و احساسی دارد؛ یا نظر افرادی را جویا شوید که سابقه همکاری با وی دارند.

### به کارمندان آموزش دهید

قبل از اینکه تغییری در تیم خود به وجود آوری، به این فکر کنید که از چه راه هایی می توانید به کارمندان کمک کنید. برخی از مشکلات اجرایی کارمندان را می توان با تعلیم و آموزش بیشتر حل کرد. اگر خودتان هم یک مدیر جدید هستید، می توانید از مربیان متخصص برای آموزش نیروهای خود استفاده کنید.

### انگیزه های خود را بررسی کنید

بسیاری از اوقات فرآیندهای استخدام و اخراج تحت تأثیر انگیزه های شخصی مدیران قرار می گیرند، بنابراین صادقانه با انگیزه خود مواجه شوید. آیا تمایل شما برای استخدام نیروی جدید، ناشی از این نیست که می خواهید استعدادهای جدیدی به تیم خود اضافه کنید؟ آیا واقعا می خواهید مشکل اجرایی فعلی را حل کنید؟

### منابع شرکت را در نظر بگیرید

اگر شرکت کوچکی دارید، باید در نظر بگیرید که آیا منابع لازم برای استخدام یک نیروی جدید را دارید یا بهتر است از راه های بهتری برای کمک به تیم و موفقیت شرکت خود استفاده کنید. شاید اگر کارمندان فعلی تان را جایگزین یکدیگر کنید، بتوانید صرفه جویی بهتری در هزینه های خود داشته باشید تا اینکه بخواهید کارمند دیگری را برای اداره مسئولیت های دیگران استخدام کنید. به عنوان یک رهبر، تصمیماتی که در مورد عوامل شرکت و دیگر افراد اتخاذ می کنید، چالش سختی برای شما خواهند بود. اما به یاد داشته باشید که با نگه داشتن کارمندی که از عهده وظایف خود بر نمی آید، لطفی به آنها و به شرکت خود نمی کنید.

### زومیت به نقل از inc

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه | ۵ مرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۴۱ | صفحه ۱۶

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: ۰۲۱۲۱۲۲-۸۶۰۷۲۱۱۲

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۶۲ رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

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

جانای آید در گفت گو با وال استریت ژورنال فاش کرد

## جزئیات تازه درباره اپل پارک



جاناتان آیو طراح ارشد اپل در مصاحبه ای با وال استریت ژورنال، از جزئیات تازه ای درباره اپل پارک پرده برداشته است. البته در این مصاحبه اشاره ای به تاریخ اتمام پروژه مذکور نشده، اما گویا آیو و تیم طراحی اپل طی فصل پاییز (به عنوان یکی از آخرین گروه ها) در اپل پارک مستقر خواهند شد

که احتمال پایان کار ساخت مقر جدید اپل را تا انتهای سال جاری افزایش می دهد. آیو مجذوب ایده در دسترس بودن بخش های مختلف اپل پارک است؛ پارکینگ در ۴۰۰ متری سازه سفینه ای قرار داشته و کارمندان می توانند با پای پیاده، دوچرخه، خودروهای الکتریکی کوچک و مینی بوس های پیشرفته در

محوطه رفت و آمد کنند.

جانای آیو همچنین تلاش کرده تعداد طبقات به حداقل ممکن کاهش یابد و از این رو، نیاز به آسانسور برطرف شود، ساختمان اصلی اپل پارک چهار طبقه با راه پله داشته که طبقه سوم آن متعلق به تیم ساعت هوشند اپل بوده و آیو و گروهش نیز در طبقه چهارم مستقر خواهند شد.

