



کدام کشورها بازار واردات ۳۰۰ میلیارد دلاری همسایگان ایران را در اختیار دارند؟

## فرصت‌های از دست رفته اقتصادی ایران در منطقه

بر اساس آمارهای سازمان تجارت جهانی (WTO)، همسایگان خاکی ایران شامل عراق، ترکیه...

۲

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه  
۲۰ شهریور  
۱۳۹۶

Mon. 11 Sep 2017  
۲۰ ذی‌الحجه ۱۴۳۸ - سال چهارم  
شماره ۸۷۸-۶-۱۵۰۰ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

برنامه بلندمدت دولت دوازدهم اجرای یکسان‌سازی نرخ ارز است

## زدودن ردپای تحریم از مقررات ارزی

مجموعه مقررات ارزی کشور شامل هفت فصل «واردات کالا و خدمت»، «حمل‌ونقل کالا، بیمه و بازرسی»، «خدمات ارزی و سایر مبادلات ارزی بین‌المللی»، «تسهیلات ارزی»، «دستورالعمل تامین مابه‌التفاوت ریالی نرخ ارز پرداخت‌های تعهدات ارزی (اعتبار اسنادی/ثبت سفارش براتی گشایش شده در سال‌های قبل)»، «عملیات ارزی شعب و واحدهای بانک‌های مناطق آزاد تجاری و صنعتی، اقتصادی کشور و شعب و واحدهای بانک‌های ایرانی خارج از کشور» و «نحوه رسیدگی به تعهدات ارزی ناشی از واردات کالا» است که از ابتدای...

۴

### ایران خودرو در پی تولیدات ارزان قیمت با همکاری نیسان

۷



#### مدیریت و کسب‌وکار



جایزه یک میلیون دلاری کوکاکولا برای پیدا کردن جایگزین مناسب شکر

- در آمد همه چیز نیست
- مدیریت استرس در محیط کار
- بازاریابی پیامکی و موفقیت در آن
- آیا به ریبندینگ نیاز دارید؟
- بازاریابی در عصر متلاطم
- ۴ مانع افسانه‌ای شروع کسب‌وکار

۸ تا ۱۶



پس از ۱۰ سال در دولت دوازدهم کلید خورد

## شمارش معکوس برای پرداخت سود سهام عدالت

۳

#### یادداشت

لزوم تقویت فعالیت رابین‌های اقتصادی ایران برای جذب سرمایه



شهناز حسن پور  
عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس

کاهش نرخ سود تسهیلات، جلوگیری از قاچاق، تغییر رویکرد مناطق آزاد به سمت صادرات و همچنین تقویت فعالیت رابین‌های اقتصادی ایران در کشورهای دیگر از جمله راهکارهای ایجاد اشتغال است. خوشبختانه دولت دوازدهم کار خود را با استقبال بی‌ظنیر مجلس از وزرا آغاز کرد و رأی بی‌سابقه نمایندگان به وزرای دولت دوازدهم معنا و مفهوم مشخصی داشت که با درک صحیح از موقعیت کشور با دولت تمام حجت کردند...

#### یادداشت

مسئله اصلی اقتصاد ایران سود بالای سپرده‌های بانکی نیست



کامران ندری  
عضو هیات علمی پژوهشکده پولی و بانکی

اگر کاهش نرخ سود بانکی به کاهش کارمزد تسهیلات منجر نشود، اتفاق مثبتی در حوزه اقتصاد رخ نخواهد داد. مسئله...

۳



آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

### حرکت پایدار در مسیر موفقیت



بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، بر اساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی



مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۰۰۰ www.bpi.ir

#### دوره آموزشی

## سخن‌وری و پرزنت حرفه‌ای



مؤسسه آموزش عالی آزاد  
**توسعه**  
Tihe.ac.ir



مدرس:  
**دکتر یحیی علوی**  
باحضور:  
استاد بهروز خدابخشی  
(رتبه اول مسابقه تریبون ۹۵)



مدت دوره: ۲۰ ساعت زمان برگزاری: شهریور ۹۶





یادداشت

مسئله اصلی اقتصاد ایران سود بالای سپرده‌های بانکی نیست



کامران ندیری  
عضو هیأت علمی پژوهشکده پولی و بانکی

اگر کاهش نرخ سود بانکی به کاهش کارمزد تسهیلات منجر نشود، اتفاق مثبتی در حوزه اقتصاد رخ نخواهد داد. مسئله اصلی اقتصاد ایران سود بالای سپرده‌های بانکی نیست، بلکه معضل اصلی بالا بودن کارمزد تسهیلات است و تمامی این تصمیمات نیز با هدف کاهش کارمزد تسهیلات اتخاذ می‌شود. به عبارت دیگر بانک مرکزی با هدف کاهش کارمزد تسهیلات نرخ سود بانکی را پایین آورده و در محدوده ۱۵ درصدی قرار داده، اما اگر این اتفاق نتواند منجر به کاهش کارمزد تسهیلات بانکی شود، در عمل بانکها از اجرای این سیاست منتفع و کلیت اقتصاد متضرر می‌شود. این مسئله باید جدی گرفته شود و سیاست‌گذار جوانب آن را مورد بررسی قرار دهد. در حال حاضر مسئله پس‌انداز، آن هم در اقتصاد متورم باید مدنظر قرار گیرد. با توجه به اینکه اقتصاد ایران اقتصادی تورم‌زده است و بیش از چهار دهه با نرخ تورم دورقمی خو گرفته، در نتیجه مردم پول را به‌عنوان یک پس‌انداز مطمئن نگهداری نمی‌کنند. رفتار مردم برای سپرده‌گذاری در بانکها با هدف پس‌انداز و مصون نگه داشتن دارایی‌هایشان از تورم رفتار درستی بوده است. طبیعی است وقتی نرخ سود بانکی کاهش یابد، تکاپو برای یافتن بازارهای جایگزین نیز بیشتر می‌شود. با تصمیمات تازه بانک مرکزی مبنی بر کاهش نرخ سود یک ساله به ۱۵ درصد و نرخ سود کوتاه‌مدت به ۱۰ درصد، حالا دیگر این مردم هستند که به دنبال بازاری تازه برای سرمایه‌گذاری می‌گردند و بازار زمین و مسکن، طلا و سکه و ارز و همچنین بورس و اوراق و... مدنظر قرار می‌گیرد. مطلوب‌ترین شکل پس‌انداز، پس‌انداز به شکل دارایی‌های مالی است. در این صورت فشاری به اقتصاد وارد نمی‌شود، اما متأسفانه عملکرد مسئولان در ۳۰ سال گذشته سبب شده است بازارهای مالی در ایران توسعه چندانی نداشته باشد. نتیجه این وضعیت نیز تلاش مردم برای خرید طلا و سکه و ارز و زمین و مسکن است؛ اقدامی که تولید در ایران را تحت فشار قرار می‌دهد. وقتی مردم برای حفظ دارایی‌هایشان ارز یا زمین می‌خرند، تقاضای واقعی تولیدکننده و وارد کننده، برای ارز و زمین و... تحت‌الشعاع قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر هزینه‌ها افزایش می‌یابد و در نتیجه تولید با مضیقه بالاتری روبه‌رو می‌شود. متأسفانه سیاست‌گذاران در ایران درکی از سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی و توسعه این بازارها و استفاده از تکنولوژی‌ها و بازارهای جدید ندارند. درک مقامات و مسئولان از سرمایه‌گذاری در حوزه تکنولوژی سبب شده است ما در حوزه‌های نانو تکنولوژی، هسته‌ای و بیوتکنولوژی توفیق فراوانی داشته باشیم اما در سایر حوزه‌ها با عقب‌ماندگی شدید روبه‌رو شویم. ناکامی ایران در تجاری‌سازی محصولاتش نیز در گرو همین سیاست و توسعه نامتوازن بخش‌ها است. اگر سیاست جدید بانک مرکزی برای کنترل نرخ سود منجر به کاهش کارمزد تسهیلات شود، بدان معنی است که توفیقی در این زمینه حاصل شده است. نیاز امروز کشور تغییر نگاه مسئولان و سیاست‌گذاران است. مسئولان در ایران هر چند از سرمایه‌گذاری در حوزه مثلا سلول‌های بنیادی حمایت کرده‌اند، اما هیچ‌گاه سرمایه‌گذاری برای اختیار داشتن بازار پول ساختار یافته را ضروری ندانسته‌اند، از این رو معتقد تغییر رویکردها و سیاست‌ها می‌تواند به تغییرات مثبت در کشور منجر شود و این ضرورتی انکارناپذیر است.

مسکن

دور اول مسکن اجتماعی امسال عملیاتی می‌شود

وزیر راه و شهرسازی از عملیات احداث ۱۰۰ هزار واحد مسکونی برای اقبال کم درآمد با همکاری بنیاد مسکن انقلاب اسلامی تا پایان سال جاری خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» از خانه ملت، عباس آخوندی با بیان اینکه بخشی از افرادی که برای تأمین مسکن خود با مشکل روبه‌رو شده‌اند گروه‌های کم درآمد جامعه هستند، افزود: این گروه‌ها یا تحت پوشش کمیته امداد هستند یا تحت پوشش سازمان بهزیستی یا تحت پوشش سازمان تأمین اجتماعی و تعداد بسیار کمی نیز تحت پوشش بنیاد مسکن هستند. وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: وقتی طرح مسکن مهر آغاز شد قرار بود تنها مسئله گروه‌های کم درآمد را حل کند، اما کسانی در این طرح ثبت نام کردند که به هیچ وجه مشمول آن نبودند. از این رو، ما به جای اینکه دوباره یک صف بی‌جهت درست کنیم، آمده‌ایم به سازمان‌هایی که وظایف اجتماعی دارند اعلام کرده‌ایم که خودتان مشکل مسکن گروه‌های تحت پوشش را حل کنید. وی افزود: کاری که ما می‌توانیم به‌عنوان دولت انجام دهیم این است که برای ساخت این واحدهای مسکونی تسهیلات و زمین در اختیار بنیاد مسکن قرار دهیم. وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: خبر خوشی که برای گروه‌های کم درآمد داریم این است که سالی ۱۰۰ هزار واحد مسکونی در قالب این طرح در برنامه داریم و امسال احداث ۱۰۰ هزار واحد مسکونی اول را برای گروه‌های کم درآمد عملیاتی خواهیم کرد.

طبق وعده دولت، تا پایان شهریورماه قرار است سود سهام عدالت پرداخت شود؛ بر این اساس حداکثر ۱۲ روز دیگر زمان باقی است تا مرحله اول سود سهام عدالت، پس از ۱۰ سال به حساب مردم واریز شود. دولت وعده داده تا پایان شهریورماه، نخستین مرحله سود سهام عدالت را به حساب مشمولان واریز کند. آنگونه که دولت می‌گوید، ۴۹ میلیون نفر مشمول دریافت سود سهام عدالت هستند که البته از این رقم، ۲ میلیون نفر متوفی بوده و در مرحله اول، مشمول دریافت سود نمی‌شوند. بر این اساس اگر دولت به وعده خود عمل کند، این نخستین باری است که پس از ۱۰ سال از اجرای طرح اعطای سهام عدالت، مردم سود دریافت می‌کنند، چراکه طی مدت ۱۰ سال گذشته، تمام آنچه از محل توزیع سود سهام این شرکت‌ها حاصل شده، بابت خرید سهام به خزانه دولت واریز شده است و هیچ مشمولی تاکنون بابت سهمی که در اختیار گرفته پولی به دولت پرداخت نکرده است.

به گزارش مهر، چند ماهی است که دولت اعلام کرده مردم برای دریافت این سود، شماره شبای خود را وارد سامانه کرده و در ازای شماره‌های که وارد می‌کنند، در موعد مقرر سود خود را دریافت کنند، اما هنوز هم هستند کسانی که شماره حسابی برای واریز سود خود اعلام نکرده‌اند و شاید هم امسال، مشمول دریافت سود سهام عدالت نشوند؛ به خصوص اینکه دولت اعلام کرده تا پایان شهریورماه مهلت باقی است تا اگر کسی می‌خواهد سرمایه خود را در قالب سهام عدالت افزایش داده و به یک میلیون تومان برساند؛ ضمن اینکه شماره شبای حساب بانکی خود را نیز در سامانه ثبت کند. البته به گفته مقامات

سازمان خصوصی‌سازی، افزایش سرمایه تا سقف یک میلیون تومان، اجباری نیست و اگر کسی بخواهد سهام خود را افزایش دهد، می‌تواند مابه‌التفاوت موجودی خود را تا سقف یک میلیون تومان بالا ببرد، به خصوص اینکه ارزش کنونی سهام عدالتی که به میزان حداقل (یعنی حدود ۵۰۰ هزار تومان) در حساب همه مشمولان وجود دارد، یک میلیون تومان است و اگر کسی تا سقف یک میلیون تومان سهام خود را افزایش دهد، ارزش کنونی سهام او ۲ میلیون تومان خواهد بود.

**توزیع سود ۱۲۵ و ۶۵ هزار تومانی**  
میرعلی اشرف عبدالله پوری حسینی در این رابطه اعلام کرده بود افرادی که مجموع سهام تخصیص یافته به آن‌ها از محل سود، تخفیف و آورده نقدی، یک میلیون تومان است و صورت‌حساب کنونی آنها معادل این رقم است، واریزی سود سهام عدالت برای آنها ۱۲۵ هزار تومان خواهد بود. وی افزود: برای افرادی که سهام آنها ۵۲۰

پس از ۱۰ سال در دولت دوازدهم کلید خورد

شمارش معکوس برای پرداخت سود سهام عدالت



هزار تومان است نیز مبلغ سود حدود ۶۵ هزار تومان خواهد بود. پوری حسینی البته در هفته پایانی مردادماه اعلام کرده بود که این میزان سود افزایش می‌یابد، چرا که سه شرکت مهم سهام عدالتی که به میزان حداقل ۱۵۰ هزار تومان خواهد بود. رئیس سازمان خصوصی‌سازی گفت: تنها افرادی که تا پایان تیرماه سال جاری اقدام به افزایش سقف سهام خود تا یک میلیون تومان کرده‌اند، سود کامل سال ۹۵ را می‌گیرند؛ اگرچه واریز این وجه اجباری نیست.

آغاز پرداخت سود منتظر تصمیم شورای عالی اصل ۴۴

مشاور رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی با اشاره به اینکه سود عملکرد سال ۱۳۹۵ شرکت‌های سرمایه‌پذیر امسال به خزانه واریز نمی‌شود و به مشمولان تعلق دارد، تصریح کرد: براین اساس امیدوار هستیم به زودی جلسه شورای عالی اصل ۴۴ برگزار

شده و موضوع نخستین سود واریزی سهام عدالت تعیین تکلیف شود. سبحانی از تهیه برنامه‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری پرداخت سود مشمولان خبر داد و افزود: به محض تعیین تکلیف این موضوع، در کمترین زمان ممکن این سود به حساب مشمولان واریز می‌شود. وی سود مصوب عملکرد مالی سال مالی ۹۵ شرکت‌های سرمایه‌پذیر مشمول سهام عدالت را تاکنون ۳ هزار و ۳۵۰ میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: سال مالی سه شرکت دیگر مشمول این طرح ۳۱ خرداد است که براساس آن مهرماه مجامع آنها برگزار شود؛ از جمله این شرکت‌ها شرکت پتروشیمی هلدینگ خلیج‌فارس است. مشاور رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی ادامه داد: با توجه به اینکه میانگین سود سال‌های گذشته هلدینگ خلیج‌فارس حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ میلیارد تومان بوده است، پیش‌بینی می‌شود که همین میزان نیز برای سال ۱۳۹۵ تعیین شود؛ براین اساس رقم مصوب نهایی سود شرکت‌های سرمایه‌پذیر مشمول سهام عدالت به حدود ۴ هزار میلیارد تومان خواهد رسید. سبحانی میزان سودی که به حساب مشمولان دو دهک اول (تخفیف دار) از جمله کمیته امداد امام خمینی (ره) و بهزیستی به علاوه افرادی که باقی‌مانده اقساط خود را تا سقف یک میلیون تومان به حساب واریز کرده‌اند، در سال ۹۶ حدود ۱۵۰ هزار تومان اعلام کرد. مشاور رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی با بیان اینکه سود مصوب رقم ۴ هزار میلیارد تومان برای همه مشمولان یکسان نخواهد بود، افزود: برای مشمولان ۴ دهک دیگر با توجه به میزان دارایی سهم خود و پرداخت باقی‌مانده اقساط خود سود متفاوت خواهد بود و پرداختی سود به حساب هر فرد در این بخش براساس میزان واریزی‌های اقساط آنها خواهد بود.

حمل و نقل ریلی

تأکید بر سرمایه‌گذاری‌های کلان برای راه آهن

از سال‌های گذشته تاکنون موضوع حمل‌ونقل ریلی کشور نسبت به دیگر بخش‌های حمل‌ونقلی از مزیت‌های بسیاری برخوردار است که از نقش توسعه اقتصادی آن گرفته تا مزیت ایمنی، دارای جایگاه برتری است. از تدوین برنامه‌های گذشته تا به امروز تأکید بسیاری بر توسعه این بخش به‌عنوان ایمن‌ترین بخش حمل‌ونقلی شده است. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از روابط عمومی شرکت راه آهن، محمد عزیزی، عضو کمیسیون کشاورزی و منابع طبیعی مجلس با بیان اینکه در تدوین برنامه‌های توسعه کشور همواره بخش ریلی از جایگاه ویژه‌ای برخوردار بوده است، گفت: بحث راه آهن و توسعه آن یکی از مطمئن‌ترین وسیله‌های انتقال مسافر می‌تواند باشد که باید برای آن سرمایه‌گذاری‌های کلان صورت گیرد. وی عنوان کرد: با توجه به روند رو به افزایش آلودگی‌های صوتی و محیط زیست در کشور و مهم‌تر از آن سوانح و تصادفات بیش از اندازه در جاده‌های کشور، موضوع خطوط ریلی و نوسازی و بهسازی و مهم‌تر از آن توسعه در مناطق مختلف از اهمیت بالایی برخوردار است. این نماینده مجلس افزود: به منظور جذب مسافران و صاحبان بار برای استفاده از حمل‌ونقل ریلی، باید نسبت به ورود ناوگان جدید و همچنین بازسازی ناوگان به شکلی که بتواند خدمات با کیفیتی را ارائه کند، اقدامات وسیع‌تری صورت گیرد. عزیزی بیان داشت: همواره نقش بخش خصوصی در توسعه حمل‌ونقل ریلی به‌عنوان تنها بخشی که می‌تواند همکاری و مشارکت داشته و در جهت تکمیل پروژه‌ها، راه آهن را یاری کند، امری انکارناپذیر است، اما به نظر می‌رسد برای تأمین منابع مالی و کمبود منابع دولت و مجلس باید اقدام ویژه و اساسی داشته باشند، چرا که محیط زیست کشور نیازمند توسعه ریل است. وی در بخش دیگر سخنان خود افزود: شرکت‌های حمل‌ونقلی باید در جهت رقابت‌پذیر کردن این بخش به مسافران خدمات با کیفیت ارائه دهند تا مسافر رغبتی برای استفاده از حمل‌ونقل جاده‌ای نداشته باشد. عزیزی خاطر نشان کرد: تأمین ناوگان مورد نیاز حمل‌ونقل ریلی منجر به جذب مسافران برای استفاده از این بخش و کاهش زمان سیر با ایمنی بالا شده و اقتصاد پایداری را برای کشور به همراه خواهد داشت.

## توان انتخاب می‌کنی...

حجم و قیمت و سرعت ارتباطات تو  
آسیاتک، اپراتور برتر ارتباطات ثابت کشور

۱۵۴۴

اینترنت یک، آسیاتک

asiatech.ir

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

یک کارشناس مطرح کرد  
بازار مسکن در رکود نیست



یک کارشناس بازار مسکن گفت که رکود معاملات مسکن را قبول ندارم، زیرا خلوت شدن دفاتر مشاوران املاک به خاطر مراجعه مردم به شبکه‌های اجتماعی برای خریدوفروش املاک است. عباس شوکتی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: امروز شاهدیم که مشاوران املاک باید هزینه‌هایی مانند اجاره دفتر، مالیات و... بپردازند و قطعا راه‌اندازی این اپلیکیشن‌ها کسبوکار آنها را با مشکلات عدیده‌ای مواجه می‌کند. وی افزود: اعتقاد دارم فضای مجازی باید زیر نظر اتحادیه مشاوران املاک ساماندهی و نظارت شود. به همین منظور باید اتحادیه مشاوران املاک در دوره جدید اقدام به تأسیس یک مرکز جهت تسهیل فرآیند معاملات کند و به‌گونه‌ای اقدام کند که کاربران اپلیکیشن‌های املاک، مشاوران املاک باشند نه خریداران و فروشندگان بازار مسکن. شوکتی با اشاره به چالش مالیات بر ارزش افزوده مشاوران املاک گفت: مردم باید به صورت مستقیم مالیات‌شان را پرداخت کنند؛ بدین صورت که اداره مالیات امکانی را در سامانه کد رهگیری فراهم کند که به صورت آنلاین شناسه قبض و شناسه پرداخت به مردم ارائه شود و آنها مستقیم برای پرداخت مالیات‌شان اقدام

یادداشت



اهمیت راهبردهای پیشگیرانه در خصوص بحران های بانکی



ایمان اسلیمیان  
کارشناس اقتصادی

احتمالا بزرگترین کابوس هر بانکدار، ریسک نقدینگی و بروز مظل ناتوانی در ایفای تعهد (Insolvency) است. بهرغم طراحی و اداره صنعت بانکداری بر مبنای اصل ذخیره جزئی و نگهداری حاشیه نقدینگی حداقلی، ضعفهای عملیاتی درون بانک (نظیر عدم تطبیق سررسید داراییها و بدهیها)، رکود اقتصادی یا هجوم بانکی می تواند بانکها را با صف سپرده گذاران مطالبه گر مواجه ساخته و گام بعدی این زنجیره نیز بروز پدیده دومینوی سقوط بانکها است. از همین رو نهاد تضمین کننده امنیت و استمرار نقدشوندگی سپرده های خرد مشتریان به ایجاد احساس اطمینان خاطر در سپرده گذاران کمک کرده تا حد زیادی از بروز هیجانات و تنش های اجتماعی جلوگیری کرده و از تبدیل این تنش ها به بحران های اجتماعی و سیاسی ممانعت به عمل می آورد. در کشور ما صندوق ضمانت سپرده ها براساس ماده ۹۵ قانون برنامه پنجم توسعه طراحی و در سال ۹۳ عملیاتی خود را آغاز کرد. از ابتدای فعالیت صندوق پیش بینی می شد که با توجه به نقش اثر گذار و مطلوب ضمانت سپرده در سایر کشورها، این صندوق بومی نیز بتواند چتر حمایتی مناسبی را برای سپرده گذاران خرد فراهم آورد. لیکن باید در نظر داشت که یکی از آفات و تهدیدات چترهای حمایتی، کاهش انگیزه مدیران و سهامداران بانکها در پیشبرد راهبردهای تحکیم ساختاری و مدیریت ریسک است. استدلال دیگری که در این خصوص مطرح می شود این است که بانکها با اطمینان از حساسیت فوق العاده حاکمیت نسبت به بروز نازاری های امنیتی و اجتماعی ناشی از بحران بانکی، به نوعی سواری مجانی گرفته و با ریسک پذیری غیرمسئولانه، بهای سوءتدبیر و کارایی پایین خود را از محل منافع ملی تأمین می کنند. لذا صندوق ضمانت سپرده علاوه بر نقش آفرینی در هنگام ورشکستگی بانکی و بازپرداخت سپرده های خرد به مشتریان، باید بتواند نقش خود را در استحکام نظام بانکی و اتخاذ راهبردهای پیشگیرانه در خصوص بحران ایفا کند. مهم ترین ابزار صندوق جهت ایجاد سازوکار هدایت بانکها به سمت استحکام و کارایی، تعیین نرخ عضویت بانکها براساس رتبه بندی عملکردی و مدیریت ریسک است. در این رابطه شرکت فدرال بیمه سپرده (FDIC) در آمریکا به رغم تعداد کثیر اعضای خود، از طریق متناسب کردن حق بیمه با نرخ ریسک بانکها عملا توانسته است به بهبود کارایی و استقرار مولفه های حاکمیت شرکتی در بانکهای عضو کمک کند. لذا بدهیها است در صورت تداوم روند جاری و اخذ حق عضویت سالانه برابر از بانکها، در عمل استحکام بانکها و ایجاد کارایی پایدار محقق نخواهد شد. علاوه بر این، صندوق ضمانت سپرده ها می تواند با ایفای نقش فعال در پایش شاخص های سلامت بانکی و هدایت بانکها به تأمین مالی پایدار از محل منابع جذب شده با ماندگاری قابل قبول و مطابقت سررسید داراییها و بدهیها، موجبات استحکام هر چه بیشتر بانکها را فراهم آورد. در پایان باید در نظر داشت که طراحی و راه اندازی صندوق ضمانت سپرده ها، خیزی جسورانه جهت ارتقای صنعت بانکداری کشور بوده و تحقیقات تقویت کارکرد پیشگیرانه و نقش صندوق در جلوگیری از بروز بحران های بانکی، می تواند ضمن کاهش هزینه و بهبود اثرگذاری، موجب استحکام و کارایی پایدار بانکها شود.

برنامه بلندمدت دولت دوازدهم اجرای یکسان سازی نرخ ارز است

زدودن ردپای تحریم از مقررات ارزی



مجموعه مقررات ارزی کشور شامل هفت فصل «واردات کالا، بیمه و بازرسی»، «خدمات ارزی و سایر مبادلات ارزی بین المللی»، «تسهیلات ارزی»، «دستورالعمل تأمین مابه التفاوت ریالی نرخ ارز پرداخت های تعهدات ارزی (اعتبار اسنادی/ثبت سفارش برای گشایش شده در سال های قبل)»، «عملیات ارزی شعب و واحدهای بانک های مناطق آزاد تجاری و صنعتی، اقتصادی و کشاور و واحدهای بانک های ایرانی خارج از کشور» و «نحوه رسیدگی به تعهدات ارزی ناشی از واردات کالا» است که از ابتدای دهه ۸۰ خورشیدی و اجرای یکسان سازی نرخ ارز در آن دوران تهیه شد. علاوه بر این دو بخشنامه «دستورالعمل اقدام مشترک (برجام) میان ایران و گروه ۵+۱ (تیر ۹۴) و همچنین ۲۰ ماه از اجرای آن (دی ۹۴) کار بازرنگری این قوانین با رویکرد جذب منابع ارزی، تسهیل مقررات با هدف بهبود فضای کسب و کار و همگامی با تحولات بین المللی بانکی کلید خورده است. دست اندرکاران این کار، قدیمی بودن بخشی از مقررات ارزی کنونی، تنظیم شدن این مقررات بر مبنای شرایط تحریم علیه ایران در سال های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ که علاوه بر تحریم های بانکی، واردات کالا نیز به کشور با سختی انجام می شد و نیز انطباق برخی از مفاد آن با زمان شوک ارزی را که پیوست از دلایل به روزرسانی مقررات ارزی عنوان می کند. به عقیده کارشناسان و فعالان

از محل حساب ذخیره ارزی یا از محل منابع بانک توسعه اسلامی، بانک جهانی و بانک توسعه و تجارت اکو را در بر می گرفت. اکنون با گذشت ۲۶ ماه از امضای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) میان ایران و گروه ۵+۱ (تیر ۹۴) و همچنین ۲۰ ماه از اجرای آن (دی ۹۴) کار بازرنگری این قوانین با رویکرد جذب منابع ارزی، تسهیل مقررات با هدف بهبود فضای کسب و کار و همگامی با تحولات بین المللی بانکی کلید خورده است. دست اندرکاران این کار، قدیمی بودن بخشی از مقررات ارزی کنونی، تنظیم شدن این مقررات بر مبنای شرایط تحریم علیه ایران در سال های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ که علاوه بر تحریم های بانکی، واردات کالا نیز به کشور با سختی انجام می شد و نیز انطباق برخی از مفاد آن با زمان شوک ارزی را که پیوست از دلایل به روزرسانی مقررات ارزی عنوان می کند. به عقیده کارشناسان و فعالان

ارزی، با توجه به ورود کشور به دوران سپاربرام و هدف گذاری جذب منابع مالی خارجی برای اجرای طرح های عمرانی در کشور با هدف دستیابی به رشد اقتصادی ۸ درصدی در پایان برنامه ششم توسعه، این بازرنگری اجتناب ناپذیر است.

مقررات جدید پیش نیاز یکسان سازی ارز

«مهدی کسرائی پور» مدیرکل سیاستها و مقررات ارزی بانک مرکزی، هدف از این کار را شفاف سازی، ثبات مقررات، رفع ابهامات، هماهنگی و همخوانی با قوانین و مقررات بالادستی و تسهیل خدمات ارزی به مشتریان بانکها عنوان کرده است. کسرائی پور با بیان اینکه خدمات ارزی شبکه بانکی کشور به مشتریان در چارچوب مقررات ارزی بانک مرکزی تعریف و تبیین شده است، افزود: بخش غالب این مقررات ارزی در مجموعه مقررات ارزی «مجموعه مقررات ارزی» و در هفت بخش مصوب و به شبکه بانکی کشور ابلاغ

شده است. مدیرکل سیاستها و مقررات ارزی ضمن اشاره به سابقه تدوین مجموعه مقررات ارزی در سال ۱۳۸۱ تصریح کرد: قبل از سال ۱۳۸۱ مقررات ارزی به صورت پراکنده، موردی و با توجه به شرایط و اقتضائات روز تدوین و ابلاغ می شد، ولی در سال ۱۳۸۰ و با توجه به برنامه بانک برای اجرای یکسان سازی نرخ ارز از ابتدای سال ۱۳۸۱ تصمیم گرفتیم برای بانک مرکزی بخش ارزی، بانک بر این شد که از تشتت و پراکندگی صدور و ابلاغ مقررات ارزی اجتناب شده و همزمان با اجرای یکسان سازی نرخ ارز، مقررات ارزی نیز با توجه به موضوعات مختلف ارزی دسته بندی شده و در قالب یک مجموعه واحد و منسجم به بانک های مجاز جهت فعالیت ارزی ابلاغ شود. همچنین از آنجا که برنامه بلندمدت دولت دوازدهم اجرای یکسان سازی ارزی است، بانک مرکزی قصد دارد مقررات جدید پیش نیازهای یکسان سازی ارز را نیز لحاظ کند که البته این کار از دولت یازدهم آغاز شده بود.

متناسب سازی مقررات ارزی کشور

غلامعلی کامیاب، معاون ارزی پیشین بانک مرکزی خردادماه گذشته از متناسب سازی مقررات ارزی کشور با برنامه یکسان سازی نرخ ارز خبر داده و گفته بود، این مقررات جدید در زمان اجرای این طرح به شبکه بانکی و صرافیها ابلاغ خواهد شد. از این رو به نظر می رسد، بانک مرکزی در دولت دوازدهم برنامه ای فراتر از یکسان سازی در حوزه ارزی نداشته باشد و اکنون در تلاش برای تأمین پیش نیازهای اجرای آن بوده که یکی از مهم ترین آن به روزرسانی مقررات ارزی است. از دیگر اقدام های انجام شده در زمینه به روزرسانی مقررات ارزی در بانک مرکزی که از دولت یازدهم کلید خورده است، ایجاد سامانه خبری مکانیزه بین بانکی برای نرخ ارز، طراحی سیستم مکانیزه ارز بین بانکی، اعمال شیوه جدید حسابداری ارزی براساس نرخ ارز واحد، الزام بانکها برای ایجاد حساب های ویژه ارزی و تأیید منابع و مصارف ارزی سال های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ خود به تأیید حسابرس رسمی و تلاش برای بازگرداندن تجارت خارجی کشور از صرافیها به سیستم بانکی است. در مجموع با آغاز این اقدامها در بانک مرکزی می توان گفت که بانک مرکزی حرکت به سمت یکسان سازی نرخ ارز را آغاز کرده اما پاسخ اینکه آیا به طور کامل اجرا می شود یا به دلیل برخی موانع از جمله دسترسی آسان و سریع به منابع ارزی در میانه راه باز می ماند، با مرور زمان روشن تر خواهد شد.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۴۸,۳۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۶,۵۶۱	▼
سکه بهار آزادی	۱,۲۴۲,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۲۷۰,۷۰۰	▼
نیم سکه	۶۶۶,۰۰۰	
ربع سکه	۳۷۷,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۱,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۹۰۱	▼
یورو اروپا	۴,۷۷۵	▼
پوند انگلیس	۵,۱۵۳	▲
درهم امارات	۱,۰۷۴	▲

بانکنامه

نشریه بنکر رتبه بندی ۱۰۰۰ بانک برتر جهان را اعلام کرد

بانک پاسارگاد در جایگاه اول بانک های ایرانی

براساس اعلام نشریه معتبر The Banker بانک پاسارگاد، برای پنجمین سال، به عنوان بانک برتر اسلامی ایران در سال ۲۰۱۷ معرفی شد. این بانک در افتخاری دیگر و به سبب کارنامه درخشان و عملکرد بسیار خوب خود، موفق شد عنوان بانک برتر اسلامی ایران در سال ۲۰۱۷ را براساس اعلام نشریه معتبر The Banker، از آن خود کند. همچنین براساس اعلام این نشریه، بانک پاسارگاد توانست در سال ۲۰۱۷، در بین ۱۰۰۰ بانک برتر جهان، در صدر فهرست بانک های ایرانی قرار گیرد. گفتنی است پیش از این نیز براساس اعلام نشریه بنکر، بانک پاسارگاد موفق شد جایگاه بانک سال جمهوری اسلامی ایران در سال ۲۰۱۶ را برای ششمین سال از آن خود کند. همچنین این بانک توانست در رتبه بندی برندهای برتر بانکی که توسط نشریه معتبر بنکر انجام شد، به عنوان تنها بانک ایرانی، در بین ۵۰۰ برند بانکی برتر جهان قرار گیرد. این بانک در افتخاری دیگر، توانست برای سومین سال متوالی، جایزه برترین بانک ایرانی را براساس ارزیابی موسسه معتبر یورومانی کسب کند.

**آگهی مناقصه همراه با ارزیابی کیفی به صورت یک مرحله ای (به روش فشرده)**

نوبت اول

ردیف	شماره مناقصه / شماره تقاضا	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	موضوع مناقصه	برآورد اولیه (ریال)	مبلغ ضمانتنامه
1	Tender No.: FP/20-96/043 Indent No.: 08-22-9645006	1/498/533	P/F "HYDRIL" ANNULAR B.O.P	34,600,000,000	1,730,000,000 ریالی / 49,429 یورویی

شرح مختصر کار: شرکت ملی حفاری ایران به نشانی اهواز- بلوار پاسداران بالاتر از میدان فرودگاه در نظر دارد قطعات فورانگیر حلقوی HYDRIL مورد نیاز خود را از شرکتهای واجد صلاحیت و از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای (به روش فشرده) با شرایط ذیل تأمین نماید:

الف) ارزیابی کیفی مناقصه گران: این ارزیابی وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و بر اساس کاربرد های استعمال ارزیابی کیفی موجود در اسناد مناقصه صورت می پذیرد. حداقل امتیاز کیفی قابل قبول برابر ۶۰ می باشد.

ب) تهیه اسناد مناقصه:

خرید اسناد: متقاضیان شرکت در فرآیند ارجاع کار می بایست مبلغ ۵۱۰۰۰۰ ریال به حساب سبیا به شماره ۲۱۷۴۶۵۲۲۰۵۰۴ نزد بانک ملی شعبه اهواز کد ۶۵۰۱ نام شرکت ملی حفاری ایران واریز و اصل فیش واریزی را ارائه نمایند.

نکته مهم: ظرفیت ارجاع کار در حوزه مناقصات تأمین کالا حسب نظر کمیته فنی بازرگانی شرکت ملی حفاری ایران برابر چهار قرارداد جاری و فعال می باشد.

دریافت اسناد: کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی متقاضی شرکت در فرآیند ارجاع کار می توانند از تاریخ انتشار آگهی مناقصه نوبت دوم لغایت ۱۰ روز بعد، می بایست ضمن ارسال تقاضای رسمی و با مراجعه حضوری به آدرس اهواز- بلوار پاسداران- بالاتر از میدان فرودگاه- شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان پایگاه عملیاتی- طبقه اول- سالن ۱۱۳- اداره تدارکات خارجی کالا اسناد مناقصه را دریافت نمایند.

نکته مهم: فقط اشخاص حقیقی یا حقوقی که در مهلت مقرر مندرج در این آگهی و طبق شرح فوق نسبت به خرید و دریافت اسناد مناقصه اقدام و در مناقصه شرکت می کنند به عنوان مناقصه گر شناخته می شوند.

ج) تحویل پاکت پیشنهاد و استعلام های ارزیابی کیفی: مناقصه گران می بایست حداکثر ظرف ۴۰ روز پس از آخرین روز مهلت دریافت اسناد مناقصه، نسبت به تحویل هم زمان پاکت پیشنهاد (شامل ضمانت نامه (الف)، اسناد مناقصه مهر و امضاء شده (ب) و پیشنهاد مالی (ج) همراه با استعلام (کاربرگ) های ارزیابی کیفی شامل مستندات و مدارک لازم (به صورت های مکتوب و کپی نرم افزاری بر روی لوح فشرده) به آدرس: اهواز- فلکه فرودگاه- شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان پایگاه عملیاتی- طبقه اول- پارت B- اتاق ۱۰۷- دبیرخانه کمیسیون مناقصات اقدام نمایند.

نکته مهم: آخرین مهلت برای انصراف مناقصه گران، آخرین روز مهلت تعیین شده جهت تحویل پیشنهادات می باشد.

د) تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار:

نوع تضمین: الف- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند. ب- اصل فیش واریز وجه نقد به حساب سپرده شرکت ملی حفاری ایران

مدت اعتبار تضمین: این مدت (به همراه مدت اعتبار پیشنهاد مناقصه گران) ۹۰ روز می باشد و برای یک بار در سقف اعتبار اولیه قابل تمدید خواهد بود.

کاتال خبری شرکت ملی حفاری ایران @nidc\_pr  
سایت: WWW.NIDC.IR

**مصوبات مجمع صندوق سرمایه گذاری آرمان اندیش به شماره ثبت ۳۰۰۵۲**

به اطلاع سرمایه گذاران محترم صندوق سرمایه گذاری آرمان اندیش می رساند مجمع صندوق در خصوص:

- ۱- تمدید دوره فعالیت صندوق
- ۲- تغییر حق الزحمه حسابرس
- ۳- سایر موارد برگزار گردید.

برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی [www.armanandishfund.com](http://www.armanandishfund.com) مراجعه فرمایید.

# فراخوان مناقصه دوم مرحله ای

۱- سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور در نظر دارد از طریق مناقصه عملیات حفاری و مغزه گیری در محدوده های اکتشافی استان قم را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهادات مناقصه گران و بازگشائی پاکت ها از درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

(شماره تماس ۰۲۱-۶۴۵۹۲۳۲۲)

الف- معیارهای ارزیابی کیفی شرکت های پیمانکاری:

- ۱- داشتن شخصیت حقوقی/حقیقی
- ۲- داشتن توانایی مالی جهت تأمین خدمات فوق الذکر و ارائه ضمانت بانکی شرکت در مناقصه
- ۳- داشتن توان فنی و برنامه ریزی
- ۴- توانمندی تجهیزاتی و فنی و دارای تجربه در پروژه های اکتشافی
- ۵- داشتن تجربه و دانش لازم در زمینه مورد نظر
- ۶- حسن سابقه شرکت
- ۷- متناسب بودن ظرفیت آماده به کار

ب- حداقل امتیاز قابل قبول ۶۵ امتیاز می باشد.

ج- اسناد مناقصه در اختیار پیمانکاران واجد شرایط و تعیین صلاحیت شده قرار خواهد گرفت.

م الف ۱۸۷۶



## برخی شرکت‌های شستا به بازار سرمایه و برخی به بورس ترکیه وارد می‌شوند

مرتضی لطفی، قائم‌مقام شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی گفت که ۷۵ درصد واحدهای شستا در بورس هستند و برنامه‌ریزی کردیم که شرکت‌های باقی‌مانده تا سال آینده وارد بورس شوند و شرکت‌های غیربورسی را نیز جهت شفافیت صورت‌های مالی به بورس می‌فرستیم. وی ادامه داد: از طرف دیگر مذاکراتی با بورس ترکیه داشته‌ایم که برخی سهام خود را آنجا عرضه کنیم که این اتفاق برای نخستین بار است که در کشور رخ می‌دهد. در بحث سرمایه‌گذاری خارجی در آذربایجان یک واحد دارویی و در عراق یک واحد سیمانی در حال احداث است. سه تفاهم‌نامه نیز با غنا امضا کردیم، از طرف دیگر با تپتار برخی منابع داخل کشور و معادن آفریقا می‌توانیم پرتفوی خودمان را افزایش دهیم.

## بورس کالا

### عرضه ۲۵۱ هزار تن گندم در تالار محصولات کشاورزی

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران روز یکشنبه ۱۹ شهریورماه میزان عرضه ۲۵۱ هزار و ۱۱۱ تن گندم بود که از این میزان ۲۰ هزار و ۳۶۱ تن آن در قالب طرح قیمت تضمینی عرضه شد. همچنین ۱۳ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی، ۳۰۰ تن شکر سفید، ۵۰ تن جو دامی، ۲۲۵ هزار قطعه جوجه یکروزه و ۴ کیلوگرم زعفران رشته‌ای نیز در این تالار عرضه شد. این گزارش حاکی است، ۱۸ هزار و ۳۰۰ تن انواع قیر و عایق رطوبتی نیز در تالار صادراتی عرضه شد. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۱۱۰ تن میلگرد را تجربه کرد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی نیز شاهد عرضه ۱۰۶ هزار و ۸۸۶ تن مواد پلیمری، مواد شیمیایی، قیر، لوب کات و کیوم بانوم بود. براساس این گزارش، ۳۰۰ تن سولفات آمونیوم و ۷۰ تن متیلن دی‌فنیل‌دی‌ایزوسیانات و آنیلین نیز در بازار فرعی بورس کالای ایران عرضه شد.

### استقبال از ورود حقیقی‌ها به رینگ پتروشیمیایی بورس کالا

دبیرکل اتحادیه صنایع پایین‌دست پتروشیمی با حمایت از ورود معامله‌گران حقیقی به رینگ محصولات پتروشیمیایی بورس کالا گفت این تصمیم باعث می‌شود ضمن ایجاد تحرک، تنوع خرید نیز در این بازار فراهم شود. به گزارش فارس، حسین در با استقبال از اقدام بورس کالا برای صدور مجوز فعالیت معامله‌گران حقیقی در رینگ محصولات پتروشیمیایی این بازار گفت: در حال حاضر مشکل بازار صادراتی محصولات پتروشیمی با جایگزین کردن بازارهای جدید تا حد زیادی برطرف شده و بازارهای صادراتی به سمت اروپای شرقی و کشورهای مشترک‌المنافع (CIS) سوق پیدا کرده‌است. وی عنوان کرد: براساس آیین‌نامه عرضه محصولات پتروشیمی در بورس کالا چنانچه محصولات براساس مجوزهای صادر شده از سوی سامانه پهن‌یاب و طی دو مرحله عرضه شوند و خریداری آن وجود نداشته باشد اشخاص حقیقی و حقوقی می‌توانند متقاضی محموله عرضه شده باشند. این فرآیند باعث می‌شود از پدیده‌هایی همچون خریداری در معاملات نیز جلوگیری شود.

## شرکت‌ها و مجامع

### افزایش ۵۷ درصدی پیش‌بینی‌های «ونیکو»

شرکت سرمایه‌گذاری ملی ایران اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای شش‌ماهه منتهی به ۳۱ خردادماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه معادل ۷ هزار میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری ملی ایران با انتشار عملکرد شش‌ماهه امسال اعلام کرد که در دوره شش‌ماهه یاد شده مبلغ ۷۳۰ میلیارد و ۲۵۲ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۱۰۴ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. در حالی که این شرکت در دوره شش‌ماهه سال مالی ۹۵ مبلغ ۲۴۴ ریال سود به ازای هر سهم محقق کرده بود. «ونیکو» سود آنباشسته پایان دوره شش‌ماهه را مبلغ ۳ هزار و ۶۳۶ میلیارد و ۹۹۴ میلیون ریال اعلام کرد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۳۵ درصد افزایش داشته است.

### اختصاص ۱۱۳۰ ریال سود به ازای هر سهم «تیبیکو» در سال ۹۶

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین اطلاعات و صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱ اردیبهشت‌ماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه معادل ۲ هزار و ۹۰۰ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین با انتشار عملکرد یکساله خود اعلام کرد که در سال ۹۶ مبلغ ۳ هزار و ۲۷۷ میلیارد و ۵۴۹ میلیون ریال سود خالص داشت و بر این اساس مبلغ یک هزار و ۱۳۰ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۴ درصد کاهش داشت. گفتنی است «تیبیکو» در سال ۹۵ مبلغ یک هزار و ۱۷۲ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داده بود. با احتساب سود آنباشته ابتدای سال به سود خالص دوره در نهایت مبلغ ۵ هزار و ۱۱۷ میلیارد و ۱۵۱ میلیون ریال سود آنباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

## در آستانه موعد تسویه معاملات اعتباری شرکت‌های کارگزاری اتفاق افتاد

# قرمزپوشی تالار حافظ در بازاری کم‌عمق



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrolgharavi@yahoo.com

در نخستین روز معاملاتی این هفته شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران با ۴۱۹ واحد افت مواجه شد و تا رقم ۸۳ هزار و ۲۵۵ واحدی سقوط کرد. در این روز خودرویی‌ها، فلزات اساسی و محصولات شیمیایی روند کاهش در قیمت پایانی را تجربه کردند، اما قندی‌ها بار دیگر مخالف جریان بازار سهام با رشد همراه بودند. در معاملات فولاد مبارکه اصفهان و معدنی و صنعتی گل‌گهر به ترتیب با ۶۶ و ۴۹ واحد تاثیر، بیشترین نقش کاهشنده را روی داماسنج بازار سهام داشتند. در طرف مقابل شرکت ارتباطات سیار ایران، پتروشیمی جم و سرمایه‌گذاری نفت و گاز پتروشیمی تامین به ترتیب با ۱۴ و ۱۳ و ۷ واحد تاثیر سعی کردند داماسنج بازار سهام را تا حدودی بالا بکشند.

### خرید حقوقی‌ها در بازه منفی

روز یکشنبه بورس تهران در حالی کم‌عمق‌ترین روز معاملاتی خود را پس از مدت‌ها پشت سر گذاشت که توقف روند افزایش قیمت‌ها در بازارهای

## یادداشت

## چشم‌انداز صنایع صادراتی بورس تحت تاثیر بازارهای جهانی

میان کره شمالی و آمریکا و تقویت اقتصاد اروپا، ارزش یورو نسبت به دلار افزایش پیدا کرده و در نتیجه در بازار داخل شاهد جهش قیمت نرخ یورو هستیم. البته این تاثیر روی شرکت‌هایی که خریدار مواد اولیه از اروپا هستند تاثیر منفی داشته و با افزایش هزینه‌های آنها دامن می‌زند، اما پتروشیمی‌ها و معدنی‌هایی که مشتری اروپایی دارند با دریافت وجه به‌صورت یورو از این محل منتفع می‌شوند



ابوذرحمیی  
کارشناس اقتصاد بین‌الملل

با توجه به رشد اقتصاد چین و اتحادیه اروپا پیش‌بینی می‌شود شاهد افزایش قیمت کامودیتی‌ها و حتی محصولات نفتی خواهیم بود که این امر بازار داخل را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در چند هفته اخیر شاهد افزایش نرخ دلار بودیم اما اتفاق مهم‌تر این است که به دلیل تنش

## دریچه

## معرفی «های‌وب» و پذیرش آسیاتک و زیرمجموعه بانک سامان در بورس

مدیر پذیرش بورس تهران با اشاره به اینکه شرکت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات در صدر عرضه‌های اولیه هستند، از معرفی «های‌وب» خبر داد و وضعیت پذیرش آسیاتک و زیرمجموعه بانک سامان را اعلام کرد. به گزارش بورس‌پرس، اسماعیل درگاه‌های اظهار داشت: شرکت‌های وب که هدف تبدیل شدن به یکی از اپراتورهای جامع مخابراتی کشور را دنبال می‌کند دارای سرمایه ۴۰۰ میلیارد تومانی بوده و در زمینه خدمات دسترسی به دیتا و اینترنت در بیش از ۴۵۰ شهر و نیز پهنه روستاهای کشور به ارائه سرویس می‌پردازد. این مقام مسئول افزود: درج نماد این شرکت از ۳۱ مرداد سال جاری در بورس تهران انجام و با بارگذاری کامل اطلاعات در کدال، در

### آخرین وضعیت پذیرش آسیاتک برای عرضه اولیه سهام

درگاهی با اشاره به اینکه شرکت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات در صدر عرضه‌های بورس قرار دارند، درباره شرکت انتقال داده‌های آسیاتک گفت: این شرکت با سرمایه ۳۰۰ میلیارد تومانی و با بیش از ۸۰۰ و ۱۰۰ عملیات اصلی فروش و پشتیبان و فنی همگاری، از دیگر شرکت‌های مطرح در زمینه ارائه خدمات نوین IT است که با بهره‌مندی از پروانه‌های متعدد ADSL، DSL و FCP، MVNO و سایر پروانه‌ها در

اولویت عرضه‌های اولیه در آینده نزدیک قرار دارد که زمان دقیق عرضه بعد از نهایی شدن، متعاقباً اعلام خواهد شد. **آخرین وضعیت پذیرش آسیاتک برای عرضه اولیه سهام** درگاهی با اشاره به اینکه شرکت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات در صدر عرضه‌های بورس قرار دارند، درباره شرکت انتقال داده‌های آسیاتک گفت: این شرکت با سرمایه ۳۰۰ میلیارد تومانی و با بیش از ۸۰۰ و ۱۰۰ عملیات اصلی فروش و پشتیبان و فنی همگاری، از دیگر شرکت‌های مطرح در زمینه ارائه خدمات نوین IT است که با بهره‌مندی از پروانه‌های متعدد ADSL، DSL و FCP، MVNO و سایر پروانه‌ها در

### شرط عرضه اولیه زیرمجموعه بانک سامان

مدیر پذیرش بورس تهران به دیگر شرکت صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات

کالبر، در گروه محصولات کاغذی، صنایع کاغذسازی کاوه و در گروه قندی‌ها، قند ثابت خراسان و قند اصفهان لیبر گروه‌های مذکور بودند. در عین حال در فرابورس ایران نماد معاملاتی «اوان» برای ۲۵ روز معاملاتی بی‌دری وارد بازدهی ۱۲۵ درصدی روی تابلوی معاملات فرابورس شد. این سهم در روز عرضه اولیه به قیمت ۳۴۷ تومان کشف قیمت شده بود. در مجموع بازار سهام، بازاری کم‌عمق بود که در آستانه موعد تسویه معاملات اعتباری شرکت‌های کارگزاری و بستن حساب‌ها در پایان عملیات یک‌ساله منتهی به ۳۱ شهریورماه اغلب شرکت‌های بورسی با افت شدید حجم معاملات سهام و در عین حال اقبال به گروه قندی‌ها و تک‌سهم‌های کوچک مواجه شدند.

### با گروه‌های بازار سهام

همان‌طور که گفته شد روز یکشنبه در گروه فلزات اساسی شاهد افت یکپارچه قیمت سهم‌ها بودیم، به طوری که تعدادی از سهم‌ها صف فروش را تجربه کردند. در این گروه ۶۵ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۴ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. خودرویی‌ها

### بیشترین درصد افزایش

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کپورس	۳۸۱۳	۴.۹۸
قصفا	۹۲۲۷	۴.۹۶
قزوین	۴۴۰۴	۴.۹۶
قهکمت	۴۵۸۲	۴.۹۵
خککم	۱۰۸۷	۴.۹۲
غیهنوش	۵۰۶۸	۴.۸
قنات	۱۶۸۲	۴.۷۳

### بیشترین درصد کاهش

داده پردازی ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. قند شیرین خراسان در رده دوم این گروه ایستاد. صنایع شیمیایی سینا هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فراور	۱۲۰۰	(۴.۹۹)
فملی	۲۰۱۶۴	(۴.۹۶)
کسرام	۳۰۱۰۳	(۴.۹۳)
فسرب	۲۰۵۱۷	(۴.۹۱)
کیافق	۱۳۰۷۷۹	(۴.۸۸)
کادر	۲۰۲۱۸	(۴.۶۸)
کروی	۲۰۷۹۲	(۴.۶۴)

### پرمعامله‌ترین سهم

زامیاد پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۱۴۶	۵۳۵۹۱
فملی	۲۱۶۴	۲۹۰۷۰۷
ومعادن	۱۵۰۵	۲۳۰۸۴
تاختخ	۴۵	۱۵۰۹۷۷
شیلی	۵۰۹	۱۴۰۵۲۹
فولاد	۱۸۸۱	۱۱۰۴۷۱
کگل	۲۶۹۳	۹۰۹۲۷

### بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
فملی	۲۱۶۴	۶۴۰۲۹۲
خسایا	۱۱۴۶	۶۱۰۳۹۷
ومعادن	۱۵۰۵	۳۴۰۲۴۴
کگل	۲۶۹۳	۲۶۰۳۳۰
فولاد	۱۸۸۱	۲۱۰۵۷۳
خودرو	۲۳۵۶	۱۹۰۸۴۶
شپنا	۳۰۹۲	۱۹۰۱۸۰

### بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خسایا	۱۱۴۶	۲۹۰۷
خودرو	۲۳۵۶	۱۰۵۶
فملی	۲۱۶۴	۱۰۴۶
تاژن	۲۸۸۲	۱۰۲۹
ومعادن	۱۵۰۵	۹۹۹
فولاد	۱۸۸۱	۸۶۶
شیلی	۵۰۹	۸۱۵

### بالترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
دام	۴۹۶۳	۹۹۳
وآذر	۴۴۴۸	۸۹۰
کسایا	۱۴۶۶	۸۲۳
خمخور	۲۲۱۶	۵۵۴
خککم	۱۰۸۷	۵۴۴
شپارس	۲۰۷۳	۵۱۸
خریخت	۱۱۳۷	۳۷۹

### 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
کگاز	۳۹۴۰	۱.۸۷
وخارزم	۷۸۰	۲.۰۸
واعیار	۱۴۹۷	۲.۷۷
پردیس	۱۱۰۳	۳.۳۰
وصنا	۱۰۶۶	۳.۵۳
ویانک	۱۸۴۳	۳.۵۵
ما	۱۸۰۹	۳.۵۷

## نماگر بازار سهام



انجمن جهانی موبایل  
ایران را تحریم کرد

در حالی که انجمن جهانی موبایل (GSMA) در زمان تحریم به ایران ارائه خدمت می‌کرد از زمان پس از رفع برخی تحریم‌ها، خدمت خود به ایران را قطع کرده است.

به گزارش فارس، براساس کسب اطلاع از اپراتورهای تلفن همراه، در حالی که GSMA در زمان تحریم‌ها به ایران ارائه خدمت می‌کرد پس از رفع برخی تحریم‌ها، ارائه خدمت مستقیم به ایران را قطع کرده است. هنوز علت این تحریم معلوم نشده است.

GSMA انجمن جهانی موبایل است که هماهنگی‌های بین‌المللی در حوزه موبایل را انجام می‌دهد. یکی از خدمات GSMA، تعیین ساختار شناسه جهانی تجهیزات موبایل (IMEI) مخفف International Mobile Equipment Identity است.

IMEI یک شماره منحصر به فرد برای هر گوشی موبایل است که از چندین جزء تشکیل شده و هر جزء نشان‌دهنده اطلاعاتی از جمله کشور سازنده، کمپانی سازنده و مدل است.

IMEI برای کاربردهای مختلفی از جمله شناسایی دستگاه‌ها در شبکه موبایل کاربرد دارند. کشورهایی که به صورت مستقیم با GSMA ارتباط دارند لیست به‌روز IMEIها را از این مرجع جهانی دریافت می‌کنند.

علاوه بر این GSMA لیست‌های رایگانی از IMEIها را نیز به صورت محدودتر ارائه می‌کند که مورد استفاده قرار می‌گیرد.

سونی از پروژکتور با رزولوشن  
4K رونمایی می‌کند

پروژکتورهای که رزولوشن 4K واقعی دارند از قیمت زیادی برخوردارند؛ شرکت سونی با معرفی یک پروژکتور جدید و خوش‌قیمت، خود را آماده رقابت با رقیب می‌کند. ممکن است خرید یک پروژکتور 4K مشکل‌ساز باشد؛ زیرا بسیاری از شرکت‌ها از رزولوشن‌های پایین‌تری استفاده می‌کنند و در کنار آن با استفاده از فناوری‌هایی مانند جای‌جایی پیکسل (مثل شرکت‌های JVC و اپسون) یا پردازش‌های ویژه (مثل شرکت اپتیوما)، رزولوشن تصویر را به‌صورت نرم‌افزاری به 4K می‌رسانند.

فناوری SXRD سونی رزولوشن واقعی 4K را برای کاربرانی به ارمان می‌آورد، ولی قیمت این محصولات برای کاربران بسیار زیاد است. کمپانی سونی این روند را با معرفی محصول VPL-VW285ES در نمایشگاه سیدیا در سن‌دیه‌گو به یک ویدئو پروژکتور با رزولوشن 4K، فناوری اچ‌دی آر (HDR) و قیمت ۵۰۰۰ دلار، تغییر داده است.

البته این محصول در مقایسه با پروژکتورهایمانند UHD60 اپتیوما با قیمت ۲۰۰۰ دلار ارزان به نظر نمی‌رسد؛ ولی در مقایسه با پروژکتور خود سونی که سال پیش معرفی کرد و قیمت آن ۱۵ هزار دلار بود، قیمت بسیار پایین‌تری دارد. البته در صورتی که برای شما قیمت مهم نباشد، مدل VPL-VW385ES از کمپانی سونی با قیمت کمتر از ۸۰۰۰ دلار که از فناوری پیشرفته‌تری برای افزایش کنتراست و جزئیات در مکان‌های تاریک استفاده می‌کند، انتخاب بهتری است. شما می‌توانید به دنبال پروژکتور جدید دیگری با نام VPL-VW885ES باشید؛ این پروژکتور جمع‌وجور می‌تواند نوری با میزان شدت ۲۰۰۰ لومن تولید کند و قیمت این محصول ۲۵ هزار دلار است.

لباس هوشمندی که با کودک  
رشد می‌کند

یک متخصص طراحی، لباس هوشمندی را طراحی کرده است که همراه با کودک رشد می‌کند. به گزارش ایرنا از سانیس دبلی، طراح این لباس هوشمند که برنده جایزه جیمز دایسون انگلیس شده است، ایده طراحی و ساخت لباس را زمانی عملی کرد که برای برادرزاده‌اش لباسی به‌عنوان هدیه برساند، برایش کوچک شده بود. این لباس، ضد آب و باد بوده و برای کودکان ۴ تا ۳۶ ماهه طراحی شده است. کودکان در طول دو سال ابتدایی عمر خود به اندازه ۷ سایز رشد می‌کنند و در این مدت هزینه زیادی صرف خرید لباس‌های جدید می‌شود. اما لباس هوشمند Petit Pli به‌گونه‌ای در تمام جهات رشد می‌کند که می‌توان از آن برای مدتی طولانی استفاده کرد. مهم‌ترین ویژگی این لباس هوشمند در مقایسه با سایر نمونه‌های موجود در بازار این است که ساختار ویژه Petit Pli باعث می‌شود با رشد کودک و کشیده شدن پارچه لباس، بر خلاف انتظار، پارچه نازک‌تر نمی‌شود، بلکه ضخامت آن نیز افزایش یابد در حال حاضر طراح این لباس هوشمند در حال آزمایش مقاومت و پایداری آن است و انتظار می‌رود پس از اتمام این آزمایشات علاوه بر طراحی مدل‌های مختلف با استفاده از این پارچه هوشمند، با تولیدکنندگان مناسبی برای تولید انبوه و عرضه عمومی آن قرارداد منعقد کند.

## تلاش برای حضور شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در کشورهای اسلامی

## سند گسترش همکاری‌های علمی کشورهای مسلمان امضای شود



به سوی صادرات به بازار کشورهای اسلامی مهم‌ترین هدف حضور در این اجلاس است.

زمینه بسیار خوب برای توسعه علوم جدید بین کشورهای اسلامی ستاری ادامه داد: دیدگاه‌های مشترک فرهنگی و مذهبی با کشورهای اسلامی زمینه بسیار خوبی را برای تولید مشترک نرم‌افزار و توسعه علوم جدید فراهم کرده است و امروز شرکت‌های بسیار خوبی در ایران در زمینه نانو فعال هستند که هم‌اکنون به کشورهای پیشرفته صادرات دارند و به راحتی می‌توانند در حوزه کشورهای اسلامی فعال شوند.

وی گفت: برگزاری این اجلاس تغییر دیدگاه سران کشورهای اسلامی را در زمینه همکاری‌های علوم و فناوری فراهم می‌کند و این بزرگ‌ترین دستاورد این اجلاس خواهد بود. اما برپای این اجلاس زمینه را برای برگزاری نشست‌های

نانو، بیوتکنولوژی، هوافضا و پزشکی با فاصله‌ای معنادار از کشورهای اسلامی قرار دارد.

امضای سند ۱۰ ساله برای  
همکاری‌های علمی و فناوری  
کشورهای مسلمان

وی افزود: در این اجلاس، سندی ۱۰ ساله تحت عنوان ۲۰۲۶ به تصویب اعضا خواهد رسید که مباحثی همچون تبادل دانشجو، ارتقای رتبه دانشگاه‌ها، توسعه علوم جدید و اجرای مگاپروژه‌هایی که اجرای آن از توان مالی و نیروی انسانی یک کشور خارج است در آن گنجانده شده است. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در ادامه تصریح کرد: جمهوری اسلامی ایران با وجود توان بالای علمی و توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان به‌ویژه در سال‌های اخیر جایگاه مناسبی در تجاری‌سازی این دستاوردها نداشته است و لذا حرکت دادن شرکت‌های دانش‌بنیان

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور، صادرات محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان کشورمان به کشورهای اسلامی را یکی از اهداف حضور در نخستین اجلاس سران کشورهای اسلامی در حوزه علم و فناوری بیان کرد.

به گزارش ایسنا، دکتر سورنا ستاری در حاشیه سفر به قزاقستان که به همراه رئیس‌جمهوری کشورمان برای حضور در نخستین اجلاس سران کشورهای اسلامی در حوزه علم و فناوری بیان کرد.

به گزارش ایسنا، دکتر سورنا ستاری در حاشیه سفر به قزاقستان که به همراه رئیس‌جمهوری کشورمان برای حضور در نخستین اجلاس سران کشورهای اسلامی در حوزه علم و فناوری بیان کرد.

## فقط لغو پیامک آگهی تجاری امکان‌پذیر است

مشترکان از این طریق اعلام کنند نمی‌خواهند پیامک تبلیغاتی دریافت کنند. در حال حاضر فقط امکان لغو آگهی‌های تجاری وجود دارد. بنابراین اگرچه می‌توان پیشنهاد کرد امکان لغو پیامک اپراتورها هم فراهم شود، اما این پیامک‌ها تاکنون برای لغو مشخص نشده است. صدوقی همچنین در ادامه گفت: متأسفانه برخی از پیامک‌های تبلیغاتی با سرشماره‌های دیگر ارسال می‌شود. حتی برخی مشترکان گله‌مند هستند که با شماره مشترکان برای آنها پیام تبلیغاتی ارسال می‌شود. اپراتورها ابتدا برای لغو ارسال این پیامک‌ها و محدود کردن آنها اعلام آمادگی کردند، اما رگولاتوری اعلام کرد که این پیامک‌ها را محدود نکنند، بنابراین این پیامک‌ها اکنون در دست‌بندی پیام‌های قابل لغو نیست.

اعلام و اطلاع‌رسانی می‌کند. وی با بیان اینکه پیامک اپراتورها در همه جای دنیا به مشترک ارسال می‌شود و سازمان تنظیم مقررات ارتباطات هم این سرویس را قطع نکرده است، افزود: اپراتور سرویس‌های ارزش افزوده دارد و این جزو حقوق اولیه اپراتور است که اگر سرویس جدیدی دارد یا می‌خواهد خدماتی ارائه کند، از طریق پیامک به مشترک اطلاع‌رسانی کند. البته می‌توان این امکان را فراهم کرد که اگر مشترک مایل نیست این پیامک‌ها را هم دریافت کند، اما تاکنون درخواستی مطرح نبوده است. مدیرعامل همراه اول با تأکید بر دلیل قابلیت لغو پیامک‌های تبلیغاتی بیان کرد: پیامک‌های تبلیغاتی برای مشترک آزاردهنده بود. به همین دلیل رگولاتوری سامانه ۸۰۰ را راه‌اندازی کرد تا

مدیرعامل اپراتور اول تلفن همراه با بیان اینکه پیامک اپراتورها در همه جای دنیا به مشترک ارسال می‌شود، گفت اپراتور سرویس‌های ارزش افزوده دارد و این جزو حقوق اولیه اپراتور است که اگر سرویس جدیدی دارد یا می‌خواهد خدماتی ارائه کند، از طریق پیامک به مشترک اطلاع‌رسانی کند. وحید صدوقی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره پیامک‌هایی که از طرف خود اپراتورها به مشترکان ارسال می‌شود، اظهار کرد: اپراتور با مشتری ارتباط تنگاتنگ دارد و برخی از سرویس‌های خود را از طریق پیامک به آنها اعلام می‌کند. این پیامک‌های تبلیغاتی و تجاری از بیرون اپراتور نیست که مزاحمت ایجاد کند، بلکه با سرشماره خود همراه اول ارسال شده و اپراتور اگر سرویس جدیدی راه‌اندازی کرده باشد،

ایرانی‌ها ۱۶۰۰ میلیون دقیقه  
در روز بازی کامپیوتری می‌کنند

نشست خبری سومین لیگ بازی‌های رایانه‌ای ایران با حضور حسن کریمی قدوسی، مدیرعامل بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای و عباس ارضی، مدیرعامل شرکت نماینده جام جهانی ورزش‌های الکترونیکی (ESWC) در برج میلاد تهران هم‌زمان با هفتمین روز این مسابقات برگزار شد. به گزارش ایسنا کریمی قدوسی با بیان اینکه ۲۳ میلیون نفر در کشور ما به‌طور متوسط روزی ۷۰ دقیقه بازی می‌کنند، گفت: سومین لیگ بازی‌های رایانه‌ای با همکاری شرکت مکعب برگزار می‌شود. همچنین برج میلاد نیز برخلاف دوره‌های پیش به‌عنوان یکی از برگزارکنندگان پای کار آمده که از این بابت از آنها تشکر می‌کنیم، چرا که حساسیت و اهمیت موضوع را مدنظر قرار داده‌اند. در لیگ امسال ما پذیرای نوجوانان، جوانان و حتی میانسالان از نقاط مختلف کشور هستیم.

## شرکت ۶۹۰۵ نفر در مسابقات

مدیرعامل بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای با بیان اینکه امسال جهش بزرگی در تعداد ثبت‌نام‌کنندگان لیگ امسال داشتیم گفت: درحالی‌که لیگ سال گذشته ۲۱۰۰ نفر شرکت‌کننده داشت، امسال در سومین دوره لیگ ۶۹۰۵ نفر به رقابت می‌پردازند که ۱۰ درصد آنها را بانوان تشکیل می‌دهند. کریمی ادامه داد: بیشترین ثبت‌نام‌کنندگان در لیگ امسال در بازی ایرانی Quiz of Kings بود که ۲۴۰۵ نفر در آن ثبت‌نام کردند. در رشته فیفا ۲۰۹۸ نفر، در رشته PES ۱۸۰۴ نفر، در رشته کلتش رویال ۴۸۳ نفر و در رشته کانتر استرایک نیز ۲۳ تیم پنج نفره در حال رقابت هستند. وی با بیان اینکه برای مسابقات لیگ امسال جوایز ارزنده‌ای در نظر گرفته شده است گفت: جوایز امسال یک میلیارد ریال است. یک دستگاه خودرو ۲۰۶ هم به‌عنوان جایزه اصلی مسابقات، به قهرمان رشته Quiz of Kings و همچنین بر مخاطب‌ترین رشته اهدا خواهد شد. مدیرعامل بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای درباره اعزام نمایندگان ایران به مسابقات جهانی ورزش‌های الکترونیکی پاریس (ESWC) نیز توضیح داد: اعزام نماینده ایران در رشته کلتش رویال در آبان ماه قطعی شده و در صورتی که مسابقات فیفا هم به‌عنوان یکی از رشته‌های بازی‌های جهانی برگزار شود، برای این رشته نیز نماینده اعزام خواهیم کرد. کریمی با تأکید بر اینکه حوزه مسابقات و گیم‌ها برای بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای اهمیت دارد گفت: تلاش ما این است که به ترویج بازی‌های با مفهوم و محتوای مناسب و مورد تأیید وزارت ارشاد کمک کنیم. متأسفانه در برخی مسابقات، بازی‌هایی انتخاب می‌شوند که مجوز وزارت ارشاد ندارند و به‌زودی با این مسابقات برخورد خواهیم کرد. نباید تناقضی در کشور وجود داشته باشد و اگر بنیاد متولی کار است باید همه سازمان‌ها و نهادها به محتوای مورد تأیید بنیاد و وزارت ارشاد احترام بگذارند.

## انگشتر هوشمندی که جایگزین

## سونیچ خودرو شد

مهندسان حلقه‌های هوشمندی را طراحی کرده‌اند که با اثرانگشت فعال شده و می‌تواند جایگزین پسورد، کلید و کارت اعتباری شود. به گزارش گروه چندرسانه‌ای «تیتریک»، به تازگی مهندسان فناوری، حلقه‌های هوشمندی را طراحی و تولید کرده‌اند که با اثرانگشت فعال می‌شود. این حلقه هوشمند می‌تواند به جای پسورد، کلید، کارت اعتباری و چیزهای بسیار دیگری استفاده شود. نحوه استفاده از این حلقه هوشمند به این صورت است که در ابتدا اثرانگشت صاحب آن برای حلقه تعریف می‌شود، سپس تمام اطلاعات شخصی و امنیتی فرد از جمله پسورد، رمز در ورودی، رمز کارت اعتباری و... وارد حافظه این حلقه شده و در صورت نیاز مورد استفاده قرار می‌گیرد. حتی از این اختراع جالب می‌توان به جای سونیچ خودرو نیز استفاده کرد. این اختراع به دلیل امنیت بالایی که دارد و همچنین امکان حمل آسان، بسیار مورد استقبال قرار گرفته است. در حال حاضر ۱۵ میلیون از این نوع حلقه هوشمند در ۹۶ کشور جهان تولید و به بازار عرضه شده است. قیمت این حلقه حدود یک میلیون و ۱۷۰ هزار تومان است.

هدست Sennheiser Ambeo  
صدای سه‌بعدی روی آیفون ضبط  
می‌کند

Sennheiser در نمایشگاه IFA 2017 برلین در هفته گذشته هدست Ambeo را رونمایی کرد. این دستگاهی است که شرکت آن را به‌عنوان نخستین هدست ضبط‌کننده صدای سه‌بعدی در دنیا معرفی می‌کند. هدف اصلی در این محصول این است که کاربران بتوانند صدا را ضبط و آن را دقیقاً مانند نخستین باری که شنیده‌اند پخش کنند. A beo به خوبی توانسته است به این مهم دست پیدا کند. به گزارش هم‌رسان به نقل از ابرگیزمو، Ambeo سن‌هایزر از طریق میکروفون‌های موجود قادر به ضبط سه‌بعدی صدا است. این هدست با استفاده از یک اتصال لایتنینگ به آیفون یا آی پد متصل می‌شود و در نتیجه در حال حاضر تنها برای آی‌اواس موجود است. سن‌هایزر اعلام کرده است که نسخه‌ای از این محصول برای دستگاه‌های اندرویدی نیز ارائه خواهد شد. قرار است از اتصال ی‌ا‌ا‌س بی‌نوع‌سی نیز در این هدست استفاده شود. روی کابل این هدست یک SmartSlider (اسلاید هوشمند) وجود دارد که می‌توان برای قابلیت‌هایی نظیر تنظیم صدا و امکان حذف نویز از آن استفاده کرد.



## تازه‌های فناوری



گوشی میان رده گلکسی J7 پلاس سامسونگ با دوربین دوگانه رونمایی شد.



## پیش فروش خودروهایی که وجود ندارند!

نزدیک به دو ماه از بسته شدن سایت ثبت سفارش خودرو می گذرد و باز شدن مجدد آن تا زمان تصویب طرح تصویب ساماندهی واردات خودرو در دولت زمان می برد. به گزارش افق تازه همچنان شرکتها با ارائه آگهی های فروش، خودروهایی را که وجود خارجی ندارند، پیش فروش می کنند. در بسیاری از این تبلیغات، قیمت خودروها ارزان تر از قیمت بازار اعلام شده که همین امر مردم را تشویق به خرید می کند. امرالله امینی، کارشناس بازار خودرو در مورد طرح پیش فروش خودروهای وارداتی می گوید: «زمانی که مجوزی برای واردات وجود ندارد، چطور می توانند مسئله پیش فروش خودرو را مطرح کنند، در حالی که همین موضوع می تواند مشکلات بسیاری را برای مردمی که پول خود را به این شرکتها می سپارند، ایجاد کند.» این روزها با توجه به بالا رفتن قیمت ارز و کاهش عرضه خودرو در ایران، در صفحات روزنامهها و تبلیغات سراسری مختلف، چیزی که بیش از پیش به چشم می خورد، آگهی پیش فروش خودروهای وارداتی است، آن هم با شرایط ویژه اقساطی و تحویل بلنمدت. طرح های تحویل مدت دار خودرو راهکاری است که عرضه کنندگان خودرو از آن به عنوان منبعی برای درآمد بیشتر در سال های اخیر استفاده کرده اند و برای دیرکرد در تحویل، سودی نیز برای آن در نظر گرفته شده است. تحویل مدت دار خودرو با تسهیلات بیشتر، اگرچه ممکن است با توان پرداخت مشتریان همخوانی داشته باشد، اما غافل از اینکه این پیشنهادها تنها به سود واردکنندگان تمام خواهد شد. به نظر می رسد واردکنندگان خودرو در ایران سیستم عریض و طویل اقتصادی ندارند و برای جبران خسارت خود از جمله خواب خودرو، پرداخت جریمه و عدم ثبت نرخ ارز، فشار را بر مستخریان خود وارد می کنند و همگی این مسائل ناشی از همان تصمیم های آبی و احساسی است که نتیجه ای جز ضرر و زیان برای مشتریان در بر ندارد و همین امر باعث از دست رفتن امنیت خرید مشتریان در ایران خواهد شد. حتی برخی واردکنندگان پس از بستن قرارداد با مشتری چندان اعتقادی به تحویل های به موقع خود ندارند و بسیاری از مشتریان را با تأکید بر سود دیر کرد، ماه های متمادی منتظر نگه می دارند. تحویل های بلنمدت و دیرکرد تحویل نه تنها ذهنیت خریداران را نسبت به امنیت خرید خودرو خدشه دار می کند، بلکه بیش از آنکه به نفع مشتری باشد، با احتساب خواب پول و زمان انتظار، به ضرر او تمام می شود. تحویل فوری موجب افزایش رقابت در بازار و اعتماد بیشتر مشتری می شود. هرچه بر میزان رقابت بازار افزوده شود، شرایط مناسبی در بازار به ویژه برای خریدار رقم خواهد خورد و این در حالی است که خریدار همواره به دنبال دو موضوع شرایط پرداخت آسان تر و تحویل سریع است. اگر بازار خودروی ایران به دنبال اقتصاد باز با تنوع خودرویی بالا است، باید تحویل های بلنمدت با سودهای آنچنانی را کنار بگذارد و کاملاً بر پایه میزان عرضه و تقاضا فعالیت کند.

## مسیرهای جذب کامل تکنولوژی در صنعت خودرو

انتقال دانش و تکنولوژی روز در صنعت خودرو یکی از مهم ترین مباحثی است که دولت سعی دارد از طریق ایجاد الزام آن را به خودروسازی کشور ترویج کند. در حالی همه تلاش سیاست گذار صنعتی آن است که از طریق الزام داخلی سازی ۴۰ تا ۷۰ درصد بخشی از دانش روز جهان را به صنعت خودروی کشورمان منتقل کند که یکی از پرسش های مهم در شرایط کنونی آن است، در صورتی که خودروسازان خارجی ظرف سه سال دانش و تکنولوژی به کار رفته در تولیدات خود را به ما منتقل کردند آیا صنعت خودروی ایران می تواند امیدوار باشد که براساس دانش روز نیازهای خود را تامین کند؟ پرسش مهم دیگر اینکه مبنای ۷۰ درصد برای انتقال دانش چیست؟ ۳۰ درصد دیگری که خودروساز خارجی حاضر نیست آن را به صنعت خودروی کشور ما منتقل کند، شامل چه مواردی می شود که خارجی های قصد انتقال آن را به کشور ما ندارند؟ به گزارش خبر خودرو، بحث انتقال تکنولوژی به منظور جبران عقب ماندگی سال های تحریم یعنی مقطع زمانی سال های ۹۱ تا ۹۳ در شرایطی از اهمیت بسیار برخوردار است که مباحث متعددی در این زمینه مدنظر کارشناسان است. اهمیت جذب دانش روز در خودروسازی کشور از آن روست که تولیدکنندگان داخلی می توانند با دستیابی به فناوری های جدید، به تولید خودروهایی با تکنولوژی جدید بپردازند و ضمن کسب بازار داخل، در بخش صادرات محصولات خودرویی نیز موفق ظاهر شود. بر این اساس، بسیاری از کارشناسان انتقال تکنولوژی به صنعت خودروی ایران را یکی از ملزومات اساسی می دانند که آینده خودروسازی کشور را تضمین می کند. به اعتقاد کارشناسان تنها یک حلقه از زنجیره صنعت خودرو نیاز به فناوری ندارد بلکه کل زنجیره خودرو از ساخت و طراحی گرفته تا تأمین کنندگان قطعه به فناوری های جدید نیازمند هستند. به اعتقاد آنها در بحث انتقال دانش و تکنولوژی باید سه سطح مهندسی، تأمین قطعات و دانش تولید پلتفرم به خودروسازی کشور منتقل شود.

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق بازرگانی تهران از نرخ سود تسهیلات بانکی انتقاد کرد

## هزینه بالای تأمین مالی در قیمت تمام شده خودرو در ایران



بالاتر از ۱۱ شهریورماه، گفت: رفتار این بانکها باعث فاجعه در اقتصاد می شود زیرا سرمایه ها باید به سمت کارهای مولد و تولیدی سوق داده شود. عضو هیأت مدیره انجمن قطعه سازان خودرو در پایان با تأکید بر لزوم واقعی شدن نرخ ارز، اظهار داشت: در صورتی که به دو مقوله کاهش نرخ سود بانکی و واقعی شدن نرخ ارز نپردازیم، گرفتاری های اقتصادی کشور هیچ گاه حل نخواهند شد.

نمی توان کالای رقابتی تولید کرد، بسیاری از واحدها توان بازپرداخت تسهیلات دریافتی را نخواهند داشت. نجفی منش با استقبال از کاهش نرخ سود سپرده ها پیشنهاد داد که بانک مرکزی به عنوان مقام ناظر در فواصل یک تا سه ماهه، نرخ سود را بازنگری کند تا نرخ های سپرده و تسهیلات به سطح جهانی کاهش یابد. وی با انتقاد از رفتار برخی بانکها در رقابت برای جذب سپرده های بیشتر با نرخ

اگر یک خودرو ۲۰ میلیون تومان قیمت داشته باشد، ۴ میلیون تومان آن مربوط به هزینه های تأمین مالی می شود که بسیار بالاست. رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق بازرگانی تهران نرخ سود بالای سپرده و تسهیلات را آفتی برای اقتصاد کشور دانست و افزود: در حال حاضر هر فردی سرمایه داشته باشد، به جای کار و تولید ترجیح می دهد در بانکها سپرده گذاری کند و از آنجایی که با این نرخها

بالاست. وی به نرخ تسهیلات کشورهای رقیب در زمینه تولید خودرو اشاره کرد و افزود: در حالی که نرخ سود تسهیلات برای تولید در چین تا ۴ درصد، در اروپا یک درصد و در ژاپن یک درصد است، اما این رقم در ایران ۱۸ درصد تعیین شده است. عضو هیأت مدیره انجمن قطعه سازان خودرو با بیان اینکه هزینه تأمین مالی تولید هر خودرو در ایران ۲۰ درصد است، توضیح داد:

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق بازرگانی تهران گفت که ۲۰ درصد از هزینه تولید هر دستگاه خودرو مربوط به تأمین مالی است. به گزارش اتاق بازرگانی تهران، محمدرضا نجفی منش درباره دستورالعمل بانک مرکزی برای کاهش نرخ سود سپرده های بانکی که از روز شنبه ۱۱ شهریورماه اجرایی شده است، گفت: نرخ سود سپرده های بانکی و همچنین نرخ سود تسهیلات در کشور

## ایران خودرو در پی تولیدات ارزان قیمت با همکاری نیشان

صنعت خودرو در ایران بزرگترین صنعت غیرنفتی کشور است که تولید ناخالص داخلی آن ۱۰ درصد است. ایران قصد دارد با شرکت های ژاپنی در زمینه به روزآوری تکنولوژی و فناوری ها همکاری کنند و پیش از این سعی داشت با هوندا، تویوتا و میتسوبیشی همکاری کند. با این اقدام، صنعت فولاد داخلی کشور از توسعه بخش خودرویی بی بهره نمی ماند چون بخشی از مواد اولیه برای تولید خودروی داتسون به صورت محلی عرضه و تأمین می شود. به گزارش متال اکسپرت، انتظار می رود

مدیرعامل ایران خودرو، انتظار می رود این قرارداد در ماه مارس ۲۰۱۸ به امضا برسد. این توافقنامه، تولید خودروهای داتسون با قیمت مناسب را در ایران به ارمغان می آورد و ایران خودرو نیز اجازه خروج برخی مدل های قدیمی خود را صادر کرده و آنها را از رده خارج می کند. گفته می شود نیشان به دنبال برنامه ریزی برای عرضه چند هزار خودرو در سال است و در نتیجه این قرارداد جدید می تواند سبب توسعه و گسترش بازار خودرویی این تولیدکننده در ایران باشد.

ایران خودرو با نیشان موتور قرارداد همکاری منعقد می کند و این قرارداد داخلی شود. به گزارش «عصر خودرو» به نقل از سنا، ایران خودرو به عنوان یکی از اصلی ترین خودروسازان ایران، در حال مذاکره با نیشان موتور در زمینه ماشین های با قیمت پایین در کشور است. این همکاری نه تنها به تقویت بخش خودروی داخلی کمک خواهد کرد، بلکه سبب تقویت بخش فولاد ایران به ویژه مقاطع تخت هم خواهد شد. به گفته

صنعت خودروهای خودران به چرخه زندگی، رنگ و بوی کاملاً جدی به خود گرفته تا جایی که مطرح ترین و معتبرترین خودروسازان دنیا هم وارد این عرصه شده اند. در این رده از خودروها این هوش مصنوعی است که تصمیم می گیرد با سرعت بیشتری حرکت کند یا در موقعی مناسب از خودروی جلویی سبقت بگیرد، اما اگر در یکی از این جابجایی ها تصادفی روی دهد، چه کسی مقصر است؟ به گزارش «عصر خودرو» به نقل از جام جم، نگرانی هایی از این دست از مدت ها پیش یعنی همزمان با مطرح شدن ایده طراحی و توسعه خودروهای خودران از سوی کارشناسان مطرح می شد و حالا در رویدادی بی سابقه مجلس نمایندگان آمریکا به قانونی رأی می دهد که در نهایت به حمایت بیشتر از خودروهای خودران منجر خواهد شد. این قانون که با نام «SELF DRIVE Act» شناخته می شود، به دنبال ایجاد شرایط بهتری برای خودروسازان است تا با فراغ بال بیشتری به آزمایش خودروهای بدون نیاز به راننده شان در جاده های آمریکا اقدام کنند. حالا همه چشم به روزهای آینده و بررسی دقیق این قانون در مجلس نمایندگان آمریکا دارند بسیاری از طرفداران فناوری خودروهای خودران امیدوارند که این قانون به تصویب برسد و روند توسعه فناوری خودروهای خودران شتاب بیشتری پیدا کند. پیشتر این قانون در کمیته انرژی و بازرگانی کنگره آمریکا به تصویب رسیده بود. براساس بندهایی از این قانون، خودروسازان اجازه پیدا می کنند که در سال نخست از آغاز پروژه توسعه خودروهای خودران تا ۲۵ هزار دستگاه از این نوع خودروها را در خیابان و جاده ها مورد آزمایش قرار دهند. در این قانون همچنین برای خودروسازان این امکان فراهم شده که شمار خودروهای خودران مورد آزمایش را ظرف مدت سه سال افزایش دهند و به ۱۰۰ هزار دستگاه در سال برسانند. نکته قابل توجهی که در این قانون به چشم می خورد، این است که خودروسازان الزامی برای رعایت استانداردهای ایمنی مرتبط با خودروهای فعلی ندارند.



## جزئیات آمار تولید خودرو در بخش خودروسازان خصوصی

بهرغم آنکه خودروسازان بخش خصوصی همچنان سهم کمی از بازار خودروی کشور را در دست دارند، اما تیراژ تولید آنها در پنج ماه ابتدای سال جاری در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته افزایش ۵۶/۴۵ درصدی داشته است. طبق آمار اعلامی از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، پنج خودروساز خصوصی کشور در مجموع ۴۹ هزار و ۱۰۳ دستگاه انواع محصولات سوار را در پنج ماه به تولید رسانده و در نتیجه ۵۶/۴۵ درصد در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته افزایش تیراژ را تجربه کرده اند. بر این اساس سهم خودروسازان خصوصی از کل خودروهای تولیدی کشور تا پایان مردادماه امسال، ۸/۹ درصد برآورد می شود. به گزارش پدال نیوز، جزئیات آمار اعلامی نشان می دهد بیشترین تیراژ در بین شرکت های بخش خصوصی، به «مدیران خودرو» رسیده، چه آنکه این شرکت توانسته در پنج ماه ابتدای امسال ۲۶ هزار و ۴۸۵ دستگاه محصول متعلق به برند چری چین را در کشور مونتاژ کند. با توجه به این آمار، مدیران خودرو با افزایش ۳/۳۶ درصدی تولید در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته مواجه شده است. بیشترین تیراژ در آمار تولید پنج ماهه مدیران خودرو نصیب مدل اموی ام X22 شده و کمترین آن نیز به اموی ام ۳۱۵ تعلق دارد. از سوی دیگر اما «کرمان موتور» نیز که ۱۸ هزار و ۹۴۷ دستگاه تیراژ طی پنج ماه ابتدای امسال داشته، توانسته تولید خود را نسبت به بازه زمانی مشابه پارسال حدود ۹/۴۷ درصد افزایش دهد. این شرکت محصولاتش از هیوندای، جک و لیفان را مونتاژ می کند و بیشترین تیراژ در این بین متعلق به جک شاسی بلند مدل S5 است. بعد از کرمان موتور، «گروه بهمن» با تیراژ ۲ هزار و ۵۴۳ دستگاهی اش، ۲/۷۰ درصد رشد تیراژ را به خود دیده است. این خودروساز قدیمی در حال حاضر مزدا ۳ و خودرویی چینی به نام بسترن B50 را مونتاژ می کند.

## بام و در تدارک تولید خودروهای پیل سوختی تا سال ۲۰۲۵

بام و در حال تمرکز شدید روی فناوری الکتریکی است اما همچنان معتقد است که هیدروژن بهترین راهکار برای رانندگانی است که معمولاً مسافت های طولانی را رانندگی می کنند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، بام و قصد دارد در سال ۲۰۲۵ نخستین خودروی پیل سوخت هیدروژنی خود را روانه بازار کند. کلاوس فرولیخ رئیس بخش توسعه بام و در مصاحبه با نشریه انگلیسی اتوکار گفت: ما قصد داریم یک خودروی بزرگ با یک پیل سوختی در سال ۲۰۲۵ بسازیم. پیل های سوختی خودروی آمد ولی هنوز مشخص نیست که بام و تا چه حد با آنها مرتبط خواهد بود. این خودروساز آلمانی چند دهه است که از فناوری پیل سوختی استفاده می کند و طی سال های گذشته چندین نسخه اولیه از جمله یک خودرو بر پایه نسل EFC۵ سری هفت ساخته است. این شرکت سابقاً هیدروژن را به طور مستقیم در یک موتور درون سوز اصلاح شده وارد می کرد، اما نسخه های اولیه کنونی اش از این ماده برای تولید برق که سپس موتور را به حرکت درمی آورد، استفاده می کنند. این فناوری قرار است ظرف کمتر از یک دهه به تولید در سطح یک سری برسد.

## خودران ها قانونمند می شوند

تولیدکننده مقاطع تخت کشور است، از این قرارداد بیشترین سود را ببرد. به طور ویژه فولاد مبارکه در ۴ چهار ماهه اول سال ۹۶ بالغ بر ۶۴ درصد صادرات خود را کاهش داده و بر تأمین نیاز داخلی تمرکز کرده است. مصرف داخلی مقاطع تخت در ایران در مدت مشابه چهار ماهه ۴،۳ میلیون تن بود که حدود ۲۴ درصد بیشتر از چهار ماهه اول سال ۹۵ بوده است و تولید نیز ۱۴ درصد رشد داشته و به ۳،۷ میلیون تن رسیده است.



## تازه های خودرو



کاد بلاک - لوکس ترین شاسی بلند دنیا



## آینده اپل با توجه به وابستگی شدید به آیفون؟

اپل با مشکل بزرگی مواجه است، حتی اگر طرفداران منتصب با این موضوع مخالف باشند و سران این کمپانی بزرگ به روی خودشان نباورند اوضاع رشد کسب‌وپار آنها چندان مساعد نیست
موسسه گوگنهایم (Guggenheim Securities) به تازگی نموداری را منتشر کرده است که نشان می‌دهد پنج سال قبل تمام بخش‌های کسب‌وپار اپل از جمله آیفون، آپید، مک، خدمات و… با افزایش درآمد مواجه بود؛ اما این روند ادامه نیافت و این اواخر فقط رشد بخش خدمات و دیگر محصولات را شاهد بودیم. آیفون اکس و دو مدل دیگر که دو روز دیگر معرفی می‌شوند، رشد انفجاری به بخش موبایل اپل را به همراه خواهند داشت، اما این وضعیت به سه دلیل نشانه خوبی به شمار نمی‌رود.
هیجان مقطعی به‌زودی کاهش می‌یابد، اپل وابستگی بیشتری به آیفون پیدا می‌کند و هیچ نشانه‌ای از محصول جدید در افق این شرکت دیده نمی‌شود.

### یادداشت

## ۴ مانع افسانه‌ای شروع کسب‌وپار

کافه است تصمیم به شروع یک کسب‌وپار جدید بگیرید تا به

کافی است تصمیم به شروع یک کسب‌وپار جدید بگیرید تا به خودِرا سه مخاطب‌های بیشتری برسانید و کمتر به تلاش‌های هسنتند.
هر فردی که در این بازه زمانی رویه‌رو شوید، افسانه‌ای از سختی‌های شروع یک کسب‌وپار جدید برای گفتن دارد؛ افسانه‌هایی که لزوماً حقیقت نداشته و تنها اشتباهاتی هستند که دیگر افراد با توجه به شرایط مختلف مرتکب شده‌اند.
اصول تبدیل شدن به یک پیشگام و صاحب کسب‌وپار موفق، به چالش تبدیلن همه چیز و وسایل درباره آن‌ها نیست، به نقل از نوپان در ادامه چهار افسانه‌ای را که سبب راندن‌ازی کسب‌وپارها قرار گرفته‌اند معرفی کرده و درباره حقیقت داشتن یا نداشتن آنها توضیح می‌دهیم.

**۴ قبول کردن کارت‌های اعتباری خودداری کنید**

با وجود زندگی در قرن بیست‌ویکم، هنوز هستند صاحبان کسب‌وپاری که در مقابله با کارت‌های اعتباری شک و تردید دارند.

دلیل اصلی این دسته از افراد



به درصدی اختصاص دارد که کمپانی‌های ارائه‌کننده کارت اعتباری در زمان خرید از فروشنده کم می‌کنند، به ما می‌دانیم که این کمپانی‌ها نیز تنها به فکر سود بیشتر هستند اما واقعیت ماجرا این است که مردم دیگر حوصله به پرداخت پول به صورت نقدی را ندارند. جدایی از این موضوع یکی از وظیفه‌های اصلی صاحب کسب‌وپار این است که پیش روی مشتری‌های خود چند راه پرداخت هزینه قرار دهد. دیگر وظیفه شما به‌عنوان مدیر یک کسب‌وپار این است که بهترین گزینه از برای نقل و انتقالات مالی و کارت‌های اعتباری پیدا کنید. اگر در هر کدام از این مسیرها با شکست مواجه شوید، نتیجه‌ای جز کاهش درآمد نمی‌باید.

**شما تنها با انجام یک کار بی‌نقص به کسب‌وپاری موفق می‌رسید**

در دنیای اقتصاد تصور غلطی وجود دارد که شما برای شناخته شدن در بازار تنها به یک محصول یا کار موفق نیاز دارید. با توجه به این دیدگاه غلط شاهد بنگاه‌های اقتصادی بسیاری هستیم که در طولانی‌مدت موفق به رساندن پیام خود به مخاطب نمی‌شوند. اینکه شما برای رسیدن به موفقیت تنها نیاز دارید یک بار «وایرال» شوید، یکی دیگر از افسانه‌های دنیای کسب‌وپار است. به جای انجام چنین کاری بهتر تمرکز خود را روی حضور مداوم قرار دهید. بُعد دیگر این ماجرا زمانی شکل می‌گیرد که صاحب کسب‌وپار تمام تلاشش خود را برای انجام کاری بی‌نقص انجام می‌دهد. با نگاهی به کسب‌وپارهای موفق متوجه می‌شوید که لزوماً تمامی آنها بی‌نقص

# کسب‌وپار امروز



# جایزه یک میلیون دلاری گوکاکولا برای پیدا کردن جایگزین مناسب شکر

کمپانی کوکاکولا برای کسی که بتواند مناسب‌ترین ماده شیرین‌کننده جایگزین برای شکر را پیدا کند، جایزه یک میلیون دلاری در نظر گرفته است. به گزارش روزمیت، امروزه همه مردم سعی دارند از مصرف قند اضافه اجتناب کنند. این تمایل حتی زمانی که آنها مشغول مصرف نوشیدنی‌های مورد علاقه‌شان هستند نیز وجود دارد. در همین راستا کمپانی کوکاکولا خبر از چالشی یک میلیون دلاری داده است. این کمپانی به دنبال ماده‌ای جایگزین برای شیرین‌کننده‌های مصنوعی می‌گردد. شیرین‌کننده‌های مصنوعی موادی هستند که دسته قابل توجهی از مصرف‌کنندگان نظر مساعدی در موردشان ندارند و روزبه‌روز هم به تعداد این افراد اضافه می‌شود. اوایل ماه آگوست، این شرکت مستقر در آتلانتا چالشی موسوم به Sweetner (شیرین‌کننده) روی پلتفرم HeroX را معرفی کرد. بر اساس گزارش این وب‌سایت، کوکاکولا از طریق مسابقه فوق در جست‌وجوی ترکیبی طبیعی، بی‌خطر، کاهش‌یافته، کم‌کالری یا بدون کالری است که موجب ایجاد طعم و مزه شکر در نوشیدنی‌ها و غذاها شود. علاوه بر این، این ترکیب نباید از میوه مانک، استویا (شکربرگ) و هر مورد دیگری از گونه‌ها یا مواد حفاظت‌شده بین‌المللی تشکیل شده باشد.

اگر طی این چالش، جایگزین مورد نظر شکر با موفقیت پیدا شود، غول نوشیدنی‌ساز ۱۳۱ ساله، جایزه یک میلیون دلاری را در ماه اکتبر ۲۰۱۸ به فرد برنده اعطا خواهد کرد.

رابرت لانگ، نایب‌رئیس ارشد کوکاکولا و مدیر ارشد بخش نوآوری این کمپانی، در بیانیه‌ای اعلام کرده است: جای می‌تواند وجود داشته باشد.

اگرچه کوکاکولا در حال حاضر از طیف وسیعی از شیرین‌کننده‌های کم یا بدون کالری در نوشیدنی‌هایش استفاده می‌کند و از این موضوع هم راضی است، اما آنها باید به دنبال مواد جدید باشند تا طعم‌های جدید و متنوع و شیوه‌های نو نیز برای مصرف‌کنندگان خود ارائه کنند. از آنجا که فروش نوشابه گذارد همچنان رو به کاهش است، رقابت فوق برای پیدا کردن جایگزین‌های کم‌کالری در نظر گرفته شده است. جیمز کوئینسی، مدیرعامل کوکاکولا، در ماه جولای سال جاری اعلام کرده بود: ما هم‌زمان با آنکه نمونه کارهای خود را گسترش می‌دهیم، در حال پذیرش یک ذهنیت مبتنی بر امتحان و یادگیری نیز هستیم. ما می‌بینیم که مصرف‌کنندگان چه می‌خواهند و بی‌درنگ تغییرات لازم را اعمال می‌کنیم؛ چرا که در انتها، سرعت و هوشیاری به‌عنوان عامل تعیین‌کننده در این چشم‌انداز به‌سرعت در حال تغییر از سوی مصرف‌کنندگان خواهد بود.

## آیا گوگل به دنبال خرید HTC است؟

اخیرا گزارشاتی مبنی بر احتمال خرید شرکت HTC توسط گوگل منتشر شده که می‌تواند به معنی پایان کار نخستین تولیدکننده موبایل اندرویدی یعنی HTC باشد که گزارش دیجیتال‌ویز، روز گذشته وبسایت معتبر تایپائی «Commercial Times» گزارشی در همین رابطه منتشر کرد که شامل توضیحاتی درباره تلاش گوگل برای تولید انبوه سخت‌افزارهای مورد نیاز برای تولید موبایل و یکپارچه‌سازی نرم‌افزار و سخت‌افزار به روشی مشابه اپل است.گفتنی است که این دو شرکت قرارداد تولید موبایل‌های پیکسل را امضا کرده بودند که به فروش بلایی هم دست یافت. بنابراین ممکن است گوگل به دنبال اندک این روند باشد. از طرف دیگر HTC زیرساخت‌های لازم برای تولید گجت‌های پیشرفته را دارد، اما توان رقابت با غول‌هایی مثل سامسونگ را از دست داده است، بنابراین تصاحب این شرکت امکان تولید دائمی موبایل و رقابت با اپل و سامسونگ را برای گوگل فراهم می‌کند.

### یادداشت

## بهترین روش مالیاتی برای کسب‌وپار

<div><div><span><span> </span> <span> </span></span></div><span></span></div>	مترجمان: یوسف حاجی‌قاسمی و سامان پناهی	<div><div><span><span> </span> <span> </span></span></div><span></span></div>
---	--	---

شندین جزئیات کم مالیاتی شاید شما را به حیران نبیورند اما بسیار مهم هستند و در نهایت ممکن است تغییر کند. در حقیقت، ۱۲ ماه آینده به یک زمان حساس تبدیل می‌شود. به گزارش خبرگزاری خیرآل‌این، با وجود شروعی ناگهاور، اصلاحات مالیاتی در دستور کار گنرگه قرار دارد و ایده‌هایی که در نظر گرفته می‌شوند، به‌خصوص در مورد مالیات بر کسب‌وپار، صرفاً اصلاحاتی در سیستم اعطایفاپزش ما محسوب نمی‌شوند. آن تصمیمات به‌طور جدی چگونگی کسب درآمد دولت را تغییر می‌دهند و انگیزه تصمیم‌گیرندگان بخش خصوصی را درگرتون می‌سازد. این برای کسانی که متل من علامت‌دهنده مالیات‌بندی می‌شوند این رویکرد مقصد-محور، واردات را مالیات‌بندی می‌کند و صادرات را از آن معاف می‌سازد. این سیستم گامی اصلاح مزمز نامیده می‌شود، به این ترتیب توجهی به جای که این کالاها موردصرف قرار می‌گیرند صورت نمی‌گیرد. جایگزین پیشنهادشده در طرح مجلس، این گونه خواهد بود که در آن تمام کالاها، صرف‌شده در ایالاتمتحده، صرف نظر از جایی که ساخته شده‌اند مالیات‌بندی می‌شوند. این رویکرد مقصد-محور، واردات را مالیات‌بندی می‌کند و صادرات را از آن معاف می‌سازد. این سیستم گامی اصلاح مزمز نامیده می‌شود، به این ترتیب مالیات بر کسب‌وپار شباهت بسیاری به مالیات‌های ارزش افزوده در اروپا خواهد داشت. بعضی از طرفداران این سیستم استدلال می‌کنند که تغییر مالیات‌مقصد-محور، کالاهای آمریکایی را رقابتی‌تر می‌کند و کسری تجاری ما را کاهش می‌دهد. برخی منتقدان نیز مطرح کرده‌اند که این کار به‌شدت به شرکت‌هایی که به واردات و مشتریان‌شان وابسته هستند، آسیب می‌رساند، اما هر دو استدلال احتمالاً اشتباه هستند. واضح است که تأثیر فوری این تغییر کاهش واردات و تشویق صادرات است، اما در عین حال به معنی کاهش عرضه دلارهای آمریکایی در بازار از خزرجی و افزایش تقاضای دلار توسط خارجی‌ها است. در نتیجه، ارزش دلار افزایش خواهد یافت و کالاهای خارجی برای آمریکایی‌ها ارزان‌تر و کالاهای آمریکایی را برای خارجی‌های گران‌تر می‌کند. تغییر نرخ ارز، تأثیر اولیه بر وولات و صادرات را جبران می‌کند. مزیت اصلی مالیات مقصد-محور آنست بر بودن شناسایی مکان مصرف یک کالا به نسبت شناسایی مکان تولید آن است. در دنیایی که شرکت‌های چندملیتی کالاها را با استفاده از قطعاتی از سراسر جهان تولید می‌کنند، مالیات‌های مبدأ-محور شرکت‌ها را تشویق می‌کند تا با دستکاری قیمت‌های انتقال، سیستم را در برودن مالیات بر مبنای مقصد به آسانی قابل دور زدن نیست. **بدهی در مقابل سهام:** در حال حاضر، بنگاه‌های توانمند پرداخت‌های بهرای به صاحبان اوراق قرضه را جزو کسورات مالیاتی قرار دهند، اما پرداخت‌های سه‌ماهی به صاحبان سهام جزو این کسورات قرار نمی‌گیرد. این روش، شرکت‌ها را تشویق می‌کند تا روش تأمین مالی خود را به جای سهام، بر بدهی استوار کنند و این باعث آسیب‌پذیری بیشتر آنها از لحاظ مالی خواهد شد. طرح مجلس این رفتار نامتوازن با بدهی و سهام را با پایان بخشیدن به معافیت مالیاتی پرداخت‌های بهرای اصلاح می‌کند. در این طرح مالیات کسب‌وپار بر مبنای جریان وجوه نقدی آن خواهد بود، یعنی درآمد منتهی پرداخت‌های دستمزدی و هزینه‌های سرمایه‌گذاری را حذف می‌کند. این بخش سیسم نقد چگونگی و به چه ترتیبی به صاحبان سهام و صاحبان بدهی پرداخت می‌شود بی‌اهمیت خواهد بود.در حالی که من هزینه‌های سبامتی پیشنهادشده توسط طرح مجلس را می‌بینم، اما همه اقتصاددانان در این مورد توافق ندارند. برخی این طرح را بسیار افراطی و با عواقب بی‌شماری تشنه می‌شمار می‌دانند. دیگران نگران هستند که انتقال از سیستم قدیمی به سیستمی جدید، ارزش هزینه‌های ناشی از آن را ندارد، حتی اگر روش جدید بهتر باشد. بدون تردید، منظور پیش رو در این مورد با بازی‌های سیاسی فراوان همراه خواهد بود. هر به‌طور قابل توجهی عادلانه‌تر هستند. این مالیات‌ها بر استاندارد زندگی می‌کند که مردم از آن لذت می‌برند بسته می‌شوند و به بر ارزش آنچه تولید می‌کنند. طرح مجلس به سمت مالیات بر مصرف حرکت می‌کند و اجزای می‌دهد کسب‌وپارها هزینه‌های سرمایه‌گذاری خود را بلافاصله کسر کنند، بر خلاف

### پیشنهاد ۲۲ میلیارد دلاری SK Hynix برای تصاحب بخش تولید تراشه توشیبا

فزردهی میلیون دلاری نیروگاه‌های اتمی وستینگهاوس در آمریکا که متعلق کسپین از تصاحب بخش تراشه تولیدی، گزارش‌ها از افزایش پیشنهاد خرید توشیبا هفته گذشته اعلام کرد که پیشنهاد ارائه‌شده توسط سه مشتر

اصلی بخش تراشه خود را بررسی می‌کند که یکی از آنها فاکس کان است. هر سه گروهی که در پی تصاحب بخش تراشه‌های توشیبا هستند، به اپل و حمایت‌های این کمپانی آمریکایی نیاز دارند، البته منابع نزدیک به اپل می‌گویند که این اشاره کرده‌اند که اپل با تهدید وسترن دیجیتال به عدم خرید محصولات این شرکت تمایل دارد. به‌عنوانی ان را وارد به کنترل کسپین از تصاحب تراشه‌های توشیبا کرده است.
این‌ها که از حافظه‌های NAND تولیدشده توسط توشیبا در آیفون استفاده می‌کند، از این تکران است که شاید تصاحب توشیبا توسط وسترن باعث شود این کمپانی در بازار تراشه‌های حافظه با شرکت‌های دیگر رقابت بیشتری داشته باشد.
توشیبا پیش از این با شرکت‌های دیگر در بازار تراشه‌های حافظه رقابت می‌کرد، اما به‌دلیل مشکلات مالی در سال ۲۰۱۸ میلارد دلار زیان کرد. این شرکت در حال حاضر درازده، اپتیک پیشنهادی ۱۷۶ میلیارد دلاری برای تصاحب بخش تولید تراشه‌های توشیبا ارائه کرده بود. کسپریوم آمریکایی-کره‌ای مورد نظر پس از آن امکان‌پذیر خواهد بود. این شرکت در حال حاضر در بازار تراشه‌های حافظه با شرکت‌های دیگر رقابت می‌کند.
وسترن دیجیتال خود از افزایش دادن به چنانچه قیمت تراشه‌های خود را افزایش دهد و اپل نتواند همچون کسپریوم قیمت‌های پایین‌تری داشته باشد، چنانچه قیمت تراشه‌های خود را افزایش دهد و اپل نتواند این ماه‌های اخیر دنبال کرده باشد، احتمالاً می‌دانید که توشیبا به دلیل

### همکاری ۲۴۰ میلیون دلاری MIT و IBM برای فتح حوزه تحقیقات هوش مصنوعی

شرکت IBM و انستیتوی تکنولوژی ماساچوست (MIT) اخیراً وارد همکاری تازه‌ای شده و به تأسیس آزمایشگاهی پراخته‌اند که قرار است طی دهه آتی، به دست‌آوردهای مهمی در زمینه هوش مصنوعی دست یابد. این همکاری در این جشنواره خاطرنشان کرد: ثبتنام از روز شنبه مورخ ۱۱ شهریورماه سال جاری آغاز و تا پایان روز شنبه‌شبه مورخ ۱۱ مهرماه سال جاری ادامه خواهد داشت.

سایر موارد عنوان کرد. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه، آخرین مهلت ثبت‌نام در جشنواره امتنان از کارآفرینان برتر استان را ۱۱ مهر اعلام کرد. به گزارش روابط عمومی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه، دوازدهمین جشنواره امتنان از کارآفرینان برتر استان در سال ۱۴۰۰ برگزار خواهد شد. وی همچنین اظهار کرد: تمامی صاحبان کسب‌وپار دارای نوآوری و خلاقیت و ترویج و توسعه فرهنگ کارآفرینی، شرایط کارآفرینی هستند، می‌توانند در مهلت اعلام‌شده سه درس اینترنتی کارآفرینی، تأکید بر خلاقیت و نوآوری در کسب‌وپار، ترویج و توسعه فرهنگ کارآفرینی، خلاقیت و نوآوری، شناسایی کارآفرینان در سراسر کشور و انتخاب برترین آنها و معرفی و معرفی‌شان به جامعه خصوصاً جوانان، معیاران الگو به ادراک جامعه خصوصاً جوانان، ایجاد فضای تعامل و همکاری میان فعالان عرصه‌های مختلف اقتصادی در بخش‌های صنعت، کشاورزی و خدمات فرهنگی، خدمات، ایجاد نشاط و رقابت در فضاهای کسب‌وپار، ترویجی، خدماتی، خدمات فرهنگی، ترویج فرهنگ کارآفرینی و تقویت نقش کارآفرینان در نظام تصمیم‌سازی کشور و برتر کشور معرفی خواهند شد.

استان انتخاب و پس از معرفی در جشنواره استانی، در صورت داشتن شرایط لازم و کسب امتیاز لازم به جشنواره ملی امتنان از کارآفرینان برتر کشور معرفی خواهند شد.

<sup>[1]</sup> مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه، آخرین مهلت ثبت‌نام در جشنواره امتنان از کارآفرینان برتر استان را ۱۱ مهر اعلام کرد

<sup>[2]</sup> به گزارش روابط عمومی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه، دوازدهمین جشنواره امتنان از کارآفرینان برتر استان در سال ۱۴۰۰ برگزار خواهد شد

<sup>[3]</sup> وی همچنین اظهار کرد: تمامی صاحبان کسب‌وپار دارای نوآوری و خلاقیت و ترویج فرهنگ کارآفرینی، شرایط کارآفرینی هستند، می‌توانند در مهلت اعلام‌شده سه درس اینترنتی کارآفرینی، تأکید بر خلاقیت و نوآوری در کسب‌وپار، ترویج و توسعه فرهنگ کارآفرینی، خلاقیت و نوآوری، شناسایی کارآفرینان در سراسر کشور و انتخاب برترین آنها و معرفی و معرفی‌شان به جامعه خصوصاً جوانان، معیاران الگو به ادراک جامعه خصوصاً جوانان، ایجاد فضای تعامل و همکاری میان فعالان عرصه‌های مختلف اقتصادی در بخش‌های صنعت، کشاورزی و خدمات فرهنگی، خدمات، ایجاد نشاط و رقابت در فضاهای کسب‌وپار، ترویجی، خدماتی، خدمات فرهنگی، ترویج فرهنگ کارآفرینی و تقویت نقش کارآفرینان در نظام تصمیم‌سازی کشور و برتر کشور معرفی خواهند شد



## مدل آیداس (AIDAS)

مدل اولیه AIDA براساس روان‌شناسی تبلیغات و رفتار مصرف‌کننده حدود ۸۰ سال قبل طراحی شده که در سال‌های اخیر به AIDAS به‌عنوان یک ابزار آموزشی معتبر و تکامل یافته تبدیل شده است.

به گزارش هورموند، این مدل ترکیبی است از حروف اول کلمات Attention به معنی توجه، Interest به معنی علاقه، Desire به معنی تمایل، Action به معنی عمل و تصمیم خرید و Satisfaction به معنی رضایت. به موجب این مدل، عامل ارتباط یا تبلیغ‌کننده باید در یک جلسه ملاقات یا در یک دوره کوتاه و در ارتباط با مشتری احتمالی، ابتدا مدل AIDA را اجرا و در بلندمدت و با کسب رضایت مشتری آن را به صورت AIDAS گسترش دهد.

در ادامه به بررسی اجزای مدل آیداس می‌پردازیم. **جلب توجه:** برای جلب توجه مخاطب یا مشتری احتمالی می‌توان با بر شمردن صفات و ویژگی‌های متمایز محصول یا موارد کاهش هزینه و صرفه‌جویی‌های مالی این عمل را انجام داد. تأکید بر تمایزات، جدید بودن، آخرین تکنولوژی، کمیاب بودن از جمله شیوه‌های جلب توجه است.

**علاقه:** حس کنجکاوی مخاطب باید جلب شود تا حاضر شود به پیام عامل تبلیغات گوش دهد. ذکر مثال‌هایی از خشنودی مشتریان قبلی از جمله روش‌های تحریک علاقه آنهاست.

**تمایل:** پس از اینکه مخاطب پیام‌های عامل تبلیغات را گوش داد و نیاز به محصول معرفی شده را پذیرفت و با اطلاع از رضایت مشتریان قبلی به منافع محصول تبلیغ شده آگاه شد، اکنون باید نسبت به الفای حس در اختیار داشتن محصول اقدام شود. وعده تخفیف یا جایزه و امتیازاتی از این قبیل از موارد ایجاد این میل درونی در مخاطب است.

**عمل:** در این مرحله مخاطب باید مجاب شود و به حس و درکی برسد که این کالا یا برند از انواع مشابه بهتر است و زودتر و کم هزینه‌تر نیاز او را برآورده می‌کند تا در نهایت منجر به عمل خرید شود.



**رضایت:** حالت خوشحالی یا شادمانی مخاطب پس از مصرف محصول منجر به تداوم خرید و گرایش مثبت به یک کالا یا برند یا بنگاه اقتصادی می‌شود.

## آمیخته پیشبرد فروش

آمیخته پیشبرد فروش (Promotional Mix) مجموعه روش‌هایی است که می‌تواند در تعقیب هدف‌های ارتباطی و هدف‌های فروش، مشتری احتمالی را نسبت به کالا یا خدمت یا بنگاه اقتصادی آگاه کند و در او تمایل به مصرف ایجاد کرده و در نهایت با تمرکز بر تمایزها و ایجاد ترجیح در مصرف‌کننده، موجب انتخاب و خرید شود.

به گزارش هورموند، آمیخته پیشبرد فروش شامل موارد زیر است.

۱- تبلیغات رسانه‌ای (Media Advertising) ارائه غیرشخصی و معرفی محصولات و خدمات و ایده‌ها به‌وسیله یک عامل شناخته‌شده و مسئول مانند آژانس یا مجری تبلیغات در قبال پرداخت هزینه آن.

۲- پیشبرد و ترویج فروش (Sales Promotion) ترویج و توسعه فروش از طریق ایجاد محرک‌ها و انگیزه‌ها در کوتاه‌مدت برای فروش محصولات.

۳- روابط عمومی (Public Relations) هر عملی که با ایجاد تقاضا به کمک ارائه و انتشار اخبار مناسب و شایان توجه یا دستکاری در روایات و عواطف مخاطب و با کمترین هزینه نظر مثبت او را نسبت به کالا یا خدمات یا بنگاه جلب کند.

۴- فروش حضوری (Personal Selling) فروش شخصی یا فروش حضوری به معنی ارائه اطلاعات و معرفی و نشان دادن کالا در نمایشگاه‌ها و فروشگاه‌ها به‌وسیله فروشندگان متخصص یا ایجاد جلسات فروش و مصاحبه‌ها به‌گونه‌ای زنده و رودررو و تعاملی است.

۵- بازاریابی مستقیم (Direct Marketing) مجموعه عملیات فروش پستی، فروش تلفنی، فروش اینترنتی و فروش از طریق SMS است. نکته مهمی که باید توجه داشت اینکه اجرای همزمان و هماهنگ پنج عامل فوق در ترکیب متناسب با آمیخته بازاریابی 4Ps ارتباطات یکپارچه بازاریابی (IMC) نامیده می‌شود. در صورتی که IMC به‌درستی برنامه‌ریزی و اجرا شود، ایجاد سینرژی و هم‌افزایی خواهد کرد.

## واقعیت‌هایی درباره تبلیغات آنلاین (بخش سوم)



در شماره‌های قبل گفتیم که در عصر دیجیتال، راه‌اندازی کمپین تبلیغات آنلاین موفق برای کسب و کارهای کوچک ضروری است. کسب‌وکارهای کوچک برای یافتن مشتریان جدید و کسب موفقیت بیشتر نیاز به تبلیغات آنلاین دارند. برای تبلیغات آنلاین گزینه‌های مختلفی پیش روی شماست؛ رسانه‌های پولی، پرداخت در ازای هر کلیک (PPC)، نمایش آنلاین، پرداخت برای قرار گرفتن در نتایج جست و جوی، استفاده از اپلیکیشن‌ها و... همچنین دربارہ انواع تبلیغات آنلاین و نقش کلمات کلیدی توضیحاتی ارائه شد. در ادامه بحث به نقل از سایت chetor قصد داریم درباره عناصر تبلیغات آنلاین صحبت کنیم.

## عناصر تبلیغات آنلاین

عناصر مختلفی در کمپین‌های تبلیغاتی وجود دارند که عبارتند از:

۱- بازاریابی از طریق پست الکترونیک بازاریابی پست الکترونیک یکی از عناصر رایج در کمپین‌های تبلیغاتی است. این روش در بعضی از موارد برای ارسال محتوای تبلیغاتی یا اطلاع‌رسانی استفاده می‌شود و در مواردی نیز برای تکمیل سایر بخش‌های کمپین از آن بهره گرفته می‌شود. بازاریابی از طریق پست الکترونیک می‌تواند انتخاب مناسبی برای تبلیغات امروز باشد.

## ۲- صفحات فرود

وقتی کاربری روی یک آگهی تبلیغاتی کلیک می‌کند، به صفحات فرود ارجاع داده می‌شود. در واقع کاربران از طریق موتورهای جست‌وجو یا کمپین تبلیغاتی شما به این صفحات وارد می‌شوند. این صفحات به اقداماتی مانند خرید، مطالعه محتوا یا تکمیل درخواست و... می‌انجامند و مخاطبان بالقوه را هدف می‌گیرند.

## ۲- محتوای حمایت‌شده

این روش می‌تواند به شکل‌های

## ۲- ترافیک ویژه کانال

این سنجه به تفکیک ترافیک از نقطه شروع کمک می‌کند و در کمپین‌های تبلیغاتی نقش مهمی ایفا می‌کند زیرا برخلاف بازدید کلی، تعداد بازدیدها در هر کانال را به‌طور مجزا بررسی می‌کند. چهار کانال اصلی که باید موردتوجه قرار بگیرند، به این شرح هستند.

- دایرکت: نشان‌دهنده تعداد افرادی است که مستقیماً از سایت شما بازدید کرده‌اند.

- ریفرال: نشان‌دهنده پیوندهای خارجی از سایر سایت‌ها به سایت شماست.

- ارگانیک: نشان‌دهنده تعداد کاربرانی است که بعد از جست‌وجو به سایت شما راه پیدا کرده‌اند.

- سوشیال: نشان‌دهنده تعداد بازدیدکنندگانی است که از طریق شبکه‌های اجتماعی به سایت شما دست یافته‌اند. سوشیال برای سنجش میزان قدرت بهینه‌سازی سایت SEO، بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، بازاریابی محتوا و کمپین‌های سنتی بازاریابی و تبلیغات مفید است.

## ۴- نسبت نزدیکی فروش

موفقیت هر کسب‌وکار بیش از هر چیز به فروش وابسته است.

تمام تلاش‌های شما در زمینه تبلیغات، بدون فروش مناسب به معنای شکست است. تعداد فروش خود را بر تعداد مشتریان بالقوه تقسیم کنید تا این نرخ را بیابید.

## ۵- ضریب بازگشت

ضریب بازگشت نشان از تعداد بازدیدکنندگانی دارد که بدون گشت‌وگذار در سایت شما، آن را ترک می‌کنند یعنی کاربر بدون اینکه از قسمت‌های مختلف سایت شما و پیوندهای گوناگون آن دیدن کند، سایت را ترک می‌کند. هرچه ضریب بازگشت کمتر باشد بهتر است و SEO نیز افزایش می‌یابد.

## ۶- تبدیل کلی (Total conversion)

این سنجه یکی از مهم‌ترین سنجه‌ها برای بررسی سودآوری اقدامات کلی تبلیغاتی نقش مهمی ایفا می‌کند زیرا برخلاف بازدید کلی، تعداد بازدیدها در هر کانال را به‌طور مجزا بررسی می‌کند. مثلاً پس کردن فرم یا بازدید از سایتی در زمینه تجارت الکترونیک، همه و همه در گستره این سنجه قرار می‌گیرند. اگر میزان تبدیل کلی یا توتال کانورژن وبسایت شما پایین است باید علت را در مواردی همچون پیشنهادات ارائه‌شده ضعیف، طراحی نامناسب سایت و درآخراً عدم علاقه کاربران به بازدید جست.

## ۸- نرخ نگهداشت مشتری

۴۱ درصد از درآمد فروش اینترنتی از طریق ۸ درصد از مشتریان صورت می‌گیرد. افزایش ۵ درصدی نرخ نگهداشت مشتری یعنی نگهداشت مشتریانی که به بازدید پرداخته‌اند و مجدداً برای خرید به سایت مراجعه می‌کنند، باعث افزایش ۲۵ تا ۱۲۵ درصدی سود می‌شود. اگر چرخه خرید محصول شما طولانی است یا کسب‌وکارتان تنها بر محوریت یکبار فروش است یا فرآیند خریدتان طولانی است، افزایش نرخ نگهداشت مشتری دشوارتر می‌شود.

تمام کسب‌وکارها باید با بررسی میزان بازگشت مشتریان، این نرخ مهم را بررسی کنند و پایین بودن آن را ضعفی جدی در محصول یا خدمتی که ارائه می‌کنند به حساب بیاورند.

## آینده تبلیغات آنلاین چیست؟

استفاده از تبلیغات آنلاین برای کسب‌وکارهای کوچک امروزی تبدیل به ضرورت شده است. این روزها مردم بیش از گذشته برای خرید و آشنایی با محصولات و خدمات مختلف به اینترنت مراجعه می‌کنند پس حتماً باید به تبلیغات آنلاین در کمپین‌های خود توجه فرمایید.

برگرفته از: metroannex

## ایستگاه تبلیغات

## جدیدترین آگهی تبلیغاتی HP در قالب یک داستان غم‌انگیز

جدیدترین آگهی تبلیغاتی HP در قالب یک داستان غم‌انگیز با تم بازگشت به مدرسه به رابطه میان یک پدر و دختر و البته یک چاپگر می‌پردازد.

این آگهی تبلیغاتی داستان دختری است که در آستانه رفتن به کلاس ششم قرار دارد. درحالی‌که او روز اول مدرسه از خواب برمی‌خیزد شاهد همه نشانه‌های یک کودک پیش دبستانی هستیم.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، پدر مخفیانه و سریع به چاپ عکس از طریق چاپگر «Sprocket» محصول HP می‌پردازد.

این چاپگر کوچک می‌تواند فوراً اقدام به چاپ عکس موجود در گوشی هوشمند و سُر دادن آن داخل ظرف ناهار دانش آموز کند، اما حتی هنگام کشف آن وقت ناهار، دختر عکس را به سرعت از دید دوستانش دور نگه می‌دارد.

لحظه احساسی به شکلی اجتناب‌ناپذیر زمانی رخ می‌دهد که به محض ورود پدر به خانه، ظاهراً دختر همچنان او را نادیده می‌گیرد.

پدر به اتاق دخترش می‌رود، به‌طور نوستالژیک یک کره شیشه‌ای برفی را برمی‌دارد، آشکارا احساس شکست می‌کند، اما در نهایت روی تخت‌خواب عکس‌هایی را می‌بیند که یادآور همراهی پدر و دختر در روز اول مدرسه امسال و سال‌های گذشته هستند.

در این آگهی تبلیغاتی، HP با یک داستان احساسی و نمایش رابطه عمیق میان پدر و مادر و فرزند مسیر خوب و موفق خود در سال جاری را ادامه می‌دهد. چنین اقدام خوبی شامل نقش مهم و هیجان‌انگیز یک محصول در قالب داستان می‌شود.

در ادامه، این فیلم بهانه‌ای خوب برای گریه بچه‌ها در روز اول مدرسه نیز به حساب می‌آید.



## دختری که همه کاتالوگ Ikea را حفظ است

امسال کاتالوگ Ikea واقعا به یاد ماندنی شده است.

در همین رابطه، یانجا وینترسول، دختر ۲۳ ساله‌ای که برای دو سال جایزه قهرمان حافظه جهان را به دست آورد، فقط در طول یک هفته همه جزئیات کاتالوگ ۳۲۸ صفحه‌ای ۲۰۱۸ Ikea را فراگرفت. به گزارش ام بی‌ای نیوز، به این ترتیب با انتخاب تصادفی هر صفحه از کاتالوگ ۳۲۸ صفحه‌ای Ikea، وینترسول می‌تواند تقریباً تمام جزئیات آن را از حفظ بخواند.

در قالب یک‌سری فیلم‌های محتوا، فعالیت‌های دیجیتال و اجتماعی، چاپی و خارج از خانه برگزار کرد.

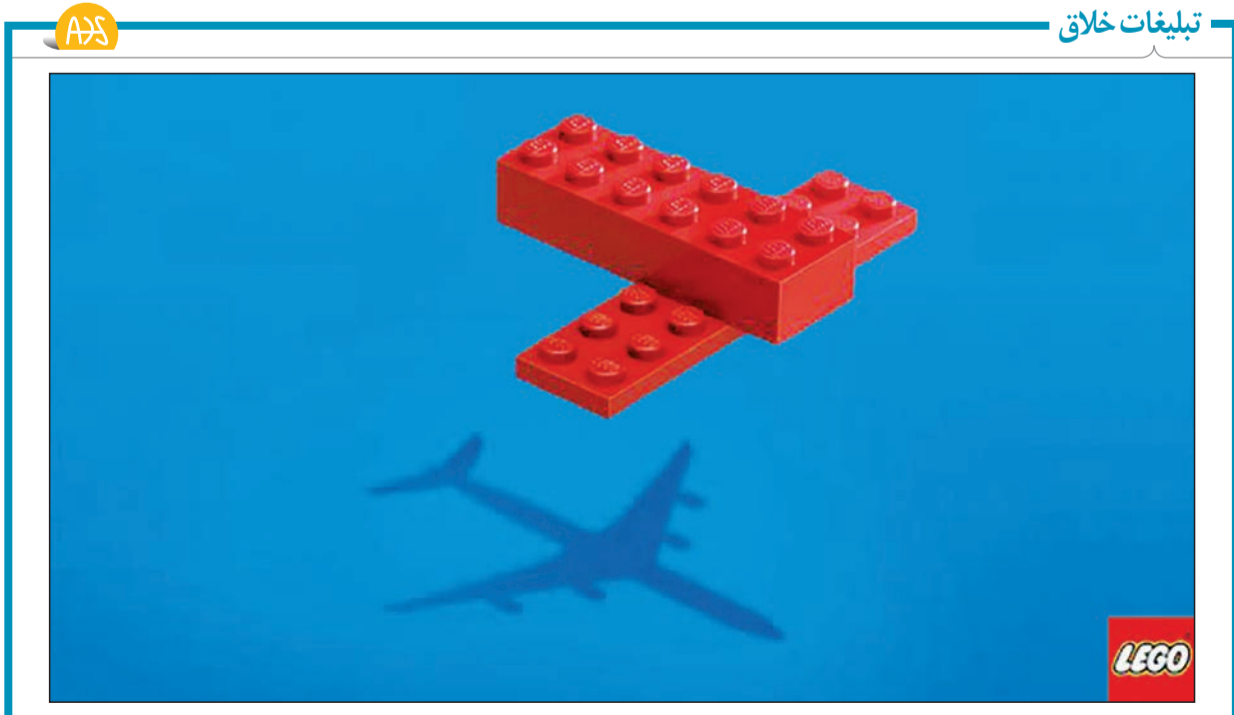
## پاستایی که شما را دوست دارد

یکی از بهترین رستوران‌های شهر San Remo کمپینی را جهت معرفی طیف جدید و متنوعی از انواع پاستا به مصرف‌کنندگان به راه انداخته است. به جای آرد گندم سنتی، Pulse Pasta از نخود، عدس و لوبیا Borlotti ساخته می‌شود.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، چنین غذایی از لحاظ حجم پروتئین بیشتر، کربوهیدرات کمتر و فیبر رژیمی افزون‌تر در مقایسه با پاستای سنتی یک‌سری فایده‌های گوناگون برای همگان دارد. به هر حال این کمپین از تلویزیون و عناصر دیجیتال برای تمرکز روی یک غذای محبوب و اشتهابرانگیز استفاده می‌کند.

بخار بلند شده از روی غذا با به‌کارگیری تکنیک‌های انیمیشنی به شکل یک قلب درمی‌آید و در نتیجه ضمن اشاره به پاستا به‌عنوان یک غذای خوشمزه، فواید آن را از لحاظ پزشکی به وضوح به شما نشان می‌دهد. به عبارت دیگر این پاستا دوست دارد شما یک بار دیگر آن را امتحان کنید.

## تبلیغات خلاق



آیا به ربرندینگ نیاز دارید؟

دستیابی به ربرندینگ مؤثر و قوی کار بسیار سختی برای کسب و کارها است. برندهای خوب به دلیل احساساتی که در کاربران القا می کنند، کاملاً مشخص و واضح هستند. ربرندینگ در واقع درک کاربران از کسب و کار شما است. برند فقط لوگو، شعار یا یک طرح نیست؛ برند تصویری است که مخاطب از یک کسب و کار دارد.

به گزارش ibazaryabi، یک کسب و کار ممکن است برندی برای خود ساخته باشد، اما هنگام ایجاد آن اشتباهاتی را مرتکب شود. ربرندینگ فرآیند تغییر پیام ربرندینگ کسب و کارها است. ربرندینگ دارای مزایای فراوانی است، اما تنها برای کسب و کارهایی ارزشمند است که واقعا به فرآیند ربرندینگ نیازمند بوده اند. بسیاری از کسب و کارها بدون اینکه نیاز شدید خود به ربرندینگ را احساس کنند، به آن اقدام می کنند، اما آیا این کار درستی است؟ آیا می توان قبل از ربرندینگ از نیاز به آن مطمئن شد؟

ربرندینگ چیست؟

ربرندینگ یعنی تغییر دادن ظاهر برندات یا به طور کلی حسی که مخاطبان نسبت به برندات دارند با هدف ایجاد تفاوت یا رقبا.

هنگام ربرندینگ شما ممکن است لوگو، بسته بندی، طراحی سایت، متریال های بازاریابی، عناصر تبلیغاتی، دکوراسیون و هر چیز دیگری را که مربوط به کسب و کارتان است تغییر دهید و به شکل و شمایل جدیدی درآورید.

در این مقاله با چند نشانه که ثابت می کنند شما به ربرندینگ نیاز دارید یا نه آشنا خواهید شد.

برند شما شفافیت کافی را ندارد

اگر برند شما به صراحت به مخاطبان تان نمی گوید که شما چه کسی هستید و چه کاری انجام می دهید، شما به ربرندینگ نیاز دارید. در چنین شرایطی با پیام برند شما بسیار مبهم است یا کسب و کارهای بسیاری از آن بهره مند می شوند.

برند شما به یادماندنی نیست

برندهای خوب در بین جمعیت برجسته هستند. اگر شما شناخته شده و برجسته نیستید، باید به ربرندینگ و تجدید پیام ربرندینگ خود دوباره فکر کنید.

رقبای خود را بررسی کنید، آیا شما بیشتر در بین جمعیت شناخته شده هستید یا آنها؟

برند شما منحصر به فرد نیست

اگر برند شما به یادماندنی نیست، به احتمال زیاد منحصر به فرد هم نیست.

برند شما باید پیامی را به مخاطبان ارسال کند؛ پیامی که تنها برند شما آن را ارائه می کند و مشکلی که تنها برند شما آن را حل می کند. اگر چنین پیامی ندارید به ربرندینگ نیاز دارید. شما باید پیام برند خود را باز نویسی کنید، به طوری که این پیام شما را از رقبا متمایز سازد.

**برند شما با مخاطبانش ارتباط احساسی ندارد**  
اگر مخاطبان شما احساس نکنند که شخصا با برند شما در ارتباط هستند، با آن ارتباط برقرار نخواهند کرد.

ربرندینگ به شدت وابسته به مشارکت عاطفی مخاطبان دارد. اگر در چنین وضعیتیتی قرار دارید، تمرکز تلاش های بازاریابی شما باید روی ایجاد احساس در مخاطب شکل گیرد، به طوری که تلاش کند آنها را به برند وابسته کند.

**برند شما اعتبار کافی را بین مخاطبان تان ندارد**  
اگر برند شما انتظارات مخاطبانش را برآورده نمی کند و همواره ناراضی و شکایت دریافت می کند، شما نیاز به یک برند معتبرتری دارید. شما باید تلاش کنید با یک پیام کیفیت محور روی اعتبار برند خود تلاش کنید.

مطمئناً پیرو این پیام، باید کیفیت محصولات شما نیز بالا باشد و با یک محصول ضعیف به هیچ وجه قادر به ساخت اعتبار نخواهید بود. پیام تبلیغاتی خود را مجدداً طراحی کنید، روی یک ویژگی خارق العاده و منحصر به فرد خود تمرکز کنید و مطمئن باشید پیام شما با آنچه در واقعیت وجود دارد، هماهنگ باشد.

**برند شما به مخاطبان صحیح خود دست نیافته است**  
این مشکل زمانی رخ می دهد که شما قبل از شروع کار انتظارات و خواسته های مخاطبان خود را مدنظر قرار ندهید. هنگامی که شما به مخاطبان خود فکر نکنید، پیام اشتباهی را به افراد اشتباهی خواهید رساند.

ربرندینگ در چنین مواردی بسیار ضروری است؛ بازخورد از مشتریان و نظرسنجی ها می تواند در هدایت برند جدید بسیار مؤثر واقع شود.

برند شما متغیر است

یک برند واقعی، در زمان حال به آنچه در گذشته بود و آنچه می خواهد در آینده باشد، مرتبط است.

اگر کسب و کار کنونی شما بسیار متفاوت تر از قبل است یا اهدافی دارد که هیچ ربطی به برند کنونی اش ندارد، باید ربرندینگ انجام دهید.

یک برند خوب با یک هدف همواره به دنبال ارائه خدمات عالی، تمرکز بر قیمت مناسب و یافتن راه حل های ساده برای حل مشکلات است.

برند شما می خواهد محصول یا خدمات جدیدتری ارائه کند

اگر تغییراتی در محصولات یا سرویس های مهم خود ایجاد کرده اید، باید از طریق ربرندینگ آن را به مخاطبان نشان دهید. ربرندینگ شما باید همواره متناسب با کارهایی که انجام می دهید، باشد.

**برند شما می خواهد مخاطبان جدیدی را هدف قرار دهد**

اگر می خواهید مخاطبان جدیدی را هدف قرار دهید باید پیام ربرندینگ متناسب با نیازها و خواسته های آنها ایجاد کنید، به عنوان مثال، اگر شما مخاطب هدف خود را از زنان ۷۰-۶۰ سال به زنانی با بچه های کوچک تغییر دهید، مطمئناً ربرندینگ شما باید حول آن شکل گیرد.

منبع: contentsparks

# بازاریابی پیامکی و موفقیت در آن



امیرقمری

که در مورد نحوه بازاریابی پیامکی نکاتی را با شما مطرح کنم.

**گزینه مخاطب برای ارسال پیام**  
اگر مخاطبی را به منظور ارسال پیام شرکتها در چند سال اخیر شده است. اگر تا به حال از این روش استفاده نکرده اید، ممکن است به خاطر تفکر اشتباهی باشد که از اس ام اس مارکتینگ در ذهن دارید. استفاده درست از این روش بازاریابی، آن را به ابزاری قدرتمند برای دسترسی به افراد گریزان اما سودآور (نسل جوان) تبدیل می کند.

ویژگی های بازاریابی پیامکی

دوستان عزیزم، به آمارهای زیر دقت کنید تا به تأثیرات مطلوب بازاریابی از طریق پیام کوتاه بیشتر پی ببرید.

۱- اس ام اس تنها ابزار بازاریابی است که به صورت گسترده استفاده می شود، همچنین می توان از آن به عنوان قدیمی ترین ابزار بازاریابی نام برد. به همین دلیل است که ۹۷ درصد بازاریابان در کشور آمریکا از بازاریابی پیامکی استفاده می کنند.

۲- مخاطبانی که برای آنها اس ام اس ارسال می شود ۴۰ درصد بیشتر از کسانی که اس ام اس دریافت نمی کنند، شانس تبدیل شدن به مشتری را دارند.

۳- اس ام اس ها شانس ۹۸ درصدی برای خوانده شدن توسط مخاطب را دارند. (این شانس برای ایمیل ۲۰ درصد است) هر چند فقط خواندن اس ام اس توسط مخاطب شانس تبدیل شدن او به مشتری را بیشتر نمی کند، بلکه موارد دیگری مانند تعیین مخاطب هدف و نیز برنامه ارسال اس ام اس نیز در آن بسیار مؤثر هستند.

اصول بازاریابی پیامکی

اکنون که با مزایای بازاریابی پیامکی تا حدودی آشنا شده و پتانسیل موجود در آن را درک کرده اید، زمان آن فرارسیده است

شود. همچنین این روش انتشار محتوا باعث می شود تا مخاطب با متن درگیر شود. استفاده از شماره تلفن یا url، مثال های بسیار خوب و خلاقانه ای از هنر نمایش تبلیغات هستند. دوستان عزیزم، شما تنها افرادی نیستید که برای کسب و کار خود از بازاریابی پیامکی استفاده می کنید، بنابراین باید مطمئن شوید که می توانید در بازاریابی پیام کوتاه در برابر رقبای خود ایستادگی کنید و پیروز شوید.

زمانبندی همه چیز است

شما نباید خیلی زود یا خیلی دیر اقدام به ارسال پیام کوتاه به مخاطبان خود کنید، همچنین باید فرصت کافی را نیز به آنها برای واکنش نشان دادن نسبت به پیامک بدهید.

متن کوتاه و واضح باشد

محتوایی را ارسال کنید که به اندازه کافی کوتاه باشد و مستقیماً به هدف و نکته ای که در ذهن دارید، اشاره کند. هر محتوایی که بیشتر از ۱۶۰ کاراکتر باشد، باعث به وجود آمدن مسائل مختلفی از قبیل مشکل در ارسال پیامک به مخاطب و عدم دریافت توسط او می شود، همچنین هزینه های اضافی را به مالکان کسب و کار تحمیل می کند.

بنابراین محتوایی را تهیه کنید که با استفاده از پاسخگویی از طرف مخاطب ادامه پیدا کند. به این ترتیب علاوه بر آنکه مخاطب به طور کامل متوجه می شود که در مرحله باید چه اقدامی را انجام دهد، شما می توانید تمام محتوای خود را در حداکثر ۱۶۰ کاراکتر به پایان برسانید و از دریافت آن به وسیله مخاطب مطمئن شوید.

ارائه پیشنهادات متنوع

در بازاریابی پیامکی شما باید همیشه پیشنهادات خود را به روز کنید. همچنین باید توجه کنید که یک پیامک مشابه را برای مخاطبانی که قبلاً آن را دریافت کرده اند، ارسال نکنید. بنابراین این اطمینان را حاصل کنید که محتوای شما همیشه تغییر می کند و مطالبی که مخاطب به آن علاقه مند است در متن حفظ می شود.

همچنین نسبت به پیشنهادی که از طریق بازاریابی پیامکی ارائه می دهید باید حساس باشید. به زبان ساده باید پیشنهادی را از طریق پیامک ارائه دهید که آن را از طریق شبکه های اجتماعی یا ایمیل ارائه نداده اید. اگر پیشنهاد ارائه شده از طریق پیام کوتاه کاملاً مشابه پیشنهاد ارائه شده از طریق شبکه های اجتماعی یا ایمیل باشد، مخاطب به آن واکنشی نشان نخواهد داد.

به روزرسانی پایگاه داده

شماره های تلفن مخاطبان همیشه در حال تغییر است، بنابراین باید هر چند وقت یکبار پایگاه داده را به روزرسانی کنید. این مک می کند که مطمئن شوید همیشه پیامک شما به افراد مناسب ارسال می شود، بنابراین از طریق راه های ارتباطی که با مخاطبان خود در اختیار دارید از صحیح بودن شماره تلفن همراه آنها اطمینان حاصل کنید.

در اختیار گذاشتن امکان انصراف

یکی از راه های کسب اعتماد، در اختیار گذاشتن امکان انصراف برای مخاطب جهت جلوگیری از دریافت پیامک تبلیغاتی است، علاوه بر آن شما می توانید این اطمینان را پیدا کنید که مخاطبان شما علاقه مند به دریافت پیامک بوده و با کسب و کار شما مرتبط هستند. با استفاده از این روش می توانید بهره روری بیشتری از بازاریابی پیامکی داشته باشید.

بازاریابی نوین

بازاریابی در عصر متلاطم

رکود شدید اقتصادی ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۹ باعث شد مارکترها در مورد بهترین اقدامات مدیریتی بازاندیشی کنند. فیلیپ کاتلر و جان کاسلین مدیریت را در حال قدم گذاشتن به عصر جدیدی از تلاطم می بینند که در آن هرج و مرج، مخاطره و عدم قطعیت جزو ویژگی های بسیاری از صنایع، بازارها و شرکتها شده است. طبق نظر این افراد، تلاطم دیگر یک چیز عادی است که در بین آن فوران هایی از رونق و رکود دوره ای و گاه و بی گاه (به همراه رکودهای بسط یافته که به بحران و رکود شدیدی می انجامند) دیده می شود. آنها چالش های زیاد جدیدی در آینده قابل پیش بینی می بینند و برخلاف بحران های اقتصادی در گذشته ممکن است دیگر تضمینی به بازگشت به اقدامات مدیریتی گذشته که به موفقیت بینجامد وجود نداشته باشد.

به گزارش هورموند، طبق نظر کاتلر و کاسلین، بازاریابها (مارکترها) همیشه باید آمادگی فعال کردن واکنش های خودکار به تلاطم هایی که ممکن است ایجاد شوند و هرج و مرج هایی که ممکن است به بار بیایند داشته باشند. توصیه آنها این است که بازاریابها این هشت عامل را زمانی که می خواهند «استراتژی های بازاریابی (صحیح آن مارکتینگ) زمان هرج و مرج» را فراهم کنند در ذهن داشته باشند. - سهم بازار خود را از بخش های اصلی مشتریان به دست آورید. الان وقت طمع کردن نیست؛ به همین خاطر بخش های اصلی مشتریان خود را محکم حفظ کنید و آمادگی این را داشته باشید که جلوی حملات رقبایی که سعی دارند مشتریان سودآور و وفادار شما را بگیرند سد کنید.

- برای به دست آوردن سهم بیشتری از بازار، با قدرت هر چه تمام تلاش کنید. همه شرکتها در پی سهم بیشتری از بازار هستند و در زمان های پرتلاطم و هرج و مرج بسیاری از آنها تضعیف می شوند. کاهش بودجه های بازاریابی، هزینه های سفرهای فروش جزو اعلام حتمی این مسئله است که رقیب تحت فشار است. در این شرایط که رقیب تان تضعیف شده است، تمام تلاش تان را بکنید تا بخش های اصلی مشتری را به دست آورید.

- در حال حاضر مشتریان را مسود پژوهش قرار دهید زیرا نیازها و خواسته های آنها در حال نوسان است. در زمان های تلاطم و هرج و مرج همه تحت فشار هستند و همه مشتریان (حتی آنهایی که در بخش های اصلی شما هستند و شما آنها را خوب می شناسید) در حال تغییر هستند. بیش از هر زمانی نسبت به گذشته نزدیک آنها بمانید و در مورد آنها تحقیق کنید.

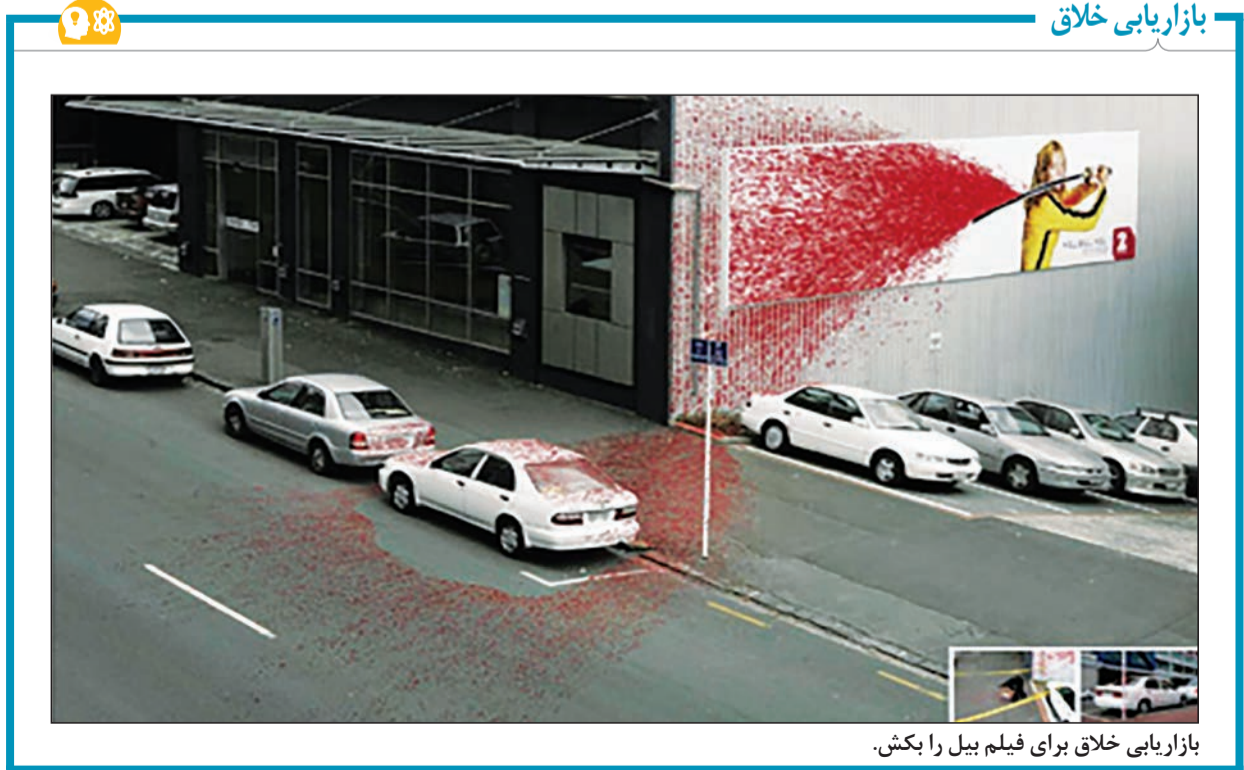
- حداقل سعی کنید بودجه بازاریابی خود را حفظ و تلاش کنید که آن را افزایش دهید. با توجه به اینکه رقبای شما به شدت مشتریان اصلی شما را مورد هدف فعالیت های بازاریابی خود قرار می دهند، هم اکنون بدترین زمان برای اندیشیدن به کاهش هر چیزی در بودجه بازاریابی شماست که آنها را مورد هدف قرار می دهد. حقیقت آن است که بهتر است شما یا بر آن بیفزایید یا پول خود را از این یورش ها دور کرده و در بخش های کاملاً جدیدی از مشتریان صرف کنید.

- روی تمام چیزهایی که ایمن است تمرکز و بر ارزش های اصلی تأکید کنید. وقتی تلاطم در همه وحشت ایجاد کرده است، اکثر مشتریان به دنبال جای امن می گردند. آنها نیاز دارند در مورد شرکت، محصولات و خدمات شما احساس ایمنی داشته باشند. هر آنچه را که در توان تان هست انجام دهید تا به آنها بگویید که ادامه فعالیت تجاری را شما برای آنها خطری ندارد و نیز محصولات و خدماتی را به آنها بفروشید که به آنها حس امنیت خاطر دهد.

- برنامه هایی که اهداف شما را تأمین نمی کنند سریع کنار بگذارید. بودجه های بازاریابی شما همیشه (چه در زمان هایی که شرایط خوب است و چه در شرایط بد) به دقت بررسی می شوند. اگر کسی اقدام به حذف یکی از برنامه های شما کرد، مخالفت نکنید. اگر شما حواس تان نیست، مطمئن باشید که فرد دیگری مراقب است، از جمله همکاران خودتان که بودجه های آنها از این تیر در امان نبوده است.

- روی بهترین مارک های تان تخفیف ندهید. تخفیف دادن روی موفق ترین و جاقفاده ترین مارک های تان دو پیام را برای بازار ارسال می کند که؛ قیمت های شما در گذشته بیش از حد بالا بوده و دوم اینکه در آینده اگر تخفیف از روی محصولات شما برداشته شود، دیگر ارزش آن قیمت را نخواهد داشت. اگر می خواهید به چشم مشتریانی که بیشتر صرفه جو هستند خوشایند بیاید مارس جدیدی باقیمت های پایین خلق کنید. این کار باعث می شود مشتریانی که توجهی خاص به ارزش محصولات دارند نزدیکی خود را به شما حفظ کنند، بدون آنکه آنها را که هنوز حاضرند نهایی بیشتری را برای مارک های باقیمت های بالاتر پرداخت کنند از خود دور کنید.

- قوی را حفظ کنید، از شر ضعیف خلاص شوید. در بازارهای پرتلاطم قوی ترین مارکها و محصولات شما باید حتی قوی تر شوند. زمان یا پول تان را برای مارکها یا محصولات حاشیه ای که ارزش و جایگاه محکمی نزد مشتری ندارند، هدر ندهید. برای تقویت مارکها، محصولات و خدمات قوی روی ایمنی و ارزش محصول تأکید کنید. فراموش نکنید که مارک های شما هیچ گاه نمی توانند به اندازه کافی قوی باشند، به خصوص در برابر موجی از اقتصاد متلاطم.



بازاریابی خلاق برای فیلم بیل را بکش.

## کار تابل

## مدیریت استرس در محیط کار



**فرصت امروز:** در دهه اخیر موضوع استرس و آثار آن در سازمان‌ها یکی از مباحث اصلی مدیریت رفتار سازمانی را به خود اختصاص داده است زیرا فشار عصبی در محیط‌های کاری همچون آفتی فعالیت‌ها را تحلیل داده و از بیس می‌برد. همه ما در زندگی با فشارهای زیادی مواجهیم. استرس‌های خیلی شدید یا فشارهایی که بد کنترل می‌شوند، می‌توانند ما را مضطرب سازند، سلامتی‌مان را به خطر اندازند و از کارآمدی‌مان بکاهند. اگر بتوانیم فشار را به اندازه کافی کنترل کنیم، می‌تواند ما را برانگیزد. فشارهای خوب کنترل شده می‌تواند ما را قوی‌تر سازند و عملکردمان را افزایش دهند، چرا که امروزه مقدار کمی از استرس لازم است. همچنین این مسئله بر موفقیت ما، در خانه و محل کار می‌افزاید. یکی از وظایف کارفرما فراهم آوردن محیطی سالم و مطمئن برای کارکنان است. موارد زیادی از شکایت کارکنان علیه کارفرمایان، به دلیل استرس‌های ناشی از کار وجود دارد. امروزه قوانین مربوط به این موارد، دو برابر گذشته است. موفقیت دادخواهی کارکنان می‌تواند هزینه‌های مالی بسیار سنگینی برای کارفرمایان داشته باشد. حتی بدون جریمه مالی نیز سازمان نمی‌خواهد چنین مسئولیتی را به عهده بگیرد. نه‌تنها باید اهداف و مأموریت‌های سازمان را در نظر بگیریم، بلکه باید کارکنان و همکاران را نیز مدنظر قرار دهیم. لازم است در سازمان‌های امروزی، کارکنان مقدم‌ترین و مهم‌ترین منابع باشند، چرا که در دنیای امروز مقوله مهم منابع انسانی در جایگاه نخست قرار دارد. بدین ترتیب اهداف، که باید به وسیله این منابع تحقق یابند، در درجه دوم اهمیت قرار می‌گیرند. به همین خاطر است که بدون کارکنان خوب و سالم، اهداف به‌طور مستمر محقق نمی‌شوند. این امر ممکن است تصمیم‌گیری‌های مشکل و شجاعانه‌ای را دربرآورد. اینک‌چه وقت مدیران باید اهداف، آرمان‌ها و حیثه‌های زمانی‌ناکارآمد را تغییر دهند، بخواهد.

## ترجمه: علی آل علی

سایت Entrepreneur به تازگی سلسله مصاحبه‌هایی را با برخی از کارآفرینان جوان و موفق ترتیب داده است. در این گفت‌وگوها پرسش‌هایی به منظور فهم دقیق راهکار هر کدام از کارآفرینان در بازار کسب‌وکار مطرح می‌شود و در مورد نحوه کسب موفقیت و همچنین پستی‌وبلندی‌های کسب‌وکار گپ‌وگفتی زده خواهد شد.

littleBits یک استارت‌آپ آمریکایی است که نخستین بار در شهر نیویورک وارد مرحله عملیاتی شد. این استارت‌آپ به منظور ساده‌سازی نحوه ساخت و طراحی مدارهای تکنولوژیک نسبتاً پیچیده طراحی شده است. بر این اساس همه افراد، به خصوص کودکان و نوجوانان، به راحتی و با کمک دفترچه راهنمای محصولات شرکت قادر به طراحی ابزارهای پیچیده دنیای تکنولوژی خواهند بود. در این مصاحبه با آیا بدیبر، موسس littleBits، به گفت‌وگو نشستیم. بدیبر در سال ۲۰۱۱ ایده خود را در قالب بسته‌های گوناگون حاوی تکه‌های موردنیاز برای ساخت مدارهای مختلف به بازار عرضه کرد. به‌طور خلاصه هدف بدیبر، تحریک افراد به آزدسازی خلاقیت سرکوب شده‌شان است. به این ترتیب هرکس با هر سطح اطلاعات، توانایی اختراع و ساخت ابزارهای موردنیازش را خواهد داشت. نباید تصور کرد که محصولات این شرکت تنها به ابزارهای الکترونیکی محدود می‌شود. امروزه شارژر موبایل تا ساز موسیقی را می‌توان با کمک ایده خلاقانه بدیبر شخصی‌سازی کرد.

آیا بدیبر فارغ‌التحصیل دانشگاه MIT است و پس از شش سال فعالیت ۶۲.۳۴ میلیون دلار درآمد کسب کرده است. در حال حاضر

۲۰هزار مدرسه در سراسر آمریکا همکاری می‌کند و ۲۵جایزه مختلف در حوزه ایده‌های نوین تجاری و آموزشی کسب کرده است. در ادامه متن کامل مصاحبه وی با نینا زبیکین، خبرنگار Entrepreneur را مطالعه خواهید کرد.

**پرسش نخست من بسیار ساده است: به‌عنوان یک کارآفرین موفق روز خود را چگونه آغاز می‌کنید؟**

مادر و یکی از خواهرانم در بیروت زندگی می‌کنند و بقیه خواهرها ساکن لندن هستند. بر همین اساس و با توجه به اختلاف زمانی میان محل سکونت‌مان ابتدای صبح تعداد زیادی پیام در Whatsapp دارم. اگر بحث با مشاگرهای میان اعضای خانواده صورت گیرد، بیش از ۴۰۰ پیام را باید مطالعه کنم که کار دشواری است.

اگر خوش‌شانس باشم و خبری از دعوا نباشد، هشتک littleBits را در توئیتر و اینستاگرام جست‌وجو خواهم کرد. این فعالیت مورد علاقه‌ام برای آغاز یک روز کاری است. دوست دارم از نظر و ایده‌ها و به‌طور کلی هرچیز مرتبط با برند مطلع شوم. جست‌وجو در شبکه‌های اجتماعی راحت‌ترین و مطمئن‌ترین شیوه برای دستیابی به این هدف است.

**آخر شب‌طور؟ بازهم خبری از پیام‌های خانوادگی هست؟**

خوشبختانه نه. از آنجایی که من وهمسرم کارآفرین هستیم، معمولاً تا دیروقت مشغول فعالیت هستیم. بنابراین اگر منظور‌تان وضعیت من در ساعت ۱۰ شب است، باید بگویم که مشغول فعالیت‌های مرتبط با کسب‌وکار هستم. پس از پایان کار با همسرم یک سریال به مدت یک ساعت یا کمتر نگاه می‌کنیم. این کار باعث می‌شود حداقل برای یک ساعت به چیزی جز کسب‌وکار فکر نکنیم.

## مصاحبه اختصاصی آیا بدیبر با سایت Entrepreneur

## درآمد همه چیز نیست



**چه کتابی تأثیر زیادی روی شما داشته و مطالعه‌اش را به دیگران توصیه می‌کنید؟**

الکساندر استروالدر و یوس پیگنیور کتابی تحت عنوان «الگوی تکامل کسب‌وکار» منتشر کرده‌اند که بیشترین تأثیر را روی من داشته است. گمان می‌کنم این کتاب راهنمای خوبی برای آشنایی با الگوهای مختلف کسب‌وکار در زمینه‌های گوناگونی از قبیل ساخت‌افزار، خدمات، مدیریت و کسب‌وکارهای مستقل و محلی باشد. با این حال نکته مهم‌تر مقایسه الگوهای مختلف و فعال شدن قوه خلاقیت است.

**بسیاری از افراد مشکل تمرکز دارند. شما چطور با این مسئله دست‌وپنجه‌نوم کرده‌اید؟**

راهکار من بسیار ساده است؛ کارهایی را که می‌خواهید انجام دهید فهرست کنید. تنها چند دقیقه از ابتدای روز را به این کار اختصاص دهید و در طول روز هرکدام از موارد را که اولویت بیشتری یافتند به بالای فهرست منتقل کنید. این راهکار اگر نه به‌طور کامل، حداقل بخش زیادی از مشکل شما را رفع خواهد کرد. مشکل بسیاری از افراد، خشکی بیش از اندازه برنامه‌شان است. اگر نتوانید خود را با اتفاقات غیرقابل پیش‌بینی کسب‌وکار در طول روز هماهنگ سازید، تلاش برای تدوین یک برنامه راه به جایی نخواهد برد. در پایان روز نیز برنامه‌تان را مرور و هر کاری را که باقی ماند به روز بعد موکول کنید.

**چه درسی از بدترین رئیسی که تاکنون داشتید یاد گرفت‌اید؟**

عشق بی‌اندازه به کار. زمانی در یک شرکت مشغول به فعالیت بودم که اصلاً فضای مناسبی نداشتم. همه کارمندان از کار کم استقبال می‌کردند و کار زیاد نوعی توبیخ یا تنبیه از سوی مدیران ارشد محسوب می‌شد. اوضاع زمانی بدتر شد که طی چند روز نخست

فهمیدم مدیران شرکت نیز از کار زیاد ناراضی خواهند شد. آن شرکت یک فاجعه به تمام معنا بود و به همین دلیل هنوز هم در یک بازار محدود محلی مشغول فعالیت است.

آن زمان به خودم گفتم که باید کسب‌وکاری داشته باشم که همه افراد درگیر به آن علاقه‌مند باشند نه متفر.

**حال که صحبت از بدترین رئیس شد، الگوی ریاست شما چه کسی است؟**

بدون شک مادرم. او همیشه یک کارآفرین بوده، هست و خواهد بود. هرچیز را که در اطرافش بود با نگاه خلاقانه مشاهده می‌کرد و در صورت نیاز از ناکارآمدترین ابزارهای ممکن نهایت استفاده را می‌کرد. همچنین مادرم ترسی از یادگیری نداشت. امروزه مشکل اصلی بسیاری از کارمندان ترس از یادگیری از دیگران است.

**از خلاقانه‌ترین کسب‌وکارها را راننداری کرده‌اید، منبع الهام شما چیست؟**

اکتشاف‌های علمی، من را به وجد می‌آورد. گمان می‌کنم اگر قرار است تحولی در دنیا ایجاد کنیم، باید از این‌ها راه‌گشایی کنیم. از بازسازی ایده‌های قدیمی (مگر در مواردی که آن ایده به‌طور کامل زیر و رو شود) متنرفم. وقتی می‌توان ایده تازه‌ای خلق کرد چرا به گذشته نگاه کنیم؟

**نخستین ایده تجاری بدیبر چه بود و سرنوشتش چگونه رقم خورد؟**

نخستین ایده تجاری من به سال‌های دبیرستان بازمی‌گردد. آن زمان در بیروت بودم و همراه دو دوست صمیمی‌ام شروع به راه‌اندازی یک کارگاه تولید اسباب‌بازی کردیم. اگر به لبنان سفر کرده باشید، در طول سال کارناوال‌های مختلفی برای کودکان برگزار می‌شود. استفاده از ایده‌ها و

ابزارهای تکراری در آن مراسم‌ها ذهن مرا به درگیر کرد تا ایده‌ای نو را گسترش دهم.

طرح ما امانداری یک کارگاه تولید اسباب‌بازی بود که کودکان در آن هرچه را که می‌خواستند با استفاده از ابزارهای موجود ساخته و همراه خود به خانه می‌بردند. در طول دو سالی که این کار را ادامه دادم، حدود ۱۵۰۰ کودک به کارگاه آمدند. پس از آن به دلیل علاقه‌ام به پیگیری تحصیل آن کارگاه را بستم.

**تا به حال در محیط کار از کوره در رفته‌اید؟**

سال‌های نخست فعالیت بسیار عصبی بودم، به‌طوری که حداقل روز یکبار جیغ و داد می‌کردم. با این حال در طول چند سال اخیر آرام‌تر شده‌ام. **چگونه؟**

خب راه‌های مختلفی برای این کار وجود دارد. راهکار من استفاده از تعطیلات آخر هفته به‌منظور بازیابی آرامش و توان از دست رفته‌ام در طول هفته است. گشت‌وگذار در یک مکان تفریحی یا مسافرتی کوتاه به شهرهای اطراف ذهن را از دردسرهای بی‌پایان کسب‌وکار نجات خواهد داد، مخصوصاً اگر دوستان و خانواده نیز در کنارمان باشند.

**هنگامی که استارت‌آپ littleBits را به مرحله اجرایی رساندید، نگران ضررهای احتمالی یا سود کم نبودید؟**

برای من سود و درآمد همه چیز نیست. در واقع دنیای کارآفرینی برای من بیشتر یک دانشگاه و محیط آموزشی است تا فضایی خشک و جدی. اگر از کاری که انجام می‌دهیم لذت ببریم، دیگر درآمد گزینیه نهایی‌سنجش کیفیت کار نخواهد بود. این الگویی است که من در کارنامه حرفه‌ای خود همواره دنبال کرده‌ام و امیدوارم آن را ادامه دهم.



## پیشنهاد کسب‌وکار



**فروشگاه سبز – همان‌طور که افراد بیشتر و بیشتری از چگونگی آسیب دیدن زمین به دست انسان آگاه می‌شوند، به سمت محصولات گیاهی می‌روند. یک فروشگاه سبز و ترجیح آن‌لاین راه‌اندازی کنید، زیرا دسترسی به چنین محصولاتی همیشه ساده نیست. این کار می‌تواند هم مشکل‌گشا و هم ایده خوبی برای کسب درآمد باشد.**

## استارت‌آپ



## چرا کارآفرینان نباید ارتباطشان را با دنیای واقعی از دست بدهند

بسیاری از کارآفرینان پس از پیشرفت حرفه‌ای، بینش و بصیرت اولیه خود را از دست می‌دهند و فراموش می‌کنند با چه هدفی حرکت در این مسیر را شروع کرده بودند. به گزارش زومیت، جامعه جهانی امروزی، کارآفرینان را ستایش می‌کند. باین‌حال عده کمی از مردم هستند که می‌دانند کارآفرینان روی مرز باریک بین شادی و رنج، ریسک‌پذیری و پاداش حرکت می‌کنند.

بسیاری از مردم می‌خواهند نیمه‌کارآفرین باشند و از آداب اداری شرکت‌های سنتی خلاص شوند و به آزادی و استقلال حرفه‌ای برسند. مشکل اینجا است که این نیمه‌کارآفرینان هرگز نمی‌توانند از شبکه کاری با دیگران فارغ شوند و اغلب پس از مواجه شدن با نخستین نشانه‌های مشکلات، فرار می‌کنند.

باین‌حال کارآفرینان واقعی با پایداری در شرایط سخت و دوران دشوار، آبدیده می‌شوند و توانایی‌های‌شان افزایش پیدا می‌کند. این پایداری، یک ویژگی قابل‌تحسین است اما هزینه‌های بالایی دارد؛ کارآفرینانی که در کسب‌وکار خود غرق و محو‌اهداف کاری خود می‌شوند، به‌تدریج هویت فردی خود را از دست می‌دهند، روابط آنها دچار مشکل می‌شود، رضایتمندی و لذت‌های زندگی غیرکاری خود را از دست می‌دهند و علائق انسانی آنها به‌خاطراتی فراموش‌شده تبدیل می‌شود. خوشبختانه برای بازگشت به عقب و بازیابی آنچه از دست داده‌ایم، هیچ‌وقت دیر نیست. کارآفرینان هم می‌توانند با خودآگاهی و درک مشکلات، تعادل را دوباره به زندگی‌شان برگردانند.

## برای درون‌نگری، وقت بگذارید

کارآفرینی مستلزم شجاعت و فداکاری و اعتمادبه‌نفس است، ولی متأسفانه ویژگی‌های کارآفرینی، شمشیر دولبه است؛ کارآفرینان به‌آسانی زندگی‌شان را در دستاوردهای خلاقانه خود گم می‌کنند، شجاعت و شور و اشتیاق و اینترگری آنها به‌تدریج و وسواس تبدیل می‌شود و زمانی که این اتفاق می‌افتد، همان صفتی که آنها را به جلو حرکت می‌داد باعث عقبگرد آنها می‌شود.

کلید اجتناب از چنین مشکلاتی، هنر درون‌نگری است. در عصر و روزگار فعلی، ما تحت بمباران انواع محرک‌های خارجی هستیم، از پیام‌های متنی گرفته تا ال‌ارم‌های هوشمند و اتصال ۲۴ ساعته به اینترنت. این جریان اطلاعات برای کارآفرینان به‌واسطه حرفه‌ای که دارند، ۱۰ برابر می‌شود. ما وقت زیادی صرف پاسخ دادن و واکنش نشان دادن به چیزهایی می‌کنیم که اغلب اوقات از بازتاب آنها روی افکارمان غافلیم.

اگر به خودمان یاد دهیم که سکوت را در آغوش بگیریم، ذهن‌مان آرام کنیم و با خودمان به‌گفت‌وگو بنشینیم، همه‌چیز تغییر می‌کند.

تأمل و نگاه به درون باعث می‌شود بین اشتیاق و وسواس تمایز قائل شویم و عیوب رفتاری‌مان را شناسایی کنیم. این سطح از خودآگاهی، کلید درک هویت فردی مبتنی بر واقعیت و نه آمیخته و ترکیب‌شده با هیاهوی کسب‌وکار شما است.

**با دنیای واقعی دوباره ارتباط برقرار کنید**  
تشخیص این موضوع که از دنیای واقعی جدا شده‌اید کمی ترسناک است، ولی برای پیدا کردن تعادل در زندگی، گامی ضروری است. ما پول جمع کردن را با موفقیت واقعی، شهرت و نام‌آوری را با عشق و بلندپروازی‌های‌مان را با اهداف واقعی اشتباه می‌گیریم. ما باید برای پیدا کردن حقیقت در بطن همه‌چیز، خود را به چالش بکشیم. اگر قرار باشد شهرت به قیمت از دست دادن عشق‌مان به خانواده تمام شود، چه ارزشی خواهد داشت؟ یا اگر برای دستیابی به ثروت مجبور باشید روی ارزش‌های خود معامله کنید، آیا این پول برای‌تان ارزش‌کننده خواهد بود؟

شما به‌عنوان کارآفرین باید از تعقیب سایه‌های گذرا دست بردارید و به‌جای آن، برای ارتباط با دنیای واقعی وقت بگذارید.

**به یاد داشته باشید که همه‌چیز گذرا است**  
بسیاری از مواقع کارآفرینان پس از دستیابی به آنچه برای ساخت آن تلاش کرده‌اند، فراموش می‌کنند که با چه بینش و دیدگاهی این کار را شروع کرده بودند. برای برخی از آنان، مسئله فراهم کردن یک زندگی راحت برای خانواده‌های‌شان است. برای برخی دیگر، کارآفرینی راهی برای به وجود آوردن تغییرات کوچک یا بزرگ در جهانی است که در آن زندگی می‌کنند. عده‌ای هم می‌گویند کارآفرینی را برگزیده‌اند چون صرفاً می‌خواستند کارآفرین باشند. در هر صورت، بدون داشتن یک هدف مشخص، کار سخت، ریسک‌پذیری و آن‌همه فداکاری، چه ارزشی می‌تواند داشته باشد؟

باید به یاد داشته باشیم که هیچ‌چیز تا ابد باقی نمی‌ماند. تمام کسب‌وکارهایی که می‌سازیم و برای آنها تلاش می‌کنیم، در نهایت ناپدید می‌شوند یا بدون ما به رشد خود ادامه می‌دهند. باین‌وجود، دلایل اصلی خلق این کسب‌وکارها هستند که از خودشان فراتر می‌روند.

اگر اجازه بدهیم که فارغ از اهداف ارزشمند پیشین، در دستاوردهای خود غرق شویم، درنهایت دست خالی و تنها خواهیم ماند. شکی نیست که کارآفرینی یکی از اثرزوی‌های خوب و قدرتمند جهان هستی است، باین‌حال بی‌پذیری که عمل تولید و ساخت، بسیار اغواکننده است و به همین دلیل بسیاری از کارآفرینان مسیر خود را گم می‌کنند. شما فقط با درون‌نگری دقیق و تأمل در افکار‌تان می‌توانید افق دید خود را محفوظ نگه دارید و واقعیت دنیای خود را تشخیص دهید.





## گرمیادداشت دهه امامت و ولایت در راه و شهرسازی گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- سرپرست اداره کل ، مدیریت ها و کارکنان اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان با برگزاری مراسم، اعیاد قربان و غدیر و دهه امامت و ولایت را گرمی یادداشتند به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان، در این مراسم امام جماعت این دستگاه اجرایی با برشمردن فضیلت های این دهه و انتخاب ولی و جانشین در امت اسلامی، واقعه غدیر را از بازرترین وقایع دینی در تاریخ اسلام دانست به گفته حجت الاسلام والمسلمین "رضاقلیم زن" در این واقعه امام علی (ع) بعنوان جانشین صالح پیامبر در امت اسلامی برگزیده شد که آیات فراوانی از قرآن مجید نیز به بیان و اثبات امامت حضرت علی (ع) دلالت دارد.برگزاری مسابقه فرهنگی و تقدیر از برندگان آن بخش پایانی این مراسم بود.

## نشست مشترک مدیران عامل صنعت آب گلستان با فرماندار کردکوی

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در این نشست که با حضورمدیران عامل و معاونین صنعت آب استان ومدیر امور آبفای شهرستان کردکوی با فرماندار این شهرستان برگزار گردید وضعیت آب شرب در این شهرستان مورد بررسی قرار گرفت . به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان در این نشست در ابتدا مدیران عامل صنعت آب استان در خصوص وضعیت منابع آب و مسائل و مشکلات مربوط به آب شرب در حوزه های شهری و روستایی مطالبی را ایراد نمودند.مهندس ششکییافر در این نشست اعتبارات هزینه شده در سال ۹۵ در بحث پروژه های آبرسانی را ۲۲۶۹۹ میلیون ریال عنوان نمود و اظهار داشت جهت تکمیل پروژه های آبرسانی روستاهای این شهرستان ۲۱۸ میلیارد ریال اعتبار نیاز می باشد. ایشان اعتبارات تخصیص یافته از محل صندوق توسعه ملی را ۱۰۰ درصد و از محل اعتبارات استانی ۲,۷ درصد اعلام نمود.وی شاخص بهره‌مندی شهرستان کردکوی در پایان سال ۹۵ را ۸۵,۳۵ درصد و متوسط این شاخص در استان را ۷۰,۱۶ درصد اعلام نمود. وی افزود: شرکت آب و فاضلاب روستایی استان تمام توان خود را برای تامین آب شرب مورد نیاز مردم روستاهای استان به کار می گیرد و از هیچ کوششی دریغ نمی ورزد. جمالی فرماندار شهرستان کردکوی در این نشست فعالیت های انجام شده توسط شرکت آب و فاضلاب روستایی استان را ستود و خواهان استمرار این فعالیت ها برای ارائه خدمات بیشتر و بهتر به روستائیان شد.

## جزئیات بخش برداران چهلمین دوره مسابقات سراسری قرآن در ارومیه

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز- حجت الاسلام و المسلمین مقنی رئیس امور قرآنی اوقاف و امورخیریه در گفتگو با ستادخبریه در نخستین روز رقابت‌ها که شنبه ۱۱ شهریور آغاز شده، اشاره کرد و گفت: منسابقین در رشته های مدیحه سرایی در ۱۵ گروه ۶ نفره به رقابت پرداختند. وی ادامه داد: در رشته تفسیر و معارف ۳۴ نفر از شرکت کنندگان در مرحله مقدماتی شرکت کرده و پس از گذراندن مراحل کتبی و شفاهی ۱۵ نفر در جایگاه نیمه نهایی و ۵ نفر به عنوان نفر برتر انتخاب شدند. این مسئول از حضور ۱۸ نفر متسابق رشته حفظ حدیث و نهج البلاغه در دومین روز مسابقات خبر داد و افزود:مسابقات در دو مرحله نیمه نهایی و نهایی تا نماز مغرب و عشا ادامه داشت و پس از آن در آئین اختتامیه نفرات برتر معرفی شدند. وی ادامه داد: رشته های دعا خوانی و آذان، هر کدام با ۳۴ شرکت کننده، نفرات برتر خود را به مرحله نهایی راهی کردند. مقنی تعداد متسابقین مرحله مقدماتی در رشته حفظ موضوعی که روز دوشنبه ۱۳ شهریورماه برگزار شد، ۲۲ نفر خواند و گفت: ۵ نفر برگزیده این دوره جوایز خود را ۱۸ شهریورماه در آئین اختتامیه مسابقات قرآنت و حفظ دریافت خواهند کرد. وی افزود: ۷۵ قاری رقابت خود را در سه مرحله مقدماتی، نیمه نهایی و نهایی آغاز کرده و سپس ۱۰ نفر به مرحله نهایی راه پیدا کردند.



## افتتاح جایگاه اختصاصی صفاری در منطقه لرستان به مناسبت هفته دولت

خرم‌آباد- خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه لرستان ، به مناسبت هفته دولت جایگاه اختصاصی صفاری روز دوشنبه مورخ ۹۶/۶/۶ با حضور فرماندار خرم آباد ، مدیر منطقه و مسئولین شهرستان افتتاح و به بهره‌برداری رسید . مهندس بهرامی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه لرستان با اشاره به اینکه این طرح زمینه اشتغال ۱۰ نفر را در این شهرستان فراهم کرده است ، گفت: برای راه‌اندازی این جایگاه مبلغ ۴۰ میلیارد ریال هزینه شده ، این جایگاه مجهز به ۳سکوی سوختگیری، دارای ۶نلمبه و ۱۶ نازل بنزین و در زمینی به مساحت ۵۵۰متر مربع احداث گردیده است. وی افزود: با بهره برداری از این جایگاه آمار جایگاه های منطقه لرستان به ۷۷ باب افزایش یافته است .



## ارائه ۳ مقاله علمی توسط کارکنان نفت و گاز مسجدسلیمان در کنفرانس های علمی

اهواز- ششمین ققچاوند- مقاله علمی نگارش شده توسط پرسنل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در کنفرانس های علمی پذیرش و ارائه شد . این فعالیت های علمی شامل ارائه ۲ مقاله با عناوین " مطالعه و بررسی رابطه بین استراتژی وزارت نفت و سرمایه های انسانی با عملکرد کارکنان در شاخه های تولیدی و پشتیبانی نفت " و " مطالعه و بررسی تاثیر توانمند سازی مهارت های فنی و ارتباطی بر عملکرد شغلی کارکنان در شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب " توسط علی فرزین پور دانش آموخته کارشناسی ارشد مدیریت استراتژیک و شاغل در اداره خدمات مهندسی در هفتمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت می باشد. مقاله دیگری با عنوان " پارمترهای مؤثر بر سننتر آیزرول آلومینا " می باشد که توسط سحر قاسمی راد کارشناس فرآورش اداره مهندسی بهره برداری این شرکت تهیه و در پنجمین کنفرانس بین المللی شیمی ، مهندسی شیمی و نانو ایران که ۹ شهریور در تهران برگزار شد ارائه گردید .

در پنج ماهه اول سال جاری صورت پذیرفت

## رشد ۳درصدی جابه‌جایی کالا توسط ناوگان باری در استان مازندران

ساری – در پنج ماهه نخست امسال ۵۵میلیون ۲۹۹ هزار و ۲۶۸ تن کالا از استان مازندران به سایر نقاط کشور جابجا شده که نسبت به سال گذشته ۳درصد افزایش داشته است. به گزارش خبرنگار مازندران ، مهندس علی نصیری عماد حمل و نقل این اداره کل ضمن اعلام این خبر افزود: تعداد بارنامه های مصرفی پنج ماهه سالجاری ۴۰۹ هزار و ۱۷۳ فقره ذکر کرده که نسبت به مشابه سال گذشته ۵درصد افزایش داشته است. وی عمده کالای جابجا شده از استان در این مدت به ترتیب شن و ماسه- فرآورده‌های لبنیاتی - انواع بزر- جو - سیمان فله ای-سیمان- ذرت انسانی- سیمان کیسه ای ام دی اف- نئوپان - سایر عنوان نمود. معاون حمل و نقل اداره کل اهریاری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران خاطر نشان ساخت: ۱۲۴ شرکت حمل و نقل و شعبات در سطح استان مازندران فعال هستند.

## درخشش سازمان جهادکشاورزی استان کرمانشاه با کسب ۳عنوان برتر کشوری

کرمانشاه -دشستى -رئيس اداره روابط عمومى سازمان جهادکشاورزى استان کرمانشاه با اعلام خبر فوق گفت: سازمان جهادکشاورزى استان کرمانشاه با کسب ۳ عنوان برتر کشوری در پنجمین گردهمایی سراسری کشت های پایتیز در خنشد کوروش مهرلی افزود: در پنجمین گردهمایی سراسری کشت پایتیزه که با حضور مهندس حجتی وزیر جهاد کشاورزی در تهران برگزار شد برای اولین بار سازمان جهادکشاورزی استان کرمانشاه ۳ عنوان برتر کشوری را کسب کرد. مهرلی با اشاره به توانمندیهای بخش کشاورزی استان کرمانشاه تصریح کرد: در ۴ سال اول دولت تدبیر و امید روند اجرای طرح‌ها و پروژه های بخش کشاورزی استان سرعت بیشتری گرفته و خصوصا در دو سال اخیر با تلاش خستگی ناپذیر و شبانه روزی ریاست سازمان جهادکشاورزی استان آقای دکتر شهپازی و پرسنل این سازمان روحیه دوستی، همدلی و همکاری در بین کارکنان افزایش یافته و باعث تقویت تلاش بیشتر آنها جهت ایجاد همراهِی و همدلی بین کشاورزان، انتقال آخرین یافته های علمی به بهره برداران بخش کشاورزی و اثر گذاری کارشناسان مراکز جهادکشاورزی در روستاها شده است. وی افزود: موفقیت های چشمگیر استان کرمانشاه در تولید محصولات مختلف زراعی، باغی، دامی، شیلاتی، اجرای سیستم های نوین آبیاری، جذب بیش از یک سوم اعتبارات اجرای شبکه های فرعی و سیستم های آبیاری رودخانه های مرزی کشور و صداها دستاورد دیگر فقط قسمتی از موفقیتهای کسب شده توسط بخش کشاورزی استان کرمانشاه در دو سال اخیر است. رئیس اداره روابط عمومی سازمان جهادکشاورزی استان کرمانشاه تاکید کرد: در راستای تداوم این موفقیت‌ها طی مراسمی که در تهران برگزار شد از دکتر سید افشین صفوی معاون بهبود تولیدات گیاهی سازمان جهادکشاورزی استان کرمانشاه به نمایندگی از این سازمان، توسط وزیر جهادکشاورزی تقدیر به عمل آمده و این معاونت عنوان برتر کشور را کسب کرد. مهرلی با اشاره به دو عنوان برتر دیگر خاطر نشان کرد: در این مراسم همچنین آقای عادل نوری از شهرستان روانسر بعنوان برترین نخود کار کشور که توانسته با تولید ۲۶۰۰ کیلوگرم نخود در هکتار بهترین عملکرد تولید نخود دیم را در واحد سطح داشته و آقای مصطفی محمدی از شهرستان کرمانشاه به عنوان کلزا کار نمونه کشور که توانسته بود با تولید بیش از ۹۲۷۱ کیلوگرم در هکتار رکورد تولید کلزای کشور را بشکند انتخاب و توسط مهندس حجتی وزیر جهادکشاورزی مورد تقدیر قرار گرفتند.

## دو روستای اسدی و میانج از توابع کوهین در هفته دولت گزاردار شدند

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- همزمان با هفتمین روز از هفته دولت دو روستای اسدی و میانج از توابع کوهین در استان قزوین از نعمت گاز بهره مند شدند. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین، مراسم افتتاحیه این دو روستا با حضور علی فرخ زاد معاون عمرانی استانداری ، سید علی موسوی فرماندار شهرستان قزوین، احمد دانایی سرپرست خدمات فنی و مهندسی شرکت گاز استان قزوین و جمعی از مسئولین محلی در روستای اسدی و میانج برگزار شد. معاون عمرانی استانداری در این مراسم با اشاره به نقش و اهمیت گاز طبیعی در ایجاد رفاه و رونق در روستاها گفت: با تلاش های شرکت گاز استان برای گازرسانی به روستاها امیدواریم شاهد رفاه و آسایش هرچه بیشتر روستائیشان عزیز باشیم.

## برای سومین سال پیاپی

# شرکت آبفا آذربایجان شرقی به‌عنوان دستگاہ برتر استانی شناخته‌شد

شبکه آب و واگذاری ۳۹ هزار فقره انشعاب آب، بازاری سازی شبکه توزیع آب بطول ۹۱ کیلومتر و خطوط انتقال آب بطول ۶/۲ کیلومتر، بهره برداری از تصفیه خانه آب بخشایش و جلفا به روش اسمز معکوس RO-۲ اصلاح و توسعه ۱۷۰ کیلومتر شبکه فاضلاب و واگذاری ۴۱ هزار فقره انشعاب فاضلاب، بهره برداری از تصفیه خانه فاضلاب بناب به روش USBF برای جمعیت ۸۵ هزار نفر و به حجم ۲۱۶۰۰ مترمکعب در شبانه روز ۳- تامین صد درصدی آب مشترکین تحت پوشش شرکت و گذر از فصل گرما بدون هیچگونه محدودیت و مشکل تاامین آب بخصوص در شهرهایی که دارای تنش آبی هستند ۴- اجرای طرح های پژوهشی کاربردی شامل: احداث پایلوت پیشرفته ترین واحد تصفیه فاضلاب به روش SBR گرانوله، طراحی و احداث سیستم حذف فلزات سنگین به روش کلوایتسیون پلاسما می با ظرفیت ۱۰ لیتر بر ثانیه، اجرای پایلوت سامانه قرانت از راه دور کنتورهای مشترکین خانگی وغیرناگی.



تبریز -اسد فلاح- شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی برای سومین سال پیاپی به عنوان دستگاہ برتر استانی در جشنواره شهید رجایی سال ۱۳۹۵ معرفی شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، بر اساس ارزیابی سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان، شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی به عنوان دستگاہ برتر استانی ( برای سومین سال پیاپی ) در مجموع شاخص های عمومی و اختصاصی در سال ۱۳۹۵ حائز رتبه برتر انتخاب و معرفی شد.این ارزیابی در دو بعد اختصاصی شامل: تامین آب شرب، بهبود و توسعه سامانه های پساب و فاضلاب، ارتقای بهره وری در تانسیتات آب و مدیریت مصرف، پایش کیفی آب شرب، آبرسانی به شهرها و روستاهای کشور، بازاری سازی خطوط انتقال آب بزرگ کشور، هوشمندسازی سامانه‌های آبرسانی شهری و بعد عمومی شامل برنامه های مهندسی نقش و ساختار دولت، توسعه دولت الکترونیک و هوشمندسازی اداری، مدیریت سرمایه انسانی، خدمات عمومی در فضای رقابتی، صیانت

## اصفهان - قاسم اسد - مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی

اصفهان با پل گالاکر وزیر خارجه واتیکان دیدار و گفتگو کرد. حجت الاسلام والمسلمین حبیب رضا ارزانی در دیدار با پل گالاکر وزیر خارجه واتیکان با بیان اینکه خوشبختیم که در اصفهان میزبان شما هستیم، گفت: اصفهان از دیرباز محل زندگی ادیان توحیدی بوده و پهلویان، مسیحیان، زرتشتیان و مسلمانان در کنار هم زندگی می کردند و ۱۱۵ سال قبل در محلی با نام صفاخانه با هم به گفتگو می پرداختند.مدیرکل فرهنگ وارشاد اسلامی استان اصفهان با اشاره به تالیس دیبرخانه ادیان توحیدی در اصفهان اظهار کرد: ۷ سال قبل با تالیس این دبیرخانه تلاش کردیم فضای گفتگو بین ادیان صلح، محبت و رحمت بود، صریح کرد: در اصفهان بیش از ۲۰ کلیسا، بیش از ۱۰ کتیسسه و یک معبد متعلق به زرتشتیان وجود دارد و

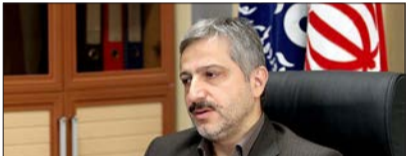


برگزار نموده و در آن بیرامون وحدت و گفتگو ادیان، صلح و مقابله با افراطی گری صحبت می‌نماییم و امیدواریم در برنامه سال‌های بعد در این همایش حضور داشته باشید. حجت الاسلام ارزانی با بیان اینکه پیام حضرت مسیح(ع) و حضرت محمدصل الله علیه و آله و سلم) صلح، محبت و رحمت بود، صریح کرد: در اصفهان بیش از ۲۰ کلیسا، بیش از ۱۰ کتیسسه و یک معبد متعلق به زرتشتیان وجود دارد و

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه مرکزی خرداد

## پیگیری طرح برن‌دسازی در سطح جایگاه‌های عرضه سوخت استان مرکزی

ادیان توحیدی به راحتی مراسم های مذهبی خود را دنبال می کند. پل گالاکر وزیر خارجه واتیکان نیز در این دیدار با ایراز خرسندی از سفر به اصفهان گفت: در دومین روز از سفرم به ایران به اصفهان آمده و در خدمت شما هستم و روز گذشته با وزیر امور خارجه جمهوری اسلامی بیرامون مسائل منطقه و بین الملل به گفتگو نشستیم و پس از آن نیز با دکتر سید عباس صالحی وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی در مورد مسائل فرهنگی گفتگو کردیم. وی خاطر نشان کرد: در این دیدارها محاسن مردم درک متقابل بین دو ملت وجود دارد و اهمیت ارزش هایی مانند خانواده در ایران بسیار بالا است. خاطر نشان می‌شود، دیدار مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان اصفهان با وزیر خارجه واتیکان با حضور لنو بوگاری سفیر واتیکان در جمهوری اسلامی و هیات همراه ۱۶ شهریور در استانداری اصفهان برگزار شد.



اراک- مینورستمی -مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه استان مرکزی، به تشریح عملکرد منطقه استان مرکزی در خصوص برند و برن‌دسازی در سطح جایگاه‌های عرضه سوخت پرداخت. به گزارش روابط عمومی این شرکت، عبدالله گیتی منش در خصوص عملکرد سه ماه گذشته منطقه در خصوص برن‌دسازی در سطح جایگاه عرضه سوخت و اقدامات موثر در این زمینه، گفت: در طول سه ماه گذشته پنج جلسه با رویکرد اطلاع رسانی، آموزش، شفاف‌سازی و آگاهی بیشتر طرف‌های ذینفع تشکیل دهنده برند تشکیل شد و قطعاً این مهم در تهیه و ساختار یک بستر مناسب می تواند موثر باشد . وی عنوان کرد: در این جلسات مجموعاً ۱۲۰ نفر از افراد درون و برون سازمانی مرتبط با این طرح مشارکت داشته به طوری که می توان به ۴۰۰ نفر ساعت مشارکت در این زمینه اشاره کرد . مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه استان مرکزی، بیان کرد: جلسات

## صادرات از پارس جنوبی در دولت یازدهم ۲ برابر شد

نیروشنه- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس گفت: در چهار سال فعالیت دولت یازدهم صادرات ميعانات گازی و محصولات پتروشیمی در این منطقه با افزایش ۲ برابری از ۱۷ میلیون تن به ۳۴,۲ میلیون تن رسید. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی منطقه ویژه پارس ، یوسفی در نشست با اصحاب رسانه استان بوشهر با اعلام این خبر افزود: همچنین با تکمیل و افتتاح فزاهای اولویت دار پارس جنوبی در سه سال گذشته برداشت و تولید گاز از میدان گازی پارس جنوبی با افزایش ۲ برابری از ۷۷۰ میلیون متر مکعب به ۶۰۰ میلیون متر مکعب در روز افزایش یافته به گونه‌ای که امروز برداشت گاز میدان مشترک پارس جنوبی با کشور قطر برابر شده است. وی اضافه کرد: علاوه براین تا فروردین سال جاری میزان تولید نفت در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس صفر ویژه



که درسال جاری تولید و صادرات نفت از این میدان مشترک آغاز شد. یوسفی ادامه داد: در پایان سال ۹۲ شمار واحدهای پتروشیمی منطقه ویژه انرژی پارس ۱۲ واحد بود که این شمار امروز به ۱۶ واحد افزایش یافته است. وی با اشاره به اینکه ۱۴ واحد پتروشیمی در منطقه ویژه انرژی پارس در دست ساخت است گفت: تا پایان سال جاری ۲ واحد پتروشیمی مرجان و بوشهر به بهره برداری خواهد رسید. وی در بخش دیگری از سخنان خود در پاسخ به درخواست خبرنگاری مبنی بر

## دیدار مدیرعامل آبفا آذربایجان شرقی با خانواده های شهدا و جانبازان

اصفهان- مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی با خانواده تعدادی از شهدا و جانبازان دیدار و گفت‌وگو کرد.به گزارش خبرنگار ما در تبریز، به مناسبت هفته دولت مهندس علیرضا ایمانلو، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی و تعدادی از مسئولین این شرکت در منزل شهید پاشایی با خانواده شهید دیدار و یاد و خاطره او را گرمی داشتند و همچنین با آقای سلیمی نیا جانباز ۷۰ درصد ۸ سال دفاع مقدس نیز دیدار کردند.مدیرعامل شرکت آبفا آذربایجان شرقی در این دیدار معنوی اظهار داشت: امروز



تبریز - ماهان فلاح- مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی با خانواده تعدادی از شهدا و جانبازان دیدار و گفت‌وگو کرد.به گزارش خبرنگار ما در تبریز، به مناسبت هفته دولت مهندس علیرضا ایمانلو، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی و تعدادی از مسئولین این شرکت در منزل شهید پاشایی با خانواده شهید دیدار و یاد و خاطره او را گرمی داشتند و همچنین با آقای سلیمی نیا جانباز ۷۰ درصد ۸ سال دفاع مقدس نیز دیدار کردند.مدیرعامل شرکت آبفا آذربایجان شرقی در این دیدار معنوی اظهار داشت: امروز

جامعه اسلامی و همه کسانی که در آن با آسایش و آرامش زندگی می‌کنند، مروهون خون پاک و مجاهدت هزاران شهید و جانبازی

فولاد هرمزگان برای سومین بار

## گواهی‌نامه عالی آزمایشگاه آب را در برنامه کفایت تخصصی دریافت کرد

مشتریان آزمایشگاه:از دیگر مزایای این برنامه می باشد ابابرداری افزود: این آزمون توسط سازمان دهنده برنامه شرکت SPL جمهوری چک که از معتبرترین مراجع این آزمون در دنیا می باشد برگزار شده است که شامل عناصر کربن ، منگنز ، سیلیسیم ، فسفر ، گوگرد ، کروم ، نیکل ، مس ، آلومینیوم و آزمون کوانتومتری و کربن ، گوگرد و نیتروژن در آزمون عنصری است ضمناً آزمون آهن کل و آکسید آهن II نیز توسط NIL برگزار شده است. وی گفت: از مزایای بزرگی که شرکت در این آزمون های می تواند در بی داشته باشد آگاهی مشتریان و سایر ذینفعان و اعتماد سازی آن ها از صحت و دقت نتایج می باشد. وی در پایان گفت: با توجه به اینکه یکی ازوظایف آزمایشگاه کنترل کیفیت آزمونهاست که با آماده به کاری تجهیزات( های تک) آزمایشگاهی محقق می گردد واین امر با تداوم همکاری واحدهای پشتیبانی اعم از خرید و تعمیرات تجهیزات آزمایشگاهی در آینده نیز ادامه خواهدداشت.



بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- فولاد هرمزگان با شرکت در آزمون کفایت تخصصی ( PT) و قبولی مجدد آزمایشگاه فولاد هرمزگان در این آزمون برای سومین بار گواهی نامه عالی آزمایشگاه آب در برنامه آزمون کفایت تخصصی کسب کرد.عباس ابابرداری رئیس آزمایشگاه ها شرکت فولاد هرمزگان گفت: در این آزمون که در ۶۵ آزمایشگاه از ۱۲ کشور جهان از جمله اتریش ، بلژیک ، جمهوری، چک ، سوئد ، روسیه ، ترکیه ، لهستان و مجارستان شرکت داشتند، آزمایشگاه فولاد هرمزگان نیز شرکت داشت و نتیجه ای بسیار عالی کسب کرد . این سومین بار است که آزمایشگاه فولاد هرمزگان در آزمون کفایت تخصصی سازمان دهنده برنامه ( PT Body) شرکت می نماید. وی بیان داشت:آزمون کفایت تخصصی (PT) ابزاری است که برای ارزیابی عملکرد آزمایشگاههای آزمون و کالیبراسیون با استفاده از مقایسات بین آزمایشگاهی به کار می‌رود و آزمایشگاه های صنایع ، تعیین دقت و صحت روش ها ، ایجاد اعتماد در کارکنان ، مدیریت و

مختلف می‌توانند با مشارکت مستمر در این برنامه با اعتبار اندازه گیری های خود را به مشتریان نهادهای قانوئی و مراجع اعتباری اجابت کنند.وی خاطر نشان کرد:تایید عملکرد مناسب آزمایشگاه، شناسایی مشکلات آزمون‌ها و اندازه گیری ها، مقایسه توانمندی های کارکنان، دسترسی به مواد مرجع برای انجام فعالیت های کنترل کیفیت داخلی ، تعیین دقت و صحت روش ها ، ایجاد اعتماد در کارکنان ، مدیریت و

## چه کارهایی را باید پیش از ساعت ۸ صبح انجام دهیم؟ (بخش اول)

تغییر عادات صبحگاهی کار آسانی نیست، اما می‌تواند جلوه دیگری از زندگی را به شما نشان دهد و شما را در مسیر بی‌وقفه موفقیت قرار دهد. به گزارش زومیت، زندگی پرمشغله امروزه، باعث می‌شود حس کنیم حرکت به سمت رویاها و اهدافمان غیرممکن است. به‌خصوص اگر خانواده و شغل تمام‌وقت داشته باشید، کار سخت‌تر می‌شود. پس چطور می‌توانید پیشرفت کنید؟ اگر به‌صورت هدفمند برای بهبود و پیشرفت خود برنامه‌ریزی نکنید، همه زمان‌تان را در روزمرگی‌ها از دست می‌دهید. پیش از آنکه به خود بیاید، خسته، فرسوده و پیر می‌شوید و متعجب می‌مانید که چطور همه عمرتان را از دست داده‌اید. همانطور که پروفیسور هارولد هیلد می‌گوید: «شما در حسرت فرادهای نیامده‌اید و متوجه نیستید که دپروزهای‌تان چیزی به‌جز روزهای پوچ و خالی نیست.» در مورد زندگی‌تان دوباره فکر کنید و تنها به زنده بودن قناعت نکنید. هدف این مقاله این است که با به چالش کشیدن شما، به شما کمک کند رویکرد کلی زندگی‌تان را بار دیگر مرور کنید و به‌سادگی به اصول اولیه زندگی بازگردید. متأسفانه زندگی اغلب مردم، با حواشی، مسائل غیرضروری و ناسازگاری‌ها پر شده است. آنها فرصت نمی‌کنند به چیزی پسر مفهوم و معنادار فکر کنند. درواقع، آنها فقط زنده هستند. شما چطور؟

وقتی به اطرافمان نگاه می‌کنیم، می‌بینیم که عده کمی از مردم، خودشان زمام زندگی‌شان را در دست گرفته‌اند و بسیاری از جوانان امروز، این روند را ادامه می‌دهند، چون این سبک زندگی، تنها جهان‌بینی است که برای آن آموزش دیده‌اند. با این‌وجود، کیفیتی از خودآگاهی جمعی وجود دارد که به کمک آن می‌توان در کنار ساعت‌های طولانی کار و زندگی پرمشغله، بازم هرلحظه از روزتان را زندگی کنید. شما طراح سرنوشت خودتان هستید. شما مسئول زندگی‌تان هستید. خودتان تصمیم می‌گیرید یا به بیانی بهتر، باید بتوانید برای خودتان تصمیم بگیرید، چراکه اگر شما این کار را نکنید، فرد دیگری برای‌تان تصمیم خواهد گرفت. با این عادات صبحگاهی، زندگی شما به‌سرعت تغییر می‌کند. ممکن است فهرستی طولانی به نظر برسد، ولی کاملاً ساده و دست‌یافتنی است.

- از خواب بیدار شوید.

- تمرکز کنید.

- بلند شوید و حرکت کنید.

- مواد غذایی مناسبی به بدن‌تان برسانید.

- آماده شوید.

- انگیزه‌های‌تان را بیاید.

- هدف‌تان را مشخص کنید.

- کاری انجام دهید که شما را رویه‌چلو سوق دهد.

**حداقل ۷ ساعت خواب مفید داشته باشید**

بگذارید با این حقیقت روبه‌رو شویم؛ خواب مفید به اندازه غذا خوردن و آب نوشیدن ضروری است. بااین‌حال اغلب مردم به‌اندازه کافی نمی‌خوابند و بالطبع، عوارض و مشکلات ناخوشایندی را تجربه می‌کنند.

بنیاد ملی تحقیقات آمریکا می‌گوید حداقل ۴۰ میلیون آمریکایی از اختلالات بی‌خوابی (که به ۷۰ دسته تقسیم می‌شوند) رنج می‌برند. ۶۰ درصد از بزرگسالان و ۶۹ درصد از کودکان، در طول یک هفته بیش از یکبار مشکلات بی‌خوابی یا بدخوابی را تجربه می‌کنند علاوه بر این، ۴۰ درصد از بزرگسالان، احساس خواب‌آلودگی روزانه را مشکلی جدی در فعالیت‌های کاری خود ذکر می‌کنند. ۲۰ درصد از این افراد می‌گویند در طول یک هفته، حداقل چند شب بی‌خوابی داشته‌اند.

در نظر داشته باشید که خواب کافی، نتایج متعددی در پی دارد:

- افزایش حافظه

- افزایش عمر

- کاهش زودرنجی و عصبانیت

- افزایش خلاقیت

- افزایش تمرکز و توجه

- کاهش چربی و عضله‌سازی (در کنار ورزش)

- استرس کمتر

- کاهش وابستگی به محرک‌هایی مثل کافئین

- کاهش ریسک سوانح

- کاهش ریسک ابتلا به افسردگی

هزاران مورد دیگر که با جست‌وجو در گوگل به‌راحتی آنها را خواهید دید. اگر نتوانید خواب را در اولویت اصلی خود قرار دهید، مطالعه ادامه این مقاله، کاملاً بی‌فایده است. اگر شب دیر خوابیده باشید، سرحیزی چه فایده‌ای می‌تواند داشته باشد؟ شما نمی‌توانید روزتان را ادامه دهید، مگر اینکه از محرک‌هایی مثل قهوه کمک بگیرید که البته این روش هم راه حلی دائمی نیست و در بلندمدت سلامتی شما را به خطر می‌اندازد. درحالی‌که هدف ما این است که به یک ثبات بلندمدت برسیم.

### نیایش و مدیتیشن

پس‌ازاینکه از یک خواب سالم و آرام بیدار شدید، از نیایش و مراقبه برای هدایت خود به سمت مثبت زندگی کمک بگیرید. شما روی هر چیزی تمرکز کنید، همان کیفیت را در زندگی خود گسترش می‌دهید. نیایش و مراقبه به شما کمک می‌کند که به خاطر همه نعمت‌هایی که در اختیار دارید، بخشوند و سپاسگزار باشید. سپاسگزاری و قدردانی از تفکر عمیق و ژرف ناشی می‌شود. هنگامی‌که شما از نقطه‌نظر وقور به دنیا نگاه می‌کنید، می‌بینید که فرصت‌ها و امکانات بی‌حدوحصری پیش روی شما قرار دارد. ما انسان‌ها شبیه کهریا هستیم؛ هنگامی‌که از داشته‌های‌تان سپاسگزار باشید، خوبی‌ها و مثبت‌های بیشتری به سمت خود جذب می‌کنید و قدردانی جاری می‌شود. سپاسگزاری می‌تواند مهم‌ترین کلید موفقیت باشد. مثل‌های قدیمی می‌گویند قدردانی مادر تمام فضایل است. اگر هر روز صبح خود را در فضایی از قدردانی و شکرگزاری قرار دهید، بهترین و جوی‌ها را که جهان ارائه می‌دهد، جذب می‌کنید. **ادامه دارد...**

منبع: INC

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۲۰ شهریور ۱۳۹۶ | شماره ۸۷۸ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ، شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز  
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲  
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۴۹۱۹  
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱  
آموز مشترکین: ۸۸۹۳۳۲۴۹  
آسین نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه

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

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

## موبایل رده‌بالای اپل احتمالاً «آیفون X» نام خواهد داشت



براساس اطلاعات و اخباری که تاکنون منتشر شده، تقریباً اطمینان داریم که اپل سه نسخه مختلف از تلفن همراه خود را به بازار معرفی خواهد کرد که طبق شایعات قبلی، شامل آیفون 7S و آیفون 7S پلاس در کنار مدل رده‌بالای آیفون ۸ خواهد بود.

به گزارش دیجیاتو، حال اما یک توسعه‌دهنده نرم‌افزار iOS به نام «استیون تروتون اسمیت» خبر می‌دهد که اطلاعات موجود در نسخه نهایی iOS 11 (که روز

گذشته فاش شد) به وجود یک مدل آیفون با نمایشگر OLED بدون حاشیه اشاره دارد که «آیفون X» نام خواهد داشت.

وی همچنین اظهار داشته که دو مدل دیگر با نمایشگرهای LCD، آیفون ۸ و آیفون ۸ پلاس خواهند بود و اپل این بار از عرضه مدل‌های جدید با پسوند S خودداری خواهد کرد. این در حالی است که پیش از این تصور می‌شد نسخه مخصوص دهمین سالگرد عرضه

آیفون، «آیفون ۸» یا «آیفون ادیشن» نام خواهد داشت. لازم به ذکر است که اپل می‌تواند به راحتی اطلاعات موجود در نسخه جدید سیستم‌عامل موبایل خود را پیش از عرضه تغییر داده و اسم دیگری برای تلفن‌های هوشمند خود انتخاب کند. از همین رو باید منتظر بود و دید که کمپانی ساکن کوپرتینو، در مراسم روز سه‌شنبه چه نامی را برای محصول ۱۰۰۰ دلاری خود اعلام خواهد کرد.

### برای مطالعه ۷۸۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

### کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک شرکت متوسط هستیم و قصد دارم یک برنامه روابط عمومی اجرا کنم، اما در این خصوص ایده مشخصی ندارم و ابعاد این کار را به‌درستی نمی‌شناسم. اگر امکان دارد مرا راهنمایی کنید.

### برنامه روابط عمومی

**پاسخ کارشناس:** موفقیت در برنامه روابط عمومی معمولاً سخت و زمانبر است، اما می‌توان با راهکارهایی ساده با هدف برندینگ یا حتی افزایش فروش، فعالیت‌های تأثیرگذاری در این زمینه انجام داد. بر خورد مناسب با

### نوشدارو

## برترین مشاوره روابط عمومی

می‌زند. اکثر شرکت‌ها دارای بخش روابط عمومی هستند که رویکردهای عمومی سازمان و توزیع اطلاعات و ارتباطات جهت ایجاد رضایت و اعتبار را زیر نظر دارد. برترین روابط عمومی‌ها به مدیریت ارشد شرکت مشاوره می‌دهند تا برنامه‌های مطلوبی را اتخاذ کرده و اقدامات بدون توجیه را حذف کنند تا در نخستین مرحله نتیجه‌ای منفی حاصل نشود. پنج اقدام زیر توسط مشاوره روابط عمومی پیشنهاد می‌شود.

**روابط با نشریات:** ارائه اخبار و اطلاعات درباره سازمان در مطلوب‌ترین شرایط

**تبلیغ محصول:** تلاش‌های حمایتی جهت تبلیغ محصولات خاص

**روابط شرکت:** افزایش آگاهی از شرکت از طریق روابط داخلی و خارجی

**اعمال نفوذ:** برقراری ارتباط با قانونگذاران و مسئولان دولتی برای حمایت یا رد کردن قوانین و مقررات

**مشاوره:** ارائه توصیه به مدیریت در مورد مسائل عمومی و جایگاه و وجهه شرکت در شرایط مناسب یا بحرانی.



### معرفی استارت‌آپ

### رزرو خدمات زیبایی

نام استارت‌آپ: رژتک

وب سایت: rozhtec.com

سال تأسیس: ۱۳۹۵

موضوع: فناوری اطلاعات

توضیح بیشتر:

نخستین سامانه رزرو آنلاین

خدمات زیبایی و آرایشی در ایران.

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۱۳)

## تو چه کار فوق‌العاده‌ای می‌کنی؟

پارسا امیری

کارشناس فروش



در سه شماره قبل درباره اهمیت بازاریابی و برنامه بازاریابی‌ای براتون گفتیم و به روش‌های بازاریابی اشاره کردم و درباره نخستین نکته برای موفقیت در بازاریابی توضیحاتی دادم. در این قسمت می‌خواهم به سایر نکات مهم در بازاریابی بپردازم.

**دوم:** کالا یا خدماتی که می‌خواهی ارائه کنی چه مزیتی دارد که این مزیت تو شرکت رقیب نیست. تو چه کار فوق‌العاده‌ای می‌کنی. مثلن میای بستنی تولید می‌کنی. بستنی شرکت تو چه مزیت و برتری نسبت به بستنی‌های بازار دارد که روی اون تمرکز کنی و مانور بدی. اگر ایس‌یک موفق شد به خاطر مزیت رقابتی در بازار بستنی بود والا صدها فروشگاه بستنی فروشی وجود داشت. اگر تو سوپرمارکت تو حملات باز کردی باید برای بازار کالاهات به فکر یه مزیت رقابتی باشی. چیزی داشته باشی که دیگران نداشته باشند. والا مثل بقیه می‌شی. مثلاً می‌تونی اعلام کنی که لبنیات این فروشگاه با ۱۰ درصد تخفیف ارائه می‌شه.

**سوم:** باید بدونی با چه ادبیاتی با مشتری حرف بزنی. زبان مشتری رو با شناسایی بازار هدف می‌تونی به دست باری. کلمات و جملات پویای منش و رفتار و شخصیت شمات. این رو همه باید بدونن اگه بازاریاب هستی یا کارشناس ارشد فروش یا مدیرعامل به شرکت تولیدی یا خدماتی فرقی ندارد. یه جمله می‌تونه میلیون‌ها یا میلیاردها تومن به تو سود یا ضرر برسونه. روزی مرد کوری روی پله‌های ساختمانی نشست بود و کلاه و تابلویی را در کنار پایش قرار داده بود. روی تابلو خوانده می‌شد: «من کور هستم لطفا کمک کنید.» روزنامه‌نگار خلاق از کنار او می‌گذشت. نگاهی به او انداخت. فقط چند سکه در داخل کلاه بود. او چند سکه داخل کلاه انداخت و بدون اینکه از مرد کور اجازه بگیرد تابلویی او را برداشت. آن را برگرداند و اعلان دیگری روی آن نوشت و تابلو را کنار پای او گذاشت و آنجا را ترک کرد.

عصر آن روز، روزنامه‌نگار به آن محل برگشت و متوجه شد که کلاه مرد کور پر از سکه و اسکناس شده است. مرد کور از صدای قدم‌های او، خبرنگار را شناخت. از او پرسید که روی تابلو چه نوشته است؟ روزنامه نگار جواب داد: «چیز خاص و مهمی نبود، من فقط نوشته شما را به شکل دیگری نوشتم» و لیکن صدی زد و به راه خود ادامه داد. مرد کور هیچوقت ندانست که او چه نوشته است، ولی روی تابلوی خوانده می‌شد: «امروز بهار است، ولی من نمی‌توانم آن را ببینم».

**چهارم:** ابزارهای ارتباطی تو برای رسوندن پیام شرکت یا فروشگاه تو چی‌ها هستند؟ باید از همه رسانه‌ها به شکل درست استفاده کنی. اصغر آقای محله ما سال‌هاست اتوشویی داره. تو این بیست سالی که من می‌شناسمش هیچ پیشرفتی نداشته و کار و کاسبی‌اش پولساز نبوده. می‌دونی واسه چی؟ واسه اینکه با ابزارهای ارتباطی کاملاً ناآشناست. نه روزنامه رو می‌شناسه، نه با کاتالوگ ارتباطی داره و نه ابزارهای دیجیتال رو می‌شناسه.

هر کالایی و هر محصولی به بازاری داره و هر محصولی مشتری خاص خودشو داره. کسی که تو زمینه اسباب‌بازی بچه‌ها کار می‌کنه بازار هدف و مشتری هدف اون با کسی که در زمینه گوشی‌های موبایل کار می‌کنه فرق داره. پس نمی‌شه یه بازار به شیوه بازاریابی رو معرفی کرد؛ هر محصول یه بازار مشخص داره و همون بازار ده‌ها و صدها شیوه بازاریابی ببندی.

اگر مثلاً تو داری اسباب‌بازی تولید می‌کنی به شکل‌های مختلف می‌تونی بازاریابی بکنی. به چند مورد از اونا اشاره می‌کنم:

- تو مجله کودک و نوجوان تبلیغات کنی.

- یا به کیف سازی قرارداد ببندی و روی کیف آرم شرکت خودتو حک کنی.

- یه مجله یا خبرنامه زیبا برای مهد کودک‌ها و پیش دبستانی‌ها درست کنی.

- جشن‌های کودکانه تو محله و منطقه برگزار کنی و محصولات خودتومعرفی کنی.

- یا به برنامه کودک و نوجوان در تلویزیون قرارداد تبلیغاتی ببندی.

- یه سایت کودک و نوجوان با عکس‌ها و فیلم‌های دیدنی به نام شرکت خودت راهاندازی کنی.

- به مدرسه‌های ابتدایی اعلام کنی که به دانش‌آموزان برتر و ممتاز از محصولات شرکت هدیه می‌دی.

- یا به شرکت تولید بستنی قرارداد همکاری امضا کنی تا بتونی روی جلد بستنی تبلیغ کنی. این کارا

را رو می‌کن کارای بازاریابی و هر کی بتونه تو کارای بازاریابی خلاق تر باشه و طرح‌های نوآورانه‌تر داشته

باشه می‌تونه مشتری بیشتری برای محصولات کسب کنه.