

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



چالش‌ها و چشم‌انداز سیاست تکنرخی کردن ارز در ایران

## شروط هفت گانه تکنرخی شدن ارز

این روزها اغلب اقتصادخوانده‌های دانشگاهی در گفت‌وگو و نوشته‌ها، مقالات و مصاحبه‌های خود عمده مشکلات اقتصاد امروز کشور را مربوط...

۲

گامی برای حذف تدریجی دلار از مبادلات ارزی تهران و آنکارا

## پیمان پولی ریال و لیر

فرصت امروز: سفر رئیس‌جمهور ترکیه به ایران و همچنین سفر اخیر رئیس کل بانک مرکزی ایران به آنکارا نشان می‌دهد که دو کشور ایران و ترکیه قصد دارند به‌طور جدی و هرچه سریع‌تر دلار را از مبادلات ارزی شان حذف کنند. چندی پیش با سفر رئیس‌جمهور ترکیه به ایران و همچنین سفر اخیر ولی‌الله سیف به ترکیه، تفاهمی در زمینه سواپ دوجانبه ریال ایران و لیر ترکیه با این کشور انجام شد؛ براساس این تفاهم‌نامه...

۴

## رونمایی از نقشه راه ۵ ساله رنو در ایران

۷



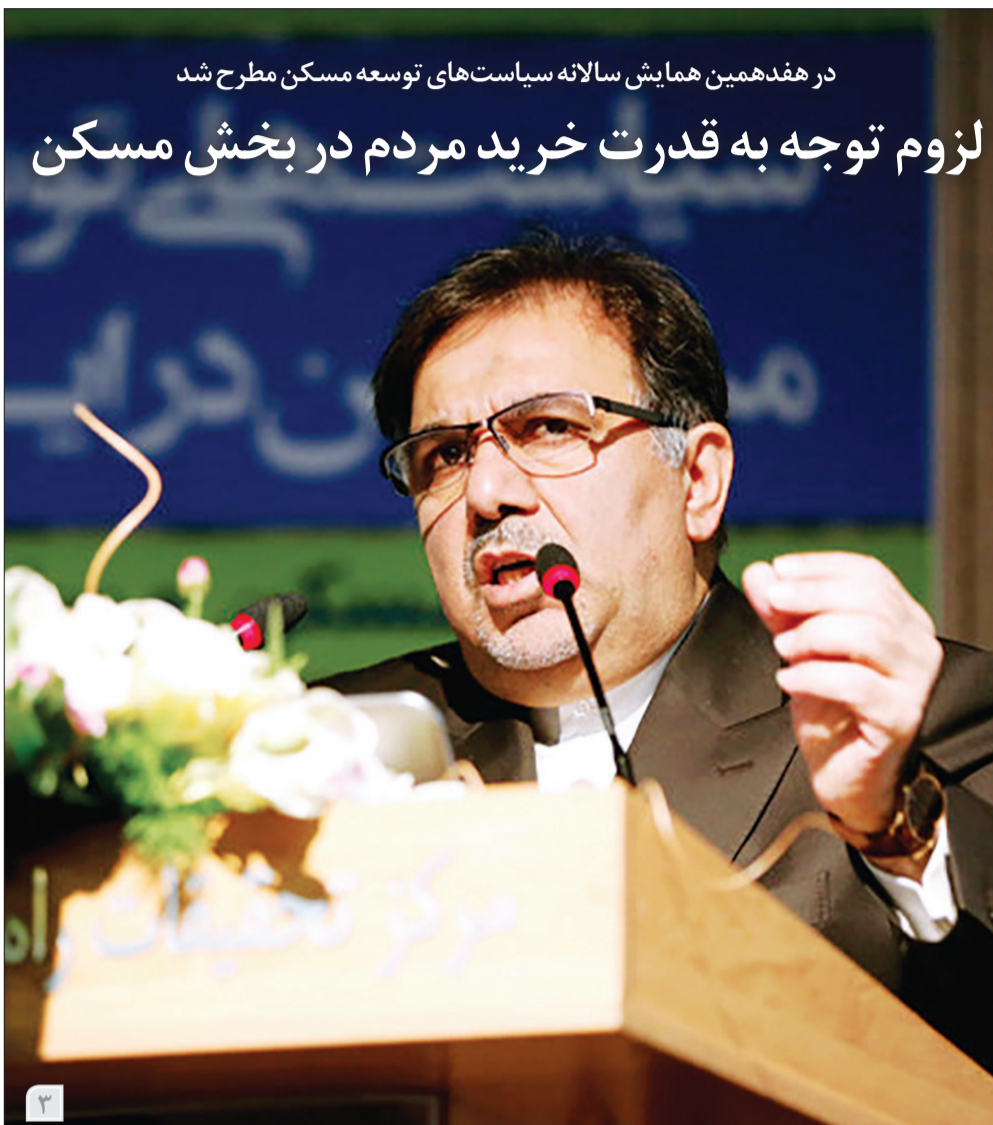
### مدیریت و کسب و کار



شبکه‌های اجتماعی در مقابله با اخبار کذب ناتوان هستند

- ابزارهای ارتباطی برای کسب و کارهای مدرن
- ویژگی‌های مشتری‌کسب‌کننده‌های رهبران سازمانی بزرگ
- ۴ گام برای شروع کسب و کار الکترونیکی موفق
- بازار بای داخلی چیست؟
- ۱۰۱ ایده برای بازار بای کسب و کارهای کوچک
- ۱۰ نکته مهم برای موفقیت تبلیغات اینستاگرامی

۸ تا ۱۶



در هفدهمین همایش سالانه سیاست‌های توسعه مسکن مطرح شد

## لزوم توجه به قدرت خرید مردم در بخش مسکن

### یادداشت

جذب سرمایه‌های خارجی در بخش معدن مستلزم ثبات در تصمیم‌گیری‌ها

محمد رضا  
مر ترضوی

رئیس خانه صنعت،  
معدن و تجارت  
استان تهران



ثبات در تصمیم‌گیری‌ها، امنیت سرمایه و پایین بودن رتبه ریسک کشور، نکات کلیدی جلب و جذب سرمایه‌گذاران خارجی در عرصه معدن کشور است. نیروی انسانی و انرژی ارزان، ظرفیت بالا و نیروی کار متخصص از جمله مزایای ایران برای توسعه فعالیت‌های معدنی است، اما در کنار آن وجود محیط آرام و اطمینان‌بخشی...

۳

### یادداشت

بوس در مسیر تحلیل منطقی

علی اسلامی  
بیدگلی

مدیرعامل شرکت  
مشاور سرمایه‌گذاری  
آرمان آتی



یکی از موضوعاتی که طی ماه‌های گذشته در بازار به وضوح دیده شده است، تغییر نگرش سهامداران از فاز هیجانی...

۵



جهان نوین آریا  
نماینده رسمی نیسان در ایران

وام بدون بهره

تحويل ۵ روزه با پلاک

بیمه بدنه رایگان

تسهیلات تا ۱۲۰ میلیون تومان

گارانتی رسمی نیسان

شعب تهران ۸۹۰۹

نیاوران ایرانشهر

دماوند میرزای شیرازی

کیلومتر ۱۴ جاده مخصوص

نمایندگی‌های استانی

البرز ۰۲۶-۳۵۵۶

۰۲۶-۳۴۵۵۰۸۲۰

گرگان ۰۱۷-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶

یزد ۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳

خراسان رضوی ۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲

کرمان ۰۳۴-۳۶۸۶

اصفهان ۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳

مازندران ۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹

فارس ۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲

آذربایجان ۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸

شرقی ۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴

سمنان ۰۲۳-۳۳۳۰۰۰۰۱

اردبیل ۰۴۵-۳۳۸۲۱۵۵۱-۲

هرمزگان ۰۷۶-۳۳۷۵۶۰۹۶

## اقتدار به روش نیسان ایکس-تریل



Innovation  
that excites



سیستم ۴×۴ تمام وقت نیسان

# X4



شرایط فروش

مجله نیسان



### چالش‌ها و چشم‌انداز سیاست تک‌نرخی کردن ارز در ایران

## شروط هفت‌گانه تک‌نرخی شدن ارز



دکتر ابوالقاسم جمشیدی  
استادیار دانشگاه و کارشناس اقتصادی

این روزها اغلب اقتصادخوانده‌های دانشگاهی در گفتمان و نوشته‌ها، مقالات و مصاحبه‌های خود عمده مشکلات اقتصاد امروز کشور را مربوط به تعلل در اجرای تک‌نرخی کردن ارز می‌دانند.

تجربه‌اندوختگان اجرایی کشور به یاد دارند که یک بار در دولت سازندگی به توصیه بانک جهانی این اقدام با هزینه بسیار بالایی به اجرا گذاشته شد، اما بر اثر دو محدودیت، یکی نبود ذخیره کافی ارز در برابر ولع سفته‌بازان و برانگیختن تقاضا برای تبدیل دارایی و دیگری آزاد نکردن قیمت‌ها در بازار به دلیل نگرانی از افزایش نرخ تورم، طرح به‌طور ناقص و ناموفق اجرا شد. در نتیجه تلاش‌ها عقیم ماند و (ملت هم سیخ را خورد و هم بیاز را) قیمت ارز به‌شدت افزایش یافت و با خروج ارز از کشور تاب مدیریت قیمتی ارز به‌شدت کاهش یافت. همان زمان ترکیه برای جذب ارز اقدام به سپرده‌گیری ارزی ایرانیان با نرخ‌های بالای ۱۰ درصد برای بازسازی کشور کرد همچنین مشوق‌هایی را در این زمینه پیاده کرد، اما آنچه از میراث باقیمانده بر اقتصاد و بازار اثر گذاشت، آن بود که بنگاه‌های تولیدی و بخش مولد کشور نتوانست تسهیلات اخذشده از بانک‌ها را در برابر افزایش قیمت چندها ارز (برای واردات کالا و مواد اولیه، کالای نیم‌ساخته و واسطه‌های و کالاهای سرمایه‌ای به‌ویژه برای پروژه‌های سرمایه‌گذاری) در سررسید مبادله اسناد تصفیه کند لذا، بدهی بخش مولد در برابر تعهدات ارزی به روش‌های یوزانس به فاینانس با نرخ بهره و جرایم متعلقه سال به سال در بانک‌ها متراکم و به‌صورت معوقات ارزی باقی ماند، زیرا مطابق دستورالعمل بانک مرکزی تسویه حساب ارزی در نظام بانکی در روز مبادله اسناد به نرخ روز مبادله قطعی می‌شود. در فاصله زمانی بین ثبت سفارش تا ورود کالا به گمرکات کشور و انعقاد قرارداد جدید ریالی و اخذ پانامه و سپاه کلا جهت ترخیص و اجرای فرآیند تولید و فروش تا سررسید بدهی ارزی و تصفیه آن، هرگونه نوسان فزاینده نرخ

ارز موجب تضعیف سرمایه در گردش تولیدکننده و نابسامانی در قیمت تمام‌شده و کالای فروش رفته می‌شود؛ به‌ویژه پروژه‌ها در زمان بهره‌برداری غیراقتصادی و محصول تولیدی را غیرقابل می‌کند.

در این فرآیند بدهی است که سرمایه‌گذار و تولیدکننده، انگیزه کار و تلاش را از دست می‌دهند، هرگونه تصمیم ضربتی تغییر در روند کسب‌وکار، عملاً واحدهای تولیدی را غیراقتصادی و محصول او را غیرقابل می‌کند.

در نهایت، مشتریان بانک موقع تسویه بدهی دچار مشکل بازپرداخت می‌شوند. بدهی است تراکم بدهی ناشی از افزایش چندها نرخ ارز، عملاً قدرت رقابتی تولیدکننده را در برابر واردات تضعیف می‌کند و در کوتاه‌مدت تورم هم نمی‌تواند ضرر و زیان بخش تولید را جبران کند. این فرآیند موجب ورشکستگی واحدهای تولیدی به‌ویژه واحدهای تولیدکننده محصولات بادوام و طرح‌های جدید سرمایه‌گذاری شده یا در حال استسنتی سرمایه؛ غیراقتصادی می‌شوند. در تجربه گذشته آثار زیانبار اعمال سیاست تثبیت قیمت‌ها، همراه با تک‌نرخی کردن ارز موجب شد برخی از بنگاه‌ها به سوی ورشکستگی و رکود بروند و متقابلاً مطالبات بانک‌ها به‌شدت افزایش یابد. تراز بانک‌ها ناموزون شده و عکس‌العمل تومی بازار عملاً قدرت خرید مردم را کاهش داد. ظهور همزمان رشد جمعیت و بروز بحران

بیکاری در بازار اشتغال و افزایش انتظارات و تقاضای کل در جامعه، شرایط را سخت‌تر کرد. مصرف‌کنندگان و تامین‌کنندگان معاش زندگی (سرپرست خانواده) اجباراً تمام این چالش‌ها را با اندوخته گذشته جبران و تحمل کردند؛ اندوخته خانواده‌ها به جیب واردکنندگان، فرصت‌طلبان بازار و رانت‌خواران انتقال یافت و نرخ رشد واقعی حساب سرمایه به‌شدت کاهش یافت و حتی در برخی از سال‌های متمادی منفی شد و عملاً بازار کسب‌وکار داخل به دست کالاهای خارجی افتاد. با گذر از مقدمه فوق هم‌اینک مروری بر محدودیت‌های تک‌نرخی کردن ارز در شرایط فعلی خواهیم داشت.

محدودیت‌ها و چالش‌های پیش روی تک‌نرخی کردن ارز در کوتاه‌مدت (خروجی پروژه تک‌نرخی کردن ارز) عبارتند از:  
۱- محدودیت وجود ارز به میزان کفایت برای پاسخگویی به تقاضای واقعی و پنهان در بازار، در شرایط فعلی.  
۲- نگرانی از پذیرش تورم به‌ویژه تورم چندها ناشی از آزادسازی قیمت‌ها در دولت و مجلس شورای اسلامی.  
۳- وجود رکود در بازار همراه با تورم.  
۴- مسئولیت‌پذیری بانک مرکزی در حفظ ارزش پول ملی که اصلی‌ترین وظیفه بانک است.  
۵- نگرانی از خروج شتابان سرمایه.  
۶- نگرانی از تحریک تقاضا برای ارز و تمایل اشخاص به تبدیل ثروت و دارایی ارز خود.

۷- عدم همبستگی فکری و نابوری به استراتژی واحد جهت تدوین و اجرای یک الگوی اقتصادی مستدام و بلندمدت متناسب با میزان توان و ظرفیت کشور.

از این رو تک‌نرخی کردن ارز زمانی رافع قسمتی از معضلات اقتصادی می‌شود که اولاً ذخیره ارزی کافی در دست دولت و بانک مرکزی وجود داشته باشد، ثانیاً اقتصاد سیاسی از ثبات کافی برخوردار شود، ثالثاً متغیرهای اقتصاد با ثبات نسبی حرکت کنند، رابعاً بخش خصوصی واقعی با اصالت، با قبول مسئولیت و تعهد به رسالت ملی و آوردن سرمایه فیزیکی و دانش و تجربه، به میدان عمل وارد شود، خامساً دولت و به‌ویژه نهادهای ملی با اعتماد راسخ به آزادسازی ظرفیت‌های نهفته در دارایی‌های ملی در چارچوب اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی اقدام کند. همچنین اقتصاد سیاسی با تعاملات بین‌المللی از ثبات نسبی برخوردار شود.

در صورت تحقق شرایط فوق و فضای مناسب برای کسب‌وکار، تک‌نرخی کردن ارز و اصلاح نظام پولی کشور امکان‌پذیر خواهد بود، اما در شرایط فعلی که چندگانگی ارزی در نظام پولی کشور مستمر بوده، برای خروج از این محدودیت‌ها، نیاز به حفظ سرمایه اجتماعی و به ناچار مجبور به پذیرش نسخه گام به گام و تمرکز در اجرای سیاست‌های کلی و هدف‌گیری‌های مبتنی بر اقتصاد مقاومتی برای برون‌رفت از وضعیت فعلی است.

### نفت

وزیر نفت خبر داد

#### بسته ۵ میلیارد دلاری برای افزایش تولید از میدان‌های نفتی

وزیر نفت گفت که در حال آماده کردن بسته ۵ میلیارد دلاری برای افزایش تولید از میدان‌های در حال تولید ظرف دو سال هستیم. به گزارش «فرصت امروز» از وزارت نفت، بیژن زنگنه روز گذشته در سومین کنفرانس راهبردی نفت و نیرو با بیان اینکه خوشبختانه باشگاه نفت و نیرو که برای همه قابل دسترسی است، قرار می‌گیرد و این کنفرانس در حال پیدا کردن مسیر خود است، تصریح کرد: خوشحالم این باشگاه به‌عنوان یک نهاد اثرگذار و غیردولتی که از روز نخست بر غیردولتی بودن آن تأکید شده بود به حیات خود ادامه می‌دهد و به رشد و بالندگی می‌رسد.

زنگنه با یادآوری اینکه ایده تشکیل باشگاه نفت و نیرو در سال‌های ۹۰ و ۹۱ با هدف تشکیل یک اتاق فکر برای بخش انرژی و نفت کشور که هیچ بار مالی و وابستگی به دولت نداشته باشد، شکل گرفت، ادامه داد: جلسات این باشگاه به صورت ماهانه برگزار می‌شود و مطالب مطرح‌شده در این جلسات به صورت چاپی و همچنین روی تازنمای باشگاه نفت و نیرو که برای همه قابل دسترسی است، قرار می‌گیرد. وزیر نفت با بیان اینکه این باشگاه کمتر از ۲۰۰ عضو دارد که سبب نگرانی برخی‌ها شده است، ادامه داد: به هر حال همه مسائل این باشگاه شفاف است و هیچ رانت اطلاعاتی در آن وجود ندارد.

وی افزود: ما به دنبال تولید فکر و اندیشه هستیم و امیدواریم جوان‌های بیشتری به‌عنوان اعضای پیوسته جذب این باشگاه شوند.

#### تعیین تکلیف میدان‌های مشترک در ۴ سال آینده

زنگنه به قراردادهای جدید نفتی اشاره کرد و گفت: پیشرفت مذاکرات برای توسعه میدان‌های نفتی در قالب مدل جدید قراردادهای نفتی خوب و قابل قبول است.

وی توسعه میدان‌های مشترک از جمله میدان‌های غرب کارون و افزایش بازیافت نفت از میدان‌های در حال بهره‌برداری را از اولویت‌های توسعه صنعت عنوان کرد و گفت: سیاست دولت و وزارت نفت این است که تکلیف تمام میدان‌های مشترک ظرف چهار سال آینده روشن شود و پیمانکار برای توسعه آن تعیین کند که حرکت بزرگی است.

وزیر نفت ابراز امیدواری کرد قراردادهای توسعه میدان‌های مشترک، با شش‌ماه اعتبار خارج از حتما همکاری داخلی دارند به امضا برسد.

زنگنه با بیان اینکه در حال آماده کردن بسته ۵ میلیارد دلاری برای افزایش تولید از میدان‌های در حال بهره‌برداری ظرف دو سال هستیم، توضیح داد: بخش مهمی از این کار مربوط به ترسیم چاه‌ها و بخشی دیگر حفر چاه‌های جدید و رفع تنگناها در بخش رو سطحی و بهره‌برداری است که مربوط به میدان‌های متعددی در مناطق نفتخیز جنوب، مناطق مرکزی و فلات قاره است.

زنگنه همچنین با اشاره به موضوع جلوگیری از سوژاندن گازهای مشعل (No Flaring) گفت: ظرف چهار سال آینده باید مسئله جلوگیری از سوختن گازهای مشعل را عملیاتی کنیم که ان‌شاءالله در اواخر این دولت موفق می‌شویم گازهای همراه در حال سوختن قابل توجهی نداشته باشیم.

برای رفع نگرانی تولیدکنندگان و رقابت‌پذیر کردن کالاها در برابر کالاهای مشابه خارجی و راهاندازی ظرفیت‌های بالقوه بخش تولید کشور، دولت که صاحب ارز حاصل از صادرات انتقال نظیر نفت است، می‌تواند ارز بخش تولید را، نظارت شده با قیمت تثبیتی (ترجیحی مناسب) به بخش تولید و سرمایه‌گذاری‌های مولد با ارزش افزوده اختصاص داده و تأمین کند و تعرفه‌های اقلام مورد مصرف در بخش مولد کشور را شفاف کند، درآمد امروز خود از مالیات را موکول به آینده و از محل درآمد‌های مالیاتی آتی بنگاه‌ها با ارزش افزوده بیشتر کسب کند. به این ترتیب و با اجرای دقیق استاندارد ملی، کمیت و کیفیت تولیدات بهتر شده و قیمت تولیدات رقابتی خواهد شد و بدین روش صادرات رقابت‌پذیر شده و رشد مورد انتظار محقق خواهد شد.

در مقابل برای جبران درآمد دولت و خروج از چالش دمپینگ بر واردات کالاهای مصرفی از مجاری رسمی و غیررسمی و قاچاق به کشور و رهایی از کالاهای دپو شده نامرغوب خارجی، با ابزار تعرفه سنگین و اعمال استانداردهای اجباری می‌تواند قیمت ارز را برای واردات کالاهای مصرفی خارجی با نرخ بالاتر و تعرفه بیشتر تأمین کند. تاجر واردکننده اقلام مصرفی انبوه می‌تواند از ارز صادراتی با ارز دولت با قیمت حاشیه بازار استفاده کند. صادرکننده هم آزادانه می‌تواند ارز خود را به قیمت حاشیه بازار آزاد ارز به واردکننده کالاهای مصرفی یا به بخش خدمات اختصاص دهد. بدین صورت با عبور از این مسیر، به مرور و در یک بازه زمانی معقول، با تثبیت تحرکات اقتصاد سیاسی و برقراری ثبات سیاسی و رفع کامل تحریم‌های ظالمانه و رفع معضلات رکود و بیکاری که خود را تباطؤ پیوسته‌ای با بحث فوق دارد؛ فضا برای تک‌نرخی کردن ارز آماده خواهد شد.

آنگاه که کشور آماده آزادسازی اقتصاد به‌طور شفاف و بدون تبعیض و انحصار شود، قطعاً نوسانات قیمت ارز محدود و با ثبات خواهد شد. دولت با همراهی بازار بدون فشار و با سرمایه اجتماعی پشتیبان، اقتصاد کلان را با روند مناسب و رشد پاینده، با نگاه توسعه‌ای حرکت خواهد داد و انتظارات اقتصاد مقاومتی و تک‌نرخی کردن ارز با استقبال جامعه و با هزینه بسیار کم محقق خواهد شد.

گفتنی است این همایش در محل دانشگاه خاتم به نشانی تهران، خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، خیابان حکیم اعظم، پلاک ۳۰ برگزار خواهد شد و بهره‌مندی از سخنرانی‌ها و جلسه‌های ارائه مقاله برای عموم آزاد است.

فلوتو، محقق برجسته بین‌المللی و مدیر گروه مرکز مطالعات ترجمه دانشگاه اتاوا، دکتر فرزانه فرزاد، دکتر بهزاد فسنولی، دکتر احمد محسنی، دکتر مسعود خوش‌سلیقه و دکتر رشتینی و... به ارائه دانش و تجربیات خود خواهند پرداخت.

دانشگاه خاتم برگزار می‌کند

### همایش بین‌المللی رویکردهای میان‌رشته‌ای به آموزش ترجمه

کیفیت‌سنجی دوره‌های آموزش ترجمه در ایران، فناوری و ترجمه، مسائل حرفه‌ای در آموزش ترجمه، بازار ترجمه و آموزش ترجمه و آموزش ترجمه، روش‌های تدریس ترجمه، ارزیابی ترجمه، تهیه و تدوین مطالب آموزشی در حوزه آموزش ترجمه،

خاتم، محورهای این همایش بین‌المللی عبارتند از رویکردهای نوین به آموزش ترجمه، آموزش زبان و آموزش ترجمه، آموزش توانش ترجمه، روش‌های تدریس ترجمه، ارزیابی ترجمه، تهیه و تدوین مطالب آموزشی در حوزه آموزش ترجمه،

همایش بین‌المللی رویکردهای میان‌رشته‌ای به آموزش ترجمه، با حضور استادان برجسته داخلی و خارجی در تاریخ ۲۰ مهر ۱۳۹۶ در محل دانشگاه خاتم برگزار خواهد شد. به گزارش «فرصت امروز» از دانشگاه

### آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

نوبت اول

مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۹۶/۵۳	خرید لوازم شبکه برق (کابل مسی، کابل خود تگهدار، سیم آلومینیوم)	پیوست اسناد
۹۶/۵۴	خرید لوازم شبکه برق (کلمپ، یوبلت، دستک شیلد وایر، میله مقره باس بار، گیره شکافدار، میل گراند، شکل، آی نات، سیم فولادی)	پیوست اسناد
۹۶/۵۵	خرید لوازم شبکه برق (مفصل، کابلشو، گپ کابل، کلمپ، کفشک، ترمینال، کنتکتور، زین هالتین، پیچ و مهره)	پیوست اسناد

مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۶/۷/۱۹ لغایت ۹۶/۷/۲۵

محل دریافت اسناد مناقصه:  
الف: اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ امور بازرگانی و قراردادهای تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۰۶۱-۳۳۳۳۴۰۳۹

توزیع نیروی برق خوزستان [www.kepdc.co.ir](http://www.kepdc.co.ir)، سایت شرکت توزیع [www.tavanir.org.ir](http://www.tavanir.org.ir) یا پایگاه ملی اطلاع رسانی <http://iets.mporg.ir> نیز قابل رویت می‌باشد.

تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: پایان وقت اداری روز شنبه ۹۶/۸/۶

محل تحویل پاکت های مناقصه: اهواز: خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۸

تاریخ گشایش پاکت های مناقصه: روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۸/۱۰ ساعت ۱۴

مبلغ خرید اسناد مناقصه ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۷۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید. به پیشنهاد های فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.

به پیشنهاد های فاقد امضاء مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۷/۱۹  
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۳

### سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

### آگهی برگزاری مناقصه عمومی

شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان در نظر دارد عملیات اجرایی به شرح زیر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	محل تأمین اعتبار	برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)
۱۸۹-۳-۱۳۹۶	انجام امور اداری و خدمات عمومی منطقه بر خوار	جاری	۳/۰۳۹/۲۳۱/۹۰۱	۱۵۲/۰۰۰/۰۰۰
۱۹۰-۳-۱۳۹۶	امور مشترکین فلاورجان	جاری	۵/۳۳۲/۰۸۰/۴۶۵	۲۶۷/۰۰۰/۰۰۰
۱۹۱-۳-۱۳۹۶	تأمین نیروی انسانی جهت امور بهره برداری و خدمات مشترکین فولادشهر	جاری	۲/۹۷۹/۱۰۹/۴۷۰	۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰

مهلت تحویل اسناد به دبیرخانه: تا ساعت ۱۵:۳۰ روز شنبه به تاریخ ۹۶/۰۷/۲۹

تاریخ گشایش اسناد مناقصه: از ساعت ۸ صبح روز یکشنبه به تاریخ ۹۶/۰۷/۳۰

دریافت اسناد: سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان [www.abfaesfahan.ir](http://www.abfaesfahan.ir)

پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات [www.iets.mporg.ir](http://www.iets.mporg.ir)

شماره تلفن گویا: ۰۸-۳۶۶۸۰۰۳۱

نام روزنامه: فرصت امروز  
تاریخ انتشار: چهارشنبه ۱۹ مهرماه



یادداشت

جذب سرمایه‌های خارجی در بخش معدن مستلزم ثبات در تصمیم‌گیری‌ها



محمدرضا مرتضوی  
رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران

ثبات در تصمیم‌گیری‌ها، امنیت سرمایه و پایین بودن رتبه ریسک کشور، نکات کلیدی جلب و جذب سرمایه‌گذاران خارجی در عرصه معدن کشور است. نیروی انسانی و انرژی ارزان، ظرفیت بالا و نیروی کار متخصص از جمله مزایای ایران برای توسعه فعالیت‌های معدنی است، اما در کنار آن وجود محیط آرام و اطمینان‌بخشی به سرمایه‌گذاران از ملزومات است. بزرگ‌ترین عامل کاهش رشد سرمایه‌گذاری در کشور، نبود اطمینان به بازگشت سرمایه‌هاست؛ در این زمینه باید دست به‌دست هم‌بدهیم تا سرمایه‌های بین‌المللی وارد کشور شود. امروز فرصت برای ورود سرمایه خارجی به کشور مهیاست، به‌ویژه اینکه در زمینه بهبود فناوری‌های برداشت، تغییر تاسیسات قدیمی برداشت معدنی و بهبود زیرساخت‌های توسعه تجارت معدنی نیاز فوری وجود دارد. امروز که نیازمند سرمایه‌گذاری‌های معدنی هستیم، باید رتبه ریسک‌مان را بهبود بخشیده، از سرمایه‌گذاران بین‌المللی حمایت کنیم و به انسان اطمینان‌خاطر بدهیم. باید به بخش‌های مختلف اقتصاد بین‌الملل در اینکه پذیرای آنها در همکاری‌ها و سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت هستیم، علامت بدهیم و فراموش نکنیم سرمایه در جایی که قوانین باثبات، هزینه‌های تولید منطقی و محیط سرمایه‌گذاری امن بوده و سودآوری وجود داشته باشد، وارد می‌شود. محال است در معادن و صنایع معدنی در کوتاه‌مدت به سودآوری برسیم. ایران از ۶۰ میلیارد تن ذخایر معدنی و بازار بزرگ برخوردار است و باید با معرفی آن به‌عنوان کشوری امن، فعالان معدنی خارجی را برای سرمایه‌گذاری بلندمدت در کشور مجاب کنیم. در کشور همسایه افغانستان نیز فرصت‌های بزرگی برای برداشت‌های معدنی وجود دارد که با استفاده از هزینه‌های پایین دسترسی و نیروی کار ایرانی، تحقق این مهم میسر خواهد بود.

اقتصاد کلان

وزیر امور اقتصادی و دارایی:

فضای رقابت بین‌المللی در حوزه اقتصاد برای مناطق آزاد فراهم است

وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت که فضای رقابت بین‌المللی در حوزه اقتصاد برای مناطق آزاد فراهم است و باید تهدیدها و چالش‌ها در مناطق آزاد را به فرصت‌ها تبدیل کنیم. مسعود کرپاسیان روز سه‌شنبه در جمع مدیران و مسئولان مناطق آزاد کشور که با حضور «مرتضی بانک» مشاور رئیس‌جمهوری و دبیر شورای عالی مناطق آزاد برگزار شد، تأکید کرد: برای افزایش سرمایه‌گذاری، توسعه گردشگری، رفع محرومیت‌ها، استفاده از فضای بعد از برجام، رونق کسب‌وکار و تولید و صنعت در مناطق آزاد باید برنامه‌های جداگانه همراه با در نظر گرفتن اولویت‌ها را در این مناطق تدوین کرد. کرپاسیان با تأکید بر اینکه حذف بوروکراسی‌های زائد موجب رشد اقتصادی مناطق آزاد می‌شود، افزود: بدون وجود سرمایه و سرمایه‌گذاری خارجی در کشور نمی‌توان موفق عمل کرد. وزیر اقتصاد یادآور شد: وجود بانک، بیمه و بورس‌های خارجی در مناطق آزاد به یک الزام تبدیل شده است و برای ایجاد آنها در مناطق آزاد باید تلاش کنیم. کرپاسیان با بیان اینکه مناطق آزاد می‌توانند از ظرفیت‌های مجوز صدور اوراق قرضه ارزی بهره‌مند شوند، افزود: اگر همه توانمندی‌های مناطق آزاد را جمع کنیم این مناطق به شکل جامع می‌توانند به یک قدرت اقتصادی در کشور تبدیل شوند. وزیر اقتصاد تأکید کرد: راهاندازی صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری و بیمه‌ای در مناطق آزاد می‌تواند راهگشای فعالیت‌های اقتصادی در مناطق آزاد باشد.

اشتغال

تنها ۱۱ درصد نیروی کار جهان در بخش تولید اشتغال دارند

قائم مقام وزیر کار، تعاون و رفاه اجتماعی با تأکید بر مهارت‌افزایی جوانان گفت: تا ۱۵ سال پیش ۲۴ تا ۲۱ درصد نیروی کار جهان در بخش تولید بودند اما اکنون این میزان به ۱۱ درصد کاهش یافته است. «ابوالحسن فیروزآبادی» افزود: یکی از دلایل مهم بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی نبود مهارت است. وی اظهار داشت: بیش از ۲۰ درصد دانش‌آموختگان دانشگاهی در کشور نمی‌توانند شغلی بیابند و در این میان عمده بیکاری کشور در میان فارغ‌التحصیلان دانشگاهی مربوط به زنان است و از این رو باید آموزش‌های مهارتی از دوره کودکی وارد سیستم آموزشی کشور شود. گفت: امروز باید به دانش‌آموز خود بگوییم قرار نیست در جامعه ۸۰ میلیون ایرانی وارد شغلی، بلکه باید خود را برای ورود به بازار ۸ میلیاردی و رقابت در عرصه جهانی آماده کنی. وی با یادآوری اینکه امروز موانع تجارت در همه کشورهای جهان کاهش یافته است، اظهار داشت: توانمندی زیادی در حوزه آموزش مهارت است اما از این مهارت‌ها بهره‌برداری لازم نمی‌شود. فیروزآبادی گفت: شالوده‌های اقتصادی دنیا در حال تغییر بوده و اکنون جامعه جهانی از مرحله صنعتی به فراصنعتی و دانش و اطلاعات در حال حرکت است. وی یادآور شد: تا ۱۵ سال پیش ۲۱ تا ۲۴ درصد نیروی کار جهان در بخش تولید بودند اما اکنون این میزان به ۱۱ درصد کاهش یافته است. قائم‌مقام وزیر کار تأکید کرد: در نظام آموزشی سنتی فقط با انتقال علم مواجه هستیم اما این کافی نیست و دانش‌آموز باید در کنار آموزش‌های نظری، مهارت را کسب کند.

در هفدهمین همایش سالانه سیاست‌های توسعه مسکن مطرح شد

لزوم توجه به قدرت خرید مردم در بخش مسکن



فرصت امروز: هفدهمین همایش سالانه سیاست‌های توسعه مسکن روز سه‌شنبه هفته جاری در مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی برگزار شد. محورهای تأمین مالی مسکن و مسکن اقبال کم درآمد از برنامه‌های نخستین روز هفدهمین همایش سیاست‌های توسعه مسکن است. برنامه‌های روز دوم که چهارشنبه برگزار می‌شود نیز شامل برگزاری میزگرد تخصصی باف‌های ناکارآمد شهری، سیاست زمین، شهرسازی و اقتصاد شهر، بازار مسکن و اسکان بشر است. در نخستین روز این همایش وزیر راه و شهرسازی گفت: قیمت زمین در تهران و کلانشهرها از سال ۸۴ تا ۹۲، ۷۶۰ درصد رشد داشته اما از سال ۹۲ تا ۹۵ تنها دو صدم درصد افزایش یافته است. وی افزود: قیمت مسکن از سال ۸۴ تا ۹۲ بیش از ۶۰٪ افزایش شده، اما رشد قیمت مسکن از سال ۹۲ تا ۹۵ تنها ۱.۱ درصد بوده است و این نشان می‌دهد که از سال ۹۲ تا ۹۵ قیمت مسکن در تهران سالانه ۲.۵ درصد افزایش داشته است. وی با بیان اینکه از سال ۸۴ تا ۹۲ شاهد بیشترین مداخلات دولت در بخش مسکن بوده‌ایم، گفت: این سیاست غلط با اجرای مسکن مهر کشور را گرفتار کرد و ساخت بیش از ۲ میلیون واحد مسکونی یعنی ۸ درصد کل موجودی مسکن، مشکلات زیادی را به کشور تحمیل کرد.

بخش موفق خواهیم بود. وزیر راه و شهرسازی بیان کرد: روند مهاجرت شهری به‌شدت کند شده است و در حوزه جمعیت شهری به یک ثبات و تعادل جمعیتی نسبی رسیده‌ایم و پیام اصلی آن این‌که در این بخش شاهد هجوم جمعیتی به یک شهر یا کلانشهرها در آینده نخواهیم بود. جمعیت حدود ۳ میلیون نفری تهران در حال حاضر به ۸.۷ میلیون نفر رسیده و تحولات جمعیتی سال ۹۰ تا ۹۵ در کلانشهرها نشان می‌دهد که ما باید کل سیاست‌گذاری بخش مسکن را مورد تجدیدنظر قرار دهیم. وی اظهار داشت: در یک اقدام بی‌سابقه از سال‌های ۸۹ تا ۹۱ در شهر تهران برای ۲۶ هزار واحد مسکونی پروانه صادر شده است این در حالی است که جمعیت شهر تهران در سال ۸۹ تا ۹۱ در کل ۴۰۰ هزار نفر افزایش داشته است و در آینده در تهران شاهد رشد جمعیت نخواهیم بود. وزیر راه و شهرسازی گفت: با توجه به ساخت‌وسازهای انجام شده هم‌اکنون جمعیت پذیری شهر تهران در حدود ۱۰.۵ میلیون نفر است و این شهر هم‌اکنون ۸.۷ میلیون نفر جمعیت دارد به همین دلیل بسیار مهم است که بینیم آیا می‌توانیم سیاست‌های گذشته را در حوزه مسکن در این شهر تغییر و تحولات ساختاری دادیم و وضعیت ساختاری جمعیتی نشان می‌دهد سیاست‌گذاری‌های گذشته در حوزه مسکن قابل ادامه نیست و ما ناچار به تجدید نظر در سیاست‌گذاری‌های خود در این حوزه هستیم. وزیر راه و شهرسازی اظهار داشت: آمار سال ۹۵ و ۹۰ برای هر نوع برنامه‌ریزی در ایران بسیار مهم است و اینکه سیاست‌گذاران این آمار را به‌صورت دقیق مورد آنچه بسیار اهمیت دارد داشتن تصویری از وضعیت سکونتگاه‌های ایران است و اگر به اجماع برسیم در این

شاهد رشد جمعیت همانند دهه ۶۰ یا ۷۰ نخواهیم بود و تحول جمعیتی مراحل نهایی خود را طی می‌کند. به گفته وی، در بررسی وضعیت شهر قم در پنج سال گذشته حدود ۱۲۵ هزار نفر به جمعیت شهر قم اضافه شده است، قم یکی از مهاجرپذیرترین شهرهای ایران بوده اما جمعیتی سال‌های ۹۰ تا ۹۵ این شهر نشان می‌دهد که روند رشد جمعیت در این شهر روند کاهشی بوده است. آخوندی افزود: زمانی با توجه به نرخ رشد مهاجرت و جمعیت، تولید انبوه‌های مسکن همچون اکیاتان و شهرهای جدید برای خود بازار خوبی داشت اما هم‌اکنون اگر بخواهیم این کار را در تهران تکرار کنیم غیرممکن است به همین دلیل نیز دولت بافتن به تصویری واحد و اجماع در مورد آن بسیار مهم است.

تصورات دهه ۶۰ و ۷۰ در بخش مسکن

آخوندی یادآور شد: مشکلی که هم‌اکنون در کشور وجود دارد این است که هنوز تصویری که از مسکن در ذهن بیشتر سیاست‌گذاران نقش بسته است تصورات دهه ۶۰ و دهه ۷۰ و تغییر و تحولات مربوط به آن دوران است و این مسئله سبب شده که قیمت مسکن در بالای شهر تهران نسبت به پایین شهر ۵ برابر باشد. وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه هم‌اکنون در شهر تهران ۵۰۰ هزار خانه خالی وجود دارد، گفت: وجود ۵۰۰ هزار خانه خالی در تهران بدان مفهوم است که در جامعه تصویر درستی از تحولات بخش مسکن وجود نداشت و از سوی دیگر بی‌توجهی نسبت به تحولات واقعی در تصمیم‌گیری‌ها به این وضعیت دامن زده است. به گفته وی، تنها در منطقه یک تهران ۲۵ هزار واحد مسکونی آماده عرضه بدون مشتری وجود دارد و مفهوم آن این است که از نظر اقتصادی و شهرسازی بی‌توجهی‌های کلانی

به نیاز واقعی مسکن در شهر تهران وجود داشته است. وی افزود: آمارها نشان می‌دهد که بیشترین ساخت‌وساز در شهر تهران در منطقه ۲۲ است در حالی که آمار معاملات مسکن نشان می‌دهد که این منطقه ساخت‌وسازترین رده فروش مسکن قرار دارد و نیاز واقعی مردم در این زمینه نادیده گرفته شده است. آخوندی گفت: ما نمی‌توانیم برخلاف تغییرات جمعیتی سیاست‌های خود را ادامه دهیم و دیگر امکان مدیریت شهری از طریق صدور پروانه‌های ساختمانی وجود ندارد و همه اعضای شورای اسلامی شهرها، دولت و مجلس باید به این مسئله توجه کنند. وی گفت: شهر یک سازمان اجتماعی فرهنگی است و محله کانون اجتماعی است و ساکنان آن باید در خوشی‌ها و بدی‌ها در کنار هم باشند و در این راستا باید به جای یک مسکن بد، ساخت یک مسکن جدید با بازآفرینی شهری مورد توجه قرار گیرد.

جلوگیری از سوداگری در حوزه مسکن

وزیر راه و شهرسازی گفت: باید ساخت واحدهای مسکونی که در استیلاهای مردم است، مورد توجه قرار گیرد و در بازآفرینی شهری قدرت خرید واقعی مردم مورد توجه قرار گیرد تا از هرگونه سوداگری در حوزه مسکن جلوگیری شود. وی بر سیاست‌های رژیم پس‌انداز برای خانه دار شدن مردم تأکید کرد و گفت: هم‌اکنون سپرده‌گذاری در صندوق پس‌انداز مسکن یکم مورد توجه قرار گرفته و هم‌اکنون ۲۸۲ هزار نفر در این صندوق سپرده‌گذاری کرده‌اند و اطمینان دارند با استفاده از این سپرده‌ها و تسهیلات بانک مسکن می‌توانند صاحب خانه شوند. آخوندی تصریح کرد: با بازآفرینی شهری سیاست محله محوری و ارتقای کیفیت زندگی شهروندان برای ما

اهمیت زیادی دارد و از نظر ما تولیدکنندگان و انبوه‌سازان در این راستا نقش توسعه‌ای خواهند داشت.

رشد ۱۰۷ برابری قیمت زمین از سال ۷۲ تا ۹۲

حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در این نشست گفت: در حالی که ظرف ۲۰ سال (۷۲ تا ۹۲) قیمت مسکن در کشور ۷۶ برابر شد، از سال ۹۲ تا ۹۶ قیمت مسکن تنها ۱۰.۶ درصد رشد داشته است. وی افزود: در سال‌های ۹۲ تا ۹۶ برای هر متر مربع زمین ۱.۵ برابر شده در حالی که این شاخص در سال‌های ۷۲ تا ۹۲، ۶۱ برابر رشد کرده است. وی همچنین یادآور شد: آمارها نشان می‌دهد که از سال ۷۲ تا ۹۲ بهای زمین در کشور ۱۰۷ برابر شده است. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در این مدت، نرخ تورم به‌عنوان شاخص مهم اقتصادی ۳۷ برابر شده است، افزود: با این حال دولت در نظر ندارد وارد حوزه ساخت‌وساز شود و نقش دولت در حوزه ساخت‌وساز منحصر به برنامه‌ریزی و هدایت بازار خواهد بود. وی گسترش بازار رهن با معرفی ابزارهای نوین مالی در صنعت ساختمان را یکی دیگر از برنامه‌های دولت در

عنوان کرد و افزود: دولت در این مسیر به موفقیت‌های خوبی دست یافته است.

تسهیل خانه‌دار شدن خانوارها

مظاهریان، افزایش قدرت خرید خانوار را یکی دیگر از برنامه‌های مهم حوزه مسکن دانست و افزود: افزایش قدرت خرید خانوار و قدرت‌مندتر شدن آنها، زمینه تسهیل خانه‌دار شدن خانوارها را فراهم خواهد کرد. وی با اشاره به اینکه تجربه جهانی نشان می‌دهد همه متقاضیان مسکن برای خرید خانه پول نقد ندارند، افزود: بانک‌ها و نهادهای مالی با احتساب پس‌اندازهای آینده تسهیلات مورد نیاز را در اختیار خانوارها قرار می‌دهند تا خرید مسکن خود را انجام دهند. وی تأکید کرد: دولت به تأمین مسکن زوج‌های جوان توجه جدی دارد زیرا آنها خریداران واقعی و مصرف‌کنندگان اصلی هستند و در بازار به دنبال سود و انتفاع نیستند. معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با اشاره به سیاست‌های بهسازی بافت‌های فرسوده شهری اظهار داشت: در این بخش دولت و مجلس به اجماع رسیده‌اند؛ بهسازی بافت‌های فرسوده و ساماندهی حاشیه‌نشینی یکی از مهم‌ترین این برنامه‌ها است. مظاهریان خواستار افزایش نهادهای توسعه‌گر در بخش مسکن شد و گفت: اجرای سیاست‌های توسعه مسکن در ایران نیازمند نهاد توسعه‌ای است و بانک مسکن در چهار سال گذشته در این راستا حرکت کرده است. وی تأکید کرد: انتظار داریم بانک مسکن در دولت دوازدهم به‌عنوان یک نهاد توسعه‌ای در حوزه مسکن به برنامه‌های خود ادامه دهد تا توجه به تأمین مسکن کم درآمد‌ها با اعمال سیاست‌های اجتماعی دولت، زمینه را برای کمک به این اقشار فراهم کند و اقشار آسیب‌پذیر با حمایت‌های اجتماعی بتوانند صاحب خانه شوند.

حمل و نقل ریلی

مدیرعامل راه‌آهن مطرح کرد

راه‌آهن محور توسعه اقتصاد مقاومتی

مدیرعامل راه‌آهن در مراسم صبحگاه مشترک پلیس راه‌آهن، پلیس راه‌آهن را نگهبان و حافظ امنیت سیر و حرکت ایمن قطارها در شبکه ریلی برشمرد. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از روابط عمومی راه‌آهن ایران، سعید محمدزاده با اشاره به ارزش و اهمیت و بی‌بدیل بودن نعمت امنیت گفت: پلیس راه‌آهن نگهبان و حافظ امنیت سیر و حرکت ایمن قطارها در شبکه ریلی است. وی با بیان اینکه راه‌آهن محور اقتصاد مقاومتی است از پلیس راه‌آهن خواست همچون گذشته در حفظ نظم و امنیت از هیچ نکته‌ای دریغ نکنند. همچنین سردار اکبرشاهی، فرمانده پلیس راه‌آهن کشور در این مراسم گفت: پلیس راه‌آهن تأمین امنیت بیش از ۴۰۰ ایستگاه و ۱۲/۵ کیلومتر خطوط ریلی را بر عهده دارد. سردار اکبرشاهی ادامه داد: فعالیت پلیس راه‌آهن همانند سایر نیروهای پلیس بلکه فراتر از آنهاست زیرا پلیس راه‌آهن هم ضابط عام است و هم ضابط خاص. وی افزود: پلیس راه‌آهن دوچهره و دونگانه دارد؛ در نگاه اول مطابق فرامین مقام معظم رهبری، برخورد با مردم سراسر مهربانی و عطوفت است و در نگاه دوم برخورد با بزه‌نندگان امنیت اجتماعی، همراه با قاطعیت است. وی تصریح کرد: با آموزش‌هایی که صورت می‌گیرد پلیس راه‌آهن مانند گذشته توانایی ایستادگی در مقابل هرگونه ناامنی و اختلال را دارد. در پایان از چند تن از رؤسای قطار، مهمانداران، درجه‌داران و کارمندان نمونه با اهدای لوح قدردانی شد.

رشد ۱۱۷ درصدی صادرات ریلی از زاهدان به پاکستان در ۶ ماهه اول امسال

مدیرکل راه‌آهن جنوب شرق گفت: در شش ماهه نخست سال جاری ۱۴ هزار و ۷۳۳ تن کالا از طریق این خط ریلی به پاکستان صادر شد که نسبت به ۶ هزار و ۷۸۱ تن سال قبل از آن، رشد ۱۱۷ درصدی را نشان می‌دهد. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از اداره کل راه‌آهن استان، مجید ارجونی افزود: میزان ترانزیت کالا در این خط ریلی به ۶ هزار و ۲۶ تن در شش ماهه نخست سال جاری رسیده که رشد ۱۸۶ درصدی را نشان می‌دهد. وی افزود: همچنین با واردات ۶ هزار و ۲۷۸ تن کالا در شش ماهه نخست سال ۹۶ از پاکستان به ایران از طریق خط ریلی زاهدان-کوئته، به رشد ۵ درصدی رسیده است. وی اظهار کرد: در شش ماهه نخست سال جاری تعداد ۶۰ رام قطار در این خط ریلی تردد داشته که نسبت به ۳۵ رام قطار سال قبل از آن، رشد ۷۱ درصدی را نشان می‌دهد. مدیرکل راه‌آهن جنوب شرق بیان کرد: سیمان، قیر، گوگرد، گل سرخ و فوتس اولیه عمده کالاهای صادراتی توسط این خط ریلی به پاکستان به شمار می‌رود. وی ادامه داد: همچنین عمده کالاهای وارداتی در این مسیر شامل کنجد و برنج خوراکی و عمده کالاهای ترانزیتی شامل گوگرد خام می‌شود.

صنعت

رئیس هیات عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران:

ایدرو با جهش به سمت حوزه‌های نوآورانه و خلاق حرکت می‌کند

رئیس هیات عامل ایدرو گفت که سازمان گسترش و صنعت کشور اثرگذاری بزرگی دارد و در راستای بازآفرینی نقش ایدرو در کشور، باید در جهت مسائلی که بیشتر جنبه نوآوری و خلاقیت دارند و بخش خصوصی در آن حضور ندارد، حرکت کند. به گزارش ایدرو نیوز، رئیس هیات عامل ایدرو در جلسه شورای مدیران و معاونان سازمان با بیان اینکه با تلاش همکاران، سازمان گسترش از محوریت در آمد، تصریح کرد: سازمان گسترش در صنعت کشور اثرگذاری بزرگی دارد و در راستای بازآفرینی نقش ایدرو در کشور، باید در جهت مسائلی که بیشتر جنبه نوآوری و خلاقیت دارند و بخش خصوصی در آن حضور ندارد، حرکت کنیم. منصور معظمی با اشاره به درخواست‌های نمایندگان مجلس شورای اسلامی برای ایجاد صنایع در مناطق خود گفت: وزیر صنعت، معدن و تجارت هم از ایدرو جهت اقدام در محوریت‌زدایی در بخش صنعت کشور در استان‌های کمتر توسعه‌یافته انتظار دارد و از اهم برنامه‌های این وزارتخانه قرار گرفته است. معظمی افزود: در این راستا انتظار می‌رود مجلس قوانینی که ایدرو را در حرکت و هدایت صنعت کشور محدود کرده، تغییر دهد. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به نیاز کشور به جذب سرمایه خارجی و ایجاد اشتغال تصریح کرد: برای یک اقدام و فعالیت هزاران سوال مطرح می‌شود، ولی برای انجام آن هیچ کمکی نمی‌شود. طرح برای سرمایه‌گذاری در این کشور و جذب آن کمک نمی‌شود. رئیس هیات عامل ایدرو، توجه و نگاه ویژه دکتر شریعتمداری و انتظار ایشان از ایدرو را مثبت خواند و گفت: وقتی می‌توانیم برای ۱۰ هزار نفر در پروژه‌های سال ۹۶ ایدرو شغل ایجاد کنیم، باید هر چه سریع‌تر این موضوع را گسترش و توسعه دهیم چون دغدغه اصلی نظام اشتغال است و ایدرو به‌عنوان یک سازمان استراتژیست و سیاست‌گذار و اجراکننده این امر است و وظیفه ایدرو توسعه و هدایت صنعت کشور است.



دریچه



کدام کشورها بازار طلا را ملتهب کردند؟

افزایش قیمت طلا و سکه و ارز در بازار این روزها توجه بسیاری از سرمایه‌گذاران خرد را به خود جلب کرده است.

به گزارش خبرآنلاین، اتفاقاتی که در بازارهای موازی این بازارها در ایران رخ داد، افزایش قیمت‌ها را قابل پیش‌بینی کرده بود خصوصاً آنکه آمارهای اقتصادی آمریکا از یک‌سوی و افزایش تنش‌های سیاسی هم در منطقه خاورمیانه و هم در جهان، میان آمریکا و کره شمالی این روند را تقویت کرد. ترامپ حالا به یکی از خبرسازترین چهره جهان تبدیل شده، کسی که سخنانش هر روز اتفاقی تازه را برای دلار، بازارهای سهام و نفت و طلا رقم می‌زند. هر چند بسیاری از کارشناسان معتقدند تا اواخر این روند بی‌تدرید تأثیر وی را بر بازارهای جهانی در آینده‌ای نزدیک کاهش خواهد داد.

حالا دلار در مرز ۴ هزار تومان ایستاده و سکه نیز مترصد رسیدن به قیمت یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان برای هر قطعه است و همین موضوع نگاه خیره سرمایه‌گذاران به این بازارها را سبب شده است. آیا دوباره فردوسی به پاتوق سرمایه‌گذاران خرد ایران تبدیل می‌شود؟ اوایل دهه ۹۰ بود که فردوسی به مهم‌ترین بازار برای سرمایه‌گذاران خرد تبدیل شد و تقاضای غیرواقعی بر این بازار چنان تحمیل شد که مهر قیمت‌ها از دست رفت. حالا بسیاری این سوال را مطرح می‌کنند که در غیاب سپرده‌های ۲۲ درصدی، کدام بازارها مدنظر قرار خواهند گرفت؟ بورس؟ طلا و سکه، ارز یا...

در همین زمینه، اسماعیل محمدولی، رئیس انجمن کارفرمایان صنعت طلا و جواهر گفت: افزایش قیمت طلا در بازارهای داخلی و خارجی قابل پیش‌بینی بود. بازارهای جهانی تحت تأثیر تنش‌های سیاسی میان کره شمالی و آمریکا با افزایش قیمت طلا روبه‌رو شدند؛ از سوی دیگر رصد وضعیت بازار نشان می‌دهد خریدهای عمده کشورهای هند و روسیه از یک سو و دانمارک و هلند از سوی دیگر در این بازار بی‌تأثیر نبوده است. این فعال بازار طلا تضعیف دلار را مهم‌ترین عامل تقویت طلا دانست و اضافه کرد: در بازار داخلی نیز به سنت هر ساله شاهد به کف رسیدن تقاضا و آرامش بازار، هم‌زمان با ورود به بازار محرم بودیم اما خروج از دهه اول محرم، روند افزایشی را مجدداً بر بازار طلا حاکم کرد.

او ادامه داد: در ضمن باید توجه داشت تبعات کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی نیز به تدریج در حال آشکار شدن است و بسیاری از سرمایه‌هایی که تا پیش از این وارد بانک‌ها می‌شدند، امروز دوباره سر از بازار طلا و سکه در آورده‌اند، چراکه قابلیت نقد شوندگی این بازار بسیار بالاست و خانوار ایرانی از دیرباز این بازار را به‌عنوان محلی برای سرمایه‌گذاری خود تعیین کرده بود.

گامی برای حذف تدریجی دلار از مبادلات ارزی تهران و آنکارا

پیمان پولی ریال و لیر



فرصت امروز: سفر رئیس‌جمهور

ترکیه به ایران و همچنین سفر اخیر رئیس‌کل بانک مرکزی ایران به آنکارا نشان می‌دهد که دو کشور ایران و ترکیه قصد دارند به‌طور جدی و هرچه سریع‌تر دلار را از مبادلات ارزی‌شان حذف کنند. چندی پیش با سفر رئیس‌جمهور ترکیه به ایران و همچنین سفر اخیر ولی‌الله سیف به ترکیه، تفاهمی در زمینه سوآپ دوجانبه ریال ایران و لیر ترکیه با این کشور انجام شد؛ براساس این تفاهم‌نامه، ریال ایران و لیر ترکیه به سهولت قابل تبدیل به یکدیگر بوده و موجب کاهش هزینه‌های تبدیل و نقل و انتقالات و جوجه ارزی برای تجار هر دو طرف می‌شود، بدون اینکه استفاده از ارزهای واسطه به‌ویژه دلار در این میان لازم باشد. به عبارت دیگر، بانک‌های دو طرف می‌توانند براساس توافقات انجام شده از ابزارهای پرداخت بین‌المللی شامل اعتبارات و برات استانبول، آنکارا و تأمین مالی تجارت به ارزهای ملی و محلی استفاده کنند.

این تفاهم را می‌توان گام محکم تهران و آنکارا برای اجرای پیمان پولی دوجانبه و حذف تدریجی دلار از مبادلات ایران و ترکیه دانست. در همین زمینه، ولی‌الله سیف در تشریح نتایج سفر خود به ترکیه گفت: در تلاش هستیم در نخستین فرصت، تسویه نتیجه مبادلات تجاری براساس سوآپ ارزی را با طرف ترک نهایی کنیم و اسناد لازم نیز در نخستین نشست کمیسیون مشترک اقتصادی دو کشور که بزودی برگزار خواهد شد امضا خواهند شد.

وی همچنین با اشاره به تعیین سقف ۳۰ میلیارد دلار حجم تجارت بین ایران و ترکیه توسط رؤسای جمهوری دو کشور ادامه داد: در سفر به آنکارا بررسی‌های فنی لازم در حوزه بانکی انجام می‌شود و امیدواریم در راستای توسعه مبادلات بانکی میان دو کشور این هدف بزرگ میان دو کشور، هرچه سریع‌تر به نقطه نهایی خود برسد. وی افزود: تجار دو طرف با شرایطی که از طریق سوآپ ارزی و مبادله تجاری با استفاده از ارز ملی و محلی پیش می‌آید، می‌توانند با امنیت کامل و با کمترین هزینه مبادلات خود را انجام دهند.

سیف با اشاره به فعالیت بانکی بیش از ۳۰ ساله ایران در ترکیه و دایر شدن شعبه بانک ملت در استانبول، آنکارا و از میسر رفت: در این سفر قرار شد که موانع فعالیت بانکی برداشته شده و در نخستین فرصت از همه ظرفیت موجود استفاده شود. وی همچنین با اشاره به مذاکرات برای ایجاد شعبه بانک زراعت ترکیه در ایران خبر داد و افزود: ما برای ارائه خدمات مشکلی نداریم و با توافقی که در جریان سفر رئیس‌جمهوری ترکیه به تهران انجام شده، زیرساخت‌های نظام بانکی را فراهم می‌کنیم تا هدف توسعه ۳۰ میلیارد دلاری محقق شود و این عزم جدی در دو طرف وجود دارد.

**حذف دلار و استفاده از ارزهای محلی**  
به گزارش ایسنا، در حالی توافق جدید ایران و ترکیه به سمت اجرای پیمان پولی و استفاده از ارزهای محلی حرکت می‌کند که طی دو تا سه سال اخیر اقدامات دستگاه‌های مربوطه از جمله وزارت امور خارجه و بانک مرکزی برای ورود به پیمان‌های پولی در روابط تجاری ایران بیشتر شده است. این در حالی است که طی سال‌های اخیر و با تشدید تحریم‌ها علیه ایران در مهم‌ترین مسئله آن با تحریم‌های بانکی، مبادلات ارزی و گردش دلار مشکلات زیادی را برای بانک‌های ایرانی و به دنبال آن فعالان اقتصادی و تجار ایجاد کرد، چراکه

تدریجی این ارز از مبادلات تجاری بین دو کشور بود. همچنین توافقاتی بین بانک‌های مرکزی ایران و چین به منظور تسهیل در تسویه مبادلات بانکی با دو حساب به ارزهای یورو و یوان انجام شد و این توافقات در مورد ایران و آذربایجان یا ایران و مالزی نیز وجود داشت.

پیمان‌های پولی روشی نوین در تاریخ مبادلات تجاری است که براساس توافق بین طرفین، تجارت با استفاده از پول‌های محلی انجام می‌شود به عبارتی دیگر به جای استفاده از پول واسطه مانند دلار و یورو پول کشورهای مبدأ و مقصد مورد مبادله قرار گرفته و دیگر دلار واسطه تجاری نخواهد بود. این پیمان‌ها در نتیجه کاهش ارزش دلار و بروز واکنش‌هایی در بخش‌های مختلف جهان به‌ویژه کشورهای شرق آسیا شکل گرفت، به‌گونه‌ای که با ادامه روند ریزش این ارز کشورهای «آسه‌ان» مقاومت‌سازی اقتصادی و مالی را در دستور کار قرار داد و در سال ۲۰۰۰ با برگزاری اجلاس در چینگ‌مای تایلند، راهکارهای پیش رو را بررسی کردند. این اجلاس چندین مصوبه مهم را که به «طرح چینگ مای» معروف شد در بر داشت که مهم‌ترین آن امضای «پیمان‌های پولی دوجانبه» بین اعضا برای جلوگیری از تکرار بحران‌های مالی بود. بر این اساس نخستین پیمان پولی در دسامبر ۲۰۰۱ بین بانک مرکزی چین و تایلند در قالب طرح «چینگ مای» امضا شد و تا سال ۲۰۰۳ تمامی کشورهای آسه‌ان این پیمان را دوه دو امضا کردند و تا به امروز تعداد پیمان‌های پولی منعقد شده بین کشورهای جهان به بیش از ۵۰ مورد می‌رسد که چین با بالغ بر ۳۰ پیمان در صدر قرار دارد و ژاپن، کره و روسیه نیز از دیگر سردمداران پیمان‌های پولی محسوب می‌شوند.

سیستم معاملات خارجی را به شدت تحت تأثیر قرار داده و موجب مسدود شدن حساب‌های دلاری و یورویی ایران و عدم امکان استفاده از آنها در تجارت فرامرزی با شرکای تجاری شد. با این حال طی یکی دو سال گذشته و به‌ویژه بعد از اجرایی شدن برجام و لغو تحریم‌ها با وجود اینکه شرایط دسترسی به درآمدهای دلاری تا حدی تسهیل شد، اما به هر صورت با توجه به تحریمی که در رابطه با مبادلات برپایه دلار همچنان وجود دارد ترجیح به توسعه پیمان‌های پولی قرار گرفت به‌طوری که حتی در برنامه ششم توسعه نیز ایجاد زمینه‌های لازم درباره انعقاد پیمان‌های پولی دوجانبه و چند جانبه از سوی دستگاه‌های ذی‌ربط به‌ویژه بانک مرکزی، وزارت امور خارجه و وزارت اقتصاد مورد تأکید قرار گرفته است.

توافقاتی بین ایران و اکوادور برای گشایش حساب‌های خالی از جوجه دلار به امضا رسید که خود زمینه‌ساز حذف دلار و استفاده از ارزهای محلی است.

به گزارش ایسنا، در حالی توافق جدید ایران و ترکیه به سمت اجرای پیمان پولی و استفاده از ارزهای محلی حرکت می‌کند که طی دو تا سه سال اخیر اقدامات دستگاه‌های مربوطه از جمله وزارت امور خارجه و بانک مرکزی برای ورود به پیمان‌های پولی در روابط تجاری ایران بیشتر شده است. این در حالی است که طی سال‌های اخیر و با تشدید تحریم‌ها علیه ایران در مهم‌ترین مسئله آن با تحریم‌های بانکی، مبادلات ارزی و گردش دلار مشکلات زیادی را برای بانک‌های ایرانی و به دنبال آن فعالان اقتصادی و تجار ایجاد کرد، چراکه

نرخنامه



عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۹,۹۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۴,۶۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۲۶۷,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۰۹,۰۰۰	▼
نیم سکه	۶۷۰,۰۰۰	
ربع سکه	۳۹۲,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۳,۰۰۰	▼

نوع ارز	قیمت (دلار)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۲۴	▲
یورو اروپا	۴,۸۲۵	▲
پوند انگلیس	۵,۳۸۴	▲
درهم امارات	۱,۱۲۲	▲

بانکنامه



در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی مدرسه پاسارگاد در روستای سورباق شهرستان میانه افتتاح شد

بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، یک باب مدرسه در منطقه بسیار محروم روستای سورباق، در دهستان گرمه شمالی بخش کندوان شهرستان میانه در استان آذربایجان شرقی افتتاح کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، در مراسم افتتاح این مدرسه که جمعی از مدیران آموزش و پرورش منطقه، مدیران سازمان نوسازی مدارس، اعضای شورای اسلامی منطقه، مسئولان محلی، جمعی از اهالی محل و مدیران این بانک حضور داشتند، مسئولان منطقه از رویکرد این بانک و توجه ویژه دکتر مجید قاسمی مدیرعامل نسبت به مناطق محروم کشور به‌خصوص روستای سورباق تشکر و قدردانی کردند.

**کارفرما: شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی**

**موضوع: آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۰۳/۹۶ (نوبت دوم)**

**شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی** در نظر دارد خدمات مربوط به تعمیر الکترو موتور و پمپ‌های شناور مورد نیاز خود را به شرح زیر از طریق مناقصه عمومی و سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) خریداری نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکات از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. به پیشنهادها واصله ی خارج از درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ترتیب اثر نخواهد شد.

شماره مناقصه	عنوان	مبلغ برآورد به ریال	مدت اجرا
۹۶-۰۳	تعمیر الکترو موتور و پمپ‌های شناور	۴۲۹/۹۶۴/۴۷۰۰ ریال	۳ ماه

اطلاعات فنی مورد نیاز در اسناد مناقصه قابل دسترسی است.

- تاریخ انتشار آگهی مناقصه نوبت اول: ۱۶/۰۷/۹۶ و نوبت دوم: ۰۷/۰۷/۹۶
- تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۱۶/۰۷/۹۶
- مهلت دریافت اسناد از طریق سامانه: ۲۲/۰۷/۹۶
- مهلت ارائه پیشنهاد از طریق سامانه: ۰۳/۰۸/۹۶
- بازگشایی پاکتها: ۰۴/۰۸/۹۶ ساعت ۰۹:۰۰ صبح ستاد شرکت آبفاخر خراسان شمالی اتاق جلسات تبصره: کلیه اسناد مناقصه و مدارک لازم را شامل پاکات الف، ب، ج را به صورت فایل های pdf در سامانه بارگذاری همچنین کلیه پاکت‌ها را به دبیرخانه شرکت به آدرس امیریه جنوبی کوچه خاور (۰۵۸۳۲۳۶۷۰۱) تحویل نمایند. اطلاعات تماس جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: ۰۲۱۲۷۳۱۳۱۳۱ و اداره کل صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی با شماره ۰۵۸۳۲۲۵۹۵۵ داخلی ۲۲۵ آقای مروتی

شناسه آگهی: ۹۴۰۳۰ روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی

**آگهی**

به استناد رونوشت سند شماره ۱۳۹۵۲۷ مورخ ۹۶/۶/۲۳ دفتر اسناد رسمی شماره ۳۵۳ تهران، شرکت کشستیرانی والفجر با شناسه ملی ۱۰۱۰۱۰۵۰۲۰۹ تمامی شش دانگ سهام خود در مالکیت شناور کالا بر عمومی ایران هر مز ۲۵ به شماره ثبت ۸۴۸ - بندرعباس را به آقای سعید تحریری فرزند غلامحسین با شماره ملی ۰۳۸۶۳۸۸۲۹۶ انتقال قطعی داده است. مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می‌گردد.

م الف ۲۲۸۵

**آگهی مناقصه همراه با ارزیابی کیفی**

به صورت دو مرحله ای (به روش فشرده) نوبت دوم

ردیف	شماره مناقصه / شماره تقاضا	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	موضوع مناقصه	برآورد اولیه (ریال)	مبلغ ضمانتنامه
1	Tender No.:FP/04-96/053 Indent No.:08-22-9545061	1/502/450	COILED TUBING REEL 1-1/2"	110/000/000/000	3/520/000/000

شرح مختصر کار:

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

الف) ارزیابی کیفی مناقصه گران: این ارزیابی وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و بر اساس کاربردهای استفاده ارزیابی کیفی موجود در اسناد مناقصه صورت می‌پذیرد. حداقل امتیاز کیفی قابل قبول برابر ۶۰ می‌باشد.

ب) تهیه اسناد مناقصه:

خرید اسناد: متقاضیان شرکت در فرآیند ارجاع کار می‌بایست مبلغ ۵۱۰,۰۰۰ ریال به حساب سیبا به شماره ۲۱۷۴۶۵۲۲۰۵۰۰۴ نزد بانک ملی شعبه اهواز کد ۶۵۰۱ بنام شرکت ملی حفاری ایران واریز و اصل قیض واریزی را ارائه نمایند.

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

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

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

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

نکته مهم: آخرین مهلت برای انصراف مناقصه گران، آخرین روز مهلت تعیین شده جهت تحویل پیشنهادها می‌باشد.

د) تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار:

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

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

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

شماره مجوز: ۱۳۹۶.۳۰۸۴  
شماره انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۷/۱۸  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۷/۱۹  
روزنامه فرصت امروز





درج نهاد شرکت سرمایه گذاری شفا دارو در سامانه پس از معاملات

شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سسمات) از درج نهاد شرکت سرمایه گذاری شفا دارو در سامانه پس از معاملات خبر داد. شرکت شفا دارو دومین هلدینگ بزرگ دارویی کشور به شمار می آید که شرکت های زیرمجموعه این هلدینگ در تولید، واردات و توزیع انواع و اقسام دارو در کشور فعالیت دارند. داروسازی های جابر این حیان، لسوه و کیمیا دارو شرکت های بورسی تحت مدیریت این هلدینگ هستند. گفتنی است ۶۰۰ قلم داروی مهم و استراتژیک و ۸۰ درصد داروهای تزریقی توسط شرکت های زیرمجموعه شفا دارو تولید می شوند. براساس این گزارش، این شرکت سود سال ۹۵ خود را با سود یک درصدی ۵۲۷ ریال اعلام کرده است. این شرکت به عنوان پانصد و شانزدهمین شرکت پذیرفته شده در بورس در بخش ساخت مواد شیمیایی و محصولات شیمیایی در فهرست نرخ های بازار دوم بورس اوراق بهادار درج شده است. در همین رابطه، شرکت سپرده گذاری مرکزی شرکت سرمایه گذاری شفا دارو را با نهاد «شفا» در سامانه پس از معاملات درج کرد تا شرایط برای عرضه اولیه این شرکت فراهم شود.

بورس انرژی

عرضه انواع حلال پالایشگاهی در بورس انرژی ایران

در معاملات بورس انرژی ایران در روز کاری ۱۸ مهرماه ۹۶، کالاهای حلال ۴۰۰، ۴۰۶، ۴۱۰، ۴۱۰، ۵۰۳ و ۵۰۳، پالایش نفت اصفهان، حلال ۴۱۰ و ۴۰۲ پالایش نفت شیراز، متانول پتروشیمی شیراز، برش سنگین و سوخت کوره سبک پتروشیمی تبریز و مینرال گازی پتروشیمی رازی در رینگ داخلی و حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز در رینگ بین الملل عرضه شدند. از نکات مهم عرضه های روز سه شنبه می توان به عرضه شش نوع مختلف حلال از سوی شرکت پالایش نفت اصفهان اشاره کرد.

بورس بین الملل

کاهش قدرت مس در بورس لندن

خرید نقدی مس در بورس لندن با کاهش همراه شد و با نرخ ۶ هزار و ۶۰۶ دلار بر تن معامله شد. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماه آینده به مبلغ ۶ هزار و ۶۵۵ دلار معامله شد. در این بین، خرید و فروش نقدی آلومینیوم با قیمت ۲ هزار و ۱۳۴ دلار و ۲ هزار و ۱۳۵ دلار صورت گرفت. قلع با نرخ ۲۰ هزار و ۹۲۵ دلار خریداری شد و به نرخ ۲۰ هزار و ۹۵۰ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش ها حاکی از آن است که خرید و فروش روی با نرخ ۳ هزار و ۳۳۴ دلار و ۳ هزار و ۳۳۴ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ ۲ هزار و ۵۱۴ دلار خریداری و ۲ هزار و ۵۱۵ دلار فروخته شد. در دیگر بازارهای کالایی، قیمت نفت تگزاس با افزایش ۰٫۳ درصدی به بشکه ۴۹ دلار معامله شد در حالی که قیمت نفت برنت، با افزایش ۰٫۰۲ درصدی به هر بشکه ۵۵ دلار و ۸۰ سنت رسید. قیمت طلا نیز با افزایش ۰٫۴ درصدی به اونس یک هزار و ۲۷۸ دلار معامله شد.

شرکت ها و مجامع

«هور» به ازای هر سهم ۷۷ ریال سود محقق کرد

شرکت مدیریت انرژی امید تابان هور با سرمایه ثبت شده ۴ هزار و ۳۰۰ میلیون ریال (سرمایه ثبت نشده یک هزار و ۷۰۰ میلیون ریال) برای سال مالی پایان آذرماه ۹۶ اطلاعات و صورت های مالی میان دوره ای ۹ ماه منتهی به پایان شهریور را منتشر کرد. «هور» برای دوره ۹ ماه منتهی به پایان شهریور ۹۶ به ازای هر سهم ۷۷ ریال سود خالص با سرمایه ۴ هزار میلیون ریال محقق کرده است. این شرکت برای دوره ۹ ماهه سال مالی گذشته با سرمایه ۲ هزار و ۳۰۰ میلیون ریال به ازای هر سهم ۱۵۲ ریال سود محقق کرده بود. به این ترتیب «هور» در دوره ۹ ماهه امسال نسبت به سال قبل ۴۹ درصد کاهش در سود را ثبت کرده است. البته سرمایه این شرکت نیز نسبت به سال گذشته ۷۴ درصد افزایش یافته است. این شرکت قبل از افزایش سرمایه در پایان سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۹۵ به ازای هر سهم ۳۵۲ ریال سود محقق کرد.

«وساخت» ۷۰ درصد زیان را کاهش داد

شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران با سرمایه ثبت شده یک هزار و ۹۰ میلیارد و ۲۹۶ میلیون ریال پیش بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به پایان شهریور ۹۷ را منتشر کرد. شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران پیش بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به پایان شهریور ۹۷ را ۶۸ ریال زیان خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران با سرمایه یک هزار و ۹۰ میلیارد و ۲۹۶ میلیون ریال برای سال مالی پایان شهریور ۹۷ به ازای هر سهم ۶۸ ریال زیان پیش بینی کرد. این در حالی است که این شرکت برای سال مالی منتهی به پایان شهریور ۹۶ به ازای هر سهم ۲۲۷ ریال زیان محقق کرده است. به این ترتیب این شرکت زیان خود را نسبت به سال مالی قبل ۷۰ درصد کاهش داده است.

صنایع صادرات محور شاخص کل را سبزیوش کردند

نیم نگاه بورس به بازار ارز



سیدمحمد صدرالغروی सदردلگروهایی@yahoocom روز سه شنبه شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران ۱۲۰ واحد رشد کرد و به رقم ۸۴ هزار و ۷۳۱ واحدی رسید. در معاملات روز سه شنبه بازار سهام، صنایع صادرات محور بیشترین اثر مثبت را بر روی شاخص کل داشتند. بر این اساس، نصد ملی صنایع مس ایران با ۵۲ واحد، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۴۵ واحد، نماد پالایش نفت تهران با ۱۹ واحد، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۱۸ واحد و نماد پتروشیمی پردیس با ۱۴ واحد افزایش، بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نیز، نماد شرکت ارتباطات سیار ایران با ۲۲ واحد و نماد سایپا با ۱۹ واحد کاهش، بیشترین تاثیر منفی را در برآورد نماگر بورس داشتند. همچنین در بازار فرابورس شاخص کل با رشد همراه بود و با افزایش ۷ واحدی به رقم ۹۲۸ واحد رسید. در بازار فرابورس، معامله گران ۲۱۷ میلیون و ۵۹۰ هزار برگه بهادار در قالب ۳۲ هزار و ۵۸۳ نوبت معامله و به ارزش ۲۷۶ میلیارد و ۶۶۱ میلیون تومان دادوستد کردند.

حمایت حقوقی ها از گروه های تاثیر گذار

بورس تهران در حالی معاملاتی کم حجم را در نمادهای معاملاتی به نظاره نشست که حمایت برخی حقوقی ها در

یادداشت

بورس در مسیر تحلیل منطقی

طی سال های اخیر و همزمان با تحولات سیاسی - اقتصادی درس های بسیاری خوبی گرفته و به این نتیجه رسیده اند که از اتکای شرکت های داخلی به مسائل سیاسی حوزه بین الملل، کاسته شده است. در این زمینه بسیاری از سهامداران بر این وقایع نظیر گذشته عکس العمل نشان نمی دهند و به اصطلاح بازار به یک بلوغ نسبی از تاثیرپذیری مسائل سیاسی بین المللی رسیده است. در مقطع کنونی این انتظار وجود دارد بازار رفتار اظهارات دونالد ترامپ در خصوص برجام نوساناتی داشته باشد. سرمایه گذاران

دریچه

سهام آسیایی افت های وال استریت را کنار زد

تنش های کره شمالی کاهش می یابد، ۲ درصد جهش کرد. در عین حال پس از اینکه چند شاخص کلیدی آلمان و آمریکا به بالاترین سطح خود رسیدند و رکورد زدند، سهام جهانی اندکی کاهش یافت. پس از اینکه داده های روز دوشنبه نشان داد تولید صنعتی آلمان در ماه اگوست به بزرگترین افزایش ماهانه خود در بیش از شش سال، دست یافته است، یورو تقویت شد و ۰٫۳ درصد افزایش به نرخ

روز سه شنبه سهام آسیایی با بی توجه به افت وال استریت رشد کردند، در حالی که انتظار یک افزایش نرخ بهره دیگر تا پایان امسال باعث شد دلار تثبیت شود. به گزارش مهر، ام اس آی، گسترده ترین شاخص آسیا-اقیانوسیه در خارج ژاپن ۰٫۵ درصد رشد کرد. با بازگشایی بازارها پس از تعطیلی عمومی، شاخص سهام ژاپن، نیکی، ضررهای اولیه خود را جبران کرد و ۰٫۴ درصد به ارزش خود افزود. سهام کره با انتظار از اینکه

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

لعبیان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فنرسازی خاور در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شلعاب	۴,۷۶۷	۵
خفتر	۴,۴۰۵	۴,۹۸
فنوال	۱,۳۸۳	۴,۹۳
شیراز	۲,۲۲۷	۴,۷۵
شدوص	۳,۵۰۴	۴,۷۲
خانن	۳,۷۹۴	۴,۶۳
تیمچی	۲,۹۵۵	۴,۶

بیشترین درصد کاهش

سرمایه گذاری صنایع پتروشیمی صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. حمل و نقل بین المللی خلیج فارس در رده دوم این گروه ایستاد. بیمه آسیا هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ویپرو	۱,۲۵۳	(۵)
حفراس	۳,۹۱۵	(۵)
آسیا	۱,۵۳۰	(۴,۹۷)
فیفتا	۱۴,۲۴۴	(۴,۹۳)
رکیش	۳,۱۸۱	(۴,۷۳)
رتاپ	۳,۲۱۱	(۴,۶)
خمهر	۱,۲۱۸	(۳,۷۹)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. بانک انصار در رده دوم این گروه ایستاد. داده گستر عصر نوین هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۰۶۱	۴۴۶۷۰
وانصار	۱۹۶۷	۲۳,۶۶۹
های وب	۴۶۴۵	۲۰,۷۳۷
فعلی	۲۰۹۰	۱۳,۳۸۵
شیراز	۲۲۲۷	۱۰,۵۸۶
تاپیکوچ	۲۳۹	۱۰,۲۰۲
رتاپ	۳۲۱۱	۹,۰۹۳

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را داده گستر عصر نوین به خود اختصاص داد. سایپا رتبه دوم را به دست آورد. بانک انصار هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
های وب	۴۶۴۵	۹۶,۲۲۸
خسایا	۱۰۶۱	۴۷,۴۰۳
وانصار	۱۹۶۷	۴۶,۵۴۶
آپ	۱۳۳۴۸	۳۰,۵۲۲
رتاپ	۳۲۱۱	۲۹,۲۰۱
فعلی	۲۰۹۰	۲۷,۹۷۱
وآذر	۵۰۰۶	۲۵,۷۰۰

بیشترین سهام معامله شده

داده گستر عصر نوین در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و تولیدی چدن سازان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
های وب	۴۶۴۵	۵۱۵۹
خسایا	۱۰۶۱	۲۸۲۲
چدن	۲۶۴۶	۱۹۵۸
آپ	۱۳۳۴۸	۹۶۹
فعلی	۳۰۹۰	۸۳۱
پرداخت	۱۸۳۳۶	۷۲۴
ویترو	۱۲۵۳	۶۷۵

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
وآذر	۵۰۰۶	۱۰۰۱
ددام	۴۸۸۶	۹۷۷
کدایا	۱۴۶۳	۷۳۲
کحافظ	۳۱۹۹	۶۴۰
خکمک	۱۲۶۹	۶۳۴
خمحور	۲۴۲۰	۶۰۵
شپارس	۲۱۲۲	۵۳۰

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۳۷۵۸	۱,۷۸
وخارزم	۸۱۱	۲,۱۶
واعبار	۱۵۰۲	۲,۷۸
ما	۱۴۸۳	۳,۲۹
ویبانک	۱۸۲۰	۳,۵۱
وصنا	۱۰۶۰	۳,۵۱
پردیس	۱۱۷۶	۳,۵۲

همچون توسعه فناوری خوارزمی، تجارت الکترونیک پارسیان و کارت اعتباری ایران کیس از جمله سهام هایی بودند که در این گروه با تغییر نسبتی زیادی در قیمت پایانی روبه رو شدند. در این هفته ای در اغما فرورفته و وارد فاز منفی شود. البته اقدامات دولت و مسئولان سازمان بورس با حمایت هایی که باید از بورس تهران انجام دهند، می تواند اثرات مهمی بر وضعیت بازار سهام و رونق آن داشته باشد.

با گروه های بازار سهام

روز سه شنبه در گروه فرآورده های نفتی، کوک و سوخت هسته ای اکثر نمادها شاهد روند افزایشی در قیمت پایانی بودند. البته این روند چندان پر قدرت نبود و بیشتر سهام هایی که شاهد رشد بودند کمتر از یک درصد افزایش قیمت داشتند. در این گروه ۲۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان در ۲۵۳۸ نوبت مورد دادوستد قرار گرفت. در گروه خودرو نیز حجم معاملات به بیش از ۸۰۰ میلیون سهم رسید و ارزش معاملات رقم ۹ میلیارد تومان را پشت سر گذاشت، اما در نهایت اکثر سهام ها در این گروه کمتر از یک درصد در قیمت پایانی افزایش یا کاهش یافتند. در گروه رایانه و فعالیت های وابسته به آن نیز قیمت اکثر سهام ها شاهد نوسان چشمگیری نبود. هر چند تک سهم هایی



بازار سهام کنونی، مربوط به افزایش فعالیت صندوق های سرمایه گذاری است که باعث شده از تعداد افرادی که با تصمیمات هیجانی در بازار فعالیت می کنند کاسته شود و آنها به سرمایه گذاری غیرمستقیم روی بیاورند. به نظر می رسد روند افت شاخص کل تحت تاثیر خیرهای هسته ای است ادامه دار نباشد. افت این روزهای شاخص بازار سهام ناشی از چند عامل است که مهم ترین و تاثیر گذارترین آنها، مربوط به صحبت های اخیر رئیس جمهوری آمریکا و نااطمینانی در مورد جهت گیری نهایی

منبع: سنا



نرخ روز جمع خود که برابر با ۹۴,۲۶۷ بود به ۹۳,۵۳۶ کاهش یافت. در پایان روز جمع به رقم ۲۲۷۶۱,۰۷ رسید و اس اند پی ۵۰۰ با لغزشی ۰,۱۸ درصدی برابر با ۲۵۴۴,۷۳ شد و ترکیبی نسدق هم ۰,۱۶ درصد افت داشت تا در رقم ۶,۵۷۹,۳ بسته شود. پیش خرید طلای آمریکا هم برای تحویل در ماه دسامبر با رشدی ۰,۸ درصدی به ۱۲۸۵ دلار برای هر اونس رسید.



اخبار



تحریم اپراتورهای ایرانی توسط GSMa پیگیری خواهد شد

دبیرکل اتحادیه بین‌المللی مخابرات گفت وقتی خبر تحریم اپراتورهای ایرانی توسط GSMa را شنیدم بسیار متعجب شدم، چراکه GSMa یک انجمن تخصصی است و اصلاً نمی‌داند چرا وارد بحث تحریم ایران شده است.

«هولیس ژائو» در پاسخ به سوال سینتا در خصوص اینکه «اخیراً GSMa (انجمن جهانی موبایل) تحریم‌هایی را علیه برخی اپراتورهای تلفن همراه ایران اعمال کرده است، به نظر شما چرا این تحریم‌ها اتفاق افتاده است و شما به‌عنوان دبیرکل ITU چه واکنشی ابراز خواهید داشت؟» گفت: در واقع این نخستین بار است که موارد اینجینینی را می‌شنوم. در دیدار با وزیر محترم ارتباطات و فناوری اطلاعات ایران، ایشان هم این مورد را بیان کردند.

وی افزود: باید اقرار کنم کمی متعجب شدم. تا آنجایی که می‌دانیم تحریم‌ها یک بازی سیاسی است و به نظر بنده همه تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، سیاسی است.

وی ادامه داد: وقتی خبر تحریم اپراتورهای ایرانی توسط GSMa را شنیدم بسیار متعجب شدم، چراکه GSMa یک انجمن تخصصی است و اصلاً نمی‌داند چرا وارد بحث تحریم ایران شده است. ژائو افزود: زمانی که وزیر ارتباطات ایران این موضوع را بیان کردند به ایشان عرض کردم که اصلاً هیچ اطلاعی در این مورد نداشتیم، ولی می‌توانم بررسی کنم و با روابطی که در GSMa داریم حتماً موضوع را با آنها مطرح کرده و آنها را تشویق می‌کنم که هیچ کس را از GSMa خارج نکنند و اجازه دهند تمامی اپراتورها به آنان ملحق شوند.

دبیرکل اتحادیه جهانی مخابرات خاطرنشان کرد: این موضوع غیرقابل درک است که وقتی اپراتوری می‌خواهد به این انجمن ملحق شود، چرا آنها باید از اپراتور را منع کنند؟ این انجمن جهانی است و باید همه اپراتورهای تلفن همراه اجازه عضویت در آن را داشته باشند. به نظر من این موضوع اصلاً طبیعی نیست و من حتماً آن را پیگیری خواهم کرد.

ژائو در پاسخ به سوال سینتا که «با شما حمایت خود از اپراتورهای تلفن همراه ایرانی را ابراز خواهید کرد؟» گفت: به‌طور حتم این کار را انجام خواهم داد و امیدوارم به‌زودی این مسئله حل شده و ختم به خیر شود.

تلاش شرکت پست در جهت خرید ایرانیان از سایت آمازون

وزیر ارتباطات در مورد فراهم شدن امکان خرید آنلاین کالا از سایت‌هایی مانند «آمازون» که سال گذشته نیز مطرح شده بود، گفت: از آنجایی که مردم به خدمات نیاز دارند، شرکت پست تمامی تلاش خود را می‌کند تا با واسطه این امکان را برای مردم فراهم کند.

آذری جهرمی افزود، نیست، خدمات‌دهی به مردم است و به همین دلیل سخنان واسطه‌ها برای برقراری ارتباط و تعامل با سایت‌هایی اینجینینی به میان می‌آید؛ با این حال ما از شرکت پست می‌خواهیم که اجازه دهد بخش خصوصی وارد این عرصه شود و اپراتورهای خصوصی پست که به‌زودی وارد این حوزه می‌شوند، این تعامل را برقرار خواهند کرد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین در مورد لایحه مالکیت معنوی که پیش از این در سال ۹۴ از سوی دولت تدوین شده بود، گفت: این لایحه در کمیسیون‌های مختلف دولت، مراحل تدوین و تنظیم را گذرانده و با توجه به رشد سریع تکنولوژی، انتقاداتی بر آن وارد بود که ما با تشکیل کارگروهی، در حال رفع این انتقادات هستیم.

وی در ادامه گفت: این لایحه تنظیم‌شده مجدداً بازنگری شد و هم‌اکنون با رفع اشکالات آن، در حال جمع‌بندی برای ارائه لایحه مالکیت معنوی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات به دولت هستیم.

آذری جهرمی در مورد مشکل کارگزاران مخابرات روستایی نیز به دلیل عدم حمایت شرکت مخابرات از آنها افزود: این موضوع دارای ابعاد مختلفی است که بخشی از آن به وزارت ارتباطات بازمی‌گردد که سهامدار شرکت مخابرات ایران است اما بخش دیگر مربوط به موضوع مدیریتی شرکت مخابرات است که باید تعیین تکلیف شود.

به گفته وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، هم‌اکنون اعتراضاتی از سوی کارکنان مخابرات در مورد امنیت شغلی و معوقات حقوقی مطرح است و نیز مشکلاتی که کارگزاران مخابرات روستایی با آن روبرو هستند که باید در مورد آن فکری شود. وی ادامه داد: بخش عمده‌ای از درآمد مخابرات مربوط به اپراتور همراه اول بود که با جدا شدن سهام این اپراتور از مخابرات، تسوان مالی مخابرات کم شده است و باید مسئولان این شرکت و سرمایه‌گذاران آن، فکری برای تزیق اعتبارات و افزایش بهره‌وری و درآمد داشته باشند.

دولت اجازه ایجاد محدودیت در فضای مجازی را نمی‌دهد



دولت اجازه محدودیت در فضای سیاسی را نمی‌دهد و ما موافق محدودیت در فضای مجازی کشور نیستیم. جهرمی گفت: به واسطه برخی نظرات سیاسی نمی‌توان دسترسی به فضای مجازی از جمله تلگرام را محدود کرد و اختلافی درباره فعالیت تلگرام وجود ندارد. این ایلیکیشن را مردم انتخاب کرده‌اند و ما به نظر آنها احترام می‌گذاریم.

وزیر ارتباطات در بخشی دیگر از سخنان خود، با بیان اینکه امروز فضای سیاسی کشور باز است و نظرات مختلف مطرح می‌شود، گفت: هر کس مسئولیت گفتار خود را دارد و فضای انتقادی، فضای مناسبی است. اگرچه ضد انقلاب خطش مشخص است، اما در عرصه سیاسی دولت اجازه محدودیت نمی‌دهد که عده‌ای بخواهند با این عنوان و به واسطه برخی نظرات سیاسی مردم را محدود کنند.

وی گفت: در اصول نظام و انقلاب همه مسئولان کشور با هم هم‌صدا هستیم و هیچ اختلافی در اصول نظام نداریم. وی ادامه داد: دولت موافق فیلترینگ کانال‌های سیاسی نیست و خط کانال‌های ضدانقلاب با کانال‌های سیاسی کاملاً متفاوت است. به‌طور کل می‌گوییم

کانال‌های ضد انقلابی در فضای مجازی بخواهند حرف‌های ناروایی بزنند و به یک کانال ضد انقلاب، تکلیف تلگرام را به‌زودی روشن خواهد کرد، وزیر ارتباطات با توقف فعالیت این پیام‌رسان مخالفت کرد.

در حالی که به دلیل فعالیت کانال‌هایی همچون آمدنیوز و خودداری مدیران تلگرام درباره مسدودسازی آن، قوه قضاییه معتقد است باید این کانال یا حتی خود این پیام‌رسان مسدود شود، اما وزیر ارتباطات توقف فعالیت‌های تلگرام را اسباب محدودیت در فعالیت سیاسی مردم می‌داند.

محمدجواد آذری جهرمی با بیان اینکه امروز فضای سیاسی کشور باز است و نظرات مختلفی مطرح می‌شود، گفت: اگرچه خط ضد انقلاب مشخص است، اما در عرصه سیاسی دولت اجازه محدودیت نمی‌دهد که عده‌ای بخواهند با این عنوان و به واسطه برخی نظرات سیاسی مردم را محدود کنند.

وی گفت: در اصول نظام و انقلاب همه مسئولان کشور با هم هم‌صدا هستیم و هیچ اختلافی در اصول نظام نداریم. وی ادامه داد: دولت موافق فیلترینگ کانال‌های سیاسی نیست و خط کانال‌های ضدانقلاب با کانال‌های سیاسی کاملاً متفاوت است. به‌طور کل می‌گوییم

کانال‌های ضد انقلابی در فضای مجازی بخواهند حرف‌های ناروایی بزنند و به یک کانال ضد انقلاب، تکلیف تلگرام را به‌زودی روشن خواهد کرد، وزیر ارتباطات با توقف فعالیت این پیام‌رسان مخالفت کرد.

در حالی که به دلیل فعالیت کانال‌هایی همچون آمدنیوز و خودداری مدیران تلگرام درباره مسدودسازی آن، قوه قضاییه معتقد است باید این کانال یا حتی خود این پیام‌رسان مسدود شود، اما وزیر ارتباطات توقف فعالیت‌های تلگرام را اسباب محدودیت در فعالیت سیاسی مردم می‌داند.

محمدجواد آذری جهرمی با بیان اینکه امروز فضای سیاسی کشور باز است و نظرات مختلفی مطرح می‌شود، گفت: اگرچه خط ضد انقلاب مشخص است، اما در عرصه سیاسی دولت اجازه محدودیت نمی‌دهد که عده‌ای بخواهند با این عنوان و به واسطه برخی نظرات سیاسی مردم را محدود کنند.

وی ادامه داد: هدف ضدانقلاب ناراضی کردن مردم از بدنه نظام است و اینکه

یک شرکت جدید پروانه اپراتور مجازی تلفن همراه گرفت

اپراتور مجازی تلفن همراه یا MVNO برگرفته از Mobile Virtual Network Operator است یک نوع اپراتور موبایل تلفی می‌شود که خود عملاً دارای امکانات فیزیکی برای ارسال مکالمات و داده‌ها نیست. این اپراتورها معمولاً با یک اپراتور موبایل (MNO) که دارای امکانات فیزیکی برای ارسال مکالمات و داده‌ها است، قرارداد منعقد می‌کنند تا با خریداری خدمات به شکل عمده از آنها، بتوانند به فروش با نام و برند اختصاصی خود بپردازند. در واقع این کار به نوعی خرده‌فروشی محسوب می‌شود و MVNOها به‌عنوان بازوی بازاریابی اپراتورهای اصلی موبایل عمل می‌کنند تا در شرایط رو به اشباع بازار، بتوانند ظرفیت خالی آنها را فعال کنند. تفاوت اپراتورهای مجازی تلفن همراه با اپراتورهای موبایل به شرح زیر است: سرویس‌های اپراتور مجازی که به‌عنوان

سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با صدور پروانه فعالیت تجاری در حوزه MVNO برای شرکت داده‌گستر عصر نوین موافقت کرد. به گزارش باشگاه خبرنگاران پویا، حاکمیت حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات با اعطای مجوز فعالیت تجاری در حوزه «اپراتور مجازی تلفن همراه» برای یک برند فعال دیگر در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، تعداد پروانه‌های صادر شده MVNO تاکنون را به هفت مورد رسانید. شرکت هایوب توانسته همپای کیش‌سل پارس، توسعه ارتباطات همراه شاتل و پارس‌سیان همراه لوتوس، پروانه اپراتور مجازی تلفن همراه «نوع اول» را دریافت کند. اپراتورهای مجازی نوع اول کامل‌ترین مدل کسب‌وکاری این حوزه جدیدالتعریف در ایران است که تنها به شبکه دسترسی اپراتور میزبان و گاهی اوقات هم به شبکه هسته (Core) دسترسی ندارند.

اخبار



برای جلوگیری از توسعه کلاهبرداری در اینترنت چه می‌توان کرد؟

در فضای مجازی شاهد حوادث زیادی برای شهروندان و شرکت‌های خصوصی هستیم. کلاهبرداری و اخاذی و جعل‌هایی که به دلیل خاصیت‌های شبکه ارتباطات و نبود فاصله‌های زمانی و مکانی می‌تواند به سرعت در کشور گسترش یابد، اما برای جلوگیری از توسعه کلاهبرداری در شبکه، چه می‌توان کرد؟

به گزارش ایسنا، مجرمان فضای مجازی به راحتی و با کمترین هزینه و اضطراب، می‌توانند بیشترین خسارت را به بار آورده و در عین حال ناشناخته باقی بمانند. پرداختن به جرائم فضای سایبری، در حوزه حقوق کیفری ماهوسی و چه در قلمرو حقوق کیفری شکلی و چه از لحاظ شیوه‌های پیشگیری از این جرائم، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، به همین دلیل جرائم فضای مجازی را باید دغدغه اصلی نظام‌های حقوق کیفری در سال‌های پیش رو دانست.

در این باره اخیراً دادستان کل کشور با تأکید بر اینکه فضای مجازی نیازمند درمان اورژانسی است، اظهار کرده است: دولتمردان در این باره اورژانسی عمل نمی‌کنند. درباره تلگرام و امثال آن مدت‌های مدیدی است در جلسات خصوصی همراه با متخصصین صحبت کردیم. همان متخصصین معتقد بودند که ما می‌توانیم همانند همین شبکه‌های مجازی را در کشور ایجاد کنیم، اما نیاز به هماهنگی و همکاری است.

اما در این راستا چندی پیش مشخص شد که مرکز ملی فضای مجازی کشور طرح نظام ملی پیشگیری و مقابله با حوادث در فضای مجازی را برای تصویب نهایی به شورای عالی فضای مجازی ارائه کرده است. در این سند وظایف تمامی دستگاه‌ها و مراکز تقسیم‌بندی و حوادث در آن دسته‌بندی شده و برای هر حادثه، مسئول، نحوه هماهنگی، محوریت اجرا و مراحل همکاری تعیین شده است.

نظام پیشگیری حوادث در فضای مجازی به بررسی و پیش‌بینی جرائم، کلاهبرداری‌ها و حوادثی که باعث اختلال در فعالیت فضای مجازی می‌شود و نیز حملات و آسیب‌های سیستمی که کارکردهای شبکه‌های ارتباطی و سامانه‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری را دچار اختلال می‌کند می‌پردازد. مواد این نظام هم‌اکنون در شورای عالی فضای مجازی در حال بررسی از سوی اعضا قرار دارد و روند نظام پیشگیری حوادث در فضای مجازی توسط شورای عالی به مرکز ملی فضای مجازی واگذار شده بود.

در این نظام برای جلوگیری از توسعه کلاهبرداری، طرح برخورد با حوادثی که در فضای مجازی اتفاق می‌افتد دیده شده که یکی از مصادیق آن می‌تواند اخاذی باشد و به گفته مسئولان شورای عالی فضای مجازی، برای این حوادث تقسیم کار انجام شد تا مشخص شود چه کسی مسئول هر نوع حادثه‌ای در سطح ملی است.

سامسونگ ساختمان‌ها را با هوش مصنوعی مدیریت خواهد کرد

گزارش‌هایی از کره جنوبی منتشر شده مبنی بر اینکه سامسونگ قصد دارد تکنولوژی‌های هوشمندی ویژه ساختمان‌ها معرفی کند.

به‌نظر می‌رسد سامسونگ در حال توسعه فناوری جدیدی است که به مدیران ساختمان‌ها اجازه خواهد داد به کمک هوش مصنوعی ساختمان‌ها را مدیریت کنند. بنا بر گزارشی از کره جنوبی، این تکنولوژی اختصاصی اینترنت اشیا، روز ۲۶ به‌رمه در دفتر مرکزی سامسونگ در شهر سئول کره جنوبی معرفی خواهد شد. در حال حاضر مشخص نیست آیا سامسونگ فناوری جدید مدیریت ساختمان‌ها را در اختیار کاربران تجاری قرار خواهد داد یا خیر.

گفته می‌شود این پلتفرم جدید با نام تجاری b.IoT عرضه می‌شود و اطلاعات مورد نیاز خود را از داده‌های حسگرها و منابع دیگری از جمله تلویزیون‌های ساکنان به‌دست می‌آورد. از این اطلاعات برای تعیین قسمت‌های فعال و غیرفعال ساختمان استفاده می‌شود و مدیران ساختمان‌ها می‌توانند به کمک این فناوری مواردی نظیر گرمایش و سیستم‌های روشنایی را به‌طور خودکار مدیریت کنند. این مسئله موجب صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌های مصرفی ساختمان‌ها می‌شود.

کره‌ای‌ها در نظر دارند روی صادرات این فناوری نیز سرمایه‌گذاری کنند. سامسونگ می‌خواهد از فناوری b.IoT در ساختمان خود در شهر ورشو در کشور لهستان بهره‌برد و همچنین از آن در ساختمان‌هایی در شهرهای یونگجو و دانگو در کره جنوبی نیز بهره‌برداری کند. این غول دنیای فناوری در تلاش است تا سهم خود در بازار اینترنت اشیا و ساختمان‌ها را افزایش داده و نفوذش در این بازار رو به رشد را گسترش دهد. اخیراً سامسونگ محصولات جدیدی بر پایه فناوری اینترنت اشیا معرفی کرده است؛ این محصولات، زمینه‌های مختلفی از سیستم‌های هوشمند خانگی گرفته تا هوش مصنوعی در دستگاه‌های همراه را دربر می‌گیرند. بخشی از پیشرفت‌های سامسونگ در دنیای هوش مصنوعی حاصل فناوری‌های توسعه‌یافته توسط استارت‌آپ آمریکایی Viv Labs است. کره‌ای‌ها نوامبر سال گذشته موفق به تصاحب این استارت‌آپ شدند و گفته می‌شود از پیشرفت‌های این استارت‌آپ در توسعه دستیار هوشمند خود، موسوم به بیکسی نیز استفاده کرده‌اند.

تازه‌های فناوری

گوشی Honor 7X هوآوی فاش شد؛ حاشیه‌های باریک با دوربین دوگانه



## پیش فروش غیرقانونی خودرو توسط ۷ شرکت

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در اطلاعیه‌ای رسمی نام هفت شرکتی را که به صورت غیرقانونی خودرو پیش‌فروش می‌کنند اعلام کرد. به گزارش ایسنا، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به‌عنوان بازوی اجرایی وزارت صنعت، معدن و تجارت در کنترل بازار کالا و خدمات، در اطلاعیه‌ای رسمی نام هفت شرکتی را که به صورت غیرقانونی خودرو پیش‌فروش می‌کنند اعلام کرد.

در بخشی از اطلاعیه این سازمان آمده است: «براساس گزارشات مردمی که به سامانه دریافت و رسیدگی به شکایات این سازمان واصل شده و رصد و پایش بازار، شرکت‌های «عظیم خودرو»، «مفتاح رهنورد»، «داتیس خودرو»، «پرشین پارس»، «طاها خودرو»، «شهر خودرو» و «داک خودرو» فاقد هرگونه نمایندگی رسمی واردات یا مجوز پیش‌فروش خودرو هستند، بنابراین اقدامات این شرکت‌ها خلاف قانون بوده و موجب تضییع حقوق مصرف‌کنندگان خواهد شد. بر این اساس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان از هموطنان موقتاً تقاضا کرده که از خرید خودرو در قالب پیش‌فروش از شرکت‌های مذکور و مشابه خودداری کنند و قبل از خرید یا پیش‌خرید خودرو یا پرداخت هرگونه وجه یا عقد قرارداد برای خرید خودرو، به مجوزهای قانونی به‌ویژه ثبت نمایندگی رسمی واردات و مجوز پیش‌فروش خودرو توجه کافی داشته باشند.» این سازمان خاطرنشان کرده است: «تبلیغات پیش‌فروش خودرو توسط شرکت‌های فاقد مجوز قانونی، مصداق تبلیغات خلاف واقع و اغواکننده بوده و مستند به ماده ۷ قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان که اعلام می‌شود تبلیغات خلاف واقع و ارائه اطلاعات نادرست که موجب فریب یا اشتباه مصرف‌کننده از جمله از طریق وسایل ارتباط جمعی، رسانه‌های گروهی و برگه‌های تبلیغاتی شود، ممنوع است و خلاف قانون تلقی می‌شود.» نکته جالب توجه و مهم در اطلاعیه سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان این است که برخی از شرکت‌هایی که اقدام آنها در پیش‌فروش خودرو غیرقانونی عنوان شده در گذشته و حال تبلیغات وسیعی در رسانه‌ها برای پیش‌فروش خودرو و جذب مخاطب داشته و دارند.

در این شرایط مشخص نیست تکلیف شهروندانی که تبلیغات گسترده و بعضاً اغواگر شرکت‌های یادشده در پیش‌فروش خودرو را دیده و به واسطه همین تبلیغات جذب این شرکت‌ها برای پیش‌خرید خودرو می‌شوند، چیست و ضرر و زیان احتمالی این شهروندان را چه نهادی جبران خواهد کرد.

## اگر پیچ و مهره نبود صنعت خودرو خوابیده بود

رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با بیان اینکه اگر پیچ و مهره نبود، صنعت خودرو خوابیده بود، گفت: ۱۳۰ کارخانه این صنعت با ۴۰ درصد ظرفیت فعالیت دارند. نورالدین مهری در تشریح وضع اتحادیه پیچ و مهره اظهار کرد: صنعت پیچ و مهره ۱۰۰ سال قدمت دارد، از سال ۸۵ اتحادیه پیچ و مهره تشکیل شده است. وی ادامه داد: در آن زمان نزدیک به ۳۰۰ نفر عضو داشتیم، اکنون با گذشت سال‌ها از تشکیل اتحادیه ۸۰۰ عضو داریم که مشغول فعالیت هستند. رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با اشاره به اینکه این جریان برخلاف تولیدکنندگان در صنعت پیچ و مهره است، تصریح کرد: به‌جای اینکه تعداد آنها افزایش پیدا کند، کاهش هم داشته و ظرفیت تولیدکنندگان این صنعت تحلیل یافته است. مهری با بیان اینکه در گذشته ۱۰۰ تا ۱۳۰ کارخانه فعال در صنعت پیچ و مهره داشتیم، اضافه کرد: اکنون هم فعالند، ولی ظرفیت آنها بسیار کم شده است و از ۴۰ درصد ظرفیت‌شان استفاده می‌کنند. وی با تأکید بر اینکه صنعت پیچ و مهره صنعت مادر است، تصریح کرد: هیچ صنعتی را پیدا نمی‌کنید که بدون پیچ و مهره روی پای خود بایستد و ادامه فعالیت دهد.

رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با اشاره به اینکه اگر پیچ و مهره نبود صنعت خودرو خوابیده بود، اضافه کرد: بالغ‌بسر ۱۲۰ نوع پیچ و مهره موتور خودرو را نگه داشته است، به‌طور مثال لوازم خانگی هم با پیچ و مهره سر و کار دارند و صنعتی را نمی‌بینید که پیچ و مهره در آن پیاده نشده باشد. مهری با بیان اینکه اتحادیه‌های دیگر مانند املاک مهم است و در آن شکی نیست، افزود: ولی بیشتر این دست اتحادیه‌ها و اصناف به چشم رسانه ملی و سایر رسانه‌های فعال می‌آید و به صنایع پایه و مشکلات آنها خیلی اهمیت نمی‌دهند. وی با تأکید بر اینکه همین صنعت ساختمان هم با صنعت پیچ و مهره در بحث لوازمات داخلی در ارتباط است، تصریح کرد: نباید این صنعت فراموش شود. رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با اشاره به اینکه شش، هفت هزار نوع پیچ و مهره داریم که در کشور تولید می‌شود، اضافه کرد: خار فتری، خار فشاری و... نیز در صنعت ما تولید می‌شود، این صنف هنوز به جایگاه واقعی خود نرسیده است.

## رونمایی از نقشه راه ۵ ساله رنو در ایران



کارلوس گون، مدیرعامل شرکت رنو از برنامه‌های راهبردی این شرکت تا پنج سال آینده رونمایی کرد. این گروه خودروسازی با کمک اتحاد نیسان و میتسوبیشی در نظر دارد تا سال ۲۰۲۲ با هدف کاهش هزینه و با همکاری یکدیگر ۱۲ خودروی برقی جدید به بازار عرضه کند. به گزارش پدال نیوز، در کنار شرکت‌های تویوتا، بامو، فولکس‌واگن، تسلا و جنرال موتورز، حالا رنو از برنامه راهبردی خود به خصوص در زمینه تولید خودروی برقی رونمایی می‌کند. برنامه راهبردی این شرکت به‌گونه‌ای طراحی شده که این گروه خودروسازی فرانسوی را قادر می‌سازد تا سال ۲۰۲۲، رشدی ۴۴ درصدی (نسبت به سال ۲۰۱۶) داشته باشد و همچنین ۵ میلیون خودرو به فروش برساند. در این برنامه راهبردی آمده است که این شرکت در نظر دارد گردش مالی خود را تا ۷۰ میلیارد یورو و سود حاشیه عملیاتی‌اش را تا ۷ درصد افزایش دهد.

کارلوس گون معتقد است رنو به کمک این برنامه می‌تواند قوی‌ترین اهرم‌های سودآوری را به ارغوان بیاورد و بیشترین رشد را طی هفت سال گذشته خود (تا پیش از سال ۲۰۲۲) تجربه کند. برنامه افزایش حجم فروش که در این برنامه راهبردی آمده است، بیشتر به خارج از مرزهای اروپا مربوط می‌شود. به گفته کارلوس گون، اروپا همچنان یک مرکز و بازار سودمند برای رنو باقی خواهد ماند، اما این گروه قصد دارد از نظر جغرافیایی بازار خود را به‌ویژه در بازارهای بالقوه روسیه، آمریکای لاتین، ایران و هند گسترش دهد. رنو، در این برنامه راهبردی فروش خارج از مرزهای اروپا را دو برابر و سود حاصل از آن را سه برابر افزایش داده است، تا جایی که سهم ۲۵ درصدی فروش رنو در خارج از اروپا در سال ۲۰۲۲ به ۵۰ درصد برسد. ایران، همچنان یکی از مراکز رشد برای رنو باقی می‌ماند، اما تعداد ۱۰۹ هزار دستگاه خودرویی که در این کشور در سال ۲۰۱۷ به فروش رسیده، در سال ۲۰۲۲ به ۲۵۰ هزار دستگاه می‌رسد. رنو قصد دارد ۱۵ درصد از بازار ایران را به خود اختصاص دهد و ظرفیت تولیدی‌اش را تا ۱۵۰ هزار خودرو در سال افزایش دهد. در روسیه هم با کاهش هزینه‌های آوتوواز روسی و سرمایه‌گذاری، قصد بازسازی و تقویت بازار این کشور را دارد. در هند و برزیل هم با تکیه بر تولید خودروی کوچک و کم‌هزینه Kvid که مخصوص این بازارها طراحی شده، قصد دارد بازار آنها را تسخیر کند. «از افزایش ۱،۵ میلیون دستگاه

## خریدوفروش خودرو در بازار به صفر رسید

طی هفته جاری پژو ۲۰۷ اتومات همچنان اختلاف قیمت ۸ میلیونی خود را در بازار حفظ کرده، این درحالی‌که این خودرو در حال حاضر در بازار وجود ندارد.

به گزارش خبر خودرو، سعید موتمنی با اشاره به افزایش قیمت برخی از خودروها در بازار اظهار داشت: طی روز گذشته، قیمت پژو پارس TU5 کلاس ۱۵ در بازار به ۴۲ میلیون رسیده درحالی‌که قیمت کارخانه‌ای این خودرو مدت کوتاهی است که به ۳۹ میلیون تومان افزایش یافته است، همچنین قیمت کلاس ۱۳ این خودرو هم‌اکنون به ۴۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان در بازار رسیده است.

وی تصریح کرد: طی هفته جاری

خودروی تولیدی، ۵۰۰ هزار دستگاه در چین و ۵۰۰ هزار دستگاه در روسیه و مابقی در ایران، هند و برزیل تولید می‌شوند.»

همچنین رنو برنامه‌ریزی کرده تا سال ۲۰۱۹، خود را با سهمیه تولید ۱۰ درصدی خودروی برقی در چین تطبیق دهد. گون می‌گوید: «این یکی از اولویت‌های گروه ما در چین است.»

یکی دیگر از نقشه‌های رنو برای آینده، سرمایه‌گذاری ۱۸ میلیارد یورویی روی تحقیق و توسعه است که به تولید ۲۱ خودروی جدید خواهد انجامید که خودروهای برقی با هشت مدل، ۷۵ درصد از تولیدات رنو را تشکیل می‌دهند و اما به‌طور کلی تا ۵۰ درصد از فعالیت گروه خودروسازی رنو به حوزه خودروی برقی اختصاص خواهد یافت و سهم دیزل به کمتر از ۵۰ درصد کاهش پیدا می‌کند. از نظر تکنولوژی هم با توجه به تغییر استراتژی‌های حمل و نقل در آینده، رنو در نظر دارد ۴۰ خودرو با قابلیت‌های متفاوت رانندگی خودکار معرفی کند که برخی از آنها کاملاً خودران خواهند بود. در همین راستا، گروه جدید پیش‌رانه‌های الکتریکی و باتری‌ها نیز در سال ۲۰۲۲ از سوی رنو معرفی می‌شوند که این اقدام راه را برای تولید خودروهایی با برد زیاد، هموار می‌کند. اتحاد رنو-نیسان-میتسوبیشی پیش‌بینی می‌کند ۱۵ دقیقه شارژ باتری محدود حرکتی ۲۳۰ کیلومتری را در سال ۲۰۲۲ به ارغوان بیاورد.

رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با بیان اینکه اگر پیچ و مهره نبود، صنعت خودرو خوابیده بود، گفت: ۱۳۰ کارخانه این صنعت با ۴۰ درصد ظرفیت فعالیت دارند. نورالدین مهری در تشریح وضع اتحادیه پیچ و مهره اظهار کرد: صنعت پیچ و مهره ۱۰۰ سال قدمت دارد، از سال ۸۵ اتحادیه پیچ و مهره تشکیل شده است. وی ادامه داد: در آن زمان نزدیک به ۳۰۰ نفر عضو داشتیم، اکنون با گذشت سال‌ها از تشکیل اتحادیه ۸۰۰ عضو داریم که مشغول فعالیت هستند. رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با اشاره به اینکه این جریان برخلاف تولیدکنندگان در صنعت پیچ و مهره است، تصریح کرد: به‌جای اینکه تعداد آنها افزایش پیدا کند، کاهش هم داشته و ظرفیت تولیدکنندگان این صنعت تحلیل یافته است. مهری با بیان اینکه در گذشته ۱۰۰ تا ۱۳۰ کارخانه فعال در صنعت پیچ و مهره داشتیم، اضافه کرد: اکنون هم فعالند، ولی ظرفیت آنها بسیار کم شده است و از ۴۰ درصد ظرفیت‌شان استفاده می‌کنند. وی با تأکید بر اینکه صنعت پیچ و مهره صنعت مادر است، تصریح کرد: هیچ صنعتی را پیدا نمی‌کنید که بدون پیچ و مهره روی پای خود بایستد و ادامه فعالیت دهد.

رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با اشاره به اینکه اگر پیچ و مهره نبود، صنعت خودرو خوابیده بود، اضافه کرد: بالغ‌بسر ۱۲۰ نوع پیچ و مهره موتور خودرو را نگه داشته است، به‌طور مثال لوازم خانگی هم با پیچ و مهره سر و کار دارند و صنعتی را نمی‌بینید که پیچ و مهره در آن پیاده نشده باشد. مهری با بیان اینکه اتحادیه‌های دیگر مانند املاک مهم است و در آن شکی نیست، افزود: ولی بیشتر این دست اتحادیه‌ها و اصناف به چشم رسانه ملی و سایر رسانه‌های فعال می‌آید و به صنایع پایه و مشکلات آنها خیلی اهمیت نمی‌دهند. وی با تأکید بر اینکه همین صنعت ساختمان هم با صنعت پیچ و مهره در بحث لوازمات داخلی در ارتباط است، تصریح کرد: نباید این صنعت فراموش شود. رئیس اتحادیه پیچ و مهره استان تهران با اشاره به اینکه شش، هفت هزار نوع پیچ و مهره داریم که در کشور تولید می‌شود، اضافه کرد: خار فتری، خار فشاری و... نیز در صنعت ما تولید می‌شود، این صنف هنوز به جایگاه واقعی خود نرسیده است.

## نقش اقدامات بازدارنده دستگاه‌های نظارتی بر صنعت خودرو

یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس می‌گوید که با اعمال برخی اقدامات بازدارنده از سوی دستگاه‌های متولی و نظارتی بر جریان تولیدات داخلی می‌توان به استانداردهای مناسب کیفی و ایمنی در صنعت خودرو دست یافت.

سیدمهدی مقدسی با اشاره به اهمیت برنامه‌های سختگیرانه دولت در ارتقای تولیدات داخلی اظهار داشت: سختگیری‌های دولت و تعیین شروطی برای ارتقای ایمنی خودروها و همچنین فشارهای قانونی سازمان استاندارد و پلیس راهور در ممانعت از شماره‌گذاری برخی از خودروها قطعاً در ارتقای سطح ایمنی و استاندارد تولیدات خودروسازان تأثیر مهم و موثری می‌گذارد.

وی تصریح کرد: البته در این روند نباید به حداقل استانداردها قانع بود و در مقایسه با خودروسازان معتبر در دنیا باید نسبت به ارتقای سطح استانداردهای ایمنی و کیفی تلاش بیشتری شده و اقدامات و برنامه‌ریزی‌های جدی‌تری صورت گیرد. وی اظهار داشت: خودروسازان برای تأمین نیاز داخل باید به نحوی عمل کنند که اشتیاقی به واردات خودرو وجود نداشته باشد و این مهم جز در مشارکت با برندهای جهانی محقق نخواهد شد.

وی همچنین با اشاره به وظیفه و نقش مجلس در ارتقای استانداردهای ایمنی و کیفی تولیدات داخلی خودروسازان گفت: مجلس دو وظیفه مهم در این زمینه برعهده دارد، به‌طوری‌که در قانون لایحه هوای پاک برخی مصوبات و الزاماتی به تصویب رسیده که خودروسازان را رعایت آنها باید استاندارد ایمنی تولیدات را افزایش دهند.

وی افزود: وظیفه دیگر مجلسیان و به‌طور خاص‌تر کمیسیون صنایع، نظارت بر اجرای قوانین مصوب در حوزه صنعت خودرو و همچنین اجرای قراردادهای منعقد با شرکت‌های خارجی است که به‌طور قطع عملیاتی شوند.

نقش جامعه و مصرف‌کنندگان در ارتقای سطح تولیدات خودروسازان را مهم ارزیابی کرد و اظهار داشت: آشنایی مصرف‌کنندگان به حقوق خود و مطالبه آن از خودروسازان و از سویی آموزش عمومی و فرهنگ‌سازی در جامعه نسبت به خرید محصولات با کیفیت داخلی همگی می‌تواند در این راستا موثر باشد.

## میتسوبیشی خودروی مشاور می‌سازد!

خودرو یک مشاور عالی برای نحوه رانندگی شما محسوب شده و به شما پیشنهادهای خوبی در نحوه حرکت ارائه می‌دهد. «تی وو» یک میتسوبیشی جدید از خانواده SUVهای الکتریکی است و اینک ایده‌های زیادی در خصوص این تحول الکتریکی و چگونگی آن وجود دارد.

به گزارش کارپرس، میتسوبیشی تأیید کرده انتخاب این نام برای این خودرو یکی از بهترین انتخاب‌هایش به شمار می‌آید و احتمال دارد ما با نسخه‌ای از یک کراس‌اور پلاگین در آینده این خودرو مواجه باشیم.

این مدل احتمالاً از مدل‌های الکتریکی و پلاگین هیبرید «اوت‌لندر» پیشرفته‌تر ظاهر خواهد شد و ظاهر جذاب‌تری نسبت به آنها دارد. با این وجود این خودرو یک الکتریکی تمام‌عیار است و خبری از فاز هیبریدی در آن نیست. خودرو سه موتور الکتریکی دارد که قابلیت حرکت چهار محور جلو و دو نسخه دیگر به محور عقب متصل می‌شوند و به وسیله یک سامانه کنترل کشش با یکدیگر در ارتباطند. این موتور می‌تواند اعتماد شما را به یک خودروی الکتریکی به نام «تی وو» افزایش دهند.

اما جالب‌ترین داستان مربوط به «تی وو»، هوش مصنوعی آن است.

هوش مصنوعی در کنار مجموعه‌ای از حسگرها، تغییرات جاده‌ای را پیش‌بینی کرده و با توجه به تغییراتی مانند ترافیک، واکنش نشان می‌دهد. هوش مصنوعی در اصل رفتاری مشابه تمایلات راننده دارد.

عملکرد خودرو با تمایلات راننده یکپارچه می‌شود و سامانه از تمامی قابلیت‌ها و توانایی رانندگان پشتیبانی می‌کند. در نتیجه کنترل خودرو آسان‌تر و امنیت آن افزایش می‌یابد. این فاکتورها تجربه رانندگی را به سطح جدیدی ارتقا می‌دهند.

مقامات میتسوبیشی در خصوص این خودرو تشریح کرده‌اند که هوش مصنوعی، توانایی رانندگی کاربران را افزایش دهد. این خودرو با دریافت تصویری از سطح مهارت رانندگان، برنامه‌های تمرینی را به آنها ارائه کرده و فرامین این برنامه را توسط سامانه‌های صوتی یا نمایشگرهای داشبورد به کاربر انتقال می‌دهد. در نتیجه رانندگان می‌توانند توانایی‌های خود را بالا برده و ضعف‌های‌شان را کاهش دهند. رانندگان آماتور نیز می‌توانند در فاصله زمانی کم، در سطح بهتری رانندگی کنند و از شرایط کنونی خود نیز بیشتر لذت ببرند.



سدان لوکس آئودی با مدل ۲۰۱۹





**بررسی نقش پارک‌های فناوری در اقتصاد دانش‌بنیان با حضور وزیر علوم**
بیست و ششمین نشست روسای پارک‌های علم و فناوری سراسر کشور،امروز با حضور سرپرست وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، جمعی از مسئولان وزارت علوم و تعدادی از دستگاه‌های اجرایی، با هدف بررسی نقش و جایگاه پارک‌های علم و فناوری در اقتصاد دانش‌بنیان، در سال‌های چهاردهم علمی این وزارتخانه برگزار می‌شود.
به گزارش اسپندا نحوه همکاری صندوق رفاه دانشجویان در حمایت از دانشجویان کارآفرین به منظور ایجاد کسب‌وکارهای فناورانه و اشتغال دانشجویان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و نحوه تعامل صندوق نوآوری و شکوفایی در حمایت از شرکت‌های فناور مستقر در پارک‌های علم و فناوری، از جمله اهداف برگزاری این نشست است.همچنین آسیب‌شناسی نحوه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌های متقاضی دانش‌بنیانی مستقر در پارک‌های علم و فناوری و برنامه‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری جهت تعامل با پارک‌های علم و فناوری، از دیگر اهداف برگزاری این نشست یک روزه است.

## دریچه



**کار آفرینان چگونه می توانند استارت آپ خود را**

## نجات دهند

این روزها موانع زیادی سر راه استارت‌آپ‌ها قرار می‌گیرند و تعداد این شرکت‌ها رو به کاهش است.بنابراین توجه به استراتژی‌های هوشمندانه اهمیت بیشتری پیدا کرده است. به گزارش زومیت، سلیبیگون ولی از سال ۱۹۷۰ سرزمین نوآوری و وعده‌ها بوده است. بسیاری از افراد با رویجه کارآفرینی، کار روی ایده‌های خود را از همین جا آغاز کرده‌اند. ایل و مایکروسافت از جمله نخستین شرکت‌های موفق سلیبیگون ولی بودند و بعد از آن شرکت‌هایی مانند گوگل و آمازون نیز فعالیت خودشان را در همین جا آغاز کردند و به شهرت جهانی رسیدند. اما این روزها طبق آخرین آمار اداره سرشماری آمریکا تعداد استارت‌آپ‌ها با کاهش روبه‌رو بوده است. طبق اعلام این مرکز ۵۵۸ هزار شرکت در سال ۲۰۰۶ شکل گرفت، اما این رقم در سال ۲۰۱۵ به ۲۱۴ هزار عدد رسیده است. از آنجایی که شرکت فیس‌بوک ۱۲ سال پیش به‌عنوان مرکز پرقدرت تکنولوژی تأسیس شد، می‌توان این‌طور نتیجه‌گیری کرد که شرکت‌های بزرگ توانسته‌اند تهدیدهای پیش رو را پیش‌بینی کرده یا یک برنامه‌ریزی مناسب آنها را از بین ببرند.

این روزها موانع بیشتر و بزرگ‌تری سر راه استارت‌آپ‌ها قرار دارد، اما به موفقت رساندن آنها غیرممکن نیست. تنها کاری که رهبران کسب‌وکار باید انجام دهند این است که فرصت‌های جدید را شناسایی کرده و استراتژی‌های جدید ارائه دهند.

**شرایط شکست استارت‌آپ‌ها**

درست است که بعد از فیس‌بوک هنوز شرکنی نتوانسته است به این مقدار موفقیت دستم پیدا کند اما هنوز هم می‌توان به راه‌اندازی یک استارت‌آپ موفق در سلیبیگون ولی امید داشت. به‌عنوان مثال شرکت Airbnb را در نظر بگیرید این شرکت در حال حاضر با در اختیار داشتن ۱۳میلیارد دلار، یکی از باارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۵۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان

مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان

مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان

مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان

مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان

مثال موفقیت شرکت Venmo را در زمینه تجارت شخص به شخص در نظر بگیرید این استارت‌آپ در زمان راه‌اندازی یک شرکت پیشرو در این صنعت بود و به همین دلیل توانست به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند. این استارت‌آپ با ارزش‌ترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در دنیا است. اما ارزش آن تنها معادل گرم‌د ارز ۳۰۰ میلیارد دلاری شرکت فیس‌بوک است. یا به‌عنوان

# کسب و کار امروز

## استیو بالمر:

# شبکه‌های اجتماعی در مقابله با اخبار کذب ناتوان هستند

**نجات پیدا کردن از شرایط بحرانی**

رقلیت کردن کار دشواری است، اما همیشه فرصت‌های خوبی برای افراد علاقه‌مند به کارآفرینی وجود دارد. این روزها اینترنت زندگی همه ما را تحت تأثیر قرار داده است. از پیدا کردن جواب همه سوا‌ل‌ها گرفته تا خرید کردن و انجام دادن وظایف کاری بر عهده اینترنت است. هوش مصنوعی نیز بسیاری پیشرفت کرده و کارهایی انجام می‌دهد که انسان‌ها قادر به انجامشان نیستند و همین موضوع فرصت‌های زیادی را برای افراد علاقه‌مند فراهم می‌کند. رقلیت کردن در برابر شرکت‌های بزرگ، فارغ از صنعتی که در آن مشغول به کار هستید، همیشه کار سختی است. سه

استراتژی زیر به شما کمک می‌کنند که جایگاه استارت‌آپ خود را تثبیت کنید.

**۱- هزینه‌ها را مدیریت کنید**

کمی فکر کردن و استفاده ازترفندهای ساده کار شما را آسان‌تر و کم‌هزینه‌تر می‌کند. اگر شما هم کسب‌وکار کوچکی هستید بهتر است که هزینه زیادی بابت خرید میلمان و اثاث شرکت انجام ندهید. بسیاری از برندها محصولات خود را با

هزینه کمتری در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهند که می‌توانید به راحتی از خدمات

آن‌ها بهره‌مند شوید. همچنین بسیاری از شرک‌ها خدماتی وظایفی مانند تأمین مواد اولیه و مورد نیاز شرکت‌ها را انجام می‌دهند. استفاده از چنین سرویس‌هایی کمک می‌کند که وقت و انرژی کارمندان شما برای انجام کاری از تعداد کالندهای

مورد نظر شرکت زیر نبود. درست است که برخی هزینه‌ها اجتناب‌ناپذیر بوده و باید حتما انجام شوند، اما هیچ کاری را بدون تحقیق قبلی و بررسی انجام ندهید. به‌عنوان

مثال پیش از خریداری نرم‌افزارهای مدیریتی کمی تحقیق کنید. برنامه‌های زیادی مانند Trello وجود دارند که بسیاری از امکانات مورد نظر را به رایگان در اختیارتان قرار می‌دهند. بعد از گذشت مدتی می‌توانید سا پرداخت هزینه کمی از امکانات

چالب است بدانید که فیس‌بوک هفته گذشته اعلام کرد تبلیغات روس‌ها در

زمان انتخابات ۱۰ میلیون بازدیدکننده داشته و توئیتر نیز بیش از ۲۰۰ حساب کاربری مرتبط با این موضوع را در پلتفرم خود شناسایی کرده است. همچنین براساس تحقیقات گوگل، **اعلموران روسی** ده‌ها هزار دلار را صرف تبلیغات در

یوتیوب، جی‌میل و موتور جست وجوی گوگل کرده‌اند.

مسائل مذکور باعث شده مسئولان توئیتر، فیس‌بوک و گوگل در تاریخ ۱۰ آبان

برای پاسخگویی درباره نقش شرکت‌های خود در نشر اخبار کذب، در کشوره

آقای بالمر در همین راستا اظهار داشته باوجود اعتقاد شخصی خود به آزادی

بیان، شبکه‌های اجتماعی باید به‌صورت هماهنگ برای حذف محتوای نامربوط

و دروغ اقدام کنندت. وی معتقد است حذف فرمزی در زمینه انتشار عمومی مطالب

و دعوت باید که باید به این عمل پرداخت.

لازم به ذکر است که استیو بالمر نیز در زمینه توئیتهای جنجالی دونالد

ترامپ، مواضع مشابهی با «جک دورسی» مدیر عامل توئیتر داشته و می‌گوید

توئیتهای رئیس‌جمهور نشان‌دهنده افکار وی بوده، و امکان دسترسی مستقیم

به آن به نفع تمام رای دهندگان خواهد بود.



رئیس جهادانگشاهی دانشگاه هنر:

### ترکیب هنر و خلاقیت ایرانی به ایجاد رونق کسب‌وکار می‌انجامد

رئیس جهادانگشاهی هنر گفت: فراگیری رشته‌های هنری اگر با نوآوری و خلاقیت ایرانی همراه شود، می‌تواند باعث رونق کسب‌وکار، توسعه کارآفرینی و رفع مشکل اشتغال جوانان شود. به گزارش اسپندا، بهزاد رشیدی رئیس جهادانگشاهی هنر در آستانه شروع سال تحصیلی جدید و رونمایی از دوره‌های آموزشی ترم پاییز این واحد، ضمن بیان مطالب مهم و ضرورت تقویت زیرساخت‌های علمی و فناوری در جهت اشتغالی و ایجاد کسب‌وکار و توسعه کارآفرینی در کشور و خدمات‌رسانی به شرکتهای دانش بنیان نیز گفت: البته در همه جا دنیا ابتدا شرکت‌های دانش بنیان خودشان را اثبات می‌کنند و پس از آن قوانین نوشته می‌شوند، چروا که ما نیز خودمان این‌دلیم چه قوانینی مورد نیاز است چراکه با یک ایده، تکنولوژی و در کل پدیده نو مواجه هستیم.



ستاری ادامه داد، این پدیده و سیستم جدید به‌طور ختم باعث می‌شود خیلی از ساختارهای موجود با طرح این سوال که واقعا چرا نباید هر ایرانی حداقل در یک رشته هنری مهارت داشته باشد، اعلام کرد: از ابتدای ترم پاییز مرکز هنرهای تخصصی کارپردی جهادانگشاهی هنر کمیته‌ی با عنوان «هن هنرمند هستم» به راه

# فصت امروز

## استارت‌آپ ویکند «تلفن همراه و توسعه زندگی شهری» برگزار می‌شود

استارت‌آپ ویکند «موپک» با محوریت تلفن همراه، برنامه‌ریزی و توسعه زندگی شهری برگزار می‌شود.

به گزارش خبرنگار مهر، دکتر سیدحسین حسینی، دبیر اجرایی استارت‌آپ ویکند رویداد «موپک» در مراسمی طی معرفی و اعلام هدف‌های این رویداد اظهار کرد: محورهای این استارت‌آپ در حوزه‌های «شهر هوشمند»، «خدمات مرتبط با مراکز و مجتمع‌های تجاری»، «گردشگری شهری و کارآفرینی»، «کارآفرینی در بافت فرسوده»، «اقتصاد شهری و خانواده‌ها»، «ترافیک و فرهنگ رانندگی»، «دست‌فروشی و سد معبر»، «مدیریت پسماند و تفکیک زباله (خشک و تر)»، «کارآفرینی اقشار آسیب‌پذیه اجتماعی» برگزار خواهد شد.

## نگاه

همگام با فناوری‌های روز جهان

## ظهور استارت‌آپ‌هایی برای مسافرت ارزان

توسعه استفاده از بستر اینترنت در کشور که در دولت یازدهم و شتاب فرایندهای گرفته، این روزها با افزایش حضور در فضای سفر و خدمات آن، منافع زیادی را نصیب مسافران و کاربران جاده‌ها کرده است. در عین حال می‌توان امیدوار بود که با توسعه استارت‌آپ‌ها و اپلیکیشن‌های موجود گام‌های اولیه برای رفع معضل ترافیک در کلانشهرها و کاهش مصرف سوخت برداشته شود. به گزارش ایرنا، این روزها ظهور استارت‌آپ‌هایی که سفرهای درون و برون‌شهری را اقتصادی کرده و به کاهش مصرف سوخت و معضل ترافیک کمک می‌کنند، مورد استقبال مسافران و کاربران جاده‌ها قرار گرفته است. در این میان برخی شرکته‌ها نیز برای افرادی که فرصت خرید تایر از بازار را ندارند، تفاوت تایرها را نمی‌دانند و وقت کافی برای نصب تایر و بالانس چرخ‌ها را ندارند، استارت‌آپی جدید در این حوزه معرفی کردند که پاسخگوی نیازهای این افراد بوده تا با استفاده از بستر اینترنت بتوانند پاسخی برای نیازهای خود در حوزه تایر بگیرند.

اشتراک‌گذاری صندلی خودرو در سفرهای بین‌شهری، احراز هویت چندجانبه کاربران، پرداخت آنلاین، نقدی و ثبت تراکش‌های بانکی، اسکان امتیازدهی و نظرات و امکان سفرهای ویژه بانوان، همچنین خرید، نصب و بالانس لاستیک در بستر اینترنت، از جمله مزایای چند نمونه از استارت‌آپ‌ها و اپلیکیشن‌های جدید است.

### سامانه‌هایی برای تسهیل سفرهای درون و برون‌شهری، کاهش ترافیک و مصرف سوخت

در همین پیوند، یک کارشناس صنعت حمل‌ونقل به خبرنگار ایرنا، گفت: ترافیک آلودگی هوا و تردد خودروهای تکت نرسننن معضل اصلی کلانشهرها و راه‌های بین‌شهری برتردد است و برای حل آن می‌توان از ظرفیتهای شرکت‌های دانش‌بنیان و اجرای برنامه‌های مؤثر و زیاده‌زدا اقتصاد اشتراکی با مشارکت بخش خصوصی استفاده کرد.

«دانال آپ روشن» با اشاره به فعال شدن برخی خدمات در سال‌های گذشته با عنوان درخواست خودرو در ایران، تصریح کرد: همانطور که می‌دانیم این مدل نوین از حمل‌ونقل آنلاین (برخط) موجب هدفمند شدن سفرها شده و اتلاف وقت و هزینه را به کمترین حد ممکن رسانده است، به مفهوم دیگر با این اقدام، گام بزرگی برای واقعی شدن موضوع هدایت هوشمند ترافیک و به تبع آن شهر هوشمند برداشته شده است.

وی اظهار داشت: در مدل دیگری به نام «کارپوئینگ»

(اشتراک‌گذاری خودرو)، افرادی که مسیر مشترکی دارند از طریق اپلیکیشن دیگری را پیدا کرده و با خودروی یکی از آنها این مسیر را طی می‌کنند. مهم‌ترین مزیت این سرویس‌ها حذف تک‌سرنشینی و صرفه‌جویی در مصرف سوخت و کاهش چشمگیر ترافیک در مسیرهای درون و برون‌شهری است.

این کارشناس صنعت حمل‌ونقل خاطر‌نشان کرد: به‌عنوان مثال هر روز شاهد ترافیک سنگینی در جاده تهران– کرج هستیم و اگر دقت کنیم بیشتی از ۶۰ تا ۷۰ درصد ترافیک در طول این مسیر به خودروهای تک‌سرنشین اختصاص دارد و این‌س موجب ترافیک سنگینی در این مسیر شده و مشابه همین وضعیت در آزادراه تهران–

## تفاهم‌نامه‌ای برای ترویج گفتمان‌سازی زیست‌بوم‌کار آفرینی رسانه‌های دیجیتال

تفاهم‌نامه همکاری درخصوص فرهنگ‌سازی، ترویج و گفتمان‌سازی و شکل‌دهی زیست‌بوم کارآفرینی در حوزه رسانه‌های دیجیتال در کشور، میان ستاد توسعه فناوری‌های نرم و خدمات‌محولت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مرکز

فصلوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی امضا شد. به گزارش اسپندا، نشست مفاهیم مربوط حوزه فناوری‌های نرم و فرهنگی و به‌ویژه رسانه‌های دیجیتال در توسعه جشنواره‌ها، جشنواره‌های تخصصی، مسابقات کارگاه‌ها و نمایشگاه‌های تخصصی با رویکرد ترویج فرهنگ کارآفرینی و دانش‌بنیان‌شدن فعالیت‌ها و جذب ایده‌های نوآورانه در قالب رویدادهای کارآفرینی، برگزاری مسابقات آموزشی و نشست‌های تخصصی در راستای تولید و ترویج ادبیات مرتبط با فناوری‌های نرم، رسانه‌های دیجیتال و فناوری‌های دیجیتال و کارآفرینی در آن‌ها، تشکیل اتاق‌های فکر توسعه رسانه‌های دیجیتال و محتوای دیجیتال و همچنین برگزاری اردوها و بازدیدهای دانشجویان، استادان و نخبگان از مراکز فرهنگی دیجیتال در زمینه‌های تخصصی دیجیتال، با استفاده از ظرفیت‌های علمی، موسسات فرهنگی دیجیتال و سایر ظرفیتهای ملی‌طریق همکاری ذکرشده در این تفاهم‌نامه محسوب می‌شود.



تبلیغات اثربخش و اثربخشی  
تبلیغات (بخش سوم)

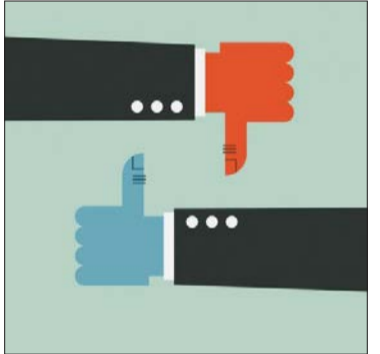
اصل خلاقیت (Creativity Principle)، عبارت است از ایجاد آنچه قبلا وجود نداشته است. خلاقیت اشاره به قدرت ایجاد اندیشه‌های نو دارد و نوآوری به معنای کاربردی ساختن آن افکار نو است. برای اینکه تمایز ایجاد کنیم باید خلاقیت داشته باشیم. اگر خلاقیت داشته باشیم می‌توانیم تمایز ایجاد کنیم. اگر شما تولیدکننده هستید باید از شرکت تبلیغاتی بخواهید که خط تولید شما را ببیند، محصول شما را به خوبی بشناسد و روش استفاده از محصول شما را به خوبی فراگیرد. شرکت تبلیغاتی باید محصول و خط تولید محصول شما را بشناسد.

خلاقیت در تبلیغات باید معطوف به هدف باشد. خلاقیت صرف در تبلیغات فاقد ارزش است. هدف ما این است که جنس بفروشیم. هدف ما این است که تصویر خود را در جامعه بهبود ببخشیم. هدف ما برقراری ارتباط است. خلاقیت ما باید معطوف به هدف تبلیغ ما باشد. فیلیپ کانلر معتقد است که بهترین آگهی‌ها آنهایی نیستند که صرفا دارای خلاقیت باشند، بلکه باید توانایی فروش محصولات را نیز داشته باشند. تبلیغات باید چیزی بیش از هنر صرف باشد. ما تبلیغ نمی‌سازیم که برای جشنواره بفرستیم و جایزه بگیریم.

ما تبلیغ می‌سازیم که به هدف مورد نظرمان در بازاریابی برسیم. خلاقیت در تبلیغ یعنی مخاطب نتواند نتیجه را حدس بزند و با کنجکاوی تبلیغ را دنبال کند. اگر ما تبلیغ مؤثر و خوبی ساخته‌ایم که مورد توجه مخاطب قرار گرفته است، می‌توانیم آن را برای مدت بسیار طولانی بخش کنیم. تبلیغات فرسایش پیدا می‌کند. دقت داشته باشیم که تبلیغات باید تغییر کند.

اصل سینرژی (Synergy Principle)؛ ابزارهای تبلیغاتی شرکت باید خط واحدی را دنبال کنند. ما باید تبلیغات خود را تغییر دهیم ولی این تغییرات باید در راستای خط واحد باشد. تنوع باید به گونه‌ای باشد که مخاطب توانایی ربط دادن تبلیغات را به هم داشته باشد. باید در تبلیغات از عناصر ثابتی استفاده بشود که این عناصر تکرار شود تا مخاطب توانایی دنبال کردن تبلیغات را داشته باشد.

باید یک نخ تسمیچی وجود داشته باشد که مخاطب بتواند آن را دنبال کند. در بازاریابی



ابزارهای مختلفی برای تبلیغ داریم. سیستم‌های ارتباطات یکپارچه شامل تبلیغات، چاشنی‌های فروش، روابط عمومی، فروشندگان و تبلیغات مستقیم هستند. این عوامل ارتباط ما با بیرون از سازمان را برقرار می‌کنند. در این پنج عامل باید شاخصه‌ها و عناصر ثابتی وجود داشته باشد تا مخاطب بتواند آنها را به هم ربط دهد. افراد با دیدن شاخصه‌ها در هر جایی باید بتوانند آن را به سازمان ما ربط دهند. رخنه در عمق احساسات مخاطب، برخی مواقع تمرکز بر بعد احساسی افراد بسیار مؤثرتر از بعد منطقی آنهاست.

تبلیغ نباید فقط دارای بعد منطقی باشد. علاوه بر بعد منطقی درونی باید بتواند در عمق احساسات مخاطب نیز در صورت لزوم رخنه کند. تبلیغی توسط یکی از مؤسسه کمک به کودکان بیماری‌های خاص ساخته شده بود که تصاویری از کودکان گرفته می‌شد و کودکان بیماری‌های خود را می‌گفتند.

در پایان تصویری از صورت یک کودک گرفته بودند و گفته می‌شد که «هم‌اکنون منتظر یاری سبزان هستیم.» این تبلیغ به لحاظ رخنه در عمق احساسات مخاطب بسیار موفق بوده است. سولومون معتقد است در تبلیغ یا جاذبه احساسات باید بتوان بین کالا و مصرف‌کننده ارتباط قوی احساسی و عاطفی برقرار کرد که اگر این امر با موفقیت انجام شود به آن استراتژی اتصال (Bonding Strategy) می‌گویند. برخی از افراد با کالای خود رابطه عاطفی برقرار می‌کنند. بعضی از افراد وقتی کالایی خریداری می‌کنند به آن علاقه‌مند هستند و نسبت به آن تعصب دارند. توفیق ما زمانی است که بتوانیم این رابطه عاطفی را با کالای خود برقرار کنیم. در پایان تأکید می‌کنم که اگر تبلیغی می‌سازیم عناصر ذکر شده در بالا را در آن بررسی کنیم. ما برای تبلیغات میلیون‌ها تومان هزینه می‌کنیم. میلیون‌ها نفر از طریق رسانه با تبلیغ ما ارتباط برقرار می‌کنند. لازم است قبل از بخش تبلیغ تست اولیه انجام داده و اثربخشی تبلیغات را بررسی کنیم.

اینستاگرام در ابتدای راه‌اندازی‌اش تنها یک اپلیکیشن موبایلی معمولی بود با تعداد انگشت‌شماری کاربر که عکس‌های سگ و گربه‌های‌شان را در آن به اشتراک می‌گذاشتند، اما اکنون بیش از ۴۰۰ میلیون کاربر فعال دارد که علاوه بر به اشتراک‌گذاری عکس، با هم بحث و تبادل نظر نیز می‌کنند. اینستاگرام به یکی از پلتفرم‌های پیش‌ساز در میان شبکه‌های اجتماعی تبدیل شده و زمینه مناسبی برای تبلیغات و آگهی‌رسانی کسب‌وکارها ایجاد کرده است. در شماره قبل چهار نکته خیلی مهم برای موفقیت تبلیغات در اینستاگرام ارائه شد. در ادامه مقاله زیر را به نقل از chetor بخوانید.

## ۵- تبلیغات آزمایشی انجام دهید

یکی از عواملی که باعث شده است اینستاگرام به چنین پلتفرم مناسبی برای کسب‌وکار تبدیل شود، این است که فیس‌بوک عاقلانه تصمیم گرفت اینستاگرام را به روند تبلیغاتی ساده و مؤثر خودش اضافه کند.

شکی نیست که داشتن توانایی هدف‌مندسازی و همان خلاقیتی که قبلا برای تان موفقیت کسب کرده است، عدم قطعیت مرتبط با شروع به کار یک کانال جدید را نیز کاهش می‌دهد.

بعضی صاحبان کسب‌وکارها ممکن است فرض کنند که می‌توانند کارهای موفق قبلی‌شان را کپی و تکرار کنند. این کار ممکن است گاهی جواب بدهد، اما بهتر است پیش از اینکه پول‌تان را خرج دستیابی به تمام مخاطبان تان کنید، ابتدا تبلیغات‌تان را امتحان کنید.

شما باید بفهمید که مخاطبان تان در اینستاگرام چه مواردی را می‌پسندند و دوست دارند و چه مواردی را ناپسند می‌گیرند. حتی اگر همان مخاطبان جوان فیس‌بوکی تان را دارید، تضمینی نیست که همان کارهای سابق در اینستاگرام هم جواب دهند. چند کمپین کوچک راه بیندازید تا بهتر متوجه شوید که چه عواملی، واکنش‌های مثبتی در پی دارند.

## ۶- اینستاگرام، فیس‌بوک نیست

درست است که اینستاگرام متعلق به فیس‌بوک است و تجمیع تبلیغات میان فیس‌بوک

و اینستاگرام یکپارچه است، اما این به آن معنا نیست که از نقطه نظر تبلیغات، این دو شبکه اجتماعی کاملا یکسان هستند، بلکه از لحاظ جمعیت‌شناسی و رفتارشناسی کاربران‌شان بسیار متفاوتند.

جمعیت شناسی: یا به جمعیتی اینستاگرام جوان‌تر از فیس‌بوک است. در میان کاربران اینترنیتی ۲۸ درصدشان در اینستاگرام فعال هستند. نکته مهم این است که زنان بخش وسیعی از کاربران اینستاگرام هستند و نوجوانان نیز بخش عمده‌ای از مخاطبان آن را تشکیل می‌دهند.

در فیس‌بوک نیز زنان بیش از مردان حضور دارند و گروه‌های سنی عمده آن بین ۱۸ تا ۲۹ سال و ۳۰ تا ۴۹ سال است، اما مهم‌ترین تفاوت آنها این است که فیس‌بوک افراد مسن‌تر (۵۰ تا ۶۴ سال و بالای ۶۵ سال) را بیشتر از اینستاگرام جذب کرده است.

## رفتارشناسی کاربران:

ریشه تفاوت رفتار در این دو شبکه اجتماعی، در واقع مرتبط با ماهیت هر کدام از آنها است. اینستاگرام روی عکس‌ها و ویدئوها تمرکز دارد، درحالی‌که محتوایی که در فیس‌بوک به اشتراک گذاشته می‌شود، از نظر نوع قالب، ترکیبی‌تر و گسترده‌تر است.

آنچه واقعا باید بدانید و از آن سود ببرید، در زیر آمده است. - احتمال وابستگی افراد به یک برند در اینستاگرام دوبرابر بیشتر است.

- اینستاگرام به ازای هر فالوور (دنبال‌کننده)، ۵۸ دلار بیشتر از فیس‌بوک وابستگی و فعالیت به همراه دارد.

نکته: شما می‌توانید از قابلیت‌های تبلیغاتی فیس‌بوک نیز استفاده کنید، اما بدانید که چگونه آن را شخصی‌سازی و



بهبه‌سازی کنید تا بیشترین وابستگی را داشته باشید. ۷- باید دکمه‌ای برای ادامه کار تعبیه کنید

پست‌های تبلیغاتی نیستند، جایی برای کلیک کردن و ادامه دادن ندارند و همانطور که می‌دانید تنها لینکی که می‌توان روی آن کلیک کرد، در قسمت Bio (اطلاعات شخصی صاحب پروفایل) است.

اگر شما جزو ۵۰۰ شرکت برتر دنیا نباشید، همانقدر که آگاهی از برند مهم است، احتمالا علاقه‌مندید که نتایج واقعی از تبلیغات‌تان ببینید (فروش، تولید پیش‌رو و...)، با تبلیغات اینستاگرامی، می‌توانید دکمه‌های فراخوان (Call To Action-CTA) اضافه کنید تا از هر جمله تکراری «لینک در بیو» خلاص شوید.

CTAهای مختلفی در اینستاگرام موجود هستند مانند Shop Now, Book Now, Learn More, Sign Up, Download, Watch Now, Contact Us and Apply Now

## ۸- با صفحات فرود غیرواکنش‌گرا (unresponsive) مخاطب را ناامید نکنید

هیچ چیز به اندازه یک صفحه فرود غیرواکنش‌گرا نرخ تبدیل یک آگهی را کاهش نمی‌دهد. فرض کنید که یک تبلیغ خیلی خوب ساخته‌اید که مورد توجه واقع شده است، اما با دسترسی به یک صفحه فرود نامناسب را می‌بندند.

دیدن یک صفحه غیرواکنش‌گرا روی موبایل مانند این است که به سینما بروید و ببینید در بوفه آن نوشابه یا پاپ‌کورن پیدا نمی‌شود. این یک تجربه بد

تشخیص دهند. این کمپین از هشتگ معروف «OrganizedNeatly» استفاده کرده بود (هشتگ به عکس مرتبط بود).

در انتهای این کمپین، اینستاگرام ۲۰ رتبه افزایش در یادآوری تبلیغات و شش رتبه افزایش در آگاهی از برند را برای Scotiabank گزارش کرد.

## ۱۰- در اسرع وقت به استفاده از محتواهای تولید شده توسط کاربران روی بیاورید

«اعتماد» واژه مهمی است و تنها موردی است که شما به آن نیاز دارید تا بفهمید آیا تبلیغات‌تان منبعی پایدار و بلندمدت برای رشد و توسعه کسب‌وکار تان است یا نه.

احتمالا فکری می‌کنید که چگونه می‌توانید با استفاده از تبلیغات‌تان اعتماد ایجاد کنید. محتواهای تولید شده توسط کاربران دقیقا راهی است که می‌توانید از طریق آن اعتماد ایجاد کنید و به فروش بیشتر برسید.

همانطور که از داده‌ها می‌توان دریافت، دو قالب تبلیغاتی که بیشترین اعتماد فیس‌بوک چندان برجسته و مورد توجه نیستند، در اینستاگرام عکس این قضیه صادق است. همانطور که در نکته اول گفته شد، تبلیغات اینستاگرامی شما باید مانند بخشی از جریان طبیعی یک پست‌های اینستاگرامی به نظر برسند. پس هشتگ‌ها را به پست‌های تان اضافه کنید.

«هشتگ‌گذاری» یک ضرورت است و طبق پژوهشی که توسط سایت ترک‌ماون (TrackMaven) انجام شده است، پست‌هایی با ۱۱ هشتگ، بیشترین تبادلات را داشته‌اند. علاوه بر استفاده از چند هشتگ، توجه کنید که حتما از واژه‌های صحیح استفاده کنید. به یاد داشته باشید که کمیت هم‌چیز نیست و باید کیفیت را نیز به حساب آورید.

فهرستی از منابعی برای یافتن هشتگ‌های مناسب را در ادامه می‌بینید. Websta - Hashtagify - Keyhole - .org

یکی از آگهی‌های بانک چندملیتی Scotiabank یکی از چندین تبلیغی بود که از کاربران خواسته بود چند مورد را در یک فیلم

## برگرفته از: socialmediatoday.com

## ایستگاه تبلیغات



## آیا تبلیغ مؤثر است؟

این سوال که آیا تبلیغ مؤثر است برای خیلی‌ها پیش می‌آید. آنها باور ندارند که تبلیغات برای‌شان مؤثر باشد، اما این گفته، بیانی ریاکارانه است. همه این مردم به خاطر تبلیغ، چیزهایی خریده‌اند. شاید در قالب آگهی روزنامه‌ای یا پست شیشه‌آژانس املاک مشخصات ملکی را دیده و شاید برای خرید ماشین یا تلویزیون به بازار رفته و مجله‌ای را دیده و آن محصول را تست کرده و خریده‌اند. همه اینها نمونه‌های عملی مؤثر بودن تبلیغ است که به مستتری در تصمیم خرید کمک می‌کند.

به گزارش هورموند، تبلیغ ابزاری مؤثر در تأمین اطلاعات مفید بوده و بسا دادن اطلاعات، موجب رقابت، ابداع و تقاضا در بازار می‌شود. ولی هنوز این شبیه وجود دارد که آیا تبلیغات مؤثر است یا خیر. بعضی مردم تبلیغات فیلم مانند را به‌عنوان سرگرمی می‌بینند. در دهه ۶۰ و ۷۰، تبلیغ در تلویزیون به بهترین شکل انجام می‌شد. مردم تبلیغات درباره مریخی‌ها را دوست داشتند. آنها به افراد با لباس قدیمی به خاطر عقب ماندن‌شان می‌خندیدند و مردم سیب‌زمینی پوره درست می‌کردند. امروزه دیگر این محصول وجود ندارد، درحالی‌که آن تبلیغ هنوز در ذهن مردم هست.

ونس پکرد در دهه ۵۰، ترغیب‌های پنهان را نوشت و از آن موقع تفکر سالمی درباره تبلیغات به وجود آمد. تبلیغ به طرق مختلف مؤثر است ولی نه همیشه و برای همه. اگر از دید اقتصادی این رویکرد را ببینیم، می‌توانیم رابطه مستقیمی بین تبلیغات و موفقیت ایجاد کنیم.

گفته‌ای مبنی بر اینکه «تصف پولی که صرف تبلیغ می‌کنیم به هدر می‌رود، اما مشکل این است که نمی‌دانیم کدام نیمه»، وجود دارد. این گفته به همه، از هنری پوکت در شرکت پی‌اندجی تا ویلیام لور در شرکت یونیور، نسبت داده می‌شود، اما جان وانا میکسر آن را ابداع کرد. وی مدیر فروشگاه در نیمه دوم قرن ۱۹ بود. در زمینه مؤثر بودن تبلیغات هم بحث است. از دیوید پیرسون، عضو مؤسس گروه استراتژی بازار سی بی‌ای پرسیده شده است که در مورد مبارزات خاص چه نظری دارد؟ او بیان می‌کند که به‌ندرت جواب این سوال را می‌توان داد، چراکه از نظر فنی قضاوتی ممکن نیست مگر اینکه در مورد جزئیات اطلاعات داشته باشیم. مخاطب هدف چه کسی است؟ هدف مبارزه چه چیزی است؟ اگر کسی جواب این سوالات و سوالات دیگر را بداند، نمی‌تواند قدرت تبلیغات را دقیق بگوید. باید تصدیق کنیم که تبلیغات زیادی هستند که هنوز مهم‌اند. اگر قرار بود خلاصه‌اش را ببینیم مطمئنا خلاصه ضعیف و بدی بود و کامل نبود و در چنین مواقعی تبلیغ بد، اجتناب‌ناپذیر است.

در تصدیق شواهدی که بگوییم تبلیغات مؤثرند، باید واکنش همه صنایع را زمانی بررسی کرد که آزادی‌شان برای تبلیغ در خطر محدود شدن به قوانین باشد. در گذشته صنعت تنباکو پیشرو بود و مبلغان‌ها استدلال می‌کردند که تبلیغ اندازه بازاری را بیشتر نکرده است، اما این کار بازی «مبلغ-صفری» بوده که در آن مبلغان برای سهم بازار رقابت می‌کردند. این استدلال صاف و ساده هرگز پذیرفته نشد. یک ماجرای تویز در ژاپن اتفاق افتاد که قرارداد نانوشت‌های میان تولیدکننده‌ها وجود داشت که معتقد بودند مبلغان، برای زنان جذاب نیستند. در نتیجه نفوذ سیگار میان زنان در مقایسه‌ای بین‌المللی خیلی کم بود. به همین دلیل در نتیجه فشارهای سیاسی، یک شرکت آمریکایی به بازار دسترسی پیدا کرد. این شرکت برندهای زیادی را برای زنان تبلیغ کرد و در زمانی کوتاه، زنان زیادی درگیر این عادت خطرناک شدند و بیشترشان مردند. این مسئله دشواری است.

آقای دیوید پیرسون درباره تبلیغ تنباکو می‌گوید: به‌شخصه از این عادت بدم می‌آید. شوق یک معاد اصلاح‌شده را دارم که از سن ۱۵ سالگی به مدت ۱۰ سال سیگار کشیده و فکر می‌کردم اگر فروش محصولی آزاد و قانونی است پس تبلیغش هم قانونی است، اما حال که خطرات سیگار را می‌دانم این را نمی‌گویم و باید محدودیت‌های قدرتمندی در ممانعت از تبلیغ برخی محصولات وجود داشته باشد. سیاستی که برای تولیدکننده‌های تنباکو مؤثر بود این بود که پول زیادی را صرف بودجه کلی مارکتینگ، برای مبارزات متقابل کنند.

امروزه صنایع دیگری هستند که برای محدود کردن تبلیغات‌شان تحت فشارند؛ از صنعت نوشیدنی گرفته تا غذای کودک. صنعت نوشیدنی سعی دارد خود را تنظیم کند و راه خودش را برود. یکی از افرادی که در صنعت نوشیدنی فرد موفق است می‌گوید که همه‌چیز باید واضح باشد. الکوپیس برای جذب جوانان استفاده می‌شود و بعد برای آن جامعه تبلیغ می‌شود. در خاتمه به بحث اخلاقیات می‌رسیم و باید بگوییم مبلغان در این حیطه مسئولیت خطیری دارند.



## تبلیغات خلاق





## ۱۰ ایده برای بازاریابی کسب و کارهای کوچک (۲)

در شماره قبل ۴۴ ایده اول بازاریابی کسب و کارهای کوچک ارائه شد. در ادامه به نقل از ibazaryabi به ارائه ۵۷ ایده دیگر می‌پردازیم که می‌تواند کسب و کار شما را متحول کند.

### بازاریابی اینترنتی

- ۱- یک کمپین گوگل ادوردز در پرداخت کلیک‌های راه اندازی کنید
- ۲- یک کمپین ادسنسز مایکروسافت پرداخت کلیک‌های راه اندازی کنید.
- ۳- روی پست‌های یک بلاگ یادداشت بگذارید.
- ۴- پست‌های بلاگ ویدیویی ضبط کنید.
- ۵- روی یوتیوب ویدئو آپلود کنید.
- ۶- لیست‌های فهرست آنلاین خود را چک کنید و در فهرست‌های محبوب خود لیست شوید.
- ۷- روی بلاگ و سایت خود گوگل آنالیتیکز را برقرار کنید
- ۸- آمارهای گوگل آنالیتیکز سایت خود را مرتباً مرور کنید
- ۹- برای یک کمپین بازاریابی یا محصول یا خدمت جدید یک نام دامین جدید ثبت کنید.
- ۱۰- درباره بازاریابی موتورهای جست‌وجوی محلی بیشتر بدانید.
- ۱۱- از میزان شهرت آنلاین خود مطلع باشید.
- ۱۲- برای لیست کمک به گزارش دهندگان (HARO) ثبت نام کنید.

### بازاریابی ایمیلی

- ۱۳- یک لیست ایمیل در سایت و بلاگ خود درست کنید
- ۱۴- داندوها یا هدایای مجانی در نظر بگیرید تا مردم ترغیب شوند آدرس ایمیل خود را به لیست شما اضافه کنند
- ۱۵- به صورت مرتب به لیست خود ایمیل ارسال کنید.
- ۱۶- یک خبرنامه مجانی ماهانه راه اندازی کنید.
- ۱۷- یک تست الفاب برای اندازه‌گیری تأثیر کمپین ایمیلی خود در نظر بگیرید.
- ۱۸- امضای ایمیلی خود را تکمیل کنید.
- ۱۹- به ایمیل خود قابلیت‌های صوتی، ویدیویی و اشتراک رسانه‌های اجتماعی را اضافه کنید.
- ۲۰- یک مسابقه ترتیب بدهید.
- ۲۱- یک کوین درست کنید.
- ۲۲- به برنامه پاداش مرتب برای خریداران درست کنید.
- ۲۳- یک برنامه قدردانی از مشتریان درست کنید.
- ۲۴- یک برنامه مشتری ماه درست کنید.
- ۲۵- نمونه آزمایشی را راه کنید.
- ۲۶- یک برنامه پیوسته را شروع کنید.

### ساختن ارتباط

- ۲۷- یک نظرسنجی رضایت مشتریان ارسال کنید.
- ۲۸- درخواست مراجعه کنید.
- ۲۹- یک رایج درست کنید.
- ۳۰- زمان خود را داوطلبانه برای اقدامات خیریه بگذارید.
- ۳۱- اسپانسر یک تیم ورزشی محلی شوید.
- ۳۲- با کسب و کارهای محلی دیگر ترویج محصول و خدمات بگذارید.
- ۳۳- به یک سازمان حرفه‌ای ملحق شوید.
- ۳۴- برای ترغیب فروش برای تعطیلات برنامه‌ریزی کنید
- ۳۵- برای بهترین مشتریان تان هدایایی برای تعطیلات در نظر بگیرید.
- ۳۶- به مشتریان تان کارت‌های تبریک تولد بفرستید.
- ۳۷- با یک همکار برای مشارکت قرار بگذارید.
- ۳۸- جوایزی از طرف برند خودتان برای سرمایه‌گذاران محلی در نظر بگیرید.
- ۳۹- یک مری شوید.

- ۴۰- یک وبینار یا کنفرانس از راه دور تدارک ببینید.
- ۴۱- پادکست ضبط کنید.
- ۴۲- برای مطبوعات مقاله بنویسید.
- ۴۳- مقالات تان را به کانال‌های مطبوعاتی مختلفی ارسال کنید.
- ۴۴- مقالات فروش تان را به صورت داستان وار مطرح کنید.
- ۴۵- شروع به نوشتن یک کتاب بکنید.
- ۴۶- یک مشاور بازاریابی استخدام کنید.
- ۴۷- یک متخصص روابط عمومی استخدام کنید.
- ۴۸- یک تبلیغ نویس حرفه‌ای استخدام کنید.
- ۴۹- با یک شرکت بازاریابی موتور جست‌وجوی خوب کار کنید.
- ۵۰- فردی از داخل شرکت خود را برای کمک به کارهای بازاریابی روزانه به کار بگیرید.
- ۵۱- یک مری فروش یا فروشنده را به کار بگیرید.
- ۵۲- ایده‌های بازار یابی منحصر به فرد
- ۵۳- یک تئوی برند شده را به کار بگیرید.
- ۵۴- یک طلسم کسب و کاری برای بهبود برندان به کار بگیرید.
- ۵۵- یک موضوع داغ بحث برانگیز را در یک زمینه داغ صنعتی به کار بگیرید.
- ۵۶- تبلیغات پوشیدنی را به کار بیندازید.
- ۵۷- ماشین‌های شرکت را تماماً به رنگ برند خودتان دریاورید.
- ۵۸- در یک دوره آموزشی آنلاین کسب و کار شرکت کرده و مهارت‌های کسب و کاری خود را به روز رسانی کنید.

منبع: thebalance

# نگاهی به باورهای غلط اما پر طرفدار در خصوص برنامه‌های وفاداری



### علیرضا جعفری

مشاور برنامه‌های وفاداری

با گذشت زمان و مطرح شدن بیش از پیش برنامه‌های وفاداری، افراد بسیاری بوده‌اند که هر کدام به نحوی برای موفقیت در اجرای برنامه‌های وفاداری سخنانی ایراد کرده‌اند. هر کس برای مسئله‌های راه‌حلی ارائه کرده که از نظر خودش بهترین بوده است. در این ناسلامانی، شایعات و باورهای غلطی میان افراد شکل گرفته که متأسفانه هر روز پررنگ‌تر هم شده است. به همین منظور، روشن‌گری در این زمینه را بر خود واجب دیدیم. در این نوشتار به هفت باور غلط در مورد برنامه‌های وفاداری و در مقابل، به نکات صحیح آنها اشاره خواهیم کرد.

### ۱- اگر شما پاداش بدهید، مشتریان خواهند آمد

اما دوباره باز خواهند گشت؟ متأسفانه، اجرای برنامه‌های پاداش، بازگشت مجدد مشتریان شما را تضمین نخواهد کرد. واقعیت این است که بسیاری از رقبای شما برنامه‌هایی تحت عنوان وفاداری را اجرا می‌کنند و شما هم برای آنکه از قافله عقب نمانید، به این نسخه عمومی در این باره وجود ندارد. سوالی که پیش می‌آید این است که برای پیش بردن کسب و کارتان چه کاری باید انجام دهید؟ شما چگونه می‌توانید مشتریان خود را دسته‌بندی کنید و رفتار مصرف هر دسته یا گروه را به صورت شخصی و جداگانه (به جای آنکه همه مشتریان را تحت عنوان یک گروه به حساب آورید) بررسی کنید؟ چگونه می‌توانید مشتریان غیرفعال خود را دوباره به چرخه خرید باز گردانید؟ برای آنکه همچنان موفق بمانید، باید در جریان اتفاقاتی که اطرافتان می‌افتد، باشید و دانشی را که از مشاوران خود دریافت می‌کنید، با توجه به هدف نهایی کسب و کار خود برای حل چالش‌های پیش گفته به کار برید. خلاصه آنکه به حرف اهل فن گوش بسپارید نه هیچ کس دیگری.

### ۲- تکنولوژی برابر است با وفاداری

درست است که تکنولوژی وزنه سنگینی در کسب و کار شما به حساب می‌آید، اما نباید انتظار این را داشته باشید که تمام فعالیت‌های شما را پوشش دهد. به اتومبیل خود فکر کنید؛ تکنولوژی جدید، سیستم ماشین شما را بالاتر برده، سریع‌تر کرده و صد البته گران‌تر! اما این تکنولوژی شما را به مقصد نمی‌رساند. تا زمانی که راننده‌های وجود نداشته باشند، اتومبیل شما حرکت نمی‌کند و این دقیقاً همان نکته‌ای است که در طراحی، پیاده‌سازی و مدیریت برنامه‌های وفاداری مطرح می‌شود. راننده کسب و کار شما و به‌طور خاص برنامه وفاداری شما چیست؟ چه کسی این اطمینان را کسب می‌کند که تمام کارکنان شرکت درباره برنامه وفاداری به موضوع نگاه کنند. به جمله این کارمند برای مشتری به تنهایی، واکنش مشتری شما خود معلول علتی است. کافی است عمیق‌تر به موضوع نگاه کنید. به چه دلیل این کارمند مشتری به تنهایی، واکنش مشتری شما خود معلول علتی است. کافی است عمیق‌تر به موضوع نگاه کنید. به چه دلیل این کارمند مشتری به تنهایی، واکنش مشتری شما خود معلول علتی است. کافی است عمیق‌تر به موضوع نگاه کنید. به چه دلیل این کارمند مشتری به تنهایی، واکنش مشتری شما خود معلول علتی است. کافی است عمیق‌تر به موضوع نگاه کنید.

### ۴- مشتریان شما تمایل به مشارکت در برنامه ندارند

هر فردی در دریافت پیشنهادها خاص و هیجان‌انگیز به وجد می‌آید و لذت می‌برد، به خصوص اگر حرف از حفظ پول و هزینه کمتر در میان باشد، بنابراین اگر مشتری شما تمایلی به استفاده از برنامه‌های وفاداری تان نشان نمی‌دهد، چرا علت را در خودتان جست و جو نمی‌کنید؟ بلکه دلیلش نحوه برخورد شما و کارکنان تان است نه رفتار مشتری به تنهایی. واکنش مشتری شما خود معلول علتی است. کافی است عمیق‌تر به موضوع نگاه کنید. به جمله این کارمند برای مشتری به تنهایی، واکنش مشتری شما خود معلول علتی است. کافی است عمیق‌تر به موضوع نگاه کنید. به چه دلیل این کارمند مشتری به تنهایی، واکنش مشتری شما خود معلول علتی است. کافی است عمیق‌تر به موضوع نگاه کنید.

### ۶- برنامه وفاداری تنها برای حفظ مشتری قبلی است نه جذب مشتری جدید

درست است که هدف اصلی هر برنامه وفاداری حفظ و بازگشت دوباره مشتری به شرکت است، اما یک برنامه وفاداری خوب ارزش آن را دارد که درباره آن با دیگران صحبت کنیم. همان‌گونه که در مطالب پیشین اشاره کرده بودیم، بیش از ۶۷ درصد از مشتریان اعلام کرده‌اند، در صورتی که شرکتی برنامه وفاداری جذاب و قابل تأملی داشته باشد، بی‌شک آن را به دیگران توصیه خواهند کرد. یک برنامه وفاداری خوب، علاوه بر حفظ مشتری، قابلیت جذب مشتری جدید را نیز دارد.

### ۷- مشتریان، همه چیز را درباره برنامه شما می‌دانند

درست مانند شما، مشتریان تان نیز به اندازه کافی مشغله و گرفتاری دارند. این تصور اشتباه را نداشته باشید که مشتریان شما اطلاعات کاملی از برنامه وفاداری تان دارند یا یک بار توضیح برای آنها کافی به نظر می‌رسد. موفق‌ترین شرکت‌ها، آنهایی هستند که کارکنان‌شان در هر بار مراجعه مشتری، توضیحات کامل‌تر و بیشتری در اختیار مشتریان می‌گذارند. اگر در این زمینه با کارکنان خود به مشکل برخورداید با برقراری جلسات هفتگی توجیهی و اجرای سیستم‌های انگیزش کارکنان، آنها را هر چه بیشتر جهت ترغیب و توضیح به مشتری درباره برنامه وفاداری، با انگیزه کنید.

ارتباط با نویسنده: [Me@alirezajafari.com](mailto:Me@alirezajafari.com)

### بازاریابی داخلی چیست؟

بازاریابی داخلی (صحيح آن مارکتینگ داخلی، internal marketing) به‌عنوان عنصری از بازاریابی کلی‌نگر به کار استفاده، آموزش و انگیزه دادن به کارکنان توانمندی اطلاق می‌شود که می‌خواهند خدمات خوبی به مشتریان ارائه دهند. انجام بازاریابی داخلی این اطمینان را می‌دهد که همه افراد شاغل در سازمان، علی‌الخصوص مدیریت ارشد، اصول مناسب بازاریابی را می‌پذیرند. بازاریاب‌های زیرک مواظب این