### برای مطالعه ۷۴۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

## کلینیک کسب و کار

پرسش: مدیر یک بنگاه معاملاتی املاک هستم و با توجه به رکود حاکم بر مسکن به دنبال راهی برای کسب درآمد از طریق خرید و فروش هستم. شما در وضعیت فعلی چه پیشنهادی دارید؟

## بازاریابی آژانس املاک

پاسخ کارشناس: بنگاه های املاک در ایران دارای سیستم مشخصی برای بازاریابی و فروش نیستند و اگر از تعداد کمی از آنها بگذریم باید بگوییم مشاوران املاک براساس یک نوع تجربه سنتی و از پیش تعیین شده اقدام به خرید و فروش می کنند. در صورتی که فروش مسکن علاوه بر تجربه نیاز به دانش و مهارت دارد. بسیاری از مشاوران املاک از اهمیت مشاوره و شیوه های آن چیزی نمی دانند. بنابراین بخشی از رکود حاکم بر بازار مسکن معلول رفتارهای غیر حرفه ای مشاوران املاک است که اصول بازاریابی و فروش مسکن را نمی دانند یا با برخی از مهارت ها آشنا

## نوشتارو

## فضاهای کاری باز

افرادى که در چنین فضاهایی کار می کنند معمولا از فشار خون بالا، سطح استرس بالا و ابتلای بیشتر به آنفلوآنزا رنج می برند. این افراد در طول زمان کاری خود نگرانند همکاران شان مکالمات آنها را گوش کنند یا صفحه کامپیوتر آنها را دید بزنند. این افراد در معرض سرو صدا، جر و بحث قرار دارند. این امر باعث افزایش ضربان قلب و ترشح هورمون کورتیزول (هورمون استرس) در بدن می شود. جیسون فرایند: رئیس کمیته ای signals 37 طی ۱۰ سال فعالیت شرکتش از حدود ۱۰۰ نفر



## معرفی استارت آپ

### یک جایگزین غیر لبنی شیر

نام شرکت: رپبل (Ripple)  
سرمایه گذاری سرمایه گذار خطر پذیر: ۴۴ میلیون دلار  
چه کاری می کند؟ «رپبل فودز» یک استارت آپ نوآورانه و فناوریانه خوراکی برای ارائه جایگزین غیر لبنی شیر است.  
چرا قرار است کارش بگیرد؟ بازار نوشیدنی های جایگزین فرآورده های لبنی در جهان به سرعت در حال رشد است و «رپبل» با میزان بالای پروتئین (هشت برابر شیر بادام و تقریبا برابر شیرهای متداول لبنی) در این دسته برای خود جا باز کرده. این در حالی است که رپبل همچنان میزان قند پایینی دارد و عطر و طعم جذاب خود را حفظ کرده است.



مشاور املاک

## شما نوش جان بفرمایید!

پارسامیری

کارشناس فروش



از در که وارد شدم قبل از اینکه من سلام کنم مرد بلند قامتی که گویا مدیر بنگاه املاک بود سلام کرد و به سمت من آمد و در حالی که دستش را به سوی من دراز می کرد، گفت: خیلی خوش آمدید. من رسولی مدیر املاک با افتخار در خدمت شما هستم. و کارت ویزیت زیبایی را از جیب کتش درآورد و به من داد و مرا برای نشستن هدایت کرد.

کمی دور و برم را نگاه کردم و هنوز گیج رفتار مودبانه مدیر بنگاه بودم که جوانی خوش برخورد و مودب به سمت آمد و با ادب و احترام خودش را معرفی کرد و گفت: می توأم از شما سوال کنم چه خدمتی از ما بر میآید؟ گفتم: من دنبال خرید خانه هستم. هنوز حرفم تمام نشده بود که گفت: این وظیفه ماست که به شما در زمینه خرید مسکن مشاوره بدهیم. گفتم راستش من زیاد پول ندارم، اما دوست دارم یک آپارتمان نقلی خوب بخرم. جوان مودب در حالی که به من لبخند می زد و مرا به سمت میزش هدایت می کرد، گفت: تخصص ما ارائه مشاوره حرفه ای به شماست تا بهترین و مناسب ترین آپارتمان را با توجه به بضاعت مالی برای شما تهیه کنیم. وقتی از میزان اندک پولم گفتم اندکی سکوت کرد و دوباره از من پرسید می توأم از شما سوال بپرسم؟ گفتم: بله حتما. جوان خوش برخورد و مودب شروع کرد سوالات ریز و درشت درباره مسائل مالی و کاری و پس انداز و وام و اقساط و شرایط مختلف از من سوال پرسیدیم. بعد گفت: در املاک ما مهم ترین شرط برای خانه دار شدن افراد انگیزه است. گفتم یعنی چی متوجه نمی شوم؟ در حالی که یکی از همکاران او یک لیوان آب پر تقال را جلوی من می گذاشت، گفت: شما نوش جان بفرمایید، من توضیح می دهم. هنوز چند دقیقه ای نگذشته بود که مشاور جوان اطلاعات بسیار خوبی در زمینه انواع آپارتمان و انواع وام و شرایط تقسیط و موقعیت جغرافیایی و ارزش های ملک های معرفی شده به من داد و گفت با پول نقدی که شما دارید گرچه به ظاهر نمی شود حتی یک آپارتمان رهن کرد، اما من معتقدم با توجه به انگیزه شما و درآمد ماهانه و شما دریافت وام می توأم یک آپارتمان ۶۵ متری برای شما تهیه کنم که نه تنها امکانات خوبی دارد و نوساز است، بلکه می توأم از پسند آن برای اخذ وام استفاده کنید. علاوه بر اینها با توجه به اینکه شما یک ملک کوچک در شهرستان دارید می توأم این پیشنهاد را به مالک بدهم تا برای بخشی از قیمت کل آپارتمان این ملک را از شما بگذرد. ضمن اینکه موقعیت جغرافیایی ملک باعث می شود حداقل ۵۰ درصد از هزینه های حمل و نقل شما کاهش پیدا کند. دسترسی به مدارس و درمانگاه و بازارچه میوه و تره بار نیز یکی از نقاط قوت همین ملک است که می توأم شما را به خرید این ملک ترغیب کند. از خوشحالی در پوستم نمی گنجیدم. با اینکه یک ماهی می شد به دهها بنگاه رفته بودم و جواب رد شنیده بودم با مشاوره و راهنمایی این جوان خوش برخورد انگار دنیا را به من دادند. داشتیم به بنگاه های دیگه فکر می کردم که حتی حاضر نبودند حرف مرا بشنوند. یکی از بنگاه ها وقتی فهمید من ۱۵۰ میلیون پول دارم یک باره همه زدند زیر خنده و به گونه ای مرا مسخره کردند. تو یکی از بنگاه ها همه مشغول بازی تخته نرد بودند و کسی حتی سرش را بالا نیاورده بود، اما رفتار نجیبانه و مودبانه و حرفه ای این جوان و مدیریت خوب این بنگاه همه چیز را تغییر داده بود و من در آستانه خانه دار شدن بودم.

در همین فکرها بودم که صدای جوان مودب مرا به خود آورد و گفتم: بله بله در خدمتم. لبخندی زد و گفت اگر موفقید با توجه به امکان سنجی مالی و شرایط و خواسته شما قبل از اینکه حضورا از این آپارتمان بازدید کنیم شما فیلم این آپارتمان را ببیند و در صورتی که پسندیدید با هم از نزدیک این خانه را بازدید می کنیم. صفحه لپ تاپ را باز کرد و فیلم را به من نشان داد. فیلم بسیار گویا بود و همه اجزا و زوایای درونی و بیرونی آپارتمان را نشان می داد. ضمن تماشای فیلم گهگاهی مشاور جوان توضیحاتی درباره بخش هایی از آپارتمان می داد. فیلم که تمام شد گفتم خیلی متشکرم شما واقعا یک مشاور املاک حرفه ای هستید. در حالی که صدای او را جابه جا می کردم گفت: خوشحالم که توانستم به شما در زمینه خرید مشاوره خوبی بدهم. در حال خارج شدن از بنگاه بودم که مدیریت بنگاه به طرف من آمد و دستش را به سمت من دراز کرد و گفت: حضور شما در این بنگاه برای ما افتخاری بود، امیدوارم بتوانیم خدمتی بایسته به شما ارائه کنیم. تشکر کردم و به بیرون بنگاه رفتم. در چند قدمی بنگاه اتومبیلی که آرم بنگاه را داشت منتظر من بود تا برای بازدید آپارتمان برویم. در حالی که سوار اتومبیل می شدم خوشحال بودم که برای خرید آپارتمان با مشاوران حرفه ای املاک آشنا شدم.