



## آمادگی خودروسازان برای پایان عصر نفت

زمانی که قیمت نفت در سال ۲۰۱۴ ناگهان به بیش از ۱۰۰ دلار در هر بشکه رسید، مطالعه صندوق بین‌المللی پول نشان داد که عوامل جانبی عرضه مانند ظهور شیل و فناوری‌های جدید نیروی کلیدی برای ...

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه  
۲۶ شهریور  
۱۳۹۶

Sun. 17 Sep 2017  
۲۶ ذی‌الحجه ۱۴۳۸ - سال چهارم  
شماره ۸۸۳ - ۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

تأکید وزیر راه و شهرسازی بر ایستادگی در برابر سوداگران

## کژراهه انبوه‌سازی در شهرها

فرصت امروز: عباس آخوندی روز شنبه در مراسم تودیع و معارفه معاون شهرسازی و معماری با طرح این سوال که «مگر با خانه ساختن در بیابان مسئله حاشیه‌نشینی، بازآفرینی و بافت‌های فرسوده حل می‌شود؟» گفت: هم‌اکنون در مقطعی قرار داریم که باید بلند صحبت کنیم؛ این صحبت کردن‌ها بسیار پرهزینه است، من دو بار تاکنون استیضاح شده‌ام و اصلاً برایم مهم نیست. عضو کابینه دولت دوازدهم افزود: وقتی روبروی سوداگران شهری می‌ایستید هزینه دارد. ما آمده‌ایم که هزینه بدهیم. وزیر راه و شهرسازی...

بازرسی‌های بانک مرکزی نشان می‌دهد

## بانک‌ها نرخ سود را رعایت می‌کنند

۴



### مدیریت و کسب و کار



دامنه گوگل ۲۰ ساله شد

- برای شروع کسب و کار تا به این ۲۰ پرسش پاسخ دهید
- نگاهی به کمپین‌های تبلیغاتی بر تر دنیا
- استراتژی خروج از استارت‌آپ را آماده کنید
- بهبود بازاریابی و فروش با افزایش اعتماد کاربران
- بازاریابی مبتنی بر رابطه
- اهداف، انواع و عوامل مؤثر بر بسته‌بندی

۸ تا ۱۶

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد  
از رتبه نازل ایران در شاخص سرمایه انسانی خبر می‌دهد

## ایران کجای جهان ایستاده است؟

# WORLD ECONOMIC FORUM

### یادداشت

راه خروج از بن‌بست  
پروژه‌های نیمه‌تمام



سیدفاطمه مقیمی  
عضویت‌رئیس اتاق  
بازرگانی، صنایع و معادن تهران

سال‌هاست که موضوع واگذاری پروژه‌های نیمه‌تمام به بخش خصوصی مطرح است، اما تاکنون این امر اتفاق نیفتاده است. اگر قرار بود این کار به قاعده انجام شود، برای اینکه دولت بتواند اشتغال ایجاد کند، از محل بودجه عمرانی می‌شد منابعی را در نظر گرفت که هم رونق اقتصادی ایجاد شود و هم اشتغال تازه به‌وجود بیاید. در حال حاضر دلیل باقی ماندن بسیاری از پروژه‌های نیمه‌تمام، عدم پرداخت بدهی‌ها و عدم وجود نقدینگی است. تقدم و تاخر یا به عبارتی اولویت‌بندی در برخی از کارها می‌تواند مثرتر باشد و در این موضوع می‌تواند رونق اقتصادی ایجاد کند. متأسفانه بیشتر پروژه‌های نیمه‌تمام توجیه اقتصادی ندارند. بسیاری از آنها نه تنها کارشناسی نبوده، بلکه از نظر اجرایی شدن و ساختار فنی نیز زیر ذره‌بین بوده و قابلیت اجرا نداشته‌اند. مادامی که مطالبات پیمانکاران بخش خصوصی پرداخت نشود، آنها روز به روز ناتوان‌تر خواهند شد. هنگامی که...

آنچه توانسته‌ایم 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: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰ www.bpi.ir



مدرسه عالی کسب و کار ماهان برگزار می‌کند:

تکمیل ظرفیت ۴۰ مین دوره ی دکتری حرفه ای کسب و کار

## DBA in Strategy

توسعه کسب و کار و تحول سازمانی  
با  
ارتقاء مهارت های تحلیلی و تعالی نگرش رهبری

مخاطبین دوره عالی DBA استراتژی

مدیران عامل، اعضای هیات مدیره و صاحبان کسب و کار، کارآفرینان، مدیران ارشد سازمان های متوسط و بزرگ

مزایای دوره عالی DBA استراتژی

- کسب مهارت‌های تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی در سطوح پیشرفته و همچنین دانش عمیق در زمینه مطالعات نظری و کاربردی
- ایجاد یک شبکه ارتباطی قوی با سایر مدیران حرفه ای کسب و کار
- توانایی بررسی چالش‌ها و فرصت‌های موجود در عرصه کسب و کار و ارائه راهکارهای کاربردی مدیریت
- کشف راه حل‌های نوین و کاربردی جهت حل مسائل سازمانی
- به کارگیری شیوه‌های تفکر بحرانی در سطح پیشرفته و کسب مهارت‌های ادراکی و تحلیلی
- ارائه گواهینامه مورد تأیید وزارت علوم، تحقیقات و فناوری با قابلیت ترجمه رسمی توسط قوه قضائیه
- امکان دریافت مدرک بین‌المللی دکترای Experiential DBA از دانشگاه بین‌المللی همکار با پرداخت هزینه‌های معادل‌سازی دوره
- عضویت افتخاری در Mahan Business Club و بهره‌مندی از شبکه ارتباطی رهبران کسب و کار



جهت کسب اطلاعات تخصصی و مشاوره با شماره ۰۲۱-۸۸۴۰۱۳۱۳ تماس حاصل فرمایید.  
www.Mahanbs.com

اقتصاد کلان



سهم ۸۵ درصدی دولت و بخش عمومی در اقتصاد  
چرا اقتصاد ایران  
به خانه تکانی نیاز دارد؟

اقتصاد امروز ایران بدون تردید نیازمند تحول بنیادین و جهش ساختاری است که در این میان دولت، بخش خصوصی و نهادهای پشتیبان و حاکمیتی بیش از هر زمان دیگری نیازمند خانه تکانی و تعریف مجدد هستند.

به گزارش خبرنگاران، در دنیای امروز کمتر کسی پیدا می‌شود که به اقتصاد آزاد اعتقاد نداشته باشد. راهی که کشورهای در حال توسعه برای حرکت از بازارهای دولتی به آزاد پیموده‌اند، می‌تواند به‌عنوان یک الگوی مطمئن و امتحان پس داده شده مورد توجه دولتمردان قرار گیرد. از قدیم‌الایام گفته‌اند که دولت تاجر خوبی نیست؛ به این معنا که اگر دولت‌ها می‌توانستند تجارت خوبی داشته باشند، بسیاری از کشورها تلاش نمی‌کردند اقتصاد دولتی خود را به اقتصاد آزاد و خصوصی‌سازی تبدیل کنند. این در حالی است که در مورد امور حاکمیتی باید به‌طور انحصاری در اختیار دولت‌ها باشد.

تجربه نشان داده که بهتر این است که دولت از اقتصاد خارج شده و امور را به بخش خصوصی واقعی بسپارد؛ چرا که در بخش خصوصی منافعی وجود دارد که به‌طوروری، کارآمدی و... را به همراه خواهد داشت. متأسفانه در اقتصاد دولتی حق انتخاب مردم محدود می‌شود، هزینه‌هایی به آنها تحمیل می‌شود که مستحق آن نیستند و مالیات‌هایی پرداخت می‌کنند که نباید پرداخت کنند.

در آن سوی میدان، مدیران دولتی حتی اگر اشتباه هم بکنند، به جای مواخذه شدن یا تلاش برای اصلاح و کارایی بیشتر، در بعضی مواقع رشد و ارتقا هم پیدا می‌کنند. در این شرایط آنچه به راحتی قابل دیدن است، این است که در این سیستم موفقیت مدیران دولتی، تابعی از نظر مردم یا مصرف‌کنندگان نیست، بلکه تابعی از نوع ارتباط و رضایتمندی مقامات مافوق است.

با این تفاسیر به نظر می‌رسد در اقتصاد ایران باید به سمتی برویم که زمینه کار و فعالیت بخش خصوصی در جامعه فراهم شود. البته این فقط به معنای واردکننده نیست، بلکه بخش خصوصی به معنای مجموعه، افرادی را تشکیل می‌دهند و خواسته‌هایی دارند که با درخواست عده‌ای خاص یکسان نیست.

کارشناسان می‌گویند با توجه به این موضوع که به تعداد افراد در جامعه تقاضا و سلیقه وجود دارد، باید کاری کنیم که مردم در جامعه احساس آزادی و حق انتخاب داشته باشند و به دنبال فعالیت اقتصادی که صلاح می‌دانند، بروند. باید دقت کنیم که در یک اقتصاد آزاد، با سهم بالای بخش خصوصی اگر افراد اشتباه کنند، هزینه می‌پردازند و با آزمون و خطا سعی می‌کنند دفعات دیگر انتخاب بهتری داشته باشند، اما در اقتصاد دولتی اگر اشتباهی هم صورت بگیرد و میلیاردها تومان از بیت‌المال هدر برود هم کسی پاسخگو نیست، چه‌بسا در گذشته بارها و بارها شاهد چنین مواردی بوده‌ایم.

بهترین شاخص برای تعیین قدرت دولت، میزان مداخله آن در زندگی مردم است. امروزه شاهدیم که زیرساخت‌های اقتصادی در اختیار نهادهای عمومی است و نهادهای شبه‌دولتی در ایران نیز بسیار قوی هستند که بر همین اساس معمولاً با این محاسبه، سهم دولت و بخش عمومی در اقتصاد ایران حدود ۸۵ درصد و این خود گویای این حقیقت است که اقتصاد ایران بیمار است.

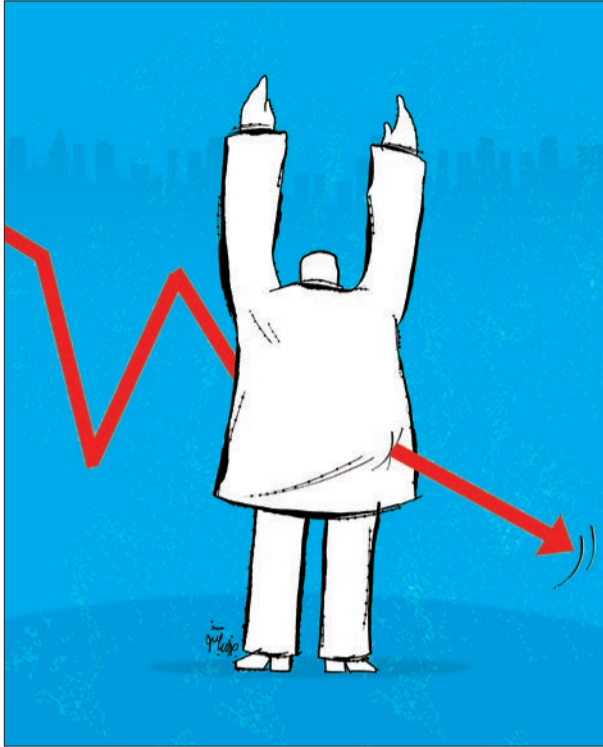
در یک اقتصاد آزاد افراد در مورد نحوه سرمایه‌گذاری و مصرف کالاهای مختلف تصمیم‌گیری می‌کنند. در واقع این مردم هستند که کلید تمامی فعالیت‌های اقتصادی و موفقیت‌های اقتصادی هستند. اقتصاد بازار با آزاد امروزه در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته دنیا به‌عنوان یک مدل محوری مورد استفاده قرار می‌گیرد که مزایای بسیاری دارد و میزان آنها می‌تواند به حرکت جریان سرمایه‌ها و دارایی‌ها به سمت بیشترین نرخ بازگشت سرمایه، توسعه اقتصاد، افزایش فرصت رشد اقتصادی، بزرگ‌تر شدن ارزش تولید ناخالص داخلی، ارتباط جدی نظام عرضه و تقاضا، ورود ایده‌های ناب اقتصادی به جامعه و ساده بودن تبدیل کار زیاد، پشتکار و تلاش به سرمایه‌های فیزیکی و ثروت مادی، افزایش رقابت بین بنگاه‌های اقتصادی مختلف برای حداکثر کردن راندمان فعالیت اقتصادی توسط بنگاه‌های اقتصادی و همچنین فرصت بالا برای جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی اشاره کرد.

در این شرایط به نظر می‌رسد چه دولت و چه سایر نهادهای حکومتی سرانجام روزی به این نتیجه خواهند رسید که باید موضوع خصوصی‌سازی واقعی را نه در حرف، بلکه در عمل اجزایی کنند تا آرام‌آرام اقتصاد ایران به سمت رشد و توسعه پایدار حرکت کند. اینکه بخواهیم اقتصاد را به سمت بخش خصوصی و اقتصاد آزاد هدایت کنیم، به‌طور حتم نیازمند مقدماتی است که باید فراهم باشد. باید نهادهای لازم به وجود آیند و مقررات و قوانینی را در این حوزه ایجاد کنیم. ضمن اینکه اصلاح فضای کسب‌وکار نیز جزو ملزومات است تا بتوانیم اقتصاد را به سمتی سوق دهیم که تمام فعالیت‌ها در دست بخش خصوصی باشد.

به هر حال جهت‌گیری اقتصاد مهم است و نباید انتظار داشته باشیم که یک‌شبه مشکلات حل شود، بلکه باید همه مقدمات به صورت سیستمی آماده و مرحله به مرحله اجرا شود تا اقتصاد کشور ما نیز مانند بسیاری از کشورهای موفق دنیا، اقتصاد پویا با فعالیت گسترده بخش خصوصی و نظارت دولت تدبیرگر و کارآمد در کشور حاکم و تثبیت شود.

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد از رتبه نازل ایران در شاخص سرمایه انسانی خبر می‌دهد

ایران کجای جهان ایستاده است؟



ایمان‌ولی پور  
ivankaramazof@yahoo.com

در حالی که همواره تصور می‌شده ایران به لحاظ شاخص سرمایه انسانی در میان کشورهای منطقه و جهان وضعیت خوبی دارد، اما تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد درباره شاخص سرمایه انسانی نشان می‌دهد که ایران در میان ۱۳۰ کشور جهان در رتبه ۱۰۴ و در میان ۱۲ کشور خاورمیانه در جایگاه یازدهم ایستاده است. مجمع جهانی اقتصاد به‌تازگی گزارشی را درباره رتبه کشورهای جهان به لحاظ شاخص «سرمایه انسانی» در سال ۲۰۱۷ منتشر کرده و ۱۳۰ کشور جهان را مورد بررسی قرار داده است. ایران در این مطالعه با کسب امتیاز ۵۴٫۹۷ از ۱۰۰، رتبه ۱۰۴ را از لحاظ شاخص سرمایه انسانی در بین ۱۳۰ کشور به خود اختصاص داده و در مقایسه با کشورهای خاورمیانه نیز از بین ۱۲ کشور مورد مطالعه در رتبه ۱۱ قرار گرفته است. کشورهای نروژ، فنلاند و سوئیس در سال ۲۰۱۷ از لحاظ شاخص سرمایه انسانی، جایگاه اول تا سوم جهان را به خود اختصاص داده‌اند و کشورهای آمریکا، دانمارک، آلمان، نیوزیلند، سوئد، اسلوانی و اتریش به ترتیب در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. ایران در این رتبه‌بندی حتی در مقایسه با کشورهای کم‌درآمدتری مانند تاجیکستان، فیلیپین، غنا و کامرون نیز امتیاز کمتری کسب کرده و طبیعتاً جایگاهی پایین‌تر از آنها به دست آورده است.

مجمع جهانی اقتصاد (داووس)

داووس نام منطقه‌ای سرد و کوهستانی در سوئیس است که اجلاس سالانه مجمع جهانی اقتصاد (world economic forum) با حضور رهبران سیاسی و تجارگان اقتصادی کشورهای مختلف جهان در آن برگزار می‌شود و تحت تأثیر محل برگزاری آن به نام اجلاس داووس (Davos) نیز مشهور شده است.

داووس که محل وقوع رمان «کوهستان سحرآمیز» نوشته توماس مان، نویسنده آلمانی برنده نوبل ادبیات نیز است، اکنون در سطح جهان به برگزاری اجلاس سالانه مجمع جهانی اقتصاد شهره است. این نهاد، بنیادی غیردولتی و بین‌المللی در ژنو سوئیس است که در سال ۱۹۷۱ توسط کلاوس شواب تأسیس شد و شهرت خود را مدیون اجلاس سالانه داووس است.

شاخص سرمایه انسانی

نخستین گزارش مجمع جهانی اقتصاد درباره شاخص سرمایه انسانی در سال ۲۰۱۳ منتشر شد و این چندمین گزارشی است که این بنیاد در این باره منتشر می‌کند. به اعتقاد مجمع جهانی اقتصاد، در قرن بیست و یکم «استعداد»، عامل اصلی نوآوری، رقابت‌پذیری و رشد خواهد بود و نه سرمایه. وقتی صحبت از «عوامل مؤثر در توسعه اقتصادی» کشورهای به میان می‌آید، عوامل متعددی چون حضور شرکت‌های چندملیتی، توسعه زیرساخت‌ها یا دسترسی به فناوری‌های روز دنیا بلافاصله در اذهان نقش می‌بندند؛ عواملی که اگرچه کاملاً تأثیرگذار هستند اما هیچ‌یک را نمی‌توان ریشه‌ای و حیاتی به شمار آورد.

به عقیده کارشناسان مجمع جهانی اقتصاد، امروزه هیچ عاملی به‌اندازه «آموزش و مهارت‌های نیروی انسانی» (به عبارتی تقویت سرمایه انسانی) نمی‌تواند به رشد و توسعه اقتصاد یک کشور کمک کند. حتی به جرأت می‌توان گفت عامل «سرمایه انسانی» تنها عامل مستقل مؤثر در توسعه اقتصادی کشورهاست و دیگر عوامل به آن وابسته‌اند. اگر سیاست‌گذاران کشورها به این درک برسند که نیروی انسانی ماهر و تعلیم‌دیده هر کشور در واقع سرمایه انسانی آن کشور است، هزینه‌های بعضاً گزاف صرف شده در حوزه آموزش و پرورش همگانی و آموزش فنی‌وحرفه‌ای را نیز به چشم یک سرمایه‌گذاری بلندمدت خواهند دید. مجمع جهانی اقتصاد در تازه‌ترین گزارش خود در مورد وضعیت سرمایه

متوسط تحصیل هشت سال، میانگین سنی نزدیک به ۳۰ سال و امید به زندگی سالم ۶۶ سال است. از طرفی ۳۴٫۴ درصد از جمعیت جوان کشور نه شاغل هستند و نه مشغول تحصیل یا گذراندن دوره‌های مهارتی. همچنین سرانه تولید ناخالص داخلی بر مبنای قدرت خرید ۱۶ هزار دلار و تولید ناخالص داخلی به ازای هر نفر نیروی کار (بر مبنای قدرت خرید) نیز ۵۷ هزار دلار برآورد شده است.

وضعیت جهان در شاخص سرمایه انسانی

در گزارش سالانه مجمع جهانی اقتصاد، کشورهای نروژ، فنلاند، سوئیس، آمریکا، دانمارک، آلمان، نیوزیلند، سوئد، اسلوانی و اتریش به ترتیب ۱۰ کشور نخست جهان از نظر سرمایه انسانی برآورد شده‌اند. همچنین در بین ۱۴ کشوری که کمتر از ۵۰ درصد سرمایه انسانی خود را استفاده می‌کنند، کشورهای مالی، اتیوپی، سنگال، موریتانی و یمن قرار دارند و به ترتیب رتبه‌های ۱۲۶ تا ۱۳۰ رتبه‌بندی را به خود اختصاص داده‌اند. گزارش سال ۲۰۱۷ میلادی مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد که تنها ۲۵ کشور از ۷۰ درصد یا بیشتر سرمایه انسانی بهره می‌گیرند. همچنین اکثر کشورهای از ۵۰ تا ۷۰ درصد سرمایه انسانی خود بهره‌بردار می‌کنند و ایران نیز در این بین، از نزدیک به ۵۵ درصد از سرمایه انسانی خود استفاده کرده است.

ایران در نخستین گزارش مجمع جهانی اقتصاد که در سال ۲۰۱۳ درباره شاخص سرمایه انسانی منتشر شد، رتبه ۹۴ را به‌دست آورد، در سال ۲۰۱۶ با حدود ۵۷٫۱ میلیون نفر از جمعیت ۸۰٫۳ میلیون نفری ایران در سن کار قرار دارند؛ نرخ مشارکت نیروی کار ۳۸٫۲ درصد، نرخ بیکاری ۱۱٫۱ درصد، ظرفیت‌های نیروی کار، امری است که به‌شدت مغفول مانده و در صورت ادامه این روند شاید بهبود مستمر اشتغال و بهره‌وری در بخش‌های مختلف اقتصاد ایران به یک آرزوی دست‌نیافتنی بدل شود، کما اینکه جایگاه بسیار نازل ایران در این دو زیرشاخص، خود به‌منزله هشدار جدی برای اقتصاد کشور است.

براساس گزارش مجمع جهانی اقتصاد، سرمایه انسانی نشان می‌دهد همه کشورهای جهان، از کشورهای ثروتمند گرفته تا کشورهای فقیر، باید سرمایه انسانی خود را بهینه‌سازی کرده و به دنبال گویاهای جدید انسان‌محور برای رشد اقتصادی باشند.

توان انتخاب می‌کنی...

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



آسیاتک  
۱۵۴۴  
asiatech.ir  
اینترنت یک، آسیاتک  
دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

دریچه

رشد صنعت چگونه مثبت شد؟

برآورد مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد اگر صناعی که نسبت به سال ۱۳۹۰ زیر ظرفیت تولید می‌کنند، تولید خود را به سطح تولید سال ۱۳۹۰ برسانند، باعث رشد ۶ درصدی بخش صنعت خواهند شد. مقایسه شاخص مقدار تولید بخش صنعت نشان می‌دهد این شاخص در زمستان سال ۱۳۹۵ به رقم شاخص در سال ۱۳۹۰ رسیده است. این موضوع نشان می‌دهد تولید بخش صنعت پس از سپری شدن دوره رکود پنج‌ساله به سطح قبلی خود در سال ۱۳۹۵ رسیده است. با این حال، با توجه به رشد منفی سرمایه‌گذاری در سال‌های اخیر و با توجه به پرشدن ظرفیت‌های خالی بخش صنعت رشد قابل توجهی برای سال‌های آتی در این بخش چندان مورد انتظار نخواهد بود. شاخص کل تولید کارگاه‌های بزرگ صنعتی در سال ۱۳۹۵ تقریباً به سطح سال ۱۳۹۰ (۹۹٫۳) رسیده است.

با این حال، بررسی رشد زیربخش‌های صنعت حاکی از آن است که این عدم تغییر به‌طور متوازن رخ نداده و در نتیجه خنثی شدن رشد مثبت و منفی زیربخش‌های بخش صنعت حاصل شده است. در این میان، از ۲۴ زیربخش صنعت تنها ۱۰ بخش در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۰ رشد داشته‌اند که بیشترین رشد‌ها مربوط به زیربخش‌های تولید دارو، تولید آشامیندی‌ها و موادغذایی بوده است؛ ضمن اینکه از ۱۴ زیربخشی که رشد منفی داشته‌اند، هفت زیربخش بیش از ۲۰ درصد رشد منفی داشته‌اند که این موضوع وضعیت وخیم این صنایع را در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۰ نشان می‌دهد.

همچنین سهم پایین این بخش‌ها در شاخص کل صنعت باعث شده است که رشد منفی این زیربخش‌ها تأثیر چندانی بر رشد کلی بخش صنعت نگذارد. به‌طور کلی بیشترین تأثیر مثبت بر شاخص کارگاه‌های بزرگ صنعتی در این دوره مربوط به زیربخش‌های تولید محصولات شیمیایی، صنایع غذایی و فلزات اساسی بوده است. ضمن اینکه بیشترین تأثیرپذیری منفی این شاخص نیز از زیربخش‌های وسایل نقلیه موتوری و کانی‌های غیرفلزی بوده است.

برآوردها نشان می‌دهد اگر صناعی که نسبت به سال ۱۳۹۰ زیر ظرفیت تولید می‌کنند، تولید خود را به سطح تولید سال ۱۳۹۰ برسانند، باعث رشد ۶ درصدی بخش صنعت خواهند شد.

یادداشت



راه خروج از بن بست پروژه‌های نیمه تمام



سیده فاطمه مرقمیه  
عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی، صنایع و معادن تهران

سال‌هاست که موضوع واگذاری پروژه‌های نیمه تمام به بخش خصوصی مطرح است، اما تاکنون این امر اتفاق نیفتاده است. اگر قرار بود این کار به قاعده انجام شود، برای اینکه دولت بتواند اشتغال ایجاد کند، از محل بودجه عمرانی می‌شد منابعی را در نظر گرفت که هم رونق اقتصادی ایجاد شود و هم اشتغال تازه به وجود بیاید. در حال حاضر دلیل باقی ماندن بسیاری از پروژه‌های نیمه تمام، عدم پرداخت بدهی‌ها و عدم وجود نقدینگی است. تقدم و تاخر یا به عبارتی اولویت‌بندی در برخی از کارها می‌تواند شمرتم‌تر باشد و در این موضوع می‌تواند رونق اقتصادی ایجاد کند. متأسفانه بیشتر پروژه‌های نیمه‌تمام توجیه اقتصادی ندارند. بسیاری از آنها نه تنها کارشناسی نبوده، بلکه از نظر اجرایی شدن و ساختار فنی نیز زیر ذره‌بین بوده و قابلیت اجرا نداشته‌اند. مادامی که مطالبات پیمانکاران بخش خصوصی پرداخت نشود، آنها روز به روز ناآرام‌تر خواهند شد. هنگامی که مطالبات بخش خصوصی از سوی دولت پرداخت نشود، بزرگ شدن دولت را به همراه خواهد آورد. به عبارتی هنگامی که بخش خصوصی درآمد کمی دارد هنوز هم مجبور است مالیات قبلی خود را به علت مشکلات مالی با تأخیر پرداخت کند. از سوی دیگر به تعویق افتادن پرداخت مالیات نیز با جریمه‌هایی همراه است. این در حالی است که دولت نسبت به تأخیر در پرداخت‌های خود تعدیلی ندارد. اما بخش خصوصی باید برای هر گونه تأخیر و تعویق در پرداخت سواردی همچون مالیات، بیمه و... جریمه بپردازد. منبع: خبر آنلاین

حمل و نقل



سهم بخش خصوصی از جابه جایی هوایی مسافر چقدر است؟

۷۰ درصد جابه‌جایی مسافر در صنعت حمل و نقل هوایی کشور توسط شرکت‌های خصوصی انجام می‌شود. علی‌العنصره در جمع خبرنگاران افزود: برای ورود بخش خصوصی به صنعت حمل و نقل هوایی در کشور فضای مناسبی به وجود آمده است و باید به سرمایه‌گذاری خود در بخش‌های مختلف این صنعت ادامه دهد. وی ابتکار عمل بخش خصوصی در صنعت هوانوردی ایران را «بی‌سابقه» توصیف کرد و گفت: ۹۵ درصد آموزش‌های خلبانی و ۹۰ درصد خدمات فرودگاهی در کشور توسط بخش خصوصی انجام می‌شود. معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: خوشبختانه در دو سال گذشته (پس از توافق برجام) رشد صنعت حمل و نقل هوایی نسبت به بخش جاده‌ای و ریلی بسیار بیشتر بوده و آزادسازی نرخ بلیت پروازهای هوایی تحول بزرگی در این عرصه به وجود آورده است. به گفته وی، با توجه به شرایط مناسب امروز که موجب کاهش تدریجی ریسک سرمایه‌گذاری در صنعت شده است، بخش خصوصی می‌تواند در زمینه خدمات فرودگاهی، تأمین لواگان و تجهیزات ناوبری سرمایه‌گذاری کند.

تاکید وزیر راه و شهرسازی بر ایستادگی در برابر سوداگران کثراهه انبوه‌سازی در شهرها



از ایران می‌بینید؟ در تهران چه چیزی باقی مانده است؟

مطلق زندگی می‌کنند. این چه تعادلی است؟ این مشکلات را با دستور و بخشنامه مگر می‌شود حل کرد؟ در منطقه ۱ که باغشهر تهران بوده اساساً باقی مانده است؟ وی رسیدن به یک اجماع و فهم شهرنشینی در ایران را بسیار سخت دانست و افزود: شهری که حکایت مدنیت، حقوق، شهروندی، فرهنگ و ادب، موسیقی، هنر و زیبایی، لذت، آسایش، امنیت و انسان‌های فرهیخته داشته باشد هنوز گرفتار هستیم. تغییر یک سری موضوعات به عدد و رقم و فشار روی فشار که این عدد و رقم باید ادامه پیدا کند. در مجلس هم گفتیم نمی‌خواهیم عضوای از این روند باشیم که شهر را بفروشم که ثابت کنم روند ساختمان‌سازی در ایران توسعه دارد. ساختمانی ارزشمند است که بتواند بر مبنای مدنیت و شهرنشینی شکل بگیرد. آخوندی تصریح کرد: با توجه به مجموعه فهمی که آدم از منافع ملی ایران دارد و توانایی‌هایی که در بین همکاران هست که هر کدام از آنها دارای ارزش‌های ویژه خودشان هستند تصمیم‌گیری کار بسیار دشواری است. ولی چون مبنای من در همکاری با دوستانم بر پایه صداقت و درک کارشناسی براساس توسعه ملی بوده، تصمیم به این جابه‌جایی گرفتم. وی افزود: دکتر حناچی برای من بسیار عزیز بوده و هستند و همچنان در خدمت‌شان خواهیم بود. دکتر ایزدی نیز از افراد صاحب‌سلیقه و صاحب‌نظر در حوزه معماری و شهرسازی است.

سیاست بازآفرینی شهری

عضو کابینه دولت دوازدهم گفت: برگشت به مفهوم ایران و برجسته کردن مفهوم ایران در شهرسازی‌مان به یک معضل تبدیل شده؛ مفهوم ایران در خود ایران در غربت است. وی با تأکید بر اینکه سیاست ما در توسعه شهری، بازآفرینی شهری است، گفت: این موضوع به معنی برگشت به همه مفاهیم بنیادین شهر، توسعه، ایران و مدرنیته است. اگر می‌خواهیم به این مفاهیم بازگردیم باید گفت‌وگو کنیم. آخوندی اضافه کرد: آمارهای ارسال نشان می‌دهد در تهران ۲۴ میلیون خانوار و ۲۷ میلیون خانوار این در نگاه نخست نشان‌دهنده وضع خیلی خوب مردم است، اما در واقع از نبود تعادل حکایت دارد، واقعیت این است که ۲۷ میلیون خانوار ما ۱۹ میلیون خانوار در فلاکت مطلق زندگی می‌کنند.

۲۵ درصد جمعیت ایران در یک نقطه فشرده شده است

آخوندی با اشاره به وضعیت شهرهای تهران، مشهد و سایر کلانشهرها گفت: در هر جای شهر عدم تعادل دیده می‌شود. ۲۵ درصد جمعیت شهری ایران در یک نقطه بسیار فشرده جمع شده است. در تهران از یک طرف دارای ۵۰۰ هزار واحد خالی هستیم و از طرف دیگر انسان‌هایی در فلاکت

آخوندی با طرح این سوال که «شهر چیست؟» گفت: ما در مورد مفهوم شهر باید با یکدیگر گفت‌وگو کنیم و به اجماع برسیم؛ رسیدن به یک فهم مشترک برای شهرنشینی در ایران کاری بسیار دشوار است. عضو کابینه دولت دوازدهم، تقلیل همه چیز به عدد و رقم و اینکه فشار بیایم تا این اعداد و ارقام اضافه شوند را یکی از مشکلات شهرسازی ذکر کرد و گفت: همانطور که در مجلس هم گفتیم، اگر تصور می‌شود که توسعه به معنی شهرفروشی است، من نمی‌خواهم در این روند حضور داشته باشیم؛ نمی‌خواهم شهر را بفروشم تا توسعه ادامه داشته باشد. وزیر راه و شهرسازی افزود: در ابتدای دولت یازدهم بحث ما با شهرداری تهران این بود که چقدر ظرفیت سکونت‌پذیری در تهران ایجاد شده است؟ آمارها نشان می‌دهد که جمعیت‌پذیری تهران بالای ۱۱ میلیون نفر است، درحالی‌که قرار بود براساس طرح جامع شهری، در تهران ۸،۷ میلیون جمعیت زندگی کنند. آخوندی تصریح کرد: همه فشار بر این است که این روند ادامه پیدا کند؛ بر این اساس اگر آقای نجفی می‌خواهد شهرداری موفق باشد باید مثلاً ۲ میلیون نفر به ظرفیت جمعیت‌پذیری شهر اضافه کند؛ درحالی‌که این مسیر عین بیراهه است. وی با تأکید بر اینکه شهرها باید نشانی از ایران داشته باشند، گفت: هزاران میلیارد تومان در پردیس و پرند و... هزینه شده است اما در این شهرها چه نشانی

فرصت امروز: عباس آخوندی روز شنبه در مراسم تودیع و معارفه معاون شهرسازی و معماری با طرح این سوال که «مگر با خانه ساختن در بیابان مسئله حاشیه‌نشینی، بازآفرینی و بافت‌های فرسوده حل می‌شود؟» گفت: هم‌اکنون در مقطعی قرار داریم که باید بلند صحبت کنیم؛ این صحبت کردن‌ها بسیار پرهزینه است، من دو بار تاکنون استیضاح شده‌ام و اصلاً برابرم نیست. عضو کابینه دولت دوازدهم افزود: وقتی رویه‌روی سوداگران شهری می‌ایستید هزینه دارد. ما آمده‌ایم که هزینه بدهیم. وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: وقتی نظام شهرنشینی از قاعده خارج می‌شود، به این راحتی نیست که با یک تصمیم دولتی به قاعده خود برگردد؛ ایران چند دهه با این مسئله درگیر خواهد بود. آخوندی اضافه کرد: آنچه ما هم‌اکنون می‌بینیم، فرسودگی شهرها از درون و حاشیه‌نشینی و بی‌انضباطی از بیرون است که اینها دو روی این حقیقت است که ما اساساً مفهوم شهر را از دست هر جهت که به شهر تهران نگاه کنیم، نبود تعادل را مشاهده می‌کنیم؛ حدود ۱۵ میلیون نفر در تهران و شهرهای پیرامونی زندگی می‌کنند و این عدد، ۲۵ درصد جمعیت شهری کشور را تشکیل می‌دهد. وی ادامه داد: در تهران از یک طرف ۵۰۰ هزار واحد مسکونی خالی داریم و از طرف دیگر تعداد زیادی در فلاکت مطلق زندگی می‌کنند.

گمرک



جزییات افزایش ۱۵۰ درصدی تجهیزات کنترلی پیشرفته گمرک

گمرک ایران جزییات افزایش ۱۵۰ درصدی تجهیزات کنترلی پیشرفته در گمرکات را در سال جاری اعلام کرد. بر این اساس تعداد ایکس‌ری‌های کامیونی گمرک در ماه‌های آینده به ۳۱ دستگاه افزایش خواهد یافت. این در حالی است که تعداد ایکس‌ری‌های کامیونی گمرک در سال ۱۳۹۲، پنج دستگاه بود که این تعداد تا پایان سال ۱۳۹۵ با رشدی ۱۴۰ درصدی به ۱۲ دستگاه افزایش یافت؛ این افزایش تصاعدی از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵ با خرید تعداد هفت دستگاه ایکس‌ری از محل منابع داخلی گمرک و استقرار در گمرکات کشور حاصل شد. همچنین براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در ماه‌های آینده تعداد ۱۹ دستگاه ایکس‌ری کامیونی به تجهیزات کنترلی پیشرفته در گمرک اضافه می‌شود که تعدادی از این دستگاه‌ها خریداری شده و در حال نصب است. گمرک ایران درباره جزییات تجهیز گمرکات به ایکس‌ری‌های کامیونی اعلام کرد: تعداد دو دستگاه ایکس‌ری کامیونی بسیار پیشرفته و پرسرعت از طریق مناقسه بین‌المللی امسال خریداری شده که یکی از آنها اواخر بهار امسال و دیگری شهریورماه در گمرک شهید رجایی بندرعباس تخلیه و در همان گمرک در حال نصب است. یک دستگاه ایکس‌ری کامیونی نیز از طریق مناقسه جهت استقرار در گمرکات خراسان رضوی از محل ۵۵۰ درصد اعتبارات استانی و ۵۰ درصد اعتبارات گمرک ایران خریداری شده و در حال ساخت است. قرارداد ساخت و خرید پنج دستگاه ایکس‌ری کامیونی نیز با وزارت دفاع با هدف بهره‌گیری از توانمندی‌ها و تولیدات داخلی در ماه‌های گذشته منعقد شده که مدت این قرارداد ۱۰ ماه است و از محل تولیدات وزارت دفاع در گمرکات بازرگان به تعداد دو دستگاه و شش‌هفت، نوردوز و گلستان نیز هر یک به تعداد یک دستگاه نصب خواهد شد که براساس آخرین اقدامات، زمین گمرک بازرگان جهت نصب نخستین ایکس‌ری تولیدی وزارت دفاع تحویل نمایندگان وزارت دفاع شده است. گمرک ایران در اقدامی دیگر برای استفاده از توانمندی‌های بخش خصوصی جهت ساخت ایکس‌ری‌های پیشرفته کامیونی فراخوانی را منتشر کرده که شرکت‌های واجد شرایط انتخاب شده‌اند و مراحل نهایی انعقاد قرارداد با این شرکت‌ها انجام شده و برای نخستین شرکت انتخاب شده، گمرک میلک جهت نصب مشخص شده است. توافقی با سازمان انرژی اتمی جهت تولید یک دستگاه ایکس‌ری کامیونی پیشرفته در مرحله اول، از دیگر اقدام‌های گمرک در این خصوص است. تفاهم‌نامه تولید آن نیز پیش از این توسط طرفین امضا و عملیاتی شده است. قرار است با توجه به توانمندی‌های دانشمندان سازمان انرژی اتمی در تولید ایکس‌ری‌های پیشرفته در ماه‌های آینده سفارشات بیشتری به این سازمان داده شود. همچنین توافقی با سازمان راهداری جهت خرید دو دستگاه ایکس‌ری کامیونی و توافقی با منطقه آزاد اروند جهت تحویل یک دستگاه دیگر، از دیگر اقدامات گمرک در این خصوص است. براساس این گزارش، در اقدامی دیگر مقرر شده که کشور ژاپن هم منابع مالی خرید دو دستگاه ایکس‌ری پیشرفته کامیونی را در چارچوب کمک و همکاری‌های مشترک با ایران براساس برجام در اختیار گمرک ایران قرار دهد. تفاهم‌نامه کمک‌های مالی کشور ژاپن برای خرید دو دستگاه ایکس‌ری پیشرفته فی‌مابین معاونت توسعه مدیریت و منابع گمرک ایران و طرف ژاپنی منعقد شده تا تسهیلات خرید دو دستگاه ایکس‌ری کامیونی را در اختیار گمرک ایران قرار دهند.

آگهی مناقسه عمومی شماره ۰۸/۳۰۰/۰۹ ۰۹/۳۰۰/۰۹ ۰۸/۳۰۰/۰۸ ۰۸/۳۰۰/۰۸



شرکت برق منطقه‌ای زنجان در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصات مشروحه ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نماید. لذا از کلیه مراحل برگزاری مناقسه از دریافت اسناد مناقسه و تحویل اسناد پیشنهادت قیمت و سایر مراحل مناقسه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. لازم است مناقسه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقسه محقق سازند. تاریخ انتشار آگهی در سامانه ۱۳۹۶/۰۶/۲۰ می‌باشد.

شماره مناقسه (مرجع)	شماره فراخوان درج شده در سامانه تدارکات الکترونیکی	موضوع مناقسه	روش مناقسه	مبلغ تضمین شرکت در مناقسه	زمان بارگذاری پیشنهادات قیمت	زمان گشایش پاکات پیشنهاد قیمت
۹۶/۳۰۰/۰۸	۲۰۰۹۶۱۳۱۳۰۰۰۰۱۰	واگذاری عملیات تأمین و نصب برج، کراس آرم، اصلاح سیستم زمین و عملیات ساختمانی خط ۲۳۰ کیلوولت غایتی لوشان	یک مرحله‌ای	۴۰۰ میلیون ریال	تا ساعت ۱۹ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۱۶	ساعت ۹/۳۰ صبح روز دوشنبه ۱۳۹۶/۰۷/۱۷
۹۶/۳۰۰/۰۹	۲۰۰۹۶۱۳۱۳۰۰۰۰۰۰۹	تهیه سیم محافظ هوایی مغزی کاناری و سیم محافظ هوایی مغزی لینکس	یک مرحله‌ای	۴۴۰ میلیون ریال	تا ساعت ۱۹ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۱۶	ساعت ۱۱ صبح روز دوشنبه ۱۳۹۶/۰۷/۱۷
۹۶/۳۰۰/۱۰	۲۰۰۹۶۱۳۱۳۰۰۰۰۰۱۱	خرید پوشش عایقی روی سینه ۲۰ کیلوولت بیرونی پست‌های فوق توزیع و انتقال	دو مرحله‌ای	۳۰۰ میلیون ریال	تا ساعت ۱۹ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۱۶	ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه ۱۳۹۶/۰۷/۱۷

۱- زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد مناقسه، مناقسه‌گران می‌توانند از تاریخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۷ لغایت ۱۳۹۶/۰۷/۰۲ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) مراجعه و با پرداخت مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت خرید هر اسناد مناقسه از طریق درگاه پرداخت اینترنتی به حساب سببایی شماره ۲۱۷۵۰۹۲۵۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه برق زنجان به نام تمرکز وجوه سپرده جاری شرکت برق منطقه‌ای زنجان جهت خرید اسناد مناقسه اقدام فرمایند.

۲- صلاحیت‌های موردنیاز جهت شرکت در مناقسه  
الف- مناقسه شماره ۰۸/۳۰۰/۰۸  
۱- ارائه گواهی‌نامه صلاحیت پیمانکاری حداقل پایه ۵ رشته نیرو صادره از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور  
ب- مناقسه شماره ۰۹/۳۰۰/۰۹  
۱- ارائه تاییدیه فروشنده در خصوص سیم‌های موضوع مناقسه صادره از سوی شرکت توانیر  
۲- ارائه گواهی تایپ تست از مراجع معتبر برای اقلام موضوع مناقسه  
۳- ارائه گواهی بهره‌برداری تولید در خصوص سیم‌های موضوع مناقسه صادره از وزارت صنعت، معدن و تجارت  
ج- مناقسه شماره ۱۰/۳۰۰/۱۰  
۱- داشتن زمینه کاری در خصوص موضوع مناقسه  
۲- اطلاعات تماس دستگاه مناقسه‌گزار

الف- شرکت منا جهت مناقسه شماره ۰۸/۳۰۰/۰۸ آقای دهندا به شماره تلفن ۰۴۱-۳۴۷۷۱۵۰۷  
ب- شرکت منا جهت مناقسه شماره ۰۹/۳۰۰/۰۹ آقای صدارت به شماره تلفن ۰۴۱-۳۴۷۷۲۸۶  
ج- شرکت مشاتیر جهت مناقسه شماره ۰۸/۳۰۰/۰۹ آقای احمدی به شماره ۰۲۱-۸۴۷۸۱۹۵۹  
د- دفتر پشتیبانی و راهبری سامانه: ۰۲۱-۲۷۳۱۳۱۳۱  
۱- اطلاعات تماس سایر استان‌ها، در سایت سامانه ([www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir)) بخش پروفایل ثبت‌نام/ پروفایل تأمین‌کننده/ مناقسه‌گر موجود است.  
ضمناً اطلاعات فوق در شبکه اطلاع‌رسانی در سایت‌های ذیل موجود می‌باشد.

الف- شرکت منا جهت مناقسه شماره ۰۸/۳۰۰/۰۸ آقای دهندا به شماره تلفن ۰۴۱-۳۴۷۷۱۵۰۷  
ب- شرکت منا جهت مناقسه شماره ۰۹/۳۰۰/۰۹ آقای صدارت به شماره تلفن ۰۴۱-۳۴۷۷۲۸۶  
ج- شرکت مشاتیر جهت مناقسه شماره ۰۸/۳۰۰/۰۹ آقای احمدی به شماره ۰۲۱-۸۴۷۸۱۹۵۹  
د- دفتر ثبت‌نام استان تهران: ۰۲۱-۸۸۹۶۹۶۲۷۷ و ۰۲۱-۸۵۱۹۳۷۶۸  
۱- دفتر ثبت‌نام استان زنجان: ۰۲۴-۳۳۵۴۹۷۱۲

سایت [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) - پایگاه ملی اطلاع‌رسانی مناقصات  
<http://tender.tavanir.org.ir> - پایگاه اطلاع‌رسانی مناقصات شرکت توانیر  
[www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) - پایگاه ملی اطلاع‌رسانی مناقصات  
<http://iets.mporg.ir> - پایگاه ملی اطلاع‌رسانی مناقصات  
[www.zrec.co.ir](http://www.zrec.co.ir) - پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت برق منطقه‌ای زنجان

بانکنامه



اهدای کتاب نفیس قرآن طباطبائی به استانداری کرمان توسط بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود و جهت بهره‌مندی علاقه‌مندان، پژوهشگران و محققان، یک جلد کتاب نفیس قرآن طباطبائی را به استانداری کرمان، شبکه قرآن و معارف سیما و بیمارستان ارجمند اهدا کرد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این بانک در مراسم افتتاح فاز سوم بیمارستان ارجمند در کرمان که با حضور استاندار کرمان، معاون وزیر بهداشت، نماینده ولی فقیه، نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی، جمعی از مسئولان استان، اساتید و پزشکان برگزار شد، یک جلد کتاب نفیس قرآن طباطبائی را به علیرضا رزم‌حسینی، استاندار کرمان و دکتر ارجمند موسس بیمارستان ارجمند اهدا کرد. در این مراسم استاندار و موسس بیمارستان ارجمند، هر یک از توجه و اهتمام ویژه بانک پاسارگاد به فرهنگ و هنر کشور قدرانی کرده و خواستار استمرار این گونه حمایت‌ها شدند.

این بانک همچنین یک جلد کتاب قرآن طباطبائی را به محمدحسین محمدزاده، مدیر شبکه قرآن و معارف سیما اهدا کرد. این اقدام نیز به منظور بهره‌مندی از این کتاب جهت بررسی و پژوهش‌های مرتبط انجام شد. محمدزاده ضمن ارزشمنند خواندن اقدامات بانک پاسارگاد، نگاه ویژه مدیران این بانک را به فرهنگ و هنر کشور ستودنی خواند. گفتنی است «مصحف شریف خراسان» به خط عبدالله طباطبائی هروی، از قرآن‌های نفیس و کم‌نظیر گنجینه آستان قدس رضوی است که در قرن نهم هجری و در زمان حکومت سلطان بایسنقر به رشته تحریر درآمده است. این کتاب در سال ۱۳۹۴ با حمایت بانک پاسارگاد چاپ و رونمایی شد. کتاب در قطع رحلی سلطانی، ۴۷×۳۳ سانتی‌متر مربع که در چاپخانه راش آلمان به مدت سه سال به چاپ رسیده است، به جهت نوع تذهیب، خوشنویسی و کتلتیب بی‌نظیر و از بدایع روزگار است؛ در این کتاب چند نوع هنر با هم آمیخته شده که زیبایی و ماندگاری آن را چندین برابر کرده است.

اطلاعیه شماره ۴ بانک آینده درباره تعاونی اعتبار افضل توس

پیرو اطلاعیه‌های قبلی بانک آینده درباره ابلاغ بانک مرکزی و مصوبه شورای محترم پول و اعتبار برای واگذاری مدیریت دارایی‌ها و بدهی‌های تعاونی اعتبار افضل توس (در حال تصفیه) به این بانک، بدین وسیله به اطلاع سپرده‌گذاران محترم تعاونی پیش گفته می‌رساند که مجوز لازم برای انتقال سپرده‌های سپرده‌گذاران دارای مانده تا سقف ۳۰ میلیون ریال به حساب‌های متناظر در بانک آینده از مرجع ذیصلاح صادر و بدین وسیله از سپرده‌گذاران محترم دعوت می‌گردد تا مطابق برنامه زمان‌بندی به همراه اصل شناسنامه، اصل کارت ملی و اصل دفترچه یا گواهی سپرده، به شعب افتتاح‌کننده حساب خود در تعاونی اعتبار افضل توس (در حال تصفیه) مراجعه نمایند. بدیهی است برنامه زمان‌بندی برای سایر سپرده‌گذاران محترم نیز متعاقباً و پس از کسب مجوزهای لازم از مراجع ذیصلاح، اعلام خواهد گردید. لذا، به منظور تسهیل امور سپرده‌گذاران عزیز و جلوگیری از تراکم و ازدحام در شعب تعاونی اعتبار افضل توس (در حال تصفیه)، صرفاً در تاریخ‌های تعیین‌شده به شعب مذکور مراجعه فرمایند.

از سپرده‌گذاران محترم تعاونی اعتبار افضل توس (در حال تصفیه) تقاضا دارد؛ در صورت وجود هرگونه ابهام، با شماره تلفن ۰۲۱-۲۷۶۶۳۲۰۰ که در تمام ساعات شبانه‌روز، پاسخگو می‌باشد، تماس و از مراجعه به شعب بانک آینده، خودداری فرمایند.

از ابتدای طرح ضربتی وام ازدواج تاکنون؛ بانک ملت ۳۴.۵۰۰ نفر را به خانه بخت فرستاد

بانک ملت در طرح ضربتی اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج تا روز ۱۹ شهریورماه سال جاری حدود ۳۴ هزار و ۵۰۰ فقره وام به زوج‌های جوان پرداخت کرد. به گزارش روابط عمومی بانک ملت و براساس آمار اعلامی از سوی بانک مرکزی، بانک ملت تا روز نوزدهم شهریورماه امسال، ۳۴ هزار و ۴۶۸ فقره وام قرض‌الحسنه ازدواج به متقاضیان پرداخت کرده است. براساس این گزارش، مبلغ تسهیلات ازدواج پرداختی در بانک ملت از ابتدای شروع طرح ضربتی بانک مرکزی تا روز نوزدهم شهریورماه، نزدیک به ۳۵۹۷ میلیارد ریال بوده است. براساس ابلاغ بانک مرکزی، بانک ملت قرار است در طرح ضربتی اعطای تسهیلات ازدواج، ۷۵ هزار فقره وام به زوج‌های جوان پرداخت کند.

بازرسی‌های بانک مرکزی نشان می‌دهد بانک‌ها نرخ سود را رعایت می‌کنند



مدیر اداره نظارت بر بانک‌ها و موسسات اعتباری بانک مرکزی با بیان اینکه بیش از ۱۰۰۰ شعبه بانکی از ابتدای اجرای بخشنامه اخیر بانک مرکزی در رابطه با ابلاغ نرخ‌های سود علی‌الحساب بازرسی شده‌اند، تأکید کرد: بانک‌ها در اجرای این بخشنامه همکاری مناسبی داشته‌اند.

به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، علی نصیری با اشاره به آغاز اجرای بخشنامه مذکور از ۱۱ شهریور، ادامه داد: از زمان آغاز اجرای این بخشنامه، بازرسان بخش نظارت بانک مرکزی در سراسر کشور شعبه بانک‌ها را پایش کرده‌اند و تاکنون به جز چند مورد که با آنها برخورد شده است، گزارش در خصوص افتتاح حساب جدید یا غیر از نرخ‌های تعیین شده در

بخشنامه نداشته‌ایم. مدیر اداره نظارت بر بانک‌ها و موسسات اعتباری در خصوص نرخ سود سپرده‌های سرمایه‌گذاری نیز گفت: این صندوق‌ها که از سازمان بورس مجوز می‌گیرند و توسط آن سازمان نظارت می‌شوند، منابع خرد را جذب و آن را در بخش‌های مختلف اعم از سپرده بانکی، سهام، اوراق بدهی یا سایر شقوق سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ از این رو احتمال دارد بازدهی و سودی که این صندوق در سررسید پرداخت می‌کنند، بالاتر از نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌ها باشد، اما در صورتی که این صندوق‌ها بخشی از منابع خود را در بانک سپرده‌گذاری کنند، سود این سپرده‌ها با توجه به ماهیت سررسیدی، مطابق با

بخشنامه نداشته‌ایم. مدیر اداره نظارت بر بانک‌ها و موسسات اعتباری در خصوص نرخ سود سپرده‌های سرمایه‌گذاری نیز گفت: این صندوق‌ها که از سازمان بورس مجوز می‌گیرند و توسط آن سازمان نظارت می‌شوند، منابع خرد را جذب و آن را در بخش‌های مختلف اعم از سپرده بانکی، سهام، اوراق بدهی یا سایر شقوق سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ از این رو احتمال دارد بازدهی و سودی که این صندوق در سررسید پرداخت می‌کنند، بالاتر از نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌ها باشد، اما در صورتی که این صندوق‌ها بخشی از منابع خود را در بانک سپرده‌گذاری کنند، سود این سپرده‌ها با توجه به ماهیت سررسیدی، مطابق با

نرخ سود علی‌الحساب مصوب شورای پول و اعتبار خواهد بود. وی تصریح کرد: نرخ‌های سود علی‌الحساب پرداختی به سپرده‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت نیز مشمول نرخ سود علی‌الحساب مقرر در بخشنامه اخیر بانک مرکزی در خصوص نرخ سود است. این مقام مسئول بانک مرکزی اجرای صحیح بخشنامه مذکور را موجب کاهش بهای تمام‌شده پول برای بانک‌ها دانست که این امر زمینه‌ساز کاهش نرخ سود مورد انتظار تسهیلات بانکی و رونق تولید است.

سایر دستگاه‌های اجرایی عنوان کرد و گفت: برای مثال در مراحل پیشین، هنگامی که بانک مرکزی درصدد کاهش نرخ سود برمی‌آمد، با انتشار اوراق بدهی مواجه می‌شد که نرخ بازدهی این اوراق به مراتب بالاتر از نرخ سود علی‌الحساب اعلامی بود و این امر موجب بروز وقفه در کاهش نرخ سود سپرده می‌شد یا در حالتی دیگر با پیش‌فروش خودروها مواجه بودیم که در این حالت نیز خودروسازان با فاصله گرفتن از قواعد پیش‌فروش به سمت سپرده‌گیری میل پیدا می‌کردند.

وی با بیان اینکه بانک مرکزی این موضوع را در قالب یک «بسته» اجرا می‌کند، گفت: این بدین معناست که همزمان با تعدیل نرخ سود علی‌الحساب و سایر الزامات، سایر الزامات این مهم را در سایر بازارها مدنظر قرار می‌دهیم. بر این اساس پس از ساماندهی بازار غیرمتشکل، در حال حاضر در تلاشیم از یک سو بازار بین بانکی را تعمیق بخشیم و از سوی دیگر اضافه‌برداشت بانک‌ها و بدهکاری آنها به بانک مرکزی را ساماندهی کنیم. نظری در پایان یادآور شد: یکی از پیش‌نیازهای لازم برای موفقیت کامل این طرح همراهی و همکاری مردم است، از این رو از هموطنان می‌خواهیم هرگونه اقدام برخلاف این ضوابط را به اطلاع بانک مرکزی به‌عنوان نهاد نظارتی برسانند. امیدواریم با اجرای این طرح شاهد برقراری نظم و انضباط بیشتر در بازار پولی کشور باشیم.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۶۶۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۳۸۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۲۲۲,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۴۸,۶۰۰	▼
نیم سکه	۶۴۷,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۵۷,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۷,۰۰۰	▼

نوع ارز	قیمت (دولار)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۹۱۰	
یورو اروپا	۴,۷۲۰	
پوند انگلیس	۵,۲۹۹	▲
درهم امارات	۱,۰۷۷	

در پیچه

هشدار بانک مرکزی به شهروندان

شرکت تعاونی کشاورزی توسعه البرز و واحد اعتباری ولیعصر غیرمجازند

بانک مرکزی هشدار داد که شرکت تعاونی کشاورزی توسعه البرز و واحد اعتباری ولیعصر (عج) فاقد مجوز بوده و هموطنان از سپرده‌گذاری یا هرگونه همکاری از جمله در اختیار قرار دادن ملک به این موسسات خودداری کنند. به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، «شرکت تعاونی کشاورزی توسعه البرز» و «واحد اعتباری ولیعصر (عج)» در قالب واحدهای اعتباری وابسته به شرکت‌های تعاون روستایی، اغلب در استان‌های البرز و تهران ضمن نقض قوانین و مقررات ذی‌ربط و بدون اخذ مجوز از بانک مرکزی به فعالیت اعتباری مبادرت می‌کنند که بانک مرکزی با همکاری نهادهای نظارتی و انتظامی اقدام‌های لازم را به منظور جلوگیری از گسترش فعالیت آنها به عمل آورده است. بدین وسیله تأکید می‌شود این شرکت‌های تعاونی، غیرمجاز و فاقد هرگونه مجوز از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بوده و فعالیت شعب آنها نیز غیرقانونی است. از این رو ضروری است هموطنان به منظور جلوگیری از به مخاطره افتادن اموال خود از هرگونه ارتباط با این تعاونی‌های غیرمجاز از قبیل در اختیار گذاردن ملک به منظور ایجاد شعبه، سپرده‌گذاری یا دریافت تسهیلات جدا خودداری کنند. در غیر این صورت، بانک مرکزی هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال تضییع حقوق مشتریان این شرکت‌های تعاونی غیرمجاز به خصوص استرداد وجوه سپرده‌گذاران را ندارد. ضمناً هموطنان گرمی درخواست می‌شود قبل از سپرده‌گذاری در بانک‌ها و موسسات اعتباری، با مراجعه به پایگاه اطلاع‌رسانی بانک مرکز از فهرست بانک‌ها و موسسات اعتباری مجاز اطمینان یابند.

آگهی فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

موضوع: خرید، نصب و راه اندازی انواع ترانسفورماتور توزیع

از کلیه شرکت‌های واجد شرایط دعوت بعمل می‌آید جهت خرید اسناد فراخوان مناقصه عمومی دومرحله‌ای به شرح جدول ذیل تا تاریخ ۹۶/۶/۲۷ اقدام و در صورت تمایل به دریافت اسناد بصورت حضوری با در دست داشتن معرفی نامه رسمی و اصل فیش بانکی به مبلغ ۵۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۴۰۰۶۳۳۸۴۰۴۰۶۸۴۰۱۰ خزانه بانک مرکزی (قابل واریز در کلیه شعب بانک ملی ایران) به آدرس ذیل مراجعه فرمایند.

آدرس: فرودگاه بین‌المللی مهرآباد-خیابان معراج-ساختمان شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران- اداره کل تدارکات و تأمین تجهیزات- اداره قراردادهای.

ردیف	شماره فراخوان عمومی	موضوع فراخوان مناقصه عمومی
۱	T-ACS100-۹۶-۱-۳	خرید، نصب و راه اندازی انواع ترانسفورماتور توزیع

مهلت تحویل پیشنهادات تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۶/۷/۹. متقاضیان در صورت نیاز برای کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد بصورت غیرحضوری به سایت: <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایند.

م الف ۱۹۴۲ اداره کل تدارکات و تأمین تجهیزات شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران

انحراف سود کم شد

بازار بین بانکی را کنترل و بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی را به خط اعتباری تبدیل کرده است که هر یک می‌توانند عاملی برای به نظم کشیدن سود و کمک به رفع تنگنای اعتباری بانک‌ها به‌عنوان مانعی برای اجرای منظم مصوبات شورای پول و اعتبار باشد.

تغییر ماهیت دهد. این در حالی است که تازه‌ترین گزارش بازرسان بانک مرکزی از این شعبه در سراسر کشور از این حکایت دارد که بانک‌ها در اجرای بخشنامه همکاری مناسبی داشته و به غیر از چند مورد افتتاح حساب جدید یا غیر از نرخ‌های تعیین شده انجام نشده که در این میان با بانک‌ها خاطی نیز برخورد شده است.

گرچه گزارش بانک مرکزی از عملکرد ۱۰۰۰ شعبه در بین حدود ۲۳ هزار شعبه فعال بانکی انجام شده و نمی‌تواند تأییدی بر اجرای بخشنامه در تمامی شعب بانک‌ها باشد، اما به هر حال بررسی‌های میدانی نیز نشان می‌دهد که در حال حاضر حتی بانک‌هایی که پیشتر نرخ‌های سود بالا پرداخته و حتی در دو یا سه روز ابتدای اجرای دستورالعمل همچنان به روند قبلی ادامه می‌دادند، فعلاً طبق تکلیف محمول شده به آنها پیش می‌روند. هر چند در این میان هستند بانک‌هایی که به طریقی همچنان نرخ‌های بالاتری ارائه می‌کنند.

با این حال به نظر می‌رسد گذر زمان در عملکرد بانک‌ها طی چند ماه آینده است که نشان خواهد داد آیا این بار می‌توانند طبق دستورالعمل حرکت کرده و نرخ‌های سود را به‌طور متعادل و یکدست اجرا کنند یا خیر؟ بانک مرکزی البته معتقد است برای این بار زمینه‌های لازم برای کاهش نرخ سود و پایبندی بانک‌ها به دستورالعمل خود را فراهم کرده است، به‌گونه‌ای که در اقداماتی برای ساماندهی موسسات غیرمجاز به‌عنوان رقیب مخرب سود بانکی را انجام داده، وضعیت سود مشارکت در خودروسازی‌ها را تعدیل،

م الف ۱۹۴۲ اداره کل تدارکات و تأمین تجهیزات شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران



### افزایش شفافیت و اعتماد؛ مهمترین دستاورد بانک اطلاعاتی سازمان بورس

بانک اطلاعاتی سازمان بورس باعث می‌شود افراد سودجو نتوانند مردم عادی را با وعده سودهای غیرواقعی و وسوسه‌کننده فریب دهند. مصطفی امیدقلی، مدیرعامل سابق فرابورس ایران در خصوص تشکیل بانک اطلاعاتی نهادهای مالی دارای مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: تشکیل چنین بانک اطلاعاتی کار بسیار خوبی است که جزو وظایف اصلی سازمان بورس به‌عنوان نهاد ناظر بازار سرمایه است. وی با اشاره به اینکه از این به بعد مردم نهادهای مجاز از غیرمجاز را تشخیص می‌دهند، افزود: چنین بانک اطلاعاتی به مردم کمک می‌کند تا از نهادهای مجوزدار برای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه استفاده کنند. این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه بانک اطلاعاتی نهادهای تحت نظارت سازمان بورس مانع سوءاستفاده برخی افراد از سرمایه‌گذاران تازه‌وارد می‌شود، گفت: برخی افراد این روزها در قالب سیدگردان یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری با سودهای واهی اقدام به دریافت سرمایه مردم می‌کنند و باعث ضرر و زیان مردم می‌شوند. امیدقلی با تأکید بر اینکه این تصمیم‌های سازمان بورس در راستای افزایش شفافیت و جلب اعتماد سرمایه‌گذاران به بازار سرمایه است، اظهار داشت: با نظارت دقیق سازمان بورس بر نهادهای بازار سرمایه، مسیر توسعه بازار سرمایه و نهادهای مرتبط به این بازار فراهم می‌شود.

### فرابورس

#### عرضه «سخاب ۴» در فرابورس

امروز چهارمین اسناد خزانه بانکی با نماد «سخاب ۴» در فرابورس عرضه می‌شود. بر این اساس، امروز یکشنبه عرضه چهارمین نوع از این اوراق در فرابورس انجام و طی آن ۳۳ میلیون و ۷۲۲ هزار و ۶۶۸ ورقه به قیمت اسمی ۱۰۰ هزار تومانی عرضه می‌شود. حداقل حجم هر سفارش یک ورقه و عامل پرداخت در سررسید، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی است. همچنین قیمت پایانی اوراق، میانگین معاملات روزانه اوراق در روز گشایش خواهد بود. اوراق سخاب در واقع همان اسناد خزانه است که به موجب اصلاحیه قانون بودجه سال ۹۵ عمدتاً بابت بدهی دولت به پیمانکاران تخصیص پیدا کرده و به لحاظ ماهیت، هیچ تفاوتی با ایزا که الان در بازار سرمایه وجود دارد و چند مورد آن سررسیدشده است، ندارد.

### بورس کالا

#### تالار محصولات کشاورزی میزبان عرضه ۲۴۲ هزار تن گندم

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران روز شنبه ۲۵ شهریور ماه میزبان عرضه ۲۳۴ هزار و ۷۵۰ تن گندم خوراکی و ۸ هزار تن گندم دوروم بود. علاوه بر این، ۱۵ هزار و ۷۰۳ تن گندم خوراکی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی در این تالار عرضه شد. براساس این گزارش، ۲۰۰ تن جو دامی، ۳۰۰ تن شکر سفید، ۲۷ هزار قطعه جوجه یک روزه و ۴ کیلوگرم زعفران نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. تالار محصولات صنعتی و معدنی میزبان عرضه ۶۰۰ تن شمش هزار پوندی، ۲ هزار تن کک متالورژی و ۱۱۰ تن سید میلگرد بود. تالار صادراتی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۲۸ هزار و ۲۷۸ تن قیر، و کیوم باتوم و عایق رطوبتی را تجربه کرد. تالار فراورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران نیز شاهد عرضه ۵۸ هزار و ۸۱۳ تن قیر، و کیوم باتوم، مواد شیمیایی، مواد پلیمری و سلاش واکس بود. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز عرضه ۵۰ تن شیرخام را تجربه کرد.

### بورس انرژی

#### رشد ۱۶۰ درصدی ارزش معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی

در نخستین روز معاملاتی هفته، کالاهای ایزوفید و حلال ۴۰۲ پالایش نفت تریزی، گاز بوتان، گاز پروپان و گاز مایع صنعتی، پنتان پالایش نفت کرمانشاه و حلال ۴۰۲ پالایش نفت بندرعباس در رینگ داخلی عرضه شدند. همچنین حجم کل معاملات صورت‌گرفته در آخرین روز هفته منتهی به ۲۲ شهریور، ۱۶ هزار و ۱۳۱ تن و به ارزش بیش از ۲۵۲ میلیارد و ۷۰۵ میلیون ریال بود. با اتمام معاملات این روز، ارزش معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی ایران در سال ۱۳۹۶ از مرز ۱۶ هزار میلیارد گذشت. این درحالی است که ارزش معاملات بازار فیزیکی از ابتدای سال ۹۶ تاکنون رشدی معادل ۱۶۰ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته را تجربه کرده است.

### شرکت‌ها و مجامع

#### پوشش ۴۱ درصدی پیش‌بینی‌های «گلناتش»

شرکت گلناتش عملکرد شش ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه ۲۰۰ میلیارد منتشر کرد. شرکت گلناتش پیش‌بینی درآمد هر سهم سال منتهی به ۳۰ آذر ماه ۹۶ را حسابرسی نشده به مبلغ ۸۴۰ ریال اعلام کرد و طی دوره شش ماهه با اختصاص مبلغ ۳۴۶ ریال سود به ازای هر سهم به ۴۱ درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید که معادل حاصل شده در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۱۶ درصد کاهش یافته است. گفتنی است این شرکت در شش ماهه نخست سال مالی قبل مبلغ ۱۶۴ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص و ۴۶ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد.

# همزمان با رشد قیمت جهانی نفت رقم خورد پیشتازی پالایشی‌ها در بازار سهام



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

باقیمانده تا پایان شهریورماه امسال است، چنانکه در نماد پالایش نفت تهران که جزو تاثیرگذاران مثبت روی دامسج بازار سهام بود، شاهد صف خرید بودیم. سهم حقیقی‌ها از خریدها در این نماد کمی بیشتر از ۵۵ درصد و سهم حقوقی‌ها حدود ۴۴.۷ درصد بود. در گروه فرآورده‌های نفتی، پالایش نفت تهران نیز توانست تأثیرات مثبتی روی دامسج بازار سهام بگذارد و با صف خرید همراه باشد. نمادهای این گروه اکثراً روند مثبت در قیمت پایانی را تجربه کردند اما در گروه فلزات اساسی روند تغییرات قیمت‌های پایانی عمدتاً کاهش بود.

#### تمرکز معامله‌گران بر سهم‌های کوچک

معامله‌گران کوتاه‌مدت‌نگر همچنان تمرکز اصلی خود را بر سهم‌های کوچک و برخوردار از سهام‌شنواری پایین دوخته‌اند. در این بین گروه غذایی‌ها همزمان با برخی خبرهای خوش صادراتی روند مثبتی را آغاز کردند. در گروه سایر محصولات کانی غیرفلزی نیز بازار سهام شاهد تکاپوی معامله‌گران حقیقی برای حرکت قیمت سهام در دامنه نوسان مثبت قیمتی بود. در سایر گروه‌ها و نمادهای معاملاتی حجم معاملاتی متعادل در دادوستدهای کم‌تعداد رقم خورد. سه نماد

گروه اطلاعات و ارتباطات هر سه روند مثبت در قیمت پایانی را تجربه کردند. هادی وب که در هفته گذشته در بورس تهران عرضه اولیه شد، با حدود ۵۸ درصد افزایش قیمت در قیمت پایانی مواجه شد و صف خرید را تجربه کرد. از طرف دیگر مبین کیش نیز که چندین پیش در بازار عادی فرابورس عرضه شد، با ۱۶.۷ درصد رشد افزایش قیمت داشت. آتی داده‌پردازش نیز دیگر نماد این گروه بود که در بازار عادی فرابورس معامله می‌شود که قیمتش با حدود ۵ درصد رشد به بیش از هزار تومان رسید. در عین حال نماد تولیدی چندسازان نیز که هفته گذشته در بازار دوم بورس وارد شد شاهد صف خرید و رشد ۵ درصدی در قیمت پایانی بود، اما سایر نمادها در گروه ساخت نمادهای فلزی مقداری در قیمت پایانی کاهش را نشان می‌دادند.

#### سبزپوشی ایفکس و صعود تا ارتفاع ۹۵۱ واحدی

افزایش ۷ واحدی شاخص کل در نخستین روز کاری هفته جاری و دادوستد بیش از ۱۴۰ میلیون ورقه به ارزش افزون بر یک‌هزار و ۱۵۳ میلیارد ریال حاصل معاملات بازار فرابورس ایران در آخرین هفته شهریورماه است. در جریان بازار شنبه بیست و پنجم این ماه بیش

۴ نکته‌ای که سهامداران باید بدانند، با رسیدن به سه ماه پایانی سال، سهامداران باید نکاتی را مدنظر داشته باشند. ۱- اگر اهداف بلندمدت دارید اصلاً به سودها و روند حرکتی کوتاه‌مدت شاخص‌ها توجهی نداشته باشید. سهامدارانی که در کف قیمتی سال ۲۰۰۹ میلادی سهام خود را فروختند و از بازار خارج شدند در دوران اصلاحات قیمتی و ریکاوری، شانس حضور در بازار را از دست داده‌اند. بیشتر سهامداران امکان پیش‌بینی آینده را ندارند. ۲- عقب کشیدن بازار به این معنی است که سهام شرکت‌ها به حراج گذاشته شده است پس به این قضیه به‌عنوان یک موقعیت ممتاز نگاه کنید. ۳- تمام تلاش خود را برای آنکه یک سرمایه‌گذار مستمر باشید به خرج دهید. حتی اگر یک بازنشسته یا دانشجو هستید، به یک استراتژی واحد برای پس‌انداز داشته‌های خود اکتفا کنید. افرادی در بازار شکست می‌خورند که در روند صعودی یک استراتژی و در روند نزولی از استراتژی دیگری استفاده می‌کنند و در واقع از این شاخه به آن شاخه می‌پرند. ۴- اگر سپتامبر امسال، به دلیل آب و هوای بد جوی، آب و هوای بد روحی، اتمام فصل تابستان و بهانه‌های مختلف دیگر، ماه شانس شما نیست، دلیل نمی‌شود که سپتامبر سال آینده نیز همین اتفاق تکرار شود. لحظه‌ها با هم متفاوت هستند چه رسد به سال‌ها.

### نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

ذغال سنگ نگیب طیس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که تولیدی چدن سازان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کتیس	۲۸۴۰	۴.۹۹
چدن	۲.۱۴۹	۴.۹۸
های وب	۲.۹۹۲	۴.۹۸
شیریز	۵.۹۳۷	۴.۹۱
پاکشو	۱۱.۹۵۴	۴.۸۲
شتران	۳.۰۶۵	۴.۶۸
تکشا	۵.۱۶۳	۴.۴۹

بیشترین درصد کاهش

دارویی لقمان صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. موتورسازان تراکتورسازی ایران در رده دوم این گروه ایستاد. رینگ سازی مشهد هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
دلما	۳.۴۹۱	(۴.۷۵)
خموتور	۷.۴۱۵	(۴.۶۷)
خریگ	۹۱۸	(۴.۴۷)
خلت	۳.۴۹۵	(۴.۱۲)
قلرست	۵.۷۸۶	(۴.۱۱)
خککمک	۱.۱۴۶	(۳.۸۶)
چکاو	۳.۷۲۰	(۳.۵۵)

پرمعامله‌ترین سهم

پالایش نفت اصفهان پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. فولاد مبارکه اصفهان هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
شینا	۳۲۹۹	۱۴۳.۹۸۸
فولاد	۱۹۰۶	۴۸.۴۳۶
شیریز	۵۹۳۷	۴۶.۳۸۸
خسایا	۱۱۳۵	۴۱.۷۴۱
شبندر	۵۰۶۲	۴۰.۲۲۳
فملی	۲۰۵۳	۳۹.۴۲۲
کگل	۲۷۰۹	۳۶.۳۶۴

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
پرداخت	۲۲۶۰۷	۴۵.۶۸۳
فولاد	۱۶۷۲	۳۹.۸۴۲
خرامیا	۷۹۸	۲۹.۴۹۵
فیاهتر	۶۲۶۸	۲۸.۹۶۸
خاهن	۳۰۹۱	۲۳.۱۹۱
خودرو	۲۵۷۹	۲۱.۲۰۵
کپارس	۷۳۷۷	۱۹.۰۲۰

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
شینا	۳۲۹۹	۲۴۴۴
خسایا	۱۱۳۵	۲۳۲۷
فملی	۲۰۵۳	۱۲۵۰
خاور	۷۶۲	۱۱۷۰
فولاد	۱۹۰۶	۱۰۴۲
فایرا	۱۳۲۹	۹۳۹
شتران	۳۰۶۵	۸۶۹

پالایترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۸۲۴	۹۶۵
وآذر	۴۶۲۰	۹۲۴
کسایا	۱۶۱۳	۸۰۶
خککمک	۱۱۴۶	۵۷۳
خمحور	۲۲۶۲	۵۶۶
شپارس	۲۰۷۷	۵۱۹
خریخت	۱۱۶۲	۳۸۷

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کاکاز	۴۱۵۸	۱.۹۷
خوارزم	۷۶۲	۲.۰۳
واعیتار	۱۴۷۶	۲.۲۳
پردیس	۱۰۹۹	۳.۲۹
ویانک	۱۸۳۳	۳.۵۱
ما	۱۵۸۶	۳.۵۲
پاریسان	۱۷۲۹	۳.۶۹

### دریچه

#### سپتامبر، ماه بدشانسی سهامداران آمریکا

### در بازارهای سهام، از این شاخه به آن شاخه نپرید



این رشدهای چشمگیر در متغیرهای آمریکایی، نوسانات تاریخی را باید جزء جداناپذیر بازار این کشور قلمداد کرد. با این حال، شاخص VIX که شاخص روزهای نوسانی بازار آمریکا قلمداد می‌شود، همچنان در مسیر نزولی است که این به خودی خود، خبر عمیق و تأثیرگذاری برای بازار این کشور است. شاخص VIX توسط هیأت‌مدیره بورس شیکاگو طراحی شده و شاخص همراه بوده است، درحالی که شاخص نزدک در این مدت توانسته ۱۹ درصد افزایش را از آن خود کند. اما به‌رغم

این رشدهای چشمگیر در متغیرهای آمریکایی، نوسانات تاریخی را باید جزء جداناپذیر بازار این کشور قلمداد کرد. با این حال، شاخص VIX که شاخص روزهای نوسانی بازار آمریکا قلمداد می‌شود، همچنان در مسیر نزولی است که این به خودی خود، خبر عمیق و تأثیرگذاری برای بازار این کشور است. شاخص VIX توسط هیأت‌مدیره بورس شیکاگو طراحی شده و شاخص همراه بوده است، درحالی که شاخص نزدک در این مدت توانسته ۱۹ درصد افزایش را از آن خود کند. اما به‌رغم

## افزایش آسیب پذیری های موبایلی در نیمه اول سال ۲۰۱۷

نتایج بررسی های مؤسسه Zimperium نشان می دهد امنیت دنیای تلفن همراه در سال ۲۰۱۷ در مقایسه با سال ۲۰۱۶ همچنان کاهش یافته است. به گزارش دیجیتال ترندز، بر همین اساس موارد هک گوشی ها و تبلت ها و همین طور سوء استفاده از آسیب پذیری های سیستم عامل های همراه برای نفوذ به آنها در نیمه اول سال ۲۰۱۷ نسبت به کل سال ۲۰۱۶ بیشتر بوده است. طبق این گزارش از ابتدای سال ۲۰۱۶ حدود ۶۰۰ آسیب پذیری برای سیستم عامل iOS کشف شد و شناسایی شده و البته تمامی این حرفه ها و آسیب پذیری ها شدید و جدی نبوده اند. اما هنوز برای ارتقای امنیت این دو سیستم عامل مهم دنیای همراه باید کارهای بیشتری صورت بگیرد. یکی از مهم ترین عوامل آسیب پذیری سیستم عامل اندروید استفاده کاربران از نسخه های قدیمی این سیستم عامل است. براساس آمار موجود ۹۴ درصد از کاربران اندروید از نسخه های قدیمی این سیستم عامل بهره می گیرند. اما در مقابل تنها ۲۳ درصد از کاربران سیستم عامل iOS کاربر نسخه های قدیمی آن هستند. نکته دیگر اینکه از هر ۵۰ برنامه موبایلی بارگذاری شده روی گوشی ها یکی آلوده به بدافزار یا کدهای مخرب بوده اند. همچنین در ۸۰ درصد موارد کاربران متوجه حملات بدافزاری به گوشی ها نشده اند.

## تلاش های هوآوی برای طول عمر بالا در باتری گوشی های هوشمند

یکی از فاکتورهای مهم هنگام انتخاب تلفن همراه برای بسیاری از کاربران طول عمر باتری است، ولی چه میزان از کاربران گوشی های هوشمند عامل مهم ایمنی در باتری را هم به عنوان یکی از عوامل اصلی در انتخاب گوشی بعدی خود قلمداد می کنند؟ با وجودی که اغلب به ایمنی باتری گوشی ها هنگام انتخاب آنها توجه نمی شود، کاربران باید بررسی خصوص ایمنی باتری را به خصوص با توجه به اتفاقات بدی که برای باتری گوشی های پرچمدار بازار در سال های اخیر افتاده بسیار جدی تلقی کنند. باتری با طول عمر بالا یکی از نیازهای قطعی نسل امروز است ولی در بعضی مدل های گوشی های هوشمند برای بهبود بازده و طولانی کردن زمان شارژدهی باتری به بحث ایمنی آن توجه کمی می شود که همین امر موجب حرارت بیش از حد باتری و در نهایت نابودی آن به شکل خطرناکی می شود. از سوی دیگر راهکارهای شارژ سریع هم نسبت به شارژ معمولی، به دلیل اینکه با جریان بالاتر و ولتاژ بیشتری باتری را شارژ می کنند خود عامل دیگری برای بالا رفتن حرارت هستند. ایمنی در هوآوی اولویت اول است، به همین دلیل مثلا در گوشی Mate 9 خود از سیستمی پنج برابر ایمن تر بهره برده است. این سیستم ایمنی که Super Safe نام دارد، چهار واسط شارژ باتری و خود باتری گوشی را به خوبی از لحاظ حفاظتی کنترل می کند تا مشکلی از این حیث برای گوشی ایجاد نشود. هوآوی در Mate 9 از قطعات الکترونیکی خاصی استفاده کرده که توانایی کار بدون خطر با جریان های بالاتر از حد معمول را هم دارا هستند. از سوی دیگر تکنولوژی انحصاری SCP یا «پروتکل شارژ هوشمند» که هم عامل دیگری است که جلوی حرارت بیش از حد سیستم شارژ و باتری گوشی را می گیرد. به علاوه سیستم خنک کننده هشت لایه پیشرفته با مواد کارآمد دافع حرارت در کنار کلبه موارد فوق موجب می شود که حرارت باتری این گوشی از حد استاندارد بالاتر نرود. هوآوی در Mate 9 علاوه بر اینکه به ایمنی باتری و سیستم شارژ آن اهمیت بسیاری داده، سرعت شارژ آن را هم بسیار بهبود بخشیده است.

## اپل به جنگ برنامه های مخرب موبایلی می رود

همزمان با عرضه گوشی های جدید آیفون، اپل می گوید قصد دارد دستورالعمل های مربوط به تولید برنامه های موبایلی iOS را هم به روز کند تا جلوی انتشار برنامه های مخرب و نامناسب گرفته شود. به گزارش انگجت، اپل امیدوار است از این طریق ایمنی App Store افزایش یابد و امکان دوزخه شدن تمهیدات امنیتی در نظر گرفته شده، کاهش یابد. ممنوعیت اپل شامل برنامه هایی است که مدعی ارائه خدماتی هستند که عملا ارائه نمی کنند، برنامه های ضد ویروس قلابی که کارایی خاصی ندارند و دیگر برنامه های گمراه کننده. اپل همچنین به صراحت اعلام کرده جلوی انتشار برنامه هایی را که قاچاق انسان یا سواستفاده از کودکان را ممکن می کند، می گیرد. این شرکت پیش از این از اشاره صریح به چنین برنامه هایی خودداری کرده بود. گوگل هم در ماه های اخیر تلاش زیادی کرده تا جلوی انتشار برنامه های مخرب در فروشگاه آنلاین اندروید را بگیرد، اما هنوز هم برنامه های زیادی در اپ استور گوگل منتشر می شود که حاوی کدهای مخرب هستند و به منظور سرقت داده های کاربران طراحی شده اند.

## فین تک های چه تحولی را در دنیای خدمات مالی ایجاد کردند؟

# فین تک ها؛ سلام به آینده استارت آپ های مالی



در طول چند سال گذشته تعداد زیادی شرکت استارت آپ مالی آغاز به کار کرده اند که از فناوری های مدرن استفاده می کنند تا سرمایه گذاری، پرداخت قبوض و حتی وام گرفتن را برای مردم در سطح جهان ساده تر کنند؛ استارت آپ های مالی که به «فین تک» مشهور هستند. در واقع «فین تک» به معنای کاربرد نوآورانه فناوری در ارائه خدمات مالی است. فین تک یا فناوری های مالی معادل Financial technology یا FinTech است.

«فین تک» ها به دلیل گسترده فعالیت های روزانه در سطح جهان هم اکنون به یکی از علاقه مندی های جدید سرمایه گذاران تبدیل شده اند و به شدت در حال رشد هستند. مطابق آمارهای جهانی سرمایه گذاری در فین تک که در سال ۲۰۰۸ حدود ۹۳۰ میلیون دلار بوده و در سال ۲۰۱۴ به بیش از ۱۲ میلیارد دلار رسیده است. همچنین در اروپا حدود ۱.۵ میلیارد دلار در شرکت های فین تک در سال ۲۰۱۴ سرمایه گذاری شده است که سهم شرکت های حاضر در لندن ۵۳۹ میلیون دلار، مستردام ۳۰۶ میلیون دلار و استکهلم ۲۶۶ میلیون دلار و لندن فعالیت می کنند.

دولار بوده است. بعد از لندن، استکهلم دومین شهر اروپاست که بیشترین سرمایه ها را در ۱۰ سال گذشته جذب کرده است. معاملات اروپایی ها در فین تک در پنج فصل متوالی رو به افزایش بوده است و از ۳۷ مورد در فصل چهارم ۲۰۱۵ به ۴۷ مورد در فصل اول ۲۰۱۶ رسیده است. برخی شرکت های شناخته شده فین تک مانند Funding Circle، Nutmeg و TransferWise در لندن فعالیت می کنند.

بدون شعبه، اینشورتک یا کسب و کارهای فناوری بیمه و رگتک یا کسب و کارهای مربوط به قانون گذاری.»

ایالات متحده آمریکا نیز استارت آپ های فین تک که بیشترین سرمایه ها را در ۱۰ سال گذشته جذب کرده است. معاملات اروپایی ها در فین تک در پنج فصل متوالی رو به افزایش بوده است و از ۳۷ مورد در فصل چهارم ۲۰۱۵ به ۴۷ مورد در فصل اول ۲۰۱۶ رسیده است. برخی شرکت های شناخته شده فین تک مانند Funding Circle، Nutmeg و TransferWise در لندن فعالیت می کنند.

فین تک در ایران از راه اندازی تا فیلترینگ در سال های گذشته همزمان با رشد سریع استفاده از فین تک ها در سطح جهان این پدیده خلاقانه مالی وارد ایران نیز شد و شرکتهایی شروع به ارائه خدمات مالی مختلفی کردند و در این بین فروشگاه های اینترنتی

## کاغذبازی های اداری در کشور حذف می شود؟

اسلامی ایران و دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی طراحی در مردادماه سال جاری (۱۳۹۶) با حضور محمود واعظی - وزیر سابق ارتباطات و فناوری اطلاعات - در مرکز تجزیه و مبادلات شرکت پست پیاده سازی و مورد بهره برداری قرار گرفت. بنا بر اعلام سازمان فناوری اطلاعات، در این سازمان به یک از مردم و کسب و کارها دارای کارپوشه های الکترونیکی تحت عنوان ایران پوشه بوده و همه اقدام تحویل گرفتن الکترونیکی خود شامل اعلان ها و ابلاغیه های دولتی و مکاتبات از تمام دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی را به صورت یکپارچه و اختصاصی دریافت کرده و از هر جایی بدان دسترسی خواهند داشت. از ویژگی های برجسته این سیستمی توان به کاهش مراجعه حضوری مردم به دستگاه های اجرایی، نهادهای عمومی، تسریع در پاسخگویی به ارباب رجوع و جمعیت تمام اعلانات و مکاتبات دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی به اشخاص در سامانه های واحد اشاره کرد. همین طور این بستر صرفه جویی زیادی را از طریق حذف هزینه های سربار دستگاهها جهت ارسال اعلان و ابلاغیه ها موجب می شود. همچنین کاهش ترافیک تبادل و گردش اطلاعات مورد نیاز از شبکه داخلی دستگاهها و نهادهای عمومی و کاهش هزینه های کلی جامعه از دیگر مزایای بلندمدت اجرای این طرح خواهد بود.

اسلامی ایران و دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی طراحی در مردادماه سال جاری (۱۳۹۶) با حضور محمود واعظی - وزیر سابق ارتباطات و فناوری اطلاعات - در مرکز تجزیه و مبادلات شرکت پست پیاده سازی و مورد بهره برداری قرار گرفت. بنا بر اعلام سازمان فناوری اطلاعات، در این سازمان به یک از مردم و کسب و کارها دارای کارپوشه های الکترونیکی تحت عنوان ایران پوشه بوده و همه اقدام تحویل گرفتن الکترونیکی خود شامل اعلان ها و ابلاغیه های دولتی و مکاتبات از تمام دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی را به صورت یکپارچه و اختصاصی دریافت کرده و از هر جایی بدان دسترسی خواهند داشت. از ویژگی های برجسته این سیستمی توان به کاهش مراجعه حضوری مردم به دستگاه های اجرایی، نهادهای عمومی، تسریع در پاسخگویی به ارباب رجوع و جمعیت تمام اعلانات و مکاتبات دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی به اشخاص در سامانه های واحد اشاره کرد. همین طور این بستر صرفه جویی زیادی را از طریق حذف هزینه های سربار دستگاهها جهت ارسال اعلان و ابلاغیه ها موجب می شود. همچنین کاهش ترافیک تبادل و گردش اطلاعات مورد نیاز از شبکه داخلی دستگاهها و نهادهای عمومی و کاهش هزینه های کلی جامعه از دیگر مزایای بلندمدت اجرای این طرح خواهد بود.

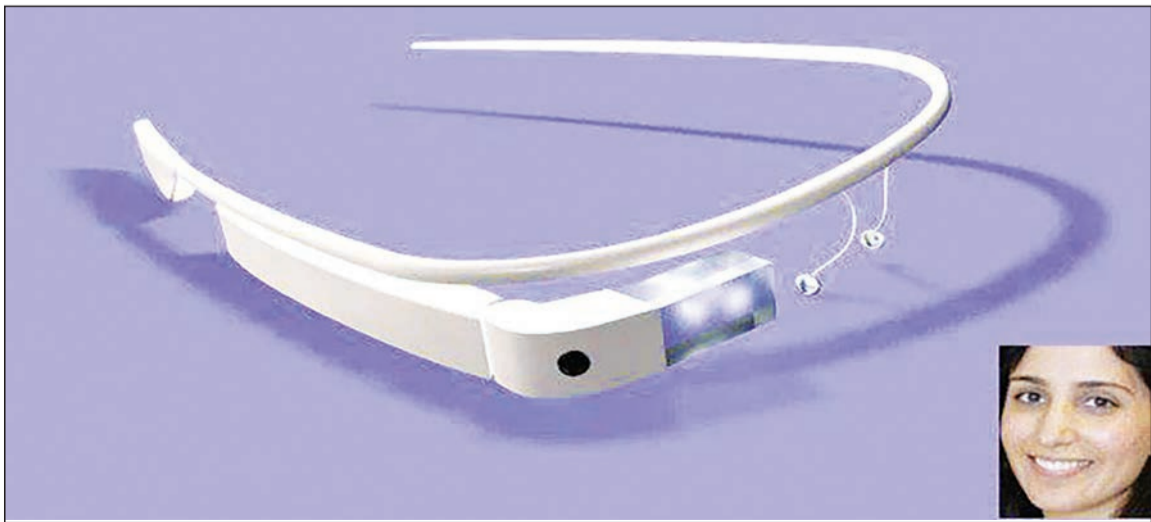
اسلامی ایران و دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی طراحی در مردادماه سال جاری (۱۳۹۶) با حضور محمود واعظی - وزیر سابق ارتباطات و فناوری اطلاعات - در مرکز تجزیه و مبادلات شرکت پست پیاده سازی و مورد بهره برداری قرار گرفت. بنا بر اعلام سازمان فناوری اطلاعات، در این سازمان به یک از مردم و کسب و کارها دارای کارپوشه های الکترونیکی تحت عنوان ایران پوشه بوده و همه اقدام تحویل گرفتن الکترونیکی خود شامل اعلان ها و ابلاغیه های دولتی و مکاتبات از تمام دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی را به صورت یکپارچه و اختصاصی دریافت کرده و از هر جایی بدان دسترسی خواهند داشت. از ویژگی های برجسته این سیستمی توان به کاهش مراجعه حضوری مردم به دستگاه های اجرایی، نهادهای عمومی، تسریع در پاسخگویی به ارباب رجوع و جمعیت تمام اعلانات و مکاتبات دستگاه های اجرایی و نهادهای عمومی به اشخاص در سامانه های واحد اشاره کرد. همین طور این بستر صرفه جویی زیادی را از طریق حذف هزینه های سربار دستگاهها جهت ارسال اعلان و ابلاغیه ها موجب می شود. همچنین کاهش ترافیک تبادل و گردش اطلاعات مورد نیاز از شبکه داخلی دستگاهها و نهادهای عمومی و کاهش هزینه های کلی جامعه از دیگر مزایای بلندمدت اجرای این طرح خواهد بود.

در همین حوزه رضا باقری اصل، معاون دولت الکترونیک سازمان فناوری اطلاعات، کارپوشه ملی ایرانیان را در راستای دسترسی آزاد به اطلاعات توصیف کرده و گفته بود: برای هر شخص ایرانی طبق قانون دسترسی آزاد به اطلاعات کارپوشه ایجاد کردیم و پالیوت هایش را با چند دستگاه اجرا می کنیم. پس از تکمیل فرآیندها، اعلام عمومی خواهیم کرد. مردم نیز ثبت نام کرده و سپس به کارپوشه خود دسترسی پیدا می کنند. مصوبه کارپوشه در جلسه شورای اجرایی سازمان فناوری اطلاعات تصویب شده است. سامانه کارپوشه ملی ایرانیان سامانه ای است که در آن هر فرد ایرانی اعم از اشخاص حقیقی یا حقوقی پس از احراز هویت، کارپوشه ای اختصاصی، منحصر به خود، ایمن و قابل اعتماد به نام «ایران پوشه» را جهت دریافت بی واسطه خروجی خدمات الکترونیکی مورد تقاضای خود از دولت و نهادهای عمومی در قالب اعلان ها و ابلاغیه ها دریافت می کند.

محمود واعظی - وزیر سابق ارتباطات و فناوری اطلاعات - در مراسم افتتاحیه کارپوشه ملی ایرانیان با

اما سامانه کارپوشه ملی ایرانیان با همکاری مشترک سازمان فناوری اطلاعات ایران، شرکت پست جمهوری

## تازه های فناوری



کودکان مبتلا به اختلال اوتیسم (ASD) اغلب با شروع و برقراری مکالمات مشکل دارند. به همین دلیل یک گروه از دانشمندان به رهبری دکتر «آزاده کوشکی»، استادیار دانشگاه «تورنتو»، اپلیکیشن «هولی» (Holli) را ساختند. این اپلیکیشن برنامه ای است که در حال حاضر در عینک هوشمند گوگل اجرا می شود و به بچه های مبتلا به اوتیسم می گوید که در جملات بعدی باید چه بگویند.

## مقابله گوگل با هجوم گسترده یک بدافزار تازه

گوگل در حال مبارزه با هجوم گسترده یک بدافزار به گوشی ها و تبلت های اندرویدی است، بدافزار یاد شده تا به حال ۲۱ میلیون قربانی گرفته است. به گزارش فورس، بررسی های مؤسسه امنیتی چک پوینت نشان می دهد که این حمله یکی از بزرگ ترین و بی سابقه ترین حملات بدافزاری به گوشی های اندرویدی است. بدافزار مذکور ExpensiveWall نام دارد و خود را در درون برنامه های موبایلی کاغذدیواری یا wallpaper مخفی می کند. این بدافزار با ارسال پیامک های متعدد و عضویت در خدمات گوناگون برای کاربران هزینه می تراشد. ExpensiveWall در تازه ترین بررسی ها در درون حداقل ۵۰ برنامه اندرویدی شناسایی شده است. مجموع موارد بارگذاری این برنامه ها بین یک تا ۴.۲ میلیون مورد بوده است. این بدافزار چندی قبل هم حملاتی را علیه کاربران گوشی های اندرویدی انجام داده بود که توسط مک آفی شناسایی شده بود و قربانیان مجموع حملات یادشده با احتساب این موارد شناسایی بیسن ۵.۹ تا ۲۱.۱ میلیون مورد برآورد می شود. موفق ترین نمونه از یک بدافزار اندرویدی موفق که در ماه جولای گذشته شناسایی شده بود حدود ۳۶ میلیون بار بارگذاری شده بود. گوگل می گوید در تلاش است برنامه های اندرویدی آلوده را شناسایی و بدافزارهای مخرب را از آنها حذف کند.

## تلگرام، محبوب ترین پیام رسان ایرانی ها

رئیس مرکز افکارسنجی دانشجویان ایران (ایسپا) گفت: پیام رسان تلگرام با ۵۸ درصد محبوبیت در ایران بر سکوی نخست ایستاده است. محمد آقایی در خصوص آخرین نظرسنجی این مرکز با محوریت سنجش میزان استفاده از شبکه های اجتماعی گفت: روند عضویت در حداقل یک شبکه اجتماعی همچنان رو به افزایش است. به طوری که طبق نظرسنجی های ایسپا، میزان عضویت در آذرماه سال ۱۳۹۴، ۳۷ درصد؛ در بهمن ماه سال ۱۳۹۵، ۶۰ درصد و در شهریورماه سال ۱۳۹۶ این میزان به ۶۲.۲ درصد رسیده است. وی افزود: پیام رسان تلگرام در مقایسه با دیگر اپلیکیشن های پیام رسان در ایران بر سکوی نخست ایستاده است و ۵۸.۴ درصد افراد ۱۸ سال به بالای جامعه از آن در حال حاضر استفاده می کنند. آقایی خاطر نشان کرد: اگر روند پیگیری مطالب مخاطبان تلگرام را در سال های ۹۴، ۹۵ و ۹۶ مقایسه کنیم، به خوبی متوجه تغییر ذائقه مخاطبان این پیام رسان محبوب می شویم؛ چرا که در آذرماه سال ۹۴، ۶۶ درصد مخاطبان، در بهمن ماه ۹۵، ۲۴ درصد مخاطبان و در شهریور ۹۶، ۲۲.۲ درصد مخاطبان از تلگرام بیشتر به عنوان سرگرمی استفاده می کنند. رئیس مرکز افکارسنجی افزود: طبق آخرین نظرسنجی ایسپا در خصوص شبکه های اجتماعی، ۵۴.۲ درصد پاسخگویان در مجموع شبکه های اجتماعی مجازی را مفید تلقی کرده و ۸۸ درصد آن را آسیب رسان می دانند.

## دومین همایش برنامه نویسی ای او اس برگزار می شود

دومین همایش برنامه نویسی ای او اس پس از برگزاری نخستین دوره این کنفرانس و استقبال مردم و توسعه دهندگان اپل قرار است ۳۰ شهریور ماه یعنی آخرین پنجشنبه شهریور ماه با حضور متخصصان و علاقه مندان برنامه نویسی ای او اس برگزار شود. در دومین همایش برنامه نویسی ای او اس جمعی از برترین برنامه نویسان و بازی سازان کشور دور هم جمع می شوند و تجربیات خود را در اختیار علاقه مندان قرار می دهند. طراحی اپلیکیشن، ارتقای امنیت نرم افزارها و روش های افزایش فروش برنامه های کاربران در بازار کشور به علاقه مندان این دوره معرفی می شود. همچنین کارگاه های آموزشی و پنل های گفتار برگزار می شود تا علاقه مندان با تمامی مراحل نرم افزارها از ساخت تا عرضه موفق آن به بازار اطلاع پیدا کنند و با همراهی جمعی از موفق ترین برنامه نویسان و بازی سازان و استفاده از تجربیات آنها، کارآفرین بعدی باشند.

## حذف اپلیکیشن های تقلبی از اپ استور

طبق گزارش های منتشر شده، شرکت اپل برخی از اپلیکیشن های تقلبی و گمراه کننده را از اپ استور خود حذف می کند. به گزارش وب سایت انگجت، شرکت اپل به دنبال ماجرای حذف برخی اپلیکیشن ها از برنامه اپ استور خود، هم اکنون اعلام کرده است که آن دسته از اپلیکیشن ها و برنامه هایی که محتوای ارائه شده آنها با تبلیغات و نام آنها هماهنگی ندارد و به اصطلاح برای کاربران گمراه کننده و گول زنده محسوب می شود، را از اپ استور خود حذف می کند. بنابر سیاست های اپ استور اپل، برخی اپلیکیشن هایی به عنوان مثال آنتی ویروس که کاربران آنها را ندانند و نصب می کنند و سپس متوجه می شوند که اصلا اپلیکیشن مذکور با محتوای آن همخوانی و هماهنگی ندارد، از این پس ممنوع اعلام شده و از فروشگاه اینترنتی اپ استور حذف خواهند شد. تاکنون تعداد کثیری از اپلیکیشن ها به دلایل مختلف از اپ استور حذف شده اند.

## پیش‌بینی‌های درآمدی دولت از خودرو نقش بر آب شد

دولت از محل واردات و شماره‌گذاری خودرو برای چهارماهه نخست سال جاری درآمدی یک‌هزار و ۷۲۰ میلیارد تومان پیش‌بینی کرده که تنها ۷۰۰ میلیارد تومان آن محقق شده و با توجه به ممنوع بودن ثبت سفارش خودرو پیش‌بینی بر آن است تا درآمد دولت در پایان تابستان از این محل بسیار کاهش یابد.

به گزارش خودرو کار، طبق اطلاعات به‌دست آمده دولت برای چهارماهه نخست سال جاری از محل مالیات واردات خودرو، مالیات بر نقل و انتقال اتومبیل و مالیات شماره‌گذاری خودرو درآمدی ۱۷۰۲ هزار میلیارد ریالی را متصور بوده که بررسی‌ها نشان از آن دارد دولت تنها از این سه محل درآمدی مجموعاً ۷ هزار میلیارد ریالی از آن خود کرده است. بررسی‌های دقیق‌تر نشان از آن دارد که در چهارماهه نخست سال ۱۳۹۶، دولت از محل مالیات واردات خودرو ۹۰ میلیارد تومان درآمد داشته و این در حالی است که مصوب دولت برای این مدت یک هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان بوده است.

در مدت مشابه سال گذشته دولت از این محل ۸۰ میلیارد تومان درآمد داشته که نسبت به سال جاری درآمد دولت از مالیات واردات خودرو افزایش یافته است.

همچنین دولت از محل مالیات بر نقل و انتقال اتومبیل ۱۷۰۰ میلیارد تومان درآمد داشته که پیش‌بینی درآمدی دولت از این محل برای سال جاری ۲۵۰ میلیارد تومان بوده است. در سال گذشته مدت مشابه دولت دقیقاً ۱۷۰ میلیارد تومان درآمد از محل مالیات بر نقل و انتقال اتومبیل از آن خود کرده است.

برخلاف دو مورد گذشته، دولت بیش از پیش‌بینی خود از محل مالیات شماره‌گذاری خودرو درآمد کسب کرده است. دولت برای چهارماهه نخست سال جاری از محل مالیات شماره‌گذاری خودرو درآمد ۳۸۰ میلیارد تومانی را متصور بوده که درآمد دولت از این محل ۴۴۰ میلیارد تومان به ثبت رسیده است. در حالی این ارقام به ثبت رسیده که از ۱۲ تیرماه سایت ثبت سفارش خودرو حتی برای نمایندگان رسمی بسته شده و اجازه واردات خودرو جدید وجود ندارد، حال با این شرایط پیش‌بینی می‌شود در آمارهای تابستان فاصله بسیار شدیدی بین میزان درآمد محقق و پیش‌بینی شده دولت وجود داشته باشد.

## تولید وانت تندر متوقف شد

مردامه امسال تولید سه مدل وانت در خودروسازان داخلی به صفر رسید. به گزارش ایسنا، در این مدت تولید وانت تندر ۹۰ متوقف شده و از ۹۱ دستگاه در مردامه سال گذشته به صفر کاهش یافت. تولید وانت در کا نیز ۱۰۰ درصد کاهش یافته و از ۲۹ دستگاه در مرداد ماه ۱۳۹۵ به صفر رسید. مردامه امسال تولید وانت کارا نیز متوقف شده و از هشت دستگاه در مردامه سال گذشته به صفر کاهش یافت.

عضو هیأت‌مدیره انجمن قطعه‌سازان:

## قرارداد با بنز ادامه یک همکاری قدیمی است

بنز رسماً وارد ایران شد. این خبر روز سه‌شنبه هفته گذشته در رسانه‌های ایران به نقل از ایران خودرو منتشر شد. گروه صنعتی ایران خودرو و شرکت بنز در سایت تولیدی و روث قراردادی را امضا کردند که براساس آن یک شرکت مشترک در حوزه فروش و خدمات پس از فروش خودروهای تجاری ایجاد خواهند کرد. این شرکت به‌طور انحصاری مسئولیت فروش محصولات تجاری مرسدس بنز را بر عهده خواهد داشت. در ادامه تفاهم‌نامه‌ای امضا شده که براساس آن ماه آینده قرارداد ایجاد شرکتی که مسئولیت تولید را بر عهده دارد امضا خواهد شد. نسل فعلی و آینده کامیون آکتروس از جمله تولیدات این شرکت خواهد بود. براساس برنامه، ساخت داخل شرکت مشترک تولیدی در سال نخست به ۲۰ درصد خواهد رسید و این میزان در صورت صرفه اقتصادی می‌تواند به ۳۰ تا ۵۰ درصد افزایش پیدا کند. محمدرضا نجفی‌منش در گفت‌وگو با سایت خبری اتاق تهران در این باره گفت: آنچه توسط شرکت‌های ایران خودرو و بنز امضا شده یک قرارداد است و انجام آن در ایران قطعی است. بنز پیش از آغاز تحریم‌ها در ایران کار می‌کرد اما پس از افزایش فشارهای آمریکا از ایران رفت. قراردادی که روز سه‌شنبه بین این دو شرکت امضا شده اتفاق جدیدی برای صنعت خودروسازی ایران نیست.

نجفی‌منش در ادامه با اشاره به اینکه می‌توان همکاری با بنز روی تولید خودروی سواری در ایران به نتیجه رسید، گفت: این قرارداد سه فاز دارد که در فاز اول مثل روال قبیل خودروهای سنگین با مشارکت بنز در ایران تولید می‌شود و در ادامه خودروهای سواری که فضای مورد نیاز برای راه‌اندازی خطوط تولید آن هم در ایران آماده شده است.

## آمادگی خودروسازان برای پایان عصر نفت

زمانی که قیمت نفت در سال ۲۰۱۴ ناگهان به بیش از ۱۰۰ دلار در هر بشکه رسید، مطالعه صندوق بین‌المللی پول نشان داد که عوامل جانبی عرضه مانند ظهور شیل و فناوری‌های جدید نیروی کلیدی برای نطفه داشتن قیمت کمتر نفت هستند. مطالعات اخیر نشان می‌دهد که دیگر فناوری‌های جدید، مانند خودروهای الکتریکی و انرژی برق خورشیدی، می‌توانند عمیق‌ترین تاثیرات را بر بازار نفت و تقاضای بلندمدت آن بگذارد. همان‌طور که شیخ زکی یمانی، وزیر سابق نفت عربستان سعودی گفت: «عصر سنگ، به دلیل فقدان سنگ پایان نیافت. حالا هم عصر نفت به پایان می‌رسد، اما نه به دلیل کمبود نفت.»

صدها سال پیش، زغال سنگ، ۸۰ درصد مصرف انرژی ایالات متحده را شامل می‌شد. در عرض ۲۰ سال، این سهم به نصف کاهش یافت و در مدت ۴۰ سال به یک پنجم رسید و نفت جایگزین آن و منبع اصلی انرژی جهان شد. اگرچه زغال سنگ از نفت ارزان‌تر بود، اما ماده خوبی برای وسایل نقلیه موتوری نبود، حالا هم خودروها ۴۵ درصد از نفت جهان را مصرف می‌کنند. با افزایش وسایل نقلیه الکتریکی و انرژی‌های تجدیدپذیر، ممکن است جهان در آستانه انقلابی در حمل‌ونقل انرژی باشد که می‌تواند بازار سوخت، سخت است منکر این

نفت را به نحوی دگرگون کند که زغال سنگ یک قرن پیش دگرگون کرد. به این ترتیب نفت هم می‌تواند سهم خود را در کاهش تقاضای انرژی در دهه‌های آتی ببیند. سال ۱۹۱۷، زمانی که فورد نخستین خودروی نقلیه سریع و ارزان قیمت خود را فروخت، نقطه اوج بود. الان هم وسایل نقلیه الکتریکی می‌تواند نقطه اوجی مشابه باشند. چندین شرکت شروع به ارائه مدل‌هایی در حدود قیمت ۳۵ هزار دلار کرده‌اند، تقریباً میانگین قیمت خودروهای جدید در ایالات متحده است. با هزینه‌های بسیار پایین‌تر نگهداری و سوخت، سخت است منکر این

شد که وسایل نقلیه الکتریکی می‌توانند در آینده نه چندان دور جایگزین وسایل نقلیه موتوری شوند. در این فرآیند دیگر سوالاتی درباره چگونگی مطرح نمی‌شود، بلکه زمان مهم است. مطالعات صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند که خودروهای الکتریکی می‌توانند ۹۰ درصد از سهام خودرو را در سال ۲۰۰۸، ۸۰ درصد و از انرژی باد ۲۰۰۸، ۲۰ درصد کاهش یافته است. انرژی خورشیدی و بادی در حال حاضر در ۳۰ کشور دنیا به رقابت گذاشته شده است و مجمع جهانی اقتصادی پیش‌بینی می‌کند که در چند سال آینده حتی از زغال سنگ و گاز طبیعی در بیش از ۶۰ درصد



تولید برق و گرمایشی در حال حاضر کمتر از ۲۰ درصد در سطح جهان است، این امر می‌تواند به علت ظهور فناوری‌های جدید دیگر کاهش یابد؛ انرژی‌های تجدیدپذیر. انرژی‌های تجدیدپذیر هم در دهه گذشته شاهد رشدی انقلابی بوده‌اند. هزینه تولید برق از انرژی خورشیدی از سال ۲۰۰۸، ۸۰ درصد و از انرژی باد ۲۰۰۸، ۲۰ درصد کاهش یافته است. انرژی خورشیدی و بادی در حال حاضر در ۳۰ کشور دنیا به رقابت گذاشته شده است و مجمع جهانی اقتصادی پیش‌بینی می‌کند که در چند سال آینده حتی از زغال سنگ و گاز طبیعی در بیش از ۶۰ درصد

انتقاد رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو از خودروهای داخلی

## خودروهای ایرانی معادل خودروهای ۱۹۸۰ میلادی هستند

تا متوجه شوید که در مقابله با این حجم مشکل نمی‌توان از تعمیرکار خودرو انتظار معجزه داشت.

وی ادامه داد: به‌عنوان مثال قطعات جلوبندی یک خودرو باید بالای دو سال عمر کند، اما گاه شاهدیم که عمر این قطعات حتی به شش ماه هم نمی‌رسد و با توجه به وضعیت آسفالت جاده‌ها و خیابان‌ها باید به مراتب زودتر از تاریخ اصلی آنها را تعویض کرد. اکنون مصرف لوازم بدکی در ایران چندین برابر استانداردهای جهانی محسوب می‌شود و عمر خودروهای ایرانی مسلماً نصف خودروهای خارجی می‌شود.

نیک‌آئین در عین حال اظهار کرد: حتی در میان خودروهای خارجی هم آنهایی که در ایران استفاده می‌شوند، نسبت به نمونه‌هایی که در کشورهای دیگر مورد

سوی شرکت‌های اصلی مانند پژو فرانسه امکان تامین قطعات در بسیاری موارد وجود نداشته و بر همین اساس خودروسازان ما مجبور می‌شوند قطعات خود را از طریق کارخانه‌های دیگری که کیفیت قطعات اصلی را ندارند تامین کنند.

علیرضا نیک‌آئین در گفت‌وگو با ایسنا، ادامه داد: مشکل دیگر خودروهای ایرانی آن است که مصرف سوخت فوق‌العاده بالایی دارند که علاوه بر ایجاد مشکل آلاینده‌ها، مصرف سوخت کشور را نیز بسیار بالا می‌برد؛ به‌گونه‌ای که حتی این امکان وجود دارد که ما نصف میزان فعلی مصرف سوخت داشته باشیم.

رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو همچنین عنوان کرد: طبیعی است وقتی استانداردهای خودروسازی ما با چند دهه قبل دنیا هماهنگ است از

## تازه‌های خودرو



آترومبیل جدیدترین خودروی پرنده خود را در نمایشگاه فرانکفورت به نمایش در آورده است. این مدل به‌عنوان یک وسیله نقلیه لوکس با تکنولوژی بالا طراحی شده تا بهترین نوآوری‌های صنعت خودرو و هوافضا را به کار گیرد.

## اتحاد ۳ خودروساز بزرگ جهان

سه خودروساز بزرگ جهان برای تولید خودروهای الکتریکی و کاهش هزینه‌های خود با یکدیگر همکاری خواهند کرد. به گزارش سی‌ان‌ان مانی، رنو، نیسان و میتسوبیشی برنامه‌های خود را برای خودروسازان برنامه دارند که نخستین خودروی بدون راننده را تا پنج سال دیگر تولید کنند. در نهایت اتحاد خودروسازان برای تولید چنین خودرویی برای تولید تاکسی‌های بدون راننده هدف‌گذاری شده است. در حال حاضر نیسان پر فروش‌ترین خودروی الکتریکی، نیسان لیف را تولید کرده است. شرکت‌ها روز جمعه اعلام کردند که تا سال ۲۰۲۲، ۱۲ مدل خودروی جدید تمام الکتریکی را تولید خواهند کرد. آنها برنامه دارند خودروهایی تولید کنند که بیش از ۶۰۰ کیلومتر را با کاهش هزینه‌های باتری به اندازه ۳۰ درصد طی کنند. از سوی دیگر هدف‌گذاری کردند که این خودروها با ۱۵ دقیقه شارژ ۱۴۳ مایل طی کنند. این میزان در حال حاضر ۵۶ مایل است. خودروسازهای رنو، نیسان و میتسوبیشی برای نشانه اتحاد خود لوگو انتخاب کردند. در گذشته رنو و نیسان در جهت ادغام و اتحاد جهانی قدم برداشته و اعلام کرده بودند که به منظور کاهش هزینه‌ها، اشتراک‌گذاری فناوری و افزایش فروش در بخش خودروهای تجاری سبک واحد مشترکی تشکیل می‌دهند. سال گذشته، نیسان بخشی از سهام میتسوبیشی را خریداری کرد. هم‌اکنون به این اتحاد، میتسوبیشی نیز اضافه شده است.

## جنرال‌موتورز آماده تولید انبوه خودروهای خودران

جنرال‌موتورز و بخش رانندگی خودکار آن یعنی کروز اتوماسیون اعلام کردند نخستین خودروی کاملاً خودران تولید انبوه دنیا که نیازی به راننده ندارد آماده است. مدیرعامل کروز اتوماسیون اعلام کرد: این کمپانی سومین نسل خودروی خودران را که دارای تمامی الزامات ایمنی مورد نیاز برای رانندگی بدون راننده است تولید کرده است. خودروی خودران یادشده نسخه بسیار پیشرفته شورولت بولت بوده و هنوز در مرحله پیش‌تولیدی قرار دارد. البته کروز اتوماسیون می‌گوید شرکت تمامی سخت‌افزارهای ضروری برای ساخت خودروی کاملاً خودران در تیراز بالا را دارد. تاسیسات مونتاژ شرکت می‌تواند بیش از ۱۰۰ هزار خودروی خودران را در سال تولید کند. همانند تسلا، این خودرو تنها به فوق‌العاده کردن نرم‌افزار خودران نیاز دارد. پیش از آنکه ساخته‌شده توسط کروز به دست مشتریان برسد، کمپانی تعدادی از پروتوتایپ‌ها را وارد خیابان‌ها خواهد کرد. این خودروها توسط کارکنان شرکت مورد استفاده قرار خواهند گرفت. در ابتدا یک انسان پشت فرمان قرار خواهد داشت تا از وقوع تصادف پیشگیری شود. مدیرعامل شرکت گفت: خودروهای خودران ما برای شبیه‌سازی رفتار انسانی در پشت فرمان طراحی شده‌اند اما خطاهای انسانی حذف شده است. آنها مشروبات الکلی ننوشیده و هنگام رانندگی گوشه همراه صحبت نکرده و خسته هم نمی‌شوند. بیش از ۲ هزار نفر برای تولید این محصول همکاری کرده‌اند و ما باور داریم با همکاری یکدیگر می‌توانیم رانندگی بسیار بهتری داشته باشیم.

## تویوتا، رتبه اول مطالعه سنجش رضایت مشتریان در آمریکا

جدیدترین مطالعه شاخص رضایت مشتریان در آمریکا نشان می‌دهد مالکان خودروهای جدید رضایت کمتری از خودروهای خود دارند! به گزارش carscoops، بنا به جدیدترین مطالعه گروهی صورت گرفته، رضایت کلی مالکان با ۱۲ درصد کاهش به امتیاز ۸۱ (از ۱۰۰ امتیاز) رسیده است. خودروسازان آمریکایی عملکرد نسبتاً مناسبی داشته و جنرال موتورز تنها خودروساز این کشور است که با افزایش امتیاز رضایت‌مندی مواجه شده است. این کمپانی با امتیاز ۸۲ بالاتر از رقبایی چون فورد با امتیاز ۸۱ و فیات-کرایسلر با امتیاز ۷۷ قرار گرفته است. خودروسازان خارجی تسلط کاملی بر لیست دارند به‌گونه‌ای که از رتبه ابتدایی ۵ رتبه به آنها تعلق دارد. تویوتا با امتیاز ۸۶ در رده اول قرار داشته و پس از آن نیز سوپارو (امتیاز ۸۵)، جی‌امسی (امتیاز ۸۴) و هیوندای (امتیاز ۸۳) حضور دارند. موضوع مهم کاهش فاصله خودروسازانی چون کیا و هیوندای با پیش‌تازانی چون لکسوس است که به طور مثال هیوندای تنها ۳ امتیاز کمتر از لکسوس و یک امتیاز کمتر از مرسدس کسب کرده است. اما تمامی خبرها برای خودروسازان خارجی خوب نیست زیرا هوندا در این مطالعه تزلزل نشان داده است. میزان رضایت‌مندی هوندا با ۶ درصد کاهش به ۸۱ امتیاز رسیده و باعث شده این ژاپنی خوشنام با شورولت در یک رتبه قرار گیرد. اما از نظر خودروسازان لوکس، سه برند با بیشترین میزان رضایت عبارتند از لکسوس (امتیاز ۸۶)، مرسدس (امتیاز ۸۴) و کادیلاک (امتیاز ۸۳). آکورا با امتیاز ۸۰ در قعر جدول است اما این عملکرد نسبت به امتیاز ۷۶ سال ۲۰۱۶ بهبود قابل توجهی را نشان می‌دهد.



## سامسونگ با اعلام قیمت گلکسی نوت ۸ در ایران، پیش‌فروش آن را آغاز کرد

شرکت سامسونگ با همکاری فروشگاه اینترنتی دیجی کالا، از روز گذشته پیش‌فروش جدیدترین پرچمدان خود را همراه با هدایای ویژه آغاز کرد. همکاری سامسونگ و دیجی کالا صرفاً مربوط به پیش خرید گلکسی نوت ۸ نیست و افرادی که در این طرح، موبایل جدید سامسونگ را خریداری کنند می‌توانند از سه کارت هدیه ۵۰ هزار تومانی قابل استفاده در فروشگاه‌های آنلاین دیجی کالا،دیجی‌استایل و فیدیبو بهره بگیرند. از سوی دیگر سامسونگ یک دکس استیشن (Dex Station) را نیز به پیش خریدکنندگان گلکسی نوت ۸ هدیه می‌دهد که به ازمان آورنده تجربه دستکناپ با استفاده از ماینپور، ماس و کیبورد است و تلفن همراه را به یک کامپیوتر خانگی تبدیل می‌کند.سیم‌کارت بوسیم (Usim) همراه اول با ۲۰گیگابایت اینترنت و همچنین پشتیبانی ویژه با VIP سامسونگ از دیگر هدایای شرکت کرای به نخستین خریداران گلکسی نوت ۸خواهد بود.

## نگاه

## گام جدید دولت برای حل موانع کسب‌وکار

ایران اکنونبیست به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی دولت،با انتشار گزارشی درباره آخرین وضعیت صندوق‌های ضمانت سرمایه‌گذاری، از تلاش دولت برای رفع مهم‌ترین چالش صنایع کوچک و متوسط خبر داد. مهم‌ترین چالش‌های یکی از مهم‌ترین چالش‌های صنایع کوچک و متوسط در کشور است و با برنامه‌ریزی انجام‌شده در دولت یازدهم تلاش شده تا این مع له‌م از سر راه صنایع کوچک و متوسط کشور برداشته شود و این برنامه در دولت دوازدهم نیز ادامه دارد.

براساس گزارش‌ها، تا پایان سال ۹۵ صندوق‌های ضمانت سرمایه‌گذاری ۱۱۷۴ فقره ضمانت‌نامه صادر کرده‌اند که حدود ۵۲۰۰ میلیارد ریال است. بر این اساس این صندوق‌ها حدود ۷۰درصد اصل و سود تسهیلات صنایع کوچک و متوسط و رقمی حدود ۳میلیارد تومان برای صنایع کوچک را نزد بانک‌ها تضمین می‌کنند.

کارشناسان با اشاره به وثیقه‌محور بودن بانک‌های ایران و با تأکید بر اهمیت صندوق‌های ضمانت سرمایه‌گذاری می‌گویند از انجایی که صنایع کوچک توان

تأمین وثیقه را ندارند، این مسئله گامی مهم برای بهبود محیط کسب‌وکار در کشور است.

### افزایش پوشش ۱۰۰درصدی ضمانت در سال ۹۶

تأمین وثیقه مالی یکی از مهم‌ترین چالش‌های صنایع کوچک و متوسط در کشور است و این مسئله در دولت یازدهم از قالب بسته‌های خروج از رکود و با ارائه تسهیلات به بیش از ۱۶ هزار واحد کوچک و متوسط و افزایش فعالیت صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری مورد توجه قرار گرفت.

محمدحسین مقبسه، مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک با اشاره به رشد ۶۶درصدی صندوق‌های ضمانت در سال ۹۵ نسبت به سال ۹۴ درباره آخرین

وضعیت این صندوق‌ها گفت: صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک، تضمین حدود ۷۰درصد اصل و سود تسهیلات را برعهده دارد و برنامه‌ریزی برای افزایش پوشش ۱۰۰درصدی ضمانت در سال ۹۶ در دستور کار این صندوق است که در پنج ماه ابتدایی سال جاری این امر محقق شده است. وی با بیان اینکه همچنان با توجه به تعداد صنایع کوچک و متوسط در کشور نیازمند منابع بیشتر هستیم، گفت: بیش از آن تا سال ۹۴ برابر ۳۵ میلیارد تومان سرمایه‌اندشمام و قدرت مانور نشانستیم. در بودجه سال ۹۴ مقر شد از محل تسویه مطالبات دولت از محل حساب ذخیره ارزی سابق به صندوق‌های زیرمجموعه وزارت صنعت، معدن و تجارت سرمایه‌هایی به‌دند که در این میان سهم ضمانت ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک ۵ میلیون دلار بود و در حال حاضر سرمایه ما حدود ۱۱۰ میلیارد تومان است که با هفت برابر افزایش سرمایه به حدود ۸۰۰ میلیارد تومان می‌رسد.

## تا پایان سال ۴۰ میلیون آیفون ۱۰ عرضه می‌شود

پس از مشخص شدن ۳ نوامبر به‌عنوان تاریخ عرضه آیفون ۱۰ از جانب اپل، مؤسسه KGI پیش‌بینی‌های خود در خصوص میزان فروش این گوشی را کاهش داد. به گزارش رویترز، مؤسسه تحقیقاتی KGI Securities پس از برگرزی رویداد رومیزی از آیفون‌های جدید

اپل، دو یادداشت تحلیلی نخست خود در زمینه پیش‌بینی میزان فروش آیفون ۱۰ منتشر کرده است. KGI در گزارش‌های جدید خود به موضوعاتی مانند تاریخ پیش‌سفرش و عرضه دیرتر از انتظار آیفون ۱۰ و اپل واچ ۳ می‌پردازد. KGI در ماه اکتوست پیش‌بینی کرده بود که هر سه مدل جدید آیفون به‌صورت هم‌زمان عرضه خواهند شد با این تفاوت که عرضه آیفون ۱۰ به‌صورت محدود خواهد بود. این مؤسسه انتظار داشت که میزان فروش مدل OLED آیفون که اکنون آن را با نام آیفون ۱۰ می‌شناسیم، در سه‌ماهه سوم ۲۰۱۷ تنها ۴۲ میلیون دستگاه تا ۳۵ تا ۵۰ میلیون دستگاه باشداما کوریتئونیشین‌ها در جریان رونمایی از آیفون ۱۰ اعلام کردند که پیش‌فروش آیفون ۱۰ تا پیش از تاریخ ۲۷اکتبر (۵ آذر) آغاز نخواهد شد و عرضه

## کسب‌وکار امروز



## دامنه گوگل ۲۰ ساله شد

## سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیون دلاری سامسونگ در صنعت اتومبیل‌های خودران

به اعتقاد بسیاری از تحلیلگران، اتومبیل‌های خودران آینده صنعت خودرو را در دست خواهند داشت و تاکنون کمپانی‌های بسیاری نیز با توجه به اهمیت موضوع، در این زمینه سرمایه‌گذاری زیرمجموعه کرده‌اند.

به گزارش دیجیپانور، در این میان برخی شرکت‌های خودروسازان مانند فیات-کرایسلر و BMW به توافقاتی دست یافته‌اند. حال کمپانیٔ مورد بحث پس از دریافت مجوز ایالت کالیفرنیا برای تست سایر بازارهایی است که هنوز به‌تراشت به محبوبیت مورد نظر این شرکت نرسیده است. ۳۰۰ میلیون دلاری خود در زمینه توسعه سنسورهای هوشمند، بینایی ماشینی، هوش مصنوعی و امنیت حریم خصوصی خیر داده و البته اعلام کرده که پروژه‌های هوش مصنوعی و امنیت حریم خصوصی در زمینه تولید چپ‌های برداشتی مورد اشاره، صرفاً برای شتاب بخشیدن به پیشرفت تکنولوژی (واتس‌آپ یا تحت مالکیت فیس‌بوک است) نرم‌افزار وی‌چت است که تاخردا ۱۰۰میلیون کلرر جدید به کاربران این اپ ارائه‌شده است. آخرین بار در ماه سال جاری هنوز شمار کاربرانش به یک میلیارد نفر نرسیده بود.

مورد اشاره، صرفاً برای شتاب بخشیدن به پیشرفت تکنولوژی (واتس‌آپ یا تحت مالکیت فیس‌بوک است) نرم‌افزار وی‌چت است که تاخردا ۱۰۰میلیون کلرر جدید به کاربران این اپ ارائه‌شده است. آخرین بار در ماه سال جاری هنوز شمار کاربرانش به یک میلیارد نفر نرسیده بود.

## فصلت امروز ۹

## اپل برای تولید هر مدل از آیفون ۱۰ چه مقدار هزینه می‌کند؟

گزارش‌های جدید نشان می‌دهند درآمد اپل به ازای فروش هر مدل از گوشی آیفون ۱۰، حدود ۵۹درصد بیشتر از قیمت تمام‌شده برای تولید آن است. آیفون ۱۰ به‌عنوان پرچمدان جدید اپل معرفی شده است و به دلیل تغییراتی که کورپرتیونشین‌ها روی آن اعمال کرده‌اند، این مدل، محصول گران‌قیمتی محسوب می‌شود. به همین جهت، اپل به‌رجسب قیمتی ۱۰۰۰ دلار را برای آیفون ۱۰ انتخاب کرده‌است تا این مدل نسبت به سایر گوشی‌های هوشمند این سازنده به دلیل قیمت بالاتر و طراحی خاص‌تر خود متمایز شود، اما شرکت اپل چه مقدار هزینه برای تولید هر واحد آیفون ۱۰ می‌پردازد؟ منابع مطلع با بررسی تغییرات آیفون ۱۰ و قیمت احتمالی قطعات مختلف آن، قیمت حدودی تولید هر واحد از آیفون جدید اپل را تخمین زده‌اند. بر همین اساس، گمان می‌رود تولید هر مدل از iPhone X نزدیک به۴۱۲٫۷۵ دلار برای اپل تمام شود.

## دریچه

مدیرکل دفتر نوآوری و حمایت از سرمایه‌گذاری وزارت ارتباطات مطرح کرد

## لزوم توجه ویژه به جذب سرمایه خارجی در کسب‌وکارهای نوپا

حمیدرضا احمدیان، مدیرکل دفتر نوآوری و حمایت از سرمایه‌گذاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت جوان‌های فعال در این صنعت لازم است در حد استانداردهای بین‌المللی و در تعامل با شرکتهای بین‌المللی کار کنند. دکتر حمیدرضا احمدیان در گفت‌وگوی رادیویی با رادیو ایران و در برنامه اقتصادی نامسودار، از عزم جسدی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با تشکیل کانون‌های علم و فناوری مانند «پارک تخصصی فناوری اطلاعات و ارتباطات» برای ایجاد رویه‌های تسهیلگری به‌منظور ورود به کردیدر فناوری اطلاعات خبر داد و گفت: «این موضوع یک مقوله جدی برای ایجاد فرصت‌های شغلی و تولید و عرضه محصولات، توسعه فضای کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌آپ‌ها، در اختیار قرار دادن امکانات و حمایت‌های علمی و اجرایی زیرمجموعه‌های وزارتخانه است.»

به گزارش اسپنتا، احمدیان ضمن تعریف مفهوم نوآوری در کسب‌وکار عنوان کرد: «داشتن ایده جدید و خلاقانه نوآوری نیست، بلکه این ایده باید به محصول تبدیل و عرضه شود و اگر بتواند در فضای کسب‌وکار موفق شود، می‌تواند منجر به اشتغال پایدار و توسعه بازار شود که در واقع تمام این مسیر را باید نوآوری نامید نه فقط یک اقدام را.»

او در خصوص اقدامات و برنامه‌های حمایتی این وزارتخانه تأکید کرد: «طی سالیان متمادی، موضوع توجه به نوآوری همواره یکی از کم‌توجه‌ترین موضوعات و برنامه‌ها در کشور بوده که خوشبختانه از دولت یازدهم مسیر توجه به آن آغاز شده و به‌عنوان یک پارامتر جدی در دولت دوازدهم و حمایت‌های وزیر محترم وجود دارد.

یکی از مهم‌ترین اهداف ما در این حوزه، سیاست‌گذاری لازم برای کانون‌های علم و فناوری مرتبط با بخش فاوا بود و مواردی همچون برنامه‌ریزی ارتقای دانش در تولید محصولات جدید، رصد و نیازسنجی بازار و تعامل با سایر بازیگران داخل و خارجی هدف قرار گرفته است.»

دکتر احمدیان در ادامه تأکید کرد که «چتر حمایتی صرفاً تزریق پول نیست، جوانان و فعالان این عرصه حمایت‌های دیگری نیز نیاز دارند زیرا خیلی از کسب‌وکارهای ما وقتی به محصول می‌رسند بازار و مشتری ندارند، درحالی‌که لازم است نوآوری و خلق محصول جدید براساس نیاز مشتری ترسیم شود. این مسیر در کشور ما شاید یک مقدار هموار نباشد،بنابراین کاری که ما انجام می‌دهیم این است که با مطالعه و رصد فناوری و نیاز جامعه، فضای درست تجارت و کسب‌وکار اینچنینی را در کنار روش‌های عرضه و ایجاد بازار داخلی و خارجی و حتی صادرات برای جوان‌ها شفاف کنیم که حتی اگر در مسیر اول را در مسیر دوم با شکست مواجه شندند در مسیر سوم موفق باشند، این مهم‌ترین مسئلهای است که در حال تعقیب آن هستیم.»

مدیرکل نوآوری و حمایت از سرمایه‌گذاری در پاسخ به سوال نوع و روش حمایت از سرمایه‌گذاری وزارت ارتباطات از این نوع کسب‌وکارها بیان کرد که «یکی از مهم‌ترین اقدامات دولت در این زمینه است که ایجاد بستترهای لازم به منظور توسعه صادرات حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات است.»

## قانون جدید کی‌رایت به مجلس ارائه می‌شود

وی افزود، نظر ما در رابطه با قانون کی‌رایت و ضرورت بازبینی آن بسیار روشن است. باید این قانون بازبینی شود. ما لایحه‌ای را تنظیم کرده‌ایم که با طی مراحل به مجلس ارائه می‌شود. این کار با همکاری نزدیک با مرکز پژوهش‌های مجلس و سازمان‌های ذیربط از سوی وزارت ارتباطات آغاز شده است.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات تأکید کرد: در صورتی که مسئله کی‌رایت حل نشود، نمی‌توانیم به رشد لازم و مطلوب برسیم. در سال‌های گذشته، ایران تولیدکننده محتوا نبود اما امروز ایران تولیدکننده محتوا، استواع نرم‌افزار و بازی است. به همین دلیل آن زمان به قانون کی‌رایت احترامی گذاشته شد و ما نفع نیز وجود نداشت اما امروز که ما تولیدکننده هستیم باید قانون کی‌رایت را رعایت کنیم تا به رشد مطلوب در حوزه تولید محتوا دست پیدا کنیم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت دیدگاه ما در رابطه با قانون کی‌رایت و ضرورت بازبینی آن بسیار روشن است. باید این قانون بازبینی شود. ما لایحه‌ای را تنظیم کرده‌ایم که با طی مراحل به مجلس ارائه می‌شود. این کار با همکاری نزدیک با مرکز پژوهش‌های مجلس و سازمان‌های ذیربط از سوی وزارت ارتباطات آغاز شده است.

محمدجواد آذری جهرمی در رابطه با کی‌رایت و قوانین مربوط به مالکیت معنوی گفت: قانون کی‌رایت یا مالکیت معنوی ایران، قدیمی و مربوط به سال ۱۳۴۸ است و براساس قانون تجارت آن زمان پایه‌ریزی شده است. همچنین تا به امروز به آن مواردی افزوده شده است. این قانون نیازهای کنونی برای پشتیبانی از کسب‌وکارها را پوشش نمی‌دهد.

بسیار مهمی است و در زمان ارائه قانون کی‌رایت است. به مجلس شورای اسلامی می‌رسانم به مسئله نیز در بنامه وزارت ارتباطات دولت دوازدهم گنجانده شد. همچنین باید یک کارگروه در مجلس داشته باشیم تا به مسائلی از این قبیل رسیدگی شود.

<sup>[1]</sup> وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت دیدگاه ما در رابطه با قانون کی‌رایت و ضرورت بازبینی آن بسیار روشن است

<sup>[2]</sup> وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت دیدگاه ما در رابطه با قانون کی‌رایت و ضرورت بازبینی آن بسیار روشن است



## اهداف، انواع و عوامل مؤثر بر بسته‌بندی

صنعت بسته‌بندی (PACKAGING) از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است، به‌گونه‌ای که بسته‌بندی‌ها در یک کالا ابزاری برای معرفی آن کالا است و به‌عنوان یک رسانه عمل می‌کند. به گزارش پارک بازاریابی ایران، تمامی محصولات تولید شده به بسته‌بندی‌های خاص خود نیاز دارند که علاوه بر نگهداری، مشخصات آن نیز در آن درج شده باشد و از همه مهم‌تر بتواند مشتریان را جذب کند.

## اهداف بسته‌بندی‌ها در کالاهای مختلف

۱- حفظ و نگهداری کالا  
با توجه به میزان اهمیت یا آسیب‌پذیر بودن کالا، بسته‌بندی متناسب با آن طراحی می‌شود، به‌عنوان مثال پکیج یک کالای شکستنی یا مواد دارویی حساس تر بوده و باید از درجه محافظت بالاتری نسبت به برخی کالاهای غیرحساس مانند بسته‌بندی کردن تعدادی خودکار، دفترچه و کالاهایی از این دست باشد.

## ۲- اطلاع‌رسانی و معرفی کالا

منظور از اطلاع‌رسانی در بسته‌بندی کالا آن دسته از اطلاعاتی است که روی بسته‌بندی درج می‌شود، اطلاعاتی شامل نحوه نگهداری مناسب کالا، مشخصات کالا، طرز استفاده، ترکیبات و موارد و اطلاعات اینچنینی.

## ۳- بازاریابی و تجارت

بسته‌بندی هر کالایی به‌عنوان یکی از اهرم‌های مهم در بازاریابی و ترغیب مشتریان است. بسته‌بندی کالا یک اهرم ارتباطی بین تولیدکنندگان و مشتریان است که به شکل ظاهری قابل مشاهده است.



## ۴- امنیت کالا

امنیت پکیج کالا جهت جابه‌جایی و حمل‌ونقل آن بسیار مهم است. برخی بسته‌بندی‌ها هم به لحاظ امنیتی بسیار مقاوم و محافظ هستند و هم از نظر دسترسی غیرقانونی یا آسیب به کالا.

## ۵- راحت بودن از لحاظ ارتباط با مشتری و نقل و انتقال

بسته‌بندی‌ها باید به‌گونه‌ای طراحی شده باشند که به جز سهولت در ارائه و نشان دادن کالا، در پخش و انبار کردن کالا نیز بتوانند سرعت و سهولت ایجاد کنند. پکیج نوعی عملکرد کسب‌وکار و بازاریابی است که براساس اصول علمی انجام می‌شود. در کالاهای خوراکی و غذایی به جز موارد امنیتی دیگر مانند محافظت بهداشتی از کالا پکیج باید بتواند مدت زمان نگهداری از کالا را افزایش دهد. اهمیت بسته‌بندی مناسب به حدی است که اگر طراحی بسته‌بندی نامناسب شکل بگیرد می‌تواند تمامی بودجه و هزینه صرف شده برای تولید کالا را از بین ببرد. البته تولیدکنندگان باید مدنظر داشته باشند که سرمایه‌گذاری بیش از حد روی پکیج کالا نه تنها موجب افزایش فروش آنها نمی‌شود، بلکه ممکن است موجب کاهش تقاضا و فروش نیز باشد، زیرا هزینه بسته‌بندی می‌تواند موجب افزایش قیمت آن کالا شود درحالی‌که خود کالا از کیفیت مطلوبی برخوردار نباشد. از نظر ظاهر پکیج، رنگ پکیج نیز از مولفه‌هایی است که دقت در انتخاب رنگ مناسب می‌تواند میزان موفقیت و فروش کالا را بالا ببرد. به‌عنوان مثال رنگ آبی یا سفید برای مواد شوینده، رنگ قرمز برای چای و رنگ‌های متناسبی از این دست که با محصول همخوانی دارد، بهتر است مورد استفاده قرار بگیرد.

## اشکال مختلف بسته‌بندی‌ها

بسته‌بندی نخستین: نخستین لایه از پکیج که به صورت بی‌واسطه با کالا در ارتباط است. بسته‌بندی دومین: لایه خارجی بعد از پکیج اولیه است.

بسته‌بندی سومین: برای جابه‌جایی‌های طولانی و برون مرزی و انتقال در کشتی‌ها از آن استفاده می‌شود.

## نگاهی به کمپین‌های تبلیغاتی برتر دنیا (بخش دوم)



اما همزمان باید حواس‌تان جمع باشد پیامی که منتقل می‌کنید در راستای اهداف برندان باشد.

۱۰- ونڈیز (Wendy's): گوشتش کوفه؟  
شاید به نظر برسد که این کمپین تبلیغاتی با نشان دادن یک همبرگر بزرگ و تعدادی خانم مسن بامزه به موفقیت رسیده اما حقیقت چیز دیگری است.

شرکت ونڈیز رقیب‌هایش را هدف گرفت که این روشی جسورانه در بازاریابی است. عبارت ساده «گوشتش کوفه؟» برای این استفاده شد که نشان دهد سایر رقیب‌ها در ساندویچ‌هایشان از گوشت کمی استفاده می‌کنند. این عبارت به سرعت فراگیر شد و برای هر چیزی که جای خالی آن در زندگی مردم حس می‌شد قابل استفاده بود.

چون پیش‌بینی کردن اینکه آیا یک شعار همه‌گیر می‌تواند به موفقیت خود ادامه دهد یا نه سخت بود، شرکت ونڈیز به‌طور هوشمندانه‌ای از استفاده بیش از حد از آن خودداری کرد. آنها تنها به مدت یک سال از آن استفاده کردند و اجازه دادند همه چیز روال طبیعی خود را طی کند. اما درسی که می‌توان از این کمپین تبلیغاتی گرفت؛ حواس‌تان به عوامل موفقیت و شکست‌تان باشد. صرفاً چون چیزی پیدا کرده‌اید که موفقیت‌آمیز بوده، نباید آنقدر از آن استفاده کنید که کارایی خودش را از دست بدهد.

بگذارید شرکت‌تان تغییر و رشد کند، خواهید دید که ایجاد تغییرات و انجام کارهای جدید حتی موفقیتی بیشتر از قبل برای‌تان به ارمغان می‌آورد.

منبع: hubspot

برای نخستین بار در سال ۲۰۱۰ ارائه شد، بازیگری به نام عیسی مصطفی بازی می‌کرد. این ویدئو حدود ۵۱ میلیون بار دیده شد. چند ماه بعد در ژوئن همان سال شرکت آلد اسپیس دومین ویدئوی تبلیغاتی خود را منتشر کرد که در آن از چهره همان بازیگر قبلی یعنی عیسی مصطفی استفاده شده بود. مصطفی به سرعت به مرد آلد اسپیس تبدیل شد. این نام مستعار را ویدن و کندی انتخاب کردند و کمپین ویدئوهای را که در آن مصطفی با هوادارانش در فیس‌بوک، توئیتر و دیگر شبکه‌های اجتماعی به‌طور اختصاصی پاسخ می‌داد به راه انداختند.

طی دو روز این شرکت ۱۸۶ ویدئوی شخصی و بامزه منتشر کرد که در آنها مصطفی با هوادارانش صحبت می‌کرد. گفته می‌شود که این ویدئوها ۱۱ میلیون بار دیده شدند و شرکت ۲۹۰۰۰ هوادار فیس‌بوکی و ۵۸۰۰۰ فالوئر توئیتری جدید پیدا کرد.

جیسون باگلی (Jason Bagley) می‌گوید: «ما ویدئوهای تبلیغاتی کوتاه و زیبایی برای تک‌تک مشتری‌هایمان می‌فرستادیم و ویژگی بارزمان شخصی بودن این ویدئوها و سرعت بسیار بالای‌مان در این کار بود.»

ویدن و کندی هم می‌گویند: «ما در واقع برای هر کس یک ویدئوی کوتاه و شخصی می‌فرستادیم و سرعت‌مان هم بسیار بالا بود. چون کسی انتظار پاسخ در برابر جواب سوال یا نظرش را نداشت در این کار موفق شدیم.»

پس اگر کمپین‌تان به سرعت با مشتری‌ها و هواداران‌تان ارتباط برقرار کرد، هر کاری از دست‌تان برمی‌آید انجام بدهید تا این ارتباط را حفظ کنید.

باید در گواهی‌نامه زن‌ها ذکر می‌شد رنگ مو بود. کلایرول دقیقاً برخلاف مغازه‌دارها عمل کرد؛ آنها نمی‌خواستند همه زن‌ها در کوچه و خیابان در مورد استفاده از محصول‌شان صحبت کنند، بلکه هدف‌شان این بود که محصول‌شان آنقدر باکیفیت باشد که اگر کسی از آن استفاده کرد دیگران متوجه نشوند. و اما درس این کمپین تبلیغاتی؛ گاهی اوقات فقط کافی است نشان دهیم که چرا و چگونه محصول‌مان عمل می‌کند، یعنی «به عمل کار برآید به سخندانی نیست!»

۸- De Beers: یک الماس برای همیشه  
در سال ۱۹۹۹، مجله تبلیغات AdAge شعار شرکت دبیریس با عنوان «یک الماس برای همیشه» را به‌عنوان بهترین شعار قرن بیستم معرفی کرد. دبیریس صرفاً از آب گل‌آلود ماهی گرفت و در واقع پایه‌گذار این سنت بود. آنها باعث شدند همه فکر کنند که حلقه الماس یک کالای لوکس واجب برای ازدواج است. آنها می‌خواستند این فکر در ذهن مردم رسوخ کند که هر کس قرار است ازدواج کند باید یک حلقه الماس برای نامزدی تهیه کند. اما درسی که می‌توانیم از این کمپین تبلیغاتی بگیریم این است که با بازاریابی صحیح می‌توان کاری کرد که یک محصول تقریباً ارزان، لازم و تجملی به نظر برسد.

۹- آلد اسپیس (Old Spice):  
مردی که مرد شما هم می‌تواند بوی او را بدهد  
می‌توان گفت که شعار تبلیغاتی این کمپین ره صد ساله را یک شبیه طی کرد. در نخستین قسمت از ویدئوهای این کمپین که توسط ویدن (Wieden) و کندی (Kennedy)

باید در گواهی‌نامه زن‌ها ذکر می‌شد رنگ مو بود. کلایرول دقیقاً برخلاف مغازه‌دارها عمل کرد؛ آنها نمی‌خواستند همه زن‌ها در کوچه و خیابان در مورد استفاده از محصول‌شان صحبت کنند، بلکه هدف‌شان این بود که محصول‌شان آنقدر باکیفیت باشد که اگر کسی از آن استفاده کرد دیگران متوجه نشوند. و اما درس این کمپین تبلیغاتی؛ گاهی اوقات فقط کافی است نشان دهیم که چرا و چگونه محصول‌مان عمل می‌کند، یعنی «به عمل کار برآید به سخندانی نیست!»

۸- De Beers: یک الماس برای همیشه  
در سال ۱۹۹۹، مجله تبلیغات AdAge شعار شرکت دبیریس با عنوان «یک الماس برای همیشه» را به‌عنوان بهترین شعار قرن بیستم معرفی کرد. دبیریس صرفاً از آب گل‌آلود ماهی گرفت و در واقع پایه‌گذار این سنت بود. آنها باعث شدند همه فکر کنند که حلقه الماس یک کالای لوکس واجب برای ازدواج است. آنها می‌خواستند این فکر در ذهن مردم رسوخ کند که هر کس قرار است ازدواج کند باید یک حلقه الماس برای نامزدی تهیه کند. اما درسی که می‌توانیم از این کمپین تبلیغاتی بگیریم این است که با بازاریابی صحیح می‌توان کاری کرد که یک محصول تقریباً ارزان، لازم و تجملی به نظر برسد.

۹- آلد اسپیس (Old Spice):  
مردی که مرد شما هم می‌تواند بوی او را بدهد  
می‌توان گفت که شعار تبلیغاتی این کمپین ره صد ساله را یک شبیه طی کرد. در نخستین قسمت از ویدئوهای این کمپین که توسط ویدن (Wieden) و کندی (Kennedy)

باید در گواهی‌نامه زن‌ها ذکر می‌شد رنگ مو بود. کلایرول دقیقاً برخلاف مغازه‌دارها عمل کرد؛ آنها نمی‌خواستند همه زن‌ها در کوچه و خیابان در مورد استفاده از محصول‌شان صحبت کنند، بلکه هدف‌شان این بود که محصول‌شان آنقدر باکیفیت باشد که اگر کسی از آن استفاده کرد دیگران متوجه نشوند. و اما درس این کمپین تبلیغاتی؛ گاهی اوقات فقط کافی است نشان دهیم که چرا و چگونه محصول‌مان عمل می‌کند، یعنی «به عمل کار برآید به سخندانی نیست!»

۸- De Beers: یک الماس برای همیشه  
در سال ۱۹۹۹، مجله تبلیغات AdAge شعار شرکت دبیریس با عنوان «یک الماس برای همیشه» را به‌عنوان بهترین شعار قرن بیستم معرفی کرد. دبیریس صرفاً از آب گل‌آلود ماهی گرفت و در واقع پایه‌گذار این سنت بود. آنها باعث شدند همه فکر کنند که حلقه الماس یک کالای لوکس واجب برای ازدواج است. آنها می‌خواستند این فکر در ذهن مردم رسوخ کند که هر کس قرار است ازدواج کند باید یک حلقه الماس برای نامزدی تهیه کند. اما درسی که می‌توانیم از این کمپین تبلیغاتی بگیریم این است که با بازاریابی صحیح می‌توان کاری کرد که یک محصول تقریباً ارزان، لازم و تجملی به نظر برسد.

۹- آلد اسپیس (Old Spice):  
مردی که مرد شما هم می‌تواند بوی او را بدهد  
می‌توان گفت که شعار تبلیغاتی این کمپین ره صد ساله را یک شبیه طی کرد. در نخستین قسمت از ویدئوهای این کمپین که توسط ویدن (Wieden) و کندی (Kennedy)

باید در گواهی‌نامه زن‌ها ذکر می‌شد رنگ مو بود. کلایرول دقیقاً برخلاف مغازه‌دارها عمل کرد؛ آنها نمی‌خواستند همه زن‌ها در کوچه و خیابان در مورد استفاده از محصول‌شان صحبت کنند، بلکه هدف‌شان این بود که محصول‌شان آنقدر باکیفیت باشد که اگر کسی از آن استفاده کرد دیگران متوجه نشوند. و اما درس این کمپین تبلیغاتی؛ گاهی اوقات فقط کافی است نشان دهیم که چرا و چگونه محصول‌مان عمل می‌کند، یعنی «به عمل کار برآید به سخندانی نیست!»

۸- De Beers: یک الماس برای همیشه  
در سال ۱۹۹۹، مجله تبلیغات AdAge شعار شرکت دبیریس با عنوان «یک الماس برای همیشه» را به‌عنوان بهترین شعار قرن بیستم معرفی کرد. دبیریس صرفاً از آب گل‌آلود ماهی گرفت و در واقع پایه‌گذار این سنت بود. آنها باعث شدند همه فکر کنند که حلقه الماس یک کالای لوکس واجب برای ازدواج است. آنها می‌خواستند این فکر در ذهن مردم رسوخ کند که هر کس قرار است ازدواج کند باید یک حلقه الماس برای نامزدی تهیه کند. اما درسی که می‌توانیم از این کمپین تبلیغاتی بگیریم این است که با بازاریابی صحیح می‌توان کاری کرد که یک محصول تقریباً ارزان، لازم و تجملی به نظر برسد.

۹- آلد اسپیس (Old Spice):  
مردی که مرد شما هم می‌تواند بوی او را بدهد  
می‌توان گفت که شعار تبلیغاتی این کمپین ره صد ساله را یک شبیه طی کرد. در نخستین قسمت از ویدئوهای این کمپین که توسط ویدن (Wieden) و کندی (Kennedy)

باید در گواهی‌نامه زن‌ها ذکر می‌شد رنگ مو بود. کلایرول دقیقاً برخلاف مغازه‌دارها عمل کرد؛ آنها نمی‌خواستند همه زن‌ها در کوچه و خیابان در مورد استفاده از محصول‌شان صحبت کنند، بلکه هدف‌شان این بود که محصول‌شان آنقدر باکیفیت باشد که اگر کسی از آن استفاده کرد دیگران متوجه نشوند. و اما درس این کمپین تبلیغاتی؛ گاهی اوقات فقط کافی است نشان دهیم که چرا و چگونه محصول‌مان عمل می‌کند، یعنی «به عمل کار برآید به سخندانی نیست!»

۸- De Beers: یک الماس برای همیشه  
در سال ۱۹۹۹، مجله تبلیغات AdAge شعار شرکت دبیریس با عنوان «یک الماس برای همیشه» را به‌عنوان بهترین شعار قرن بیستم معرفی کرد. دبیریس صرفاً از آب گل‌آلود ماهی گرفت و در واقع پایه‌گذار این سنت بود. آنها باعث شدند همه فکر کنند که حلقه الماس یک کالای لوکس واجب برای ازدواج است. آنها می‌خواستند این فکر در ذهن مردم رسوخ کند که هر کس قرار است ازدواج کند باید یک حلقه الماس برای نامزدی تهیه کند. اما درسی که می‌توانیم از این کمپین تبلیغاتی بگیریم این است که با بازاریابی صحیح می‌توان کاری کرد که یک محصول تقریباً ارزان، لازم و تجملی به نظر برسد.

۹- آلد اسپیس (Old Spice):  
مردی که مرد شما هم می‌تواند بوی او را بدهد  
می‌توان گفت که شعار تبلیغاتی این کمپین ره صد ساله را یک شبیه طی کرد. در نخستین قسمت از ویدئوهای این کمپین که توسط ویدن (Wieden) و کندی (Kennedy)

باید در گواهی‌نامه زن‌ها ذکر می‌شد رنگ مو بود. کلایرول دقیقاً برخلاف مغازه‌دارها عمل کرد؛ آنها نمی‌خواستند همه زن‌ها در کوچه و خیابان در مورد استفاده از محصول‌شان صحبت کنند، بلکه هدف‌شان این بود که محصول‌شان آنقدر باکیفیت باشد که اگر کسی از آن استفاده کرد دیگران متوجه نشوند. و اما درس این کمپین تبلیغاتی؛ گاهی اوقات فقط کافی است نشان دهیم که چرا و چگونه محصول‌مان عمل می‌کند، یعنی «به عمل کار برآید به سخندانی نیست!»

## سبک تبلیغات اسپانیایی

برخی کشورها سبک تبلیغات خاص خود را دارند. سبک تبلیغات اسپانیایی معمولاً غیرمستقیم و با استفاده از استعارات و اشارات است. جاذبه طراحی و جاذبه‌های هنری در بردارنده کنایه و استعاره هستند. به گزارش هورموند، در این سبک همانند سایر جنبه‌های فرهنگی در اسپانیا، جنس مؤنث کمتر مورد اشاره قرار می‌گیرد. اسپانیایی‌ها مردمانی خونگرم، مهربان و اصیل هستند و این صفات در آثار تبلیغاتی آنان نیز به چشم می‌خورد. از طرف دیگر احساس ضرورت رعایت سبک زندگی مادی سایر کشورهای اروپایی، نوعی تضاد یا پارادوکس در شیوه زندگی آنان به وجود آورده است. هنوز بسیاری از افراد و گروه‌های اجتماعی به سنت‌های خود پایبند هستند و کپی‌برداری از شیوه زندگی اروپایی شمالی آنان را دچار ابهام و سردرگمی ساخته است.

به‌رحال هجوم آثار تبلیغاتی جدید کشورهای اروپایی شمالی به اسپانیا، منجر به روابط و مناسبات اجتماعی جدید شده است. روابط و مناسبات فعلی و جاری افراد براساس خویشاوندی، دوستی و همکاری متقابل است. پدرها، مادرها و افراد سالمند مورد احترام هستند و جوان‌ترها اطاعت از آنان را بر خود واجب می‌دانند. تضاد فعلی بین این فرهنگ و فرهنگ حاکم در کشورهای شمال اروپا است. مثل در گفت‌وگوهای تیزر تبلیغاتی Hogo Boss می‌شنویم که «این یک روش خاص نیست، روش من است. این یک انجام کار نیست، این کاری است که من با روش خود انجام می‌دهم.»

در اسپانیا فرهنگ جمعی حاکم است. معمولاً در گروه‌ها و به‌طور جمعی و اشتراکی دیده می‌شوند. تعلق به یک گروه موجب ثبات و هویت می‌شود. نقش هر فرد در اجتماع تابع نقش گروه متبوع او در اجتماع است. خانواده، نخستین و اساسی‌ترین گروه اجتماعی است. مفهوم اعتمادبه‌نفس در مفهوم اعتماد به گروه نهفته است. وجدان گروهی تعیین‌کننده زندگی افراد است. کلماتی نظیر همسایه‌های من،



دوستان من، مردم و... به‌کرات از زبان اسپانیایی‌ها شنیده می‌شود. تعلق افراد به گروه‌ها، تعیین‌کننده اعمال آنان است. مثلاً افراد گروه‌های خاص، دارای لباس و وضع ظاهری خاص هستند، بنابراین افراد سعی می‌کنند نوع لباس پوشیدن گروه خود را رعایت کنند و جایگاه اجتماعی خود را خدشه‌دار نسازند. تبلیغات طنز و توام با شوخی و فکاهیات در اسپانیا جایگاهی ندارد. زنان نقش مؤثر و محوری در خانواده دارند. قطعیت و مثبت‌گرایی، شیوه غالب در بسیاری از آثار تبلیغاتی است و درواغ اگر زیبایی یا گرمی احساسات در آثار تبلیغاتی اسپانیایی دیده می‌شود، ریشه آن را باید در اجتناب از عدم قطعیت و مثبت‌گرایی دانست. نشاط و سرخوشی به‌منزله عامل اصلی برای رفع نگرانی‌ها و فئسارهای روحی است و از آن به‌عنوان شیر اطمینان در روابط اجتماعی استفاده می‌شود.

اسپانیایی‌ها بیش از سایر ملل به حمایت از خانواده، دوستان و اعضای گروه اجتماعی خود پایبندند و به همین علت همیشه نوعی احساس ضرورت و موفقیت در آنان دیده می‌شود. این حالت نقطه فلسفه حمایتی است که در کشورهای آنگلوآکسون (به سرکردگی انگلستان و آمریکا) وجود دارد. در این کشورها به‌جای حمایت از افراد گروه، نوعی تقابل، رقابت و مسابقه دیده می‌شود. در فرهنگ اسپانیایی عبارت معروف «جدی بگیر» جایگاه والایی دارد و همین مفهوم در اغلب آثار تبلیغاتی آنها دیده می‌شود.

ترکیب رنگ (به‌جز رنگ سیاه)، طرح و زیبایی در آثار نقاشی و تبلیغاتی اسپانیایی، به‌جای ترکیب طرح و تکنیک در آثار آلمانی و ایتالیایی قرار دارد. عدم استفاده از رنگ سیاه، یک مفهوم محوری و اساسی در آثار تبلیغاتی اسپانیایی است.

مفهوم زندگی خوب در اسپانیا در غذا و آنچه خوردنی است، خلاصه می‌شود. خوردن فقط یک نیاز بیولوژیک نیست، بلکه راه ایجاد ارتباط بین مردم و هموعان است. در تبلیغات محصولات غذایی از رنگ‌های شاد و زنده استفاده می‌شود. سبک تبلیغات اسپانیایی مملو از خیال‌پردازی و ایدئالیسم است. برای رسیدن به آینده نامعلوم، از تخیلات، تصورات و حتی رویاها کمک گرفته می‌شود. اعتقاد به معجزه و خرافات نیز گوشه‌ای از زندگی اجتماعی است که در آثار تبلیغاتی از آنها بهره‌برداری می‌شود.

### ایستگاه بازاریابی

#### بازاریابی مبتنی بر رابطه

به‌طور روزافزونی هدف کلیدی بازاریابی (صحیح آن مارکتینگ) به ایجاد روابط ژرف و ماندگار با مردم و سازمان‌هایی که به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم بر موفقیت فعالیت‌های بازاریابی شرکت اثرگذارند اطلاق می‌شود.

بازاریابی مبتنی بر رابطه باهدف ایجاد روابط بلندمدت با اجزای کلیدی به‌منظور ایجاد کسب‌وکار و حفظ آن، که منجر به رضایت هر دو طرف شود، صورت می‌گیرد.

به گزارش هورموند، چهار عامل کلیدی تشکیل‌دهنده بازاریابی مبتنی بر رابطه عبارتند از: مشتریان، کارکنان، شرکای بازاریابی (کانال‌ها)، تأمین‌کنندگان، مواد اولیه، توزیع‌کنندگان، دلال‌ها، آژانس‌ها) و اعضای اجتماع مالی (سهامداران، سرمایه‌گذارها و تحلیل‌گرها). بازاریاب‌ها باید برای همه اجزای تشکیل‌دهنده رفاه ایجاد کرده و عواید حاصله را بین کلیه سهامداران کلیدی تقسیم کنند.

ایجاد رابطه قوی با آنها مستلزم درک توانمندی‌ها، منابع، نیازها، اهداف و تمایلات آنهاست.

نتیجه نهایی بازاریابی مبتنی بر رابطه، برخورداری شدن شرکت از یک دارایی منحصربه‌فرد به نام شبکه بازاریابی است که متشکل از شرکت و سهامداران حامی آن (مشتریان، کارکنان، تأمین‌کنندگان، توزیع‌کنندگان، خرده‌فروشان و سایر موارد) می‌شود که شرکت با آنها روابط تجاری سودآور دوطرفه ایجاد کرده است.

اصل عملیاتی ساده است؛ یک شبکه کارآمد از روابط را با سهامداران کلیدی ایجاد کن و از سود حاصله بهره‌مند شو. از این‌رو شرکت‌های بیشتری به دنبال آن هستند که در عوض دارایی‌های فیزیکی مارک‌های تجاری خود را داشته باشند و در حال واگذاری قرارداد فعالیت‌ها به شرکت‌هایی هستند که بهتر و ارزان‌تر بتوانند آنها را انجام دهند و در عین حال فعالیت‌های مرکزی را در شرکت خود نگه دارند.

همچنین شرکت‌ها در حال شکل‌دهی به محصولات، خدمات و پیام‌هایی جهت ارائه به تک‌تک مشتریان هستند که براساس اطلاعات مربوط به تبادلات، ویژگی‌های جمعیت‌شناختی، روان‌شناختی و پس‌بندهای رسانه‌ای و توزیعی باشند.

این شرکت‌ها امیدوارند تا با تمرکز بر سودآورترین مشتریان، محصولات و کانال‌ها به رشد سودآور دست یابند و با ایجاد میزان بالای وفاداری در مشتری سهم بزرگ‌تری از مخارج هر مشتری را به دست آورند. این شرکت‌ها ارزش مادام‌العمر مشتری را تخمین می‌زنند و اقلام خود جهت عرضه به بازار و قیمت‌های آنها را طوری طراحی می‌کنند که در طول زندگی مشتری برای آنها سودآوری داشته باشد.

این فعالیت‌ها تحت عنوانی قرار می‌گیرند که لری سلدن، استاد دانشکده علوم تجاری دانشگاه کلمبیا و همسرش و مشاور امور تجاری‌اش، یوکو سوگیورا، به آن «مرکزیت مشتری» می‌گویند.

خانواده سلدن بانک رویال کانادا را به‌عنوان مثال مطرح می‌کنند.

بانک رویال کانادا که فعالیت تجاری خود را براساس بخش‌های بازار شخص انجام می‌دهد، هر بخش از حدود ۱۱ میلیون مشتری خود را به بخش‌های معناداری که بتواند به شکل معناداری بسنجد تقسیم کرده است.

در انجمن این فرآیند، این بانک توانست یک زیر بخش بزرگی از مشتریان را کشف کند که در طبقه‌بندی‌های وسیع‌تری از «مال داران» و «ثروت طلبان» قرار می‌گیرند. این بانک بخش دیگری از مشتریان خود را «مرغ برف» اطلاق می‌کند که کسانی هستند که تعدادی از ماه‌های فصل زمستان را در فلوریدا سپری می‌کنند که در آنجا مشکلات مربوط به اعتبارات مالی و نیز دوری از اجتماعات کانادا به‌خصوص به دلیل آشنا بودن با لهجه زبان فرانسه کانادایی و روانی کلام به زبان فرانسوی را تجربه می‌کردند.

بانک رویال برای اینکه نیازهای منحصر به فرد این بخش از مشتریان را تأمین کند تجربه بانکداری کانادایی را در فلوریدا ایجاد کرد.

از آنجایی که جذب مشتری جدید ممکن است پنج برابر حفظ یک مشتری فعلی هزینه داشته باشد، بازاریابی مبتنی بر رابطه همچنین بر حفظ مشتری تأکید دارد.

شرکت‌ها با ارائه تنوع بیشتری از کالاها به مشتریان کنونی، آموزش کارکنان به فروش متقاطع و فروش بالاتر، سهم مشتری را ایجاد می‌کنند. بازاریابی باید به طرز ماهرانه‌ای نه تنها مدیریت روابط با مشتری را انجام دهد، بلکه مدیریت روابط مشارکت را نیز انجام دهد. شرکت‌ها در حال بیشتر کردن ترکیبات مربوط به مشارکت خود با تأمین‌کنندگان مواد اولیه و توزیع‌کنندگان کلیدی هستند و آنها را به‌عنوان شرکای خود در ارائه ارزش به مشتریان مالی خود می‌بینند تا از این طریق همه سود ببرند.



## بهبود بازاریابی و فروش با افزایش اعتماد کاربران

امیر قاصری

افزایش اعتماد کاربران به سایت و کسب‌وکار شما مهم‌ترین و اساسی‌ترین وظیفه‌های است که بر عهده شما و تیم همراهتان است زیرا این کار در افزایش و جذب مشتری بسیار تأثیرگذار است و باعث رونق و بهبود کسب‌وکار شما خواهد شد.

بنابراین اگر شما مالک سایت و کسب‌وکار اینترنتی هستید، باید اعتماد کاربران را نسبت به سایت خود بهبود دهید، زیرا اگر کاربران نتوانند به سایت شما اعتماد کنند، متضرر می‌شوید و لطمه‌های جبران‌ناپذیری به کسب‌وکار شما وارد می‌شود. بنابراین در این مقاله به مرور برخی تکنیک‌های افزایش اعتماد کاربران می‌پردازم که در تبدیل بازدیدکننده به مشتری نقش اساسی خواهد داشت.

**۱- استفاده از هولوگرام‌های امنیتی**  
یکی از راه‌های مؤثر افزایش فروش و ارتباطات در سایت، استفاده از هولوگرام‌های امنیتی است. بیشتر کاربران با دیدن هولوگرام امنیتی روی سایت اطمینان خاطر بیشتری پیدا می‌کنند.

اخیرا اخباری منتشر شده مبنی بر اینکه یکی از شبکه‌های اجتماعی مورد هک قرار گرفته است و اطلاعات میلیون‌ها کاربر در اختیار افراد سودجو قرار دارد. این اخبار، روی اعتماد کاربران به سایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی بسیار تأثیرگذار است.

عامل مهم دیگر محتاط و محافظه کار بودن مردم در استفاده از اینترنت است. به‌طور مثال وقتی کالایی را از طریق اینترنت خرید می‌کنند یا در سایتی ثبت نام می‌کنند، این مسئله بیشتر به چشم می‌آید.

بهترین و شاید مهم‌ترین عامل برای شکستن این ذهنیت استفاده از

هولوگرام‌های اینترنتی معتبر است زیرا کاربران با دیدن این علائم نسبت به پیگیری مشکلات احتمالی اطمینان خاطر بیشتری پیدا می‌کنند. براساس آمارهای منتشر شده، ۴۸ درصد از مردم هیچ‌گاه از سایت‌های بدون هولوگرام خرید نمی‌کنند. این مسئله به دو دلیل خود گویای این پیام است که تا چه میزان وجود این درگاه‌های اینترنتی امن حائز اهمیت است.

اگر از هولوگرام‌های اینترنتی استفاده می‌کنید، به توصیه‌های زیر توجه کنید. - از یک سرویس‌دهنده اینترنتی بسیار امن جهت پهنای باند خود استفاده کنید. همچنین به دنبال تهیه یکی از نمادهای اعتماد الکترونیکی روی سایت خود باشید.

- نماد اعتماد الکترونیک را به صورت واضح و شفاف در جایی قرار دهید که کاربران به محض ورود به سایت، به راحتی آن را رویت کنند.

عموما استفاده از نماد اعتماد الکترونیک جهت اعتماد کاربران کافی است، اما تا حد امکان از سایر عوامل امنیتی از جمله دامنه، هاست و دیگر ملزومات امنیتی در کسب‌وکار اینترنتی غافل نشوید.

**۲- استفاده از پروتکل امنیتی SSL**  
SSL یا Secure Socket Layer راه‌حلی جهت برقراری ارتباطات ایمن میان یک سرویس‌دهنده و یک سرویس‌گیرنده است که توسط شرکت Netscape ارائه شده است. در واقع SSL پروتکلی است که پایین‌تر از لایه کاربرد (لایه چهارم از مدل TCP/IP)

و بالاتر از لایه انتقال (لایه سوم از مدل TCP/IP) قرار می‌گیرد. مزیت استفاده از این پروتکل، بهره‌گیری از موارد امنیتی تعبیه شده آن برای امن کردن پروتکل‌های غیرامن لایه کاربردی نظیر HTTP، LDAP، IMAP و... است که براساس آن الگوریتم‌های رمزنگاری روی داده‌های ختام (plain text) که قرار است از یک کانال ارتباطی غیرامن مثل اینترنت عبور کنند، اعمال می‌شود و محرمانه ماندن داده‌ها را در طول انتقال تضمین می‌کند.

گام دوم جهت اعتمادسازی استفاده از پروتکل امنیتی SSL است. البته هنوز بسیاری از سایت‌های بزرگ فروشگاه‌های از این نماد استفاده نمی‌کنند. استفاده از پروتکل SSL علاوه بر افزایش اعتماد کاربران تاحدودی باعث بهبود سئو سایت شما می‌شود و سایت را در رتبه‌بندی قرار می‌دهد.

برای ترغیب کاربران به ثبت نام در سایت و خرید از آن، باید از پروتکل SSL استفاده کنید. وظیفه پروتکل SSL رمزنگاری داده‌ها است. به این ترتیب احتمال به خطر افتادن و سرقت اطلاعات از وب سایت کاهش می‌یابد.

همچنین این نکته بسیار مهم است که بدانید پروتکل SSL برای افزایش خرید کاربران حدود ۳۰ درصد نقش خود را برای آنها شرح دهید.

همچنین از آنها بخواهید که نسبت به تمامی محصولات شما اظهار نظر کنند و این موارد را در سایت یا وبلاگ خود منتشر کنید.

مهم‌ترین نشانه می‌دهد ۹۰ درصد مردم هنگام خرید آنلاین بارها و بارها نظرات سایر کاربران و مصرف‌کنندگان را مطالعه می‌کنند و ۶۳ درصد از آنها به خرید ترغیب خواهند شد

آمارها نشان می‌دهد ۹۰ درصد مردم هنگام خرید آنلاین بارها و بارها نظرات سایر کاربران و مصرف‌کنندگان را مطالعه می‌کنند و ۶۳ درصد از آنها به خرید ترغیب خواهند شد.

مطالعات متعدد نشان می‌دهد یکی دیگر از عوامل مهم در افزایش تعامل با مخاطب و درگیری ذهنی آنها با نام تجاری، محبوب کردن کالا یا برند تجاری است.

اگر شاهد فروش بیش از اندازه یک محصول یا برند تجاری هستید، این مسئله ریشه در وابستگی ذهنی افراد نسبت به آن برند تجاری یا محصول پر فروش دارد.

برخی تکنیک‌های افزایش تعامل با مخاطب سایت، عبارتند از:

- مشتریان برجسته خود را شناسایی کنید و برخی امکانات ویژه به آنها اختصاص دهید.  
- روی مشتریان برجسته خود مطالعه کرده و سلیقه، نیازمندی‌ها و مواردی را که بیشتر مورد توجه آنها قرار گرفته است بررسی کنید.  
- نظرات سایر کاربران را که از سایت شما بازدید می‌کنند مورد بررسی قرار دهید و مشتریان بالقوه خود را به بالفعل تبدیل کنید.

محصولات خود را مورد بررسی قرار دهید و میزان محبوبیت هر کدام را بسنجید.

- آمارهای فروش هر محصول تجاری را به دقت بررسی کرده و برای بهتر کردن کیفیت کالاها خود تلاش کنید.

- از مشتریان برجسته خود برای بازدید از شرکت یا کارخانه‌تان دعوت به عمل آورید و پروژه منظم کاری خود را برای آنها شرح دهید.

همچنین از آنها بخواهید که نسبت به تمامی محصولات شما اظهار نظر کنند و این موارد را در سایت یا وبلاگ خود منتشر کنید.



### باشگاه مشتریان

#### مشکلات نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری کنونی

همانطور که می‌دانید سسی آر ام یا نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری یک اصطلاح جدید نیست. ایده اولیه آن به اوایل دهه ۷۰ میلادی برمی‌گردد، اما آن سال‌ها با شکست مواجه شد و در سال ۱۹۸۲ ایده پایگاه داده معرفی شد که به جمع‌آوری داده‌های کلیدی مشتری و روش‌های آماری برای تجزیه و تحلیل آن می‌پرداخت. سرانجام در دهه ۹۰ نخستین سازه‌های صنعتی از نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری ساخته شد.

به گزارش ibazaryabi، براساس گزارش‌ها هم‌اکنون بیش از ۱۶۵۴ شرکت سسی آر ام در سراسر جهان وجود دارد.

اما مشکل اینجاست که چرا این همه شرکت سسی آر ام وجود دارد و هنوز هم نیاز به یک نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری همچنان حس می‌شود. یک دلیل آن است که با وجود نرم‌افزارهای سسی آر ام مختلف هنوز هم شکاف‌هایی میان آنچه تیم‌های فروش و آنچه نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری می‌خواهند، وجود دارد.

در ادامه سه مشکلی را که کسب و کارهای امروزی با نرم‌افزارهای سسی آر ام دارند مشاهده می‌کنید. این موارد به تیم‌هایی که درصدد تولید یک نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری بهتر هستند، کمک می‌کند.

**بهره‌وری در نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری**  
گزارش منتشر شده توسط هاب‌اسپات نشان داد که در سال ۲۰۱۵ اعضای تیم فروش تنها یک سوم از زمان خود را به فروش اختصاص می‌دهند.

زمان واقعی در کجا صرف می‌شود؟ براساس همان گزارش ۳۱ درصد از زمان آنها صرف جست‌وجو و ایجاد محتوا می‌شود. در کنار این آمار، تنها ۲۰ درصد از زمان به مدیریت CRM اختصاص می‌یابد.

مدیر اجرایی میکروسافت در این باره می‌گوید: «روش‌های موجود بیشتر بر ورود دست‌سختی اطلاعات متکی هستند.»

آنها بهره‌وری کافی برای جمع‌آوری اطلاعات دقیق و ارزیابی سطح تعاملات را ندارند.

سسی آر ام‌های جدید که تیم‌های بسیار بزرگی در حال کار روی آنها هستند، مبتنی بر ابر هستند که باعث کاهش زمان جمع‌آوری داده‌ها و غنی‌سازی آنها می‌شوند. این نرم‌افزارها به تیم‌های فروش کمک می‌کنند تا زمان بیشتری را به خود فروش اختصاص دهند و به جای اینکه با وارد کردن دست‌سختی اطلاعات زمان خود را هدر دهند، با کمترین تلاش به سیل عظیمی از اطلاعات به درد بخور دسترسی داشته باشند. کارشناسان معتقدند در پنج سال آینده با نرم‌افزارهایی که از قدرت واقعی محاسبات ابری، داده‌کلوی و یادگیری ماشین استفاده می‌کنند، مواجه خواهیم شد.

**روابط اجتماعی به‌عنوان هسته اصلی نه ارزش افزوده**

همه می‌دانند که رسانه‌های اجتماعی ابزارهای بسیار مهمی هستند، اما اگر هنوز به آنها اعتقاد ندارید، به این گزارش توجه کنید.

مطالعات لینکدین نشان داد که حدود ۷۲ درصد از خریداران B2B قبل از خرید از رسانه‌های اجتماعی تحقیق می‌کنند.

از چند سال پیش، کارشناسان در تلاش هستند تا سسی آر ام‌هایی تولید کنند که ترکیبی از رسانه‌های اجتماعی و سسی آر ام باشند، اما هنوز یک نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری که بتواند به اندازه کافی این دو مقوله را با هم ترکیب کند وجود ندارد.

ارتباطات با مصرف‌کننده باید در هسته اصلی نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری باشد، نه به‌عنوان یک ارزش افزوده.

**پیش‌بینی‌های دقیق و درست**

براساس تحقیقات انجام شده حدود ۸۵ درصد از سازمان‌ها از نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری برای پیش‌بینی فروش استفاده می‌کنند.

از بین این افراد: حدود ۳۴.۱ درصد از آنها معتقدند که نرم‌افزارهای کنونی اطلاعات پیش‌بینی شده مورد نیاز آنها را ارائه نمی‌کنند.

- ۳۰.۵ درصد دیگر نیز اعتراف می‌کنند که اطلاعاتی که به آنها داده می‌شود، اغلب دقیق نیستند.

نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری جدید باید بر موارد جدیدتری تکیه کنند، مانند داده‌های اساسی از ایمیل‌ها، تقویم‌ها، قراردادها، اطلاعات رفتاری و هوش مصنوعی تا به پیش‌بینی‌های دقیق‌تری دست پیدا کنند

**آینده: آنچه رخ خواهد داد**

خبر خوب این است که شرکت‌های نوپای جدید به این نتیجه رسیده‌اند که باید روی ایده‌هایی که بیشتر از هوش مصنوعی استفاده می‌کنند، تمرکز کنند. آنها تلاش می‌کنند تا بر نرم‌افزارهایی با خدمات ساده‌تر، استفاده آسان‌تر و مبتنی بر اطلاعات تمرکز کنند

انتظار می‌رود در آینده‌ای نزدیک با توجه بیشتر موارد ذکر شده، با سسی آر ام‌هایی روبه‌رو شویم که بیشتر از وقت گیر بودن، هوشمند باشند و اطلاعات ضروری برای تصمیم‌گیری را در اختیار تیم‌های فروش قرار دهند.

منبع: inc

کارتابل



آمادگی لازم برای رویارویی با هر مشکلی را داشته باشید

مترجم: امیرآل علی

نگرش سنتی به مدیریت بحران، براین باور بود که مدیریت بحران یعنی فرونشاندن آتش؛ به این معنی که مدیران بحران در انتظار خراب شدن امور می‌نشینند و پس از بروز ویرانی، سعی می‌کنند تا ضرر ناشی از خرابی‌ها را محدود سازند. ولی به تازگی نگرش به‌این واژه عوض شده است. براساس معنای اخیر، همواره باید مجموعه‌ای از طرح‌ها و برنامه‌های عملی برای مواجهه با تحولات احتمالی آینده در داخل سازمان‌ها تنظیم شود و مدیران باید درباره اتفاقات احتمالی آینده بیندیشند و آمادگی رویارویی با وقایع پیش‌بینی نشده را کسب کنند؛ بنابراین، مدیریت بحران بر ضرورت پیش‌بینی منظم و کسب آمادگی برای رویارویی با آن دسته از مسائل داخلی و خارجی تأکید دارد که به‌طور جدی شهرت، سودآوری یا حیات سازمان را تهدید می‌کنند. در واقع مدیر بحران سعی دارد در شرایط دشوار، سازمان را در موقعیت خوب نگه دارد.

یک بحران سازمانی فقط یک فاجعه مانند یک رکود اقتصادی، سقوط یک هواپیمای یا محدود کردن شرکت‌هایی نیست که باعث تلفات عظیم یا خسارات شدید محیطی می‌شوند، بلکه می‌تواند دارای شکل‌های متنوعی مانند بدنام شدن محصول، مخدوش شدن خدمات پشتیبانی، تحریم کردن محصولات، اعتصاب، دزدیده شدن، رشوه‌دهی و رشوه‌خواری، درگیری خصومت‌آمیز، خراب شدن سیستم اطلاعات سازمانی یا سیستم اطلاعات شرکت‌های مادر است.

با وجود اینکه تصمیمات مربوط به یک بحران باید به سرعت اتخاذ شود، ولی در عمل بحران‌ها به صورت ناگهانی بروز نمی‌کنند و اغلب آنها علائم هشداردهنده‌ای دارند که مشکلات و معضلات بالقوه‌ای را نشان می‌دهند. یک بحران می‌تواند شبیه مکانیسمی باشد که مراحل تولد، رشد، بلوغ و افول یا مرگ را طی می‌کند.

در رابطه با شرکت، مدیران همواره باید نسبت به این امر که در شرکت چه اتفاقی در حال رخ دادن است، آگاه باشند. عدم این آگاهی ممکن است در دراز یا حتی کوتاه‌مدت منجر به فاجعه‌ای برای شرکت شود. تحت این شرایط و به علت آنکه مدیران آمادگی لازم برای رویارویی با چنین رخدادهای ناگوار را ندارند، با مشکلات زیادی مواجه خواهند شد. نکته مهم این است که تحت این شرایط حتی اگر شرکت بتواند خود را نجات دهد، میزان توانایی و لیاقت مدیر شرکت به‌شدت زیر سوال خواهد رفت و دیگر کارمندان نمی‌توانند اعتماد اولیه را به وی داشته باشند که این خود برای هر شرکتی مضر خواهد بود.

این یک واقعیت است که شرکت‌ها همواره در معرض خطر قرار دارند. احتمال وقوع این امر خصوصا در فضای به‌شدت رقابتی حال حاضر،

۱- برای زندگی شخصیم پولی کنار نگذاشتیم  
۲- به مدت سه ماه از عهده مخارج شخصی‌ام برمی‌آیم  
۳- به مدت ۹ ماه از عهده مخارج شخصی‌ام برمی‌آیم  
سوال ۳: آیا محل کار فعلی‌تان به شما این اجازه را می‌دهد که همزمان با کار کردن در آنجا، کسب‌وکار خودتان را هم راه‌اندازی کنید؟  
۱- خیر، اجازه نمی‌دهند  
۲- بله، اجازه می‌دهند  
۳- من شغلی ندارم  
سوال ۴: آیا به‌طور کامل

پیشنهاد کسب‌وکار



برای شروع کسب‌وکاران ابتدا به این ۲۰ پرسش پاسخ دهید

- قبل از راه‌اندازی کسب‌وکاری (به خصوص کسب‌وکارهای استارت‌آپ) باید از خودتان این ۲۰ سوال کوتاه را بپرسید.
- به گزارش سایت modir، tv، اگر به کمتر از ۱۵ سوال جواب درست دادید، شاید بهتر باشد کمی صبر کنید و یک مقدار بیشتر روی اصلاح اشتباهات‌تان کار کنید.
- بسیار خوب، برای شروع یک کسب‌وکار آماده‌اید؟ برای یافتن پاسخ، به این سوالات جواب دهید.
- سوال ۱:** آیا شما خلاق هستید؟  
۱- گاهی اوقات، خلاق هستم  
۲- بیشتر اوقات تمرکز را بر کارهای اجرایی می‌گذارم  
۳- بله، خلاق هستم  
سوال ۲: همزمان که درگیر کسب‌وکار جدیدتان هستید، سرمایه شما به مدت چند ماه می‌تواند هزینه‌های شخصی شما را پوشش بدهد؟  
۱- برای زندگی شخصیم پولی کنار نگذاشتیم  
۲- به مدت سه ماه از عهده مخارج شخصی‌ام برمی‌آیم  
۳- به مدت ۹ ماه از عهده مخارج شخصی‌ام برمی‌آیم  
سوال ۳: آیا محل کار فعلی‌تان به شما این اجازه را می‌دهد که همزمان با کار کردن در آنجا، کسب‌وکار خودتان را هم راه‌اندازی کنید؟  
۱- خیر، اجازه نمی‌دهند  
۲- بله، اجازه می‌دهند  
۳- من شغلی ندارم  
سوال ۴: آیا به‌طور کامل
- درباره رقیبان‌تان تحقیق کرده‌اید؟  
۱- بله  
۲- خیر  
۳- من اصلا رقیب ندارم!  
سوال ۵: آیا می‌توانید در یک جمله (و حتی) کمتر، بگویید که کسب‌وکار شما چه کار می‌کند؟  
۱- بله، کاملا!  
۲- خیر  
۳- به سختی  
سوال ۶: آیا توانایی استفاده از بازاریابی رسانه‌های (شبکه‌های) اجتماعی را دارید؟  
۱- خیر  
۲- بله  
۳- ربطی به کسب‌وکارم ندارد  
سوال ۷: کسی را (یا کسانی را) سراغ دارید که بخواهند در شناساندن کسب‌وکاران و فعالیت‌های آن به شما کمک کنند؟  
۱- خیر، من تا حالا با کسی در این باره صحبت نکرده‌ام  
۲- بله، من یک گروه را برای این کار تدارک دیده‌ام  
۳- کسب‌وکار من، آنطوری‌ها هم نیست که به چنین چیزی نیاز داشته باشد  
سوال ۸: آیا در مورد کسب‌وکاران به خانواده، دوستان و متخصصان چیزی گفته‌اید؟  
۱- بله، من یک برنامه ارزیابی کرده‌ام  
۲- خیر، ایده کسب‌وکار من بی‌نقص است  
۳- بله و براساس آنچه از آنها شنیدیم، در ایده‌ام مقداری تغییرات دادم
- ۳- خیر، زیاد به پشتیبانی آنها نمی‌توانم دل ببندم  
سوال ۹: چقدر پول برای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکاران دارید؟  
۱- دقیقا همان قدری که می‌خواهم  
۲- یک مقداری دارم، ولی بیشتر لازم دارم  
۳- دو برابر آنچه را که فکر می‌کنم لازم دارم  
سوال ۱۰: آیا با کار کردن در شب و تعطیلات آخر هفته مشکلی ندارید؟  
۱- بله، هر وقت که لازم باشد می‌توانم کار کنم  
۲- هرگز! من خودم به مردم توصیه می‌کنم که چنین نکنند!  
۳- خیر، من تعهدات دیگری هم دارم  
سوال ۱۱: آیا یک حسابدار و یک وکیل قابل اطمینان برای کسب‌وکاران سراغ دارید؟  
۱- خیر، بعدا افرادی را خواهم یافت  
۲- خیر، می‌خواهم برای صرفه‌جویی، خودم این مسئولیت‌ها را به عهده بگیرم  
۳- بله البته  
سوال ۱۲: آیا نقشه‌های دارید که اگر برنامه فعلی شما برای کسب‌وکاران شکست خورد، از آن استفاده کنید؟  
۱- بله، من یک برنامه جایگزین دارم  
۲- خیر، فقط یک راه برای موفقیت کسب‌وکارم هست، همانی که الان برنامه‌اش را دارم  
۳- من دوست ندارم شکست را به‌عنوان یک گزینه بررسی کنم و برایش برنامه بریزم  
سوال ۱۳: آیا خانواده، همسر یا یک‌سری دوستان‌تان از شما حمایت می‌کنند؟  
۱- بله  
۲- تا حالا به آنها نگفتم  
سوال ۱۴: آیا تا به حال تجربه رهبری کردن تعدادی نیروی کار را داشته‌اید؟  
۱- خیر، ولی بعدا از عهده آن بروم  
۲- خیر و برنامه‌ای هم برایش ندارم  
سوال ۱۵: آیا می‌دانید که مخاطبان هدف شما چه کسانی هستند؟ چه کسانی قرار است مشتری شما بشوند؟  
۱- خیر، هر موقع کارم را شروع کردم بررسی‌اش خواهم کرد  
۲- بله، من با دقت و جزئیات کامل می‌دانم که آنها چه کسانی هستند، چه سنی دارند و...  
۳- خیر، کسب‌وکار من برای همه است!  
سوال ۱۶: آیا برای دو سه سال، حاضرید هر وقت که لازم شد، قید تعطیلات و تایم‌های خالی‌تان را بزنید؟  
۱- درباره‌اش فکر نکرده‌ام  
۲- خیر، من هر وقت که بخواهم به تعطیلات خواهم رفتم  
۳- بله، هر مدت زمانی را که لازم باشد برایش صرف می‌کنم
- شکست را به‌عنوان یک گزینه بررسی کنم و برایش برنامه بریزم  
سوال ۱۳: آیا خانواده، همسر یا یک‌سری دوستان‌تان از شما حمایت می‌کنند؟  
۱- بله  
۲- تا حالا به آنها نگفتم  
سوال ۱۴: آیا تا به حال تجربه رهبری کردن تعدادی نیروی کار را داشته‌اید؟  
۱- خیر، ولی بعدا از عهده آن بروم  
۲- خیر و برنامه‌ای هم برایش ندارم  
سوال ۱۵: آیا می‌دانید که مخاطبان هدف شما چه کسانی هستند؟ چه کسانی قرار است مشتری شما بشوند؟  
۱- خیر، هر موقع کارم را شروع کردم بررسی‌اش خواهم کرد  
۲- بله، من با دقت و جزئیات کامل می‌دانم که آنها چه کسانی هستند، چه سنی دارند و...  
۳- خیر، کسب‌وکار من برای همه است!  
سوال ۱۶: آیا برای دو سه سال، حاضرید هر وقت که لازم شد، قید تعطیلات و تایم‌های خالی‌تان را بزنید؟  
۱- درباره‌اش فکر نکرده‌ام  
۲- خیر، من هر وقت که بخواهم به تعطیلات خواهم رفتم  
۳- بله، هر مدت زمانی را که لازم باشد برایش صرف می‌کنم

استارت‌آپ



استراتژی خروج از استارت‌آپ را آماده کنید

هر ارزش‌آفرینی روزی ممکن است قصد خروج از استارت‌آپ و کسب‌وکار خود را داشته باشد؛ بهتر است از پیش برای این کار آماده باشید. اگر به روزهای اول تأسیس استارت‌آپ خود بازگردید، مطمئنا به یاد می‌آورید که هیچ‌گاه قصد خروج از آن نداشتید. شما ایده بزرگی داشتید؛ مهارتی که هیچ فرد دیگری نداشت و امید به این داشتید که دنیا را تغییر دهید. اگر در آن زمان سرمایه‌گذاری از شما می‌پرسید که آیا قصد فروش کسب‌وکار خود را دارید، به او پاسخ می‌دادید تا زمانی که استارت‌آپ فروش دارد، آن را ترک نخواهید کرد.

می‌توان گفت تقریبا تمام مؤسسان استارت‌آپ همین حس و حال را در ابتدای کار دارند، اما اداره کردن کسب‌وکار بسیار دشوار است و ساعت‌های زیاد کاری، بیماری‌های روحی و روانی و حتی دور شدن از خانواده، بخشی از عواقب آن هستند. احتمال دیگر برای ترک استارت‌آپ و شرکتی که بنا کرده‌اید، این است که بالاخره شما روزی بازنشسته می‌شوید یا حتی فوت می‌کنید. وقتی به این حقیقت پی ببرید که شما تا ابد نمی‌توانید کسب‌وکار خود را اداره کنید، باید برنامه‌ای از پیش تعیین‌شده برای مواقع خروج از آن در نظر بگیرید. در این مقاله به نقل از زومیت، راهکارهایی معرفی می‌کنیم که شما را برای خروج از استارت‌آپ آماده می‌کنند.

۱- هیأت مدیران یا مشاوران را از همان روز اول تشکیل دهید

مطمئنا این کار برای شما که در مراحل اولیه و بوت استرپ استارت‌آپ هستید، دشوار است. شما نمی‌خواهید پیش از جذب سرمایه‌گذار فرد دیگری در تصمیمات دخالت کند یا مجبور باشید به کسی پاسخ دهید. در این شرایط، تشکیل دادن یک هیأت مشاور یا ناظر بسیار مفید است. این افراد قدرت رای ندارند اما می‌توانند در آینده به هیأت‌مدیره تبدیل شوند. این افراد را به‌صورت تیم جمع کنید و امتیازاتی شبیه هیأت‌مدیره به آنها بدهید تا ساختار مدیریتی استارت‌آپ از همان ابتدا شکل بگیرد. برنامه‌های ماهانه هیأت نظارت را تنظیم و در این جلسات در مورد نقاط اساسی تمرکز برای پیشرفت کسب‌وکار بحث کنید.

۲- به‌صورت ماهانه به سرمایه‌گذاران و هیأت‌مدیره گزارش دهید

یادداشت نقاط عطف مورد نظر در پیشرفت کسب‌وکار، به‌اندازه تعهدی که به هیأت‌مدیره دارید مهم است. اگر اهداف و دستاوردهای خود را نئونسیسم، اثبات کردن اینکه به آنها دست پیدا کرده‌اید دشوار است. برنامه‌ای برای ارسال گزارش منظم گزارش به سرمایه‌گذاران و مدیران داشته باشید و در آن موفقیت‌های خود را نسبت به ماه گذشته مقایسه کنید. علاوه بر آن، نقاط عطف ماه آینده و نیازهای خود را در آن یادداشت کنید. این کار نه تنها ذهن باز شما و آمادگی برای نظرات و انتقادات را به سرمایه‌گذاران نشان می‌دهد، بلکه مجموعه‌ای از اسناد گزارشی در اختیار شما قرار می‌دهد که در آینده بسیار مفید خواهد بود.

۳- با رقبای خود دوست شوید

در هر صنعتی که فعالیت کنید، قطعا رقیبانی دارید. شرکت قبلی خودتان یا فعالان پیشگام صنعت، رقبای حتمی شما خواهند بود. به‌عنوان یک ارزش‌آفرین، علاوه بر شناخت رقبا باید با آنها زمان بگذرانید. خودتان را به فعالان صنعت نشان دهید و در جلسات و گردهمایی‌ها شرکت کنید. به دنبال فرصت‌هایی برای سرمایه‌گذاری مشترک یا تشکیل گروه‌های تجارت صنعتی باشید. اگر در آینده قصد تغییرات بنیادی یا ترک صنعت داشته باشید، رقبای شما نخستین افرادی هستند که برای خرید دارایی‌ها اقدام می‌کنند. اگر موفق بشوید و آنها شکست بخورند نیز شما می‌توانید دارایی‌های آنها را خریداری کنید. در هر دو حالت، ایجاد ارتباطات قوی با فعالان صنعت، شما را در خروج بی‌نقص یاری خواهد کرد.

۴- به کارمندان خود سهام مالکیت پیشنهاد دهید

وقتی زمان برنامه‌ریزی خروج فرا می‌رسد، در قدم اول به دنبال خریدار بالقوه هستیم. آمارها نشان می‌دهند اغلب، کارمندان یک شرکت آن را خریداری می‌کنند. پیشنهاد سهام به کارمندان، وفاداری را در داخل شرکت رواج می‌دهد و به شما کمک می‌کند که تنوعی از خریداران آتی در اطراف خود داشته باشید. حتی اگر قصد فروش شرکت را هم نداشته باشید، ارائه سهام به کارمندان و برنامه‌ریزی برای ترفیع آنها، اعتماد را در شرکت جاری می‌کند. در نهایت، چه بخواهید شرکت را بفروشید و چه بخواهید تا بازنشستگی در آن باقی بمانید، این رفتارها در آینده به شما کمک خواهند کرد. موفقیت آتی شما می‌تواند استراحت با خیال راحت پس از ترک شرکت یا کنترل کردن آن با قدرت هرچه بیشتر باشد.

فروش و خدمات تصفیه‌کننده آب - فروش و خدمات دستگاه‌ها تصفیه‌کننده آب ایده خوبی در بخش لوازم خانگی است.





سامانه سامط منابع طبیعی در استان گلستان راه اندازی شد

**گران- خبرنگار فرصت امروز-** سامانه سامط ، سامانه استعلام منابع طبیعی می باشد که به منظور تسهیل امور استعلام مالکیت اراضی مردم که موجب ارتباط مستقیم مردم با دستگاه اجرایی می باشد راه اندازی شد.در تاریخ ۲۳ شهریور ماه سال جاری با حضور مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری ، مدیر فناوری و اطلاعات و شبکه دولت ، معاون اداره کل پست استان و جمعی از معاونین و روسای ادارات و کارشناسان اداره کل منابع طبیعی و اعضای شورای صنفی دفاتر پیشخوان دولت در محل دفتر پیشخوان دولت واقع در فلکه تالار فخرالدین اسعد گرگانی راه اندازی شد. در این جلسه مدیران و معاون شرکت کنند در خصوص اهمیت راه اندازی این سامانه که موجب تسریع و تسهیل امور مربوط به استعلام مالکیت اراضی برای مردم و پرهیز از اتلاف وقت آنها میگردد سخنرانی کوتاهی کرده و آن را موجب بسط و گسترش خدمات دولت الکترونیک در خصوص حقوق شهروندی و تکريم ارباب رجوع عنوان نمودند. همچنین پیگیری امور در زمان کوتاه- کاهش مراجعات مکرر مردم به دستگاه دولتی- کاهش هزینه های مردم در زمینه رفت و آمد- کاهش بار ترافیک در سطح شهر از دیگر فواید راه اندازی این سامانه محسوب میگردد. شایان ذکر است این سامانه در راستای همکاری سازمان جنگلها، مراتع و آبخیزداری کشور با همکاری کانون دفاتر پیشخوان دولت و فناوری اطلاعات استانداری ها راه اندازی شده واز این پس کلیه امور پاسخ گویی به استعلامات با مراجعه مردم به دفاتر پیشخوان دولت و ارائه مدارک و مستندات و پیگیری از طریق پیامک تا حصول نتیجه انجام خواهد شد و در آینده نیز با توسعه این همکاریها خدمات دیگری به مردم ارائه خواهد شد.

شرکت جمعی از بانوان روستاهای هدف پروژه ترسیب کربن در جشنواره بین المللی فرهنگ اقوام

**گران- خبرنگار فرصت امروز-** جمعی از بانوان روستاهای هدف پروژه ترسیب کربن به عنوان نماینده بانوان روستاهای هدف پروژه ترسیب کربن در یازدهمین جشنواره بین المللی فرهنگ اقوام در شهرستان گنبد کاووس شرکت کردند.این نمایشگاه به مدت چهار روز از ۱۸ تا ۲۱ شهریور ماه ۱۳۹۶ برپا بود و در آن بانوان با ارائه و عرضه محصولات روستایی از قبیل صنایع دستی، صنایع غذایی و گیاهان دارویی حضور فعال و پربینگی داشتند. در این نمایشگاه ضمن آشنایی بازدید کنندگان از محصولات زنان روستایی منطقه بستر معرفی پروژه ترسیب کربن نیز فراهم گردید و نمایندگان حاضر در نمایشگاه از فروش محصولات خود اعلام رضایت کردند.توجه به توانمندیها، استعدادها و قابلیت های زنان، در بهره گیری از منابع طبیعی ضرورت دارد. یکی از پروژه هایی که به این مهم پرداخته است، پروژه ترسیب کربن می باشد. همچنین یکی از ابعاد مهم برای رسیدن به توسعه پایدار، توجه به نیروی انسانی خصوصا حضور زنان می باشد، که با مشارکت آنان در زمینه های اقتصادی و اجتماعی بستر این امر فراهم می شود. شایان ذکر است در ابتدای شروع پروژه که در شهرستان آزادشهر- استان گلستان از سال ۹۳ آغاز گردید، دانش بومی و پتانسیل بالقوه زنان روستاهای هدف شناسایی شد تا اقدامات لازم برای تقویت و تلفیق آن با دانش نوین از طریق برگزاری کلاس های آموزشی و مهارتی انجام گیرد. پروژه ترسیب کربن در مساحتی بالغ بر ۴۸ هزار هکتار در شهرستان آزادشهر در حال انجام است.

پروژه آبرسانی و آبشیرینکن روستای گرزه شهرستان بندر لنگه به بهره برداری رسید

**بندر عباس- خبرنگار فرصت امروز-** با حضور فرماندار، مدیر امور آب و فاضلاب روستایی شهرستان بندر لنگه و جمعی از مسئولان این شهرستان پروژه آبرسانی و آبشیرینکن ۲۵۰ مترمکعبی روستای گرزه به بهره برداری رسید. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان، مدیر امور آب و فاضلاب روستایی شهرستان بندر لنگه حاضر در این مراسم با توضیح درباره مشخصات این پروژه بیان کرد: ۱۷ کیلومتر لوله گذاری، احداث مخزن ۲۰۰ مترمکعبی و افتتاح آبشیرینکن ۲۵۰ مترمکعبی پروژه آبرسانی به روستای گرزه انجام شد و ی در ادامه در خصوص اعتبار این پروژه افزود: میزان اعتبار هزینه شده برای این پروژه ۲۲ میلیارد ریال بوده که از طریق صندوق توسعه ملی، اعتبارات استانی و بخش خصوصی تامین شده است. این مسئول با اشاره به جمعیت بهره بردار این پروژه اظهار کرد: روستای گرزه دارای ۳۰۰ خانوار با جمعیتی معادل ۱۱۷۰ هزار نفر دارد که با افتتاح این پروژه از نعمت آب آشامیدنی سالم بهره مند شدند. در پایان این مراسم ارسالن بهاری فرماندار شهرستان بندر لنگه از عملکرد شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان در شهرستان بندر لنگه تقدیر و تشکر کرد.

رشد ۳ درصدی جابه جایی کالا توسط ناوگان باری در استان

**ساری - دهقان -** به گزارش خبرنگار مازندران ، علی نصیری معاون حمل و نقل این اداره کل ضمن اعلام این خبر افزود : تعداد بارنامه های مصرفی پنج ماه سال جاری ۴۰۹ هزار و ۱۷ فقره ذکر کرده که نسبت به مشابه سال گذشته ۵ درصد افزایش داشته است. وی وعده کالاتی جابجا شده از استان در این مدت را به ترتیب شن و ماسه- فرآورده های لبنیاتی - انواع پلدر- جو - سیمان فلألی- سیمان- ذرت انسانی - سیمان کیسه ای- ام دی اف- نیوپان - سایر عنوان کرد. معاون حمل و نقل اداره کل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان مازندران خاطر نشان ساخت :۱۲۴ شرکت حمل و نقل و شعبات در سطح استان مازندران فعال است. این در حالی است که ای استان دارای ۷ انجمن صنفی کارفرمایی شرکتهای حمل و نقل کالا یک کانون انجمن صنفی کارفرمایی شرکتهای حمل و نقل کالا، یک کانون انجمن صنفی کارگری رانندگان ویگ اتحادیه حمل بار ۱۰۰ انجمن صنفی کارگری رانندگان وسائط نقلیه کالاتی جاده ای می باشد.

اولین نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی انواع کالا در اصفهان

**اصفهان - خبرنگار فرصت امروز-** اولین نمایشگاه لیزینگ و فروش اقساطی کالا ۲۲ تا ۲۶ شهریور ماه در محل نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان واقع در پل شهرستان برگزار می شود. به گزارش واحد رسانه شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان، در این نمایشگاه، ۹۲ مشارکت کننده از استان های یزد، اصفهان، تهران، فارس، خراسان رضوی و آذربایجان شرقی در سه سالن نمایشگاهی به ارائه محصولات و خدمات خود در بخش های خودرو و موتورسیکلت، لوازم خانگی، مبلمان و دکوراسیون داخلی، بانک، شرکت های لیزینگ و بیمه، رایانه و لوازم الکترونیک می پردازند. این نمایشگاه، ۸۵۰ مترمربع وسعت دارد و از ساعت ۱۶ تا ۲۳ روزهای مذکور آماده میزبانی از بازدید کنندگان خواهد بود.

۱۰۸۸ پایگاه در استان هدایای مردمی جشن عاطفه ها راجمع آوری می کنند

**اراک - مینورستمی -** مدیر کل کمیته امداد استان مرکزی گفت: امسال ۱۰۸۸ پایگاه در استان مرکزی هدایای مردمی جشن عاطفه ها را که ۲۳ و ۲۴ شهریور ماه جاری برگزار می شود، جمع آوری می کنند. قنبر موسی نژاد در نشست مردمی پیرامون جشن عاطفه ها اظهار داشت: در آستانه آغاز سال تحصیلی هستیم و شعار جشن عاطفه های سال جاری «مهر در انتظار همدلی» است و این جشن در دو مرحله برگزار می شود که اولین مرحله یک هفته پیش از آغاز مهر در روزهای ۲۳ و ۲۴ شهریور و مرحله دوم ۱۹ مهر ماه در مدارس برگزار خواهد شد. مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مرکزی بیان کرد: در حال حاضر در استان مرکزی ۴۴ هزار خوارو تحت پوشش کمیته امداد هستند و سعی کرده ایم بستریهای لازم را برای کمک های مردم ایجاد کنیم. وی ادامه داد: به ۲۸ هزار خانوار نیازمند استان ماهیانه از طرف کمیته امداد حقوق پرداخت می شود و ۷۰۰ هزار و ۷۰۰ مورد از این تعداد زنان سرپرست خانوار هستند که بر اساس تحقیقات فقر در این خانواده ها بیشتر است. مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مرکزی تصریح کرد: استقرار اقتصادی و معیشتی زمینه برون رفت این خانواده ها از فقر را ایجاد می کند که بسترسازی فرهنگی، ارتقای توان فکری، آموزش مهارت های زندگی و مهارت کسب و کار از مواردی است که می تواند به این خانواده ها کمک شایلی کند.

فعالیت های سازمان عمران باید تداوم داشته باشد

**ساری - دهقان -** مراسم تکريم و معارفه مدیرعامل سازمان عمران شهرداری ساری با حضور اعضای شورای اسلامی شهر، شهردار مرکز استان و کارکنان این سازمان برگزار گردید. به گزارش خبرنگار مازندران ، مهدی عبوری شهردار ساری در مراسم تکريم و معارفه مدیرعامل سازمان عمران با قدردانی از زحمات پنج ساله سید کمال آقامیری گفت: خانواده آقامیری که از خانواده شهدا نیز هستند با خدمات وسوایقی که در بخشهای مختلف داشته اند دین خود را به نظام و انقلاب ادا کرده اند. وی با اشاره به فعالیت های سازمان عمران شهرداری ساری در دوران مدیریت آقامیری افزود: در پنج سال اخیر خدمات این سازمان کم نظیر بوده است و این حاصل همدلی و همکاری کارکنان این مجموعه و مدیریت جهادی سید کمال آقامیری می باشد. عبوری با بیان اینکه این تغییر مدیریتی حاصل یک سال تفکر بوده است، ادامه داد: با توجه به سابقه درخشان سید کمال آقامیری در لایه های مختلف مدیریتی وی به سمت شهردار منطقه دو منصوب گردید تا از توانمندی ایشان در این قسمت استفاده گردد. شهردار ساری استفاده از امکانات، افزایش ماشین آلات و جذب اعتبارات در دوران مدیریت آقامیری در سازمان عمران را کم نظیر دانست و تصریح کرد: با تلاش شبانه روزی و مدیریت جهادی در سازمان عمران پروژه های مختلفی در سطح شهر اجرایی گردید و از آثار این فعالیت ها ایجاد اشتغال برای جوانان بوده است. عبوری ادامه داد: سازمان عمران شعار کار، تلاش، پیگیری را سرلوحه اقدامات خود قرار داده و در این زمینه پروژه هایی را عملیاتی نموده که در استان نمونه است.

نماینده شبیستر در مجلس شورای اسلامی:

پتروشیمی تبریز به عنوان نگین صنایع خطه شمال غرب در منطقه خودنمائی می کند



مسیر ۱۵۴ کیلومتری میانداوب- تبریز و انتقال سالانه ۲۰۰ هزار تن اتیلن به این مجتمع، ظرفیت تولید پتروشیمی تبریز ۲/۵ برابر افزایش می یابد که در شکوفائی اقتصادی منطقه و ایجاد اشتغال با بهره گیری از نیروی کار جدید بویژه نخبگان و فرهیختگان دانشگاهی تاثیر بسزائی خواهد داشت.



شکوفائی و رونق اقتصاد باافزایش تولید و همچنین ایجاد اشتغال بیشتر مورد تأکید قرار داد. مدیرعامل پتروشیمی تبریز اجرای خط لوله اتیلن غرب از میانداوب به تبریز را عامل موثر در ایجاد پروژه های جدید برای افزایش تولید و همچنین ایجاد اشتغال بیان کرد و افزود: با اجرای این طرح با ۲۱۵۰ میلیارد ریال سرمایه گذاری در

**تبریز- اسدفلاح-** در دیدار نمایندگان شبیستر و تبریز در مجلس شورای اسلامی با مدیرعامل پتروشیمی تبریز، لزوم جذب سرمایه برای توسعه صنعت پتروشیمی در منطقه مورد تأکید قرار گرفت. به گزارش خبرنگار مادر تبریز، معصومه آقاپور نماینده شبیستر در مجلس شورای اسلامی نقش پتروشیمی تبریز در رفع بیکاری با ایجاد اشتغال و همچنین تاثیر آن در رونق و شکوفائی اقتصاد منطقه را مورد تأکید قرار داد و افزود: پتروشیمی تبریز با وجود همه مشکلات دوری از مناطق نفت خیز کشور به عنوان نگین صنایع خطه شمال غرب در منطقه خود نمائی می کند. شهاب الدین بیمقدار نماینده تبریز در مجلس شورای اسلامی نیز با اشاره به موقعیت ویژه پتروشیمی تبریز در منطقه بر تسریع در روند پیشبرد اهداف پتروشیمی تبریز با یاری نمایندگان مجلس تأکید کرد. مهندس درفش مدیرعامل جدید پتروشیمی تبریز در این دیدارها لزوم پشتیبانی نمایندگان مجلس و مسئولان استان آذربایجان شرقی را در حوزه صنایع منطقه برای

تجلیل از کارکنان نمونه شرکت آبفا استان اصفهان



که مدیران و مؤسسان شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان پیرامون چگونگی رشد و توسعه این صنعت در نظر گرفته اند که تأکید می کردند بهتر است کارکنان در حضور خانواده هایشان مورد تقدیر قرار گیرند تا اعضای خانواده شاهد ثمره تلاش و کوشش پدر و مادران

**اصفهان- قاسم اسد-** مراسم تجلیل از ۶۴ نفر از کارکنان نمونه سال ۹۵ شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان با حضور مدیرعامل، شوراى معاونین و اعضای خانواده های کارکنان نمونه در هدهده توریستی قلعه سرشیر پیربکران برگزار شد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان گفت: کسب موفقیت های چند سال اخیر شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان در ارزیابی عملکرد شرکتها در وزارتخانه و نیز جشنواره شهید رجایی مهربان تلاش، کوشش و تعهد همه کارکنان شرکت آب و فاضلاب می باشد. مهندس هاشم امینی با بیان اینکه تجلیل از کارکنان نمونه در حضور خانواده هایشان به توصیه مؤسس شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان بوده است اعلام کرد: صنعت آب و فاضلاب در کشور مدیون درایت و تدابیری است

خود در محیط کار باشند. وی به جایگاه شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان اشاره و خاطر نشان کرد: هم اکنون به باور بسیاری از کارشناسان صنعت آب و فاضلاب، آبفا اصفهان شرکتهی پویاست که به رغم چالش های موجود توانست امر خدمات رسانی به مردم را به بهترین شکل به سرانجام برساند در حالیکه در سال جاری شرکت آبفا استان اصفهان برای تأمین آب شرب مردم با کمبود تقریباً ۲/۵ مترمکعبی در ناتیبه مواجه بوده است. وی تداوم برنامه های فرهنگی را مهم برشمرده و خاطر نشان کرد: اعتقاد داریم برنامه های فرهنگی پیرامون مصرف بهینه باید همچنان ادامه یابد تا مصرف صحیح میان مردم نهادینه شود و در این خصوص سعی بر آن شده از تمام ظرفیت ها استفاده شود.

شهردار منتخب رشمت در برج میلاد خبر داد

احیای تالاب عینک و رودخانه های زرچوب و گوهر رود

**رشتم - مهناز نوسری-** به همت فرمانداری و شهرداری رشتم، شورای اسلامی شهر و همکاری برخی از دستگاهها چون میراث فرهنگی، صنایع دستی گردشگری، اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی رشتم و .. جشنواره شبهای فرهنگی رشتم در روزهای پنجشنبه و جمعه از ساعت ۱۸ الی ۲۳ در محل برج میلاد تهران برگزار شد. دکتر نصرتی در جمع خبیگان رشتمی در سالن همایش های برج میلاد اذعان داشت: از همه دست اندرکاران، فرماندار محترم ، اعضاء شورای اسلامی شهر رشتم برای برگزاری این جشنواره تقدیر و تشکر دارم. دکتر نصرتی دراین جشنواره گفت:

منتخب رشتم تأکید کرد: از مصوبه ثبت شهر رشتم به عنوان شهر خلاق یونسکو هنوز نتوانستیم آطور که باید بهره ببریم چون شهر رشتم بالاترین ویژگی را در بحث خوراکی شناسی و انواع غذاها دارد. دکتر نصرتی تصریح کرد: کارهای ویژه ای باید در شهر رشتم صورت گیرد و برنامه ریزی مدون اولین گامی است که برای توسعه پایدار شهر رشتم برخوایم داشت. فاطمه قدیمی حروفه نیز ضمن اظهار خرسندی از برپایی جشنواره فرهنگی شب های رشتم در برج میلاد گفت: شهر رشتم از ظرفیتهای قابل توجهی در حوزه گردشگری، صنایع و خوراکی برخوردار است.

مدیرکل بنیادمسکن انقلاب اسلامی استان:

اهداف بنیاد مسکن در تمامی روستاهای آذربایجان شرقی بویژه در روستاهای محروم هشت رود و اهر و هریس محقق شده است



**تبریز - ماهان فلاح-** در جلسه مشترک با حضور مدیرکل و معاون بازرسازی و معاون عمران روستایی بنیاد مسکن استان و نماینده مردم شهرستانهای اهر و هریس در مجلس شورای اسلامی و فرماندار شهرستان هشترود و مدیر کل امور روستایی و دهیاری های استانداری استان در خصوص مسائل و مشکلات مربوط به پروژه های عمرانی روستاهای شهرستان اهر و هریس و هشترود بحث شد و در جهت اجرای هرچه سریع تر آنها همفکری و تبادل نظر صورت گرفت. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان، در ابتدای این نشست مشترک، مهندس حافظ باباپور مدیرکل بنیادمسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی اظهار داشت: یکی از افتخارات بنیاد مسکن خدمت به روستاهاست و برنامه ریزی و با تعامل خوبی که با سایر دستگاه های استان و شهرستان ایجاد نموده ایم تاکنون توانسته ایم با همکاری و همدلی یکدیگر اهداف بنیاد مسکن را در تمامی روستاهای استان بویژه در روستاهای محروم هشترود و اهر و هریس پیش برده و پیاده نماییم. وی با اشاره به نقش

مجلس شورای اسلامی، عملکرد خوب بنیاد مسکن در روستاها را باعث رفح محرومیت، توزیع عادلانه امکانات و کمک به اقشار کم درآمد جامعه عنوان کرد و یادآور شد: بایستی همه مسئولین دست به دست هم داده در خصوص رفع مشکلات روستاهای استان تلاش مضاعف داشته باشند و اینجانب هم در شخما در خصوص جذب اعتبار بیشتر برای روستاهای استان از مجلس شورای اسلامی سعی و تلاش خود را دوجندان نموده و برای عمران و آبادانی روستاها از هیچ کوششی دریغ نخواهم ورزید. مستفید فرماندار شهرستان هشترود نیز از دست اندرکاران بنیاد مسکن در روستاهای شهرستان هشترود اعلام رضایت و خاطر نشان نمود: بنیاد مسکن برای پیشبرد اهداف خود در روستاها و شهرستان باید با بخشداران و دهیاران در تعامل و ارتباط باشد و تمام برنامه های انجام شده و در دست اقدام را به صورت یک برنامه جامع به روستاییان عزیز انتقال داده تا مردم از اهم فعالیت های صورت گرفته و در دست اقدام مطلع شوند و اینگونه مسائل اعتماد اجتماعی را در بین مردم و دستگاه های دولتی به دنبال خواهد داشت.

تقدیر از کارمند ناحیه گاز شهرستان جم به عنوان کارمند نمونه بسیجی استان بوشهر



از از مهمترین وظایف و اولویت های کاری بسیجیان برشمرد که می بایست در راستای تحقق آن اهتمام ورزند. سرهنگ

**بوشهر- خبرنگار فرصت امروز-** طی مراسمی از کارمند ناحیه گاز شهرستان جم بعنوان کارمند نمونه بسیجی سازمان بسیج کارمندان سپاه امام صادق (ع) استان بوشهر تقدیر شد. در این مراسم که در سالن اجتماعات اداره کل بنادر و دریاوردی شهر بوشهر و با هدف تقدیر از کارمندان بسیجی نمونه برگزار شد ، مسئولین بسج استان، تعدادی از مدیران ارشد دستگاه های دولتی و برخی از کارکنان این ادارات حضور داشتند. جانبین فرماندهی سپاه امام صادق (ع) استان در این مراسم با قدردانی از تلاش ها و زحمات کلیه کارکنان بسیجی استان ، تکريم ارباب رجوع و خدمت رسانی مطلوب به مردم

پاسدار حمید خرمندل در ادامه با تقدیر از فعالیت ها و تلاش های ارزشمند کارمندان بسیجی استان ، بر ارتقای هرچه بیشتر فعالیت در عرصه بسیج تأکید نمود. وی در پایان این مراسم به اهدای لوح تقدیر به برترین های عرصه بسیج کارمندان استان پرداخته که در همین راستا آقای حسین حاتمى ، سرپرست تعمیرات اداره گاز شهرستان جم بعنوان کارمند نمونه بسیجی استان انتخاب و لوح تقدیری به ایشان اهدای شد. روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر ضمن تبریک موفقیت کسب شده به این همکار ارجمند، برای ایشان آرزوی توفیقات روزافزون می نماید.

در بخش شاخص های عمومی

اداره کل امور مالیاتی آذربایجان شرقی رتبه برتر جشنواره شهید رجایی را کسب کرد



بزرگ و دریافت لوح سپاس از استاندار آذربایجان شرقی شد. استاندار آذربایجان شرقی در این اختتامیه جشنواره شهید رجایی با بیان اینکه شهید رجایی همیشه الگوی مدیریتی دولت است، اظهار داشت: رفتار، کردار و ... باید الگوی مدیریت در دولت باشند، چرا که اخلاق و منش آنها در حد نیکویی بودی افزود: تقدیر از خدمات دستگاههای برتر دولتی سنت خوبی است چرا که مردم اگر خدمتگزاران خود را بشناسند بیشتر قدران خواهند بود و تقدیر امروز از نهادهای برتر

**تبریز - اسد فلاح-** اداره کل امور مالیاتی آذربایجان شرقی رتبه برتر سیزدهمین جشنواره شهید رجایی در بخش شاخص های عمومی در بین کلیه دستگاههای اجرایی استان را کسب کرده به گزارش خبرنگار ما در تبریز، همزمان با هفته دولت و در راستای ارزیابی دستگاههای دولتی استان، اداره کل امور مالیاتی آذربایجان شرقی در بخش ارزیابی شاخص های عمومی رتبه برتر دستگاههای اجرایی را کسب کرد. سیزدهمین جشنواره شهید رجایی آذربایجان شرقی با هدف ارتقای فرهنگ تلاش و تعهد و تجلیل از تلاشگران عرصه خدمت با حضور استاندار و رئیس ستاد جشنواره شهید رجایی استان آذربایجان شرقی، دکتر فرهنگی نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکودر مجلس شورای اسلامی و دیگر مقامات استانی برگزار شد. اداره کل امور مالیاتی استان به علت اقدامات موثر انجام داده در راستای تکريم ارباب رجوع، حفظ حقوق مدعیان، تعمیق فرهنگ خوداظهاری و تمکین مالیاتی و همچنین پیاده سازی موفق طرح جامع مالیاتی موفق به کسب رتبه

نتیجه تلاش سازمان مدیریت و برنامه ریزی استرئیس سازمان برنامه و بودجه آذربایجان شرقی و دبیر جشنواره شهید رجایی استان اظهار کرد: در این جشنواره ۵۲ دستگاه اجرایی استان شرکت داشتند که ۱۱ مورد از آن ها مورد تجلیل و قدردانی قرار گرفتند. داوود بهبودی افزود: ارزیابی استراتژیک از جمله مستندات جشنواره شهید رجایی بوده و ارزیابی عملکرد نیز از جمله محورهای برگزاری این جشنواره است که میزان نيل به هدف از این طریق مشخص شده و موجبات استقرار نظام ارزیابی را فراهم می آورد. لازم به ذکر است سیزدهمین جشنواره شهید رجایی با هدف تقدیر از تلاشگران عرصه خدمت و ارتقای فرهنگ تلاش و تعهد برگزار شد و اداره کل امور مالیاتی آذربایجان شرقی در زمینه شاخص های عمومی ارزیابی عملکرد سال ۱۳۹۵، حائز رتبه برتر استان شد که در همین راستا از غلامرضا شریفی، مدیرکل امور مالیاتی استان با اهدای لوح سپاس و تندیس ویژه این جشنواره، قدردانی به عمل آمد.



## انواع کارمندانی که حضورشان در محیط کار مضر است

کارمندان منفی، فکر می‌کنند با هر اقدام‌شان به شما لطفی می‌کنند، ولی واقعیت این است که اخراج آنها، لطف بزرگ‌تری به همه شما است!

برخی کارمندان به هر دلیلی فکر می‌کنند صرفاً با حضور هرروزه در محیط کار، برای شرکت ارزش آفرینی می‌کنند و اقدامات‌شان لطف بزرگی به همه اعضای شرکت است. این کارمندان منفی حس می‌کنند بیشترین نفع را به سازمان می‌رسانند، درحالی‌که در واقعیت کمترین کمک و همکاری را از آنها می‌بینیم. این افراد به جای اینکه انرژی سازمان را افزایش بدهند، تمرکز و انگیزه دیگران را از بین می‌برند. به گزارش زومیت، اگر در تیم خود با کارمندان منفی سروکار دارید و نتوانسته‌اید آنها را بر آن دارید که رفتارشان را اصلاح و خودشان را با حرکت جمعی هماهنگ کنند، ممکن است گزینه دیگری به‌جز کنار گذاشتن آنها نداشته باشید. یک قانون مهم کسب‌وکار می‌گوید: به‌آرامی و با دقت استخدام کنید، اما در اخراج تعلل نکنید.

۷ گروه از کارمندان منفی که باید هرچه سریع‌تر تکلیف کاری آنها را روشن کنید:

– **کارمندی که مشکلات شخصی خود را به دیگران تحمیل می‌کند**

برخی افراد متخصص این هستند که کارها و وظایف‌شان را به دیگران بسپارند. شما حتماً این افراد را دیده‌اید. آنها همیشه شکایت می‌کنند که خیلی کار می‌کنند درحالی‌که در پایان روز، از حجم پایین کاری که تحویل داده‌اند تعجب می‌کنید. اهدافی تعیین کنید که قابل اندازه‌گیری باشند و اگر این کارمندان منفی به قول و قرارشان در اجرای این اهداف پایبند نبودند، بدانید که زمان یک اقدام جدی فرا رسیده است.

– **فردی که می‌گوید «خب! این مشکل آنهاست»**

نباید هیچ موقعیت یا شرایطی در محیط کار، مشکل دیگران محسوب شود. حتی اگر کاری روی میز کسی قرار می‌گیرد که معمولاً حل‌وفصل آن وظیفه او نیست، باید مسئولیت‌پذیر باشد و با تعهد و التزام کامل، فرد مناسبی را برای رسیدگی به آن بیاید.

– **فردی که در مقابل مشتریان و همکاران، کنترل اعصابش را از دست می‌دهد**

این سبک رفتاری به‌هیچ‌وجه به‌سادگی قابل پذیرش نیست. به کارمندانی که نمی‌توانند اعصاب‌شان را کنترل کنند، درب خروجی را نشان دهید!

– **فردی که جلسات کاری را از مدار اصلی خارج می‌کند**

بعضی کارمندان در جلسات کاری در مورد همه‌چیز صحبت می‌کنند، به‌جز چیزهایی که به‌عنوان دستور کار آن جلسه اعلام شده است. اجازه ندهید کارمندان منفی کارایی جلسات شما را پایین بیاورند و مسیر برنامه‌های تعیین‌شده را منحرف کنند.

– **فردی که سایر همکاران را به ستوه می‌آورد**

وقتی عده زیادی از کارمندان‌تان از رفتارهای یک کارمند خاص شاکی هستند، به جای نادیده گرفتن شکایات آنها، علت را بررسی کنید. کارمند مذکور را زیر نظر بگیرید و در صورت لزوم، واکنشی منطقی و جدی داشته باشید.

– **فردی که می‌گوید «این کار من نیست!» یا «این احمقانه است!»**

کارمندی که اغلب چنین رفتارهایی را بروز می‌دهد و چنین بیاناتی دارد، سزاوار یک موقعیت شغلی محترمانه نیست، مخصوصاً در کسب‌وکار شما.

– **فردی که به‌وضوح ناراحت است**

کارمندانی که همیشه ناراضی و ناراحت هستند، نه برای کسب‌وکار شما مفیدند و نه سودی به حال مشتریان‌تان دارند. آنها هرکسی را که در اطراف‌شان باشد، می‌رنجانند و این به سود شرکت شما نیست. شما می‌توانید با هدایت کردن آنها به خارج از محیط کار و نشان دادن فرصت‌های جدید شغلی که احتمالاً رضایت‌مندی و شادی بیشتری به آنها می‌بخشد، قدم مثبتی برای خودتان و آنها بردارید.

منبع: **INC**



# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی-اقتصادی

یکشنبه | ۲۶ شهریور ۱۳۹۶ | شماره ۸۸۳ | صفحه ۱۶

صاحب‌انبار: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ: شرکت همپین توزیع، نشر گستر امروز  
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۲  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۲۴، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

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



## منتظر ارائه طراحی نوین در MWC 2018 باشید

# جان تازه در موبایل‌های سونی

شده سونی در نظر دارد متد طراحی همیشگی‌اش به نام امنی بالانس را کنار بگذارد و از آغاز سال جدید رویه دیگری را در پیش بگیرد. همانطور که احتمالاً می‌دانید اسامرات‌فون‌های مهم این کمپانی معمولاً در دو برهه متفاوت معرفی می‌شوند؛ یکی در ابتدای سال جدید و در جریان کنگره جهانی موبایل بارسلون و دیگری در اواخر تابستان و نمایشگاه IFA. حال آن‌طور که شایعه شده در جریان MWC 2018 این شرکت تنها محصولات را معرفی خواهد کرد که براساس زبان طراحی

## برای مطالعه ۷۸۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

**کلینیک کسب‌وکار**

پرسش: محصول جدیدی تولید کردم و می‌خواهم آن را قیمت‌گذاری کنم اما نمی‌دانم دقیقاً چه قیمتی برای آن مناسب است. اگر امکان دارد مرا راهنمایی کنید.

**قیمت‌گذاری محصول**

پاسخ کارشناس: قیمت‌گذاری محصول یکی از نکات مهم و پیچیده است و مقالات زیادی درباره آن نوشته شده است. نخستین توصیه ما مشورت با کارشناسان و خواندن چند مطلب کاربردی در این خصوص است، اما در اینجا به چند نکته که باید مورد توجه شما قرار گیرد اشاره می‌کنیم؛ اول آنکه اگر محصول شما رقیب دارد حتماً قیمت رقیب را فهرست‌برداری کنید و در جدولی بنویسید. اگر قیمت تمام شده شما به‌گونه‌ای است که با در نظر گرفتن سودی معقول همچنان قیمت شما از رقیب کمتر است کمترین مشکل را خواهید داشت. البته توجه به ویژگی‌های کیفی محصول شما و تشابهات و افتراق‌های محصول‌تان با رقیب نیز بسیار مهم است. اگر از نظر کیفی از بقیه بهتر باشید که دیگر عالی است و فقط باید به فکر بازاریابی و تبلیغات باشید. به این نکته توجه داشته باشید که لزوماً قیمت کمتر شما را به نتیجه نمی‌رساند. چه‌بسا قبل از برند شدن شما، قیمت کمتر شما در نظر مصرف‌کنندگان نشان از کیفیت

## نوشدارو

# چگونه ایده خود را معرفی کنید

نه یک نظرسنجی است. پس سعی کنید ایده‌تان را در قالب یک پیشنهاد یا نظرسنجی مطرح کنید و پاسخ شفاف‌تری از مخاطب‌تان بگیرید. «پیشنهاد می‌کنم این پروژه را به هفته بعد موکول کنید. نظر شما چیست؟» شاید ایده خیلی خوبی نباشد اما... زمانی‌که این جمله را به کار می‌برید یعنی خودتان هم می‌دانید که ایده شما نیمه‌پخته است و هنوز آماده اجرایی شدن نیست. پس با ارائه‌ای بدون اعتمادبه‌نفس تلاشی بیهوده می‌کنید که نتیجه دلخواه‌تان را در بر نخواهد داشت. احتمال جواب مثبت گرفتن در چنین مکالمه‌ای بسیار ضعیف است. یا به ایده‌تان اعتماد تام داشته باشید و از آن دفاع کنید یا اصلاً آن را به زبان نیاورید و با کلمات «بد، احمقانه و وحشتناک» آن را توصیف نکنید؛ به خود و ذهن‌تان فرصتی دوباره دهید و فکرتان را کامل کنید.

من فکر می‌کنم شاید... منبع: **INC**

Workfa

ماهرترین افراد فریلنسر را به صورت آنلاین استخدام کنید

برنامه نویسی، طراحی و گرافیک، ترجمه، تولید محتوا...

کار برای انجام دارید؟

دنبال کار هستید؟

انجام کار و کسب درآمد

برونسپاری کارها

بزرگترین متخصصان آماده برای تبلیغ و معرفی برتران در شبکه‌های اجتماعی

کاری برای انجام دارید؟

## معرفی استارت‌آپ

## برون‌سپاری به افراد متخصص

نام استارت‌آپ: ورکفا  
وب سایت: **workfa.com**  
سال تأسیس: ۱۳۹۶  
موضوع: دور کاری و برون‌سپاری  
توضیح بیشتر:  
کارهای خود را به صورت آنلاین به افراد متخصص بسپارید تا در بستری امن، سریع‌تر، ارزان‌تر و بهتر انجام شوند.



دلنوشته‌های یک کارآفرین (۱۸)

## تو هم باید فیل هوا کنی

پارسا امیری

کارشناس فروش

در شماره‌های قبل درباره راهاندازی انواع کسب‌وکار و اهمیت بازاریابی برای‌تان گفتیم. در ادامه می‌خواهم به ضرورت خلاقیت و نوآوری در کسب‌وکار بپردازم. نوآوری تو رو متفاوت می‌کند و وقتی متفاوت شدی بهتر دیده می‌شی. گاهی وقتاً همین متفاوت بودن خودش عامل مهمی برای ماندگاری در بازاره. تو دست به هر کاری که می‌زنی باید خلاقیت و نوآوری داشته باشی تا بتونی خوب دیده بشی.

بعضی‌ها هنوز با همون حال و هوای پنجاه سال قبل می‌خوان تو بازار نفوذ کنن. اگه آدم خلاق باشی تو هر کسب‌وکاری موفقیتی. شک نکن. کسانی در بازار موفق بودند که تونستند به خلاقیت و نوآوری در کارشون داشته باشن. بعضی وقتاً این خلاقیت در تولید کالا یا بسته‌بندی یا توزیع یا بازارپایه.

تو می‌تونی در کار خودت متمرکز بشی و با ابتکار در تولید و فروش خودتو تثبیت کنی. اصلاً خلاقیت رو اون روی موفقیت می‌دندند و می‌گن کسی که خلاقیت داشته باشه موفقه. خلاقیت فقط هنر نیست، خلاقیت به جورایی مهارت یعنی تو می‌تونی تو کارت خوب متمرکز بشی و بعد با تمرین و تکرار به خلاقیت برسی. البته این رو هم بگم که افراد خلاق چه کسانی هستن:

افراد خلاق دید مثبتی به زندگی دارن. آدم‌های بدبین ذهن فعال و خلاق ندارند. پس جهان رو زیبا و مثبت نگاه کن تا بتونی در هر لحظه ایده‌های خلاقانه برای پیشرفت کارت بدی. افراد خلاق اعتماد به نفس دارند. همین که به خودت و به کار و کاسی‌ات باور داشته باشی خیلی مهمه. افراد خلاق به تخصص اهمیت می‌دن. افراد خلاق از دیگران مشاوره می‌گیرن. افراد خلاق مدام کتاب می‌خوانن. افراد خلاق آندامی جسوری هستن. افراد خلاق خود باورند. اینو بگم که در مسیر خلاقیت طبعاً با مخالفت روبه‌رو می‌شی چون کار تو تازه و ابتکار به و اگر خودت مدیر و تصمیم‌گیرنده کسب‌وکار هستی بازم با مخالفت‌های اطرافیان روبه‌رو می‌شی، واسه اینکه ما عادت به تغییر نداریم و همیشه می‌خوایم تو به خط باشیم و همین که پاتو از خط بیرون گذاشتی سرزنش‌ها و مسخره کردن‌ها شروع می‌شه و این تنها مختص به تو که در ایران می‌خوای به کسب‌وکار با خلاقیت راه بندازی، نیست.

شرکت کدک با اون همه بزرگی و اعتبار وقتی محققان بهش پیشنهاد دوربین دیجیتال رو می‌دن مخالفت می‌کنه و می‌گه ما به شرکت فیملسازی هستنیم اون وقت خودمون بیایم فیلم را حذف کنیم. این کار رو نکردن. اما همین خلاقیت رو ژاپن پیاده کرد و الان دوربین‌های دیجیتال حرف اول رو تو دنیا می‌زنه.

پس اگه دیدید که با طرح و ایده خلاقانه تو مخالفت می‌شه زیاد سخنگیری نکن، تو کارتو بکن. اگه آدم خلاق باشی می‌تونی از هر چیزی پول به دست بیاری مثل خانم شکوه السادات که با سوسک ثروتمند شد. بله سوسک، داستان موفقیت اونو از زبان خودش بخون:

ساختن ما یک ساختمان قدیمی در حوالی نارمک بود که سوسک زیادی داشت. این ساختمان هم‌جوار یک حمام عمومی و رودخانه بود و سوسک‌ها آن فرا گرفته بودند. اول دنبال ماده‌ای بودم که سوسک‌های خانه خودمان از بین برود. از هرچه که استفاده می‌کردیم، سوسک‌ها از بین نمی‌رفتند. ساکنان ساختمان ما از لحاظ مالی قوی نبودند با این حال حاضر شدیم کل ساختمان را یکی دویار سمپاشی کنیم. ساختمان یکی دو روز بوی گند سم می‌داد ولی بعد از این یکی دو روز، باز سر و کله سوسک‌ها پیدا می‌شد. توی ذهنم بود که باید کاری انجام دهم. به صورت اتفاقی و با آزمون و خطا به ترکیبی رسیدم که سوسک‌ها را نابود می‌کرد. وقتی آن ماده را درست کردم و دیدم سوسک‌های خانم‌ام از بین رفت، نگفتم این خمیر مال خودم باشد. مدام این خمیر را می‌ساختم و به در و همسایه می‌دادم. یک شب در خانه‌مان صحبت شد. پدر بچه‌ها گفت می‌توانید با بچه‌های تیم کوهنوردی جمع شوید و این را در قوطی بپزید و بفروشید. اما من همین‌طور درست می‌کردم و به متقاضیان می‌دادم تا اینکه تقاضا آنقدر زیاد شد که به این نتیجه رسیدم باید سفارش بگیرم و تولید کنم. مریبگیری و مملعی می‌کردم، خمیر سوسک‌کش را هم می‌ساختم و می‌فروختم. هر قوطی ششصد تومان. از همان اول اسمش را امحا ثبت کرده بودم چون یک بار استفاده از این خمیر باعث می‌شود سوسک محو شود و حتی جنازه‌اش هم تسوی محیط نیندند. این از مزیت‌های آن است چون از جنازه سوسک پرتوئین منفی‌اژی می‌شود. سوسک‌ها وقتی خمیر ما را می‌خورند یک حالت تشنگی به آنها دست می‌دهد و می‌روند توی راه‌آب‌ها از بین می‌روند. به‌رغم آن‌که به من توصیه شده بود شرکت نرم، شرکت زد و پدر بچه‌هایم را هم پنجاه- پنجاه شریک کردم، ولی بعداً مشکلاتی به وجود آمد که بماند. نزدیک بود دوباره صفر شوم، اما خدایی که جایزه را به من داده بود، دوباره به من کمک کرد. ما توانسته بودیم سوسک‌های همه جا را ریشه‌کن کنیم. دیده بودند کم‌کم داریم سوسک زندان‌ها، ادارها، اداره‌های دولتی، بهزیستی‌ها که نمی‌توانستند معلولان را تکان بدهند و همین‌طور زندان‌ها را ریشه‌کن می‌کنیم، بنابراین گفتند باید مجوز بگیریم و مجوز را به کسی می‌دادند که اسم فرمول به نام او بود، یعنی شکوه‌السادات. اذ سال ۸۱ یک شرکت تازه به نام «توره شیمی پارس» را تأسیس کردم

و دوباره بلند شدم. الان حدود پنجاه پرسنل دارم. اول در ناحیه صنعتی حاجی‌آباد بودم و بعد در شهرک صنعتی ایوانکی یک کارخانه را خریدم و الان آنجا کار می‌کنم. کارخانه خوبی است. همه چیز را هم خوب و مکانیزه کردم. پس اگه خوب فکر کنیم و ذهنمون رو به کار بگیریم و خلاقیت به خرج بدیم، می‌تونیم موفق بشیم حتی با سوسک‌کش.

ادامه دارد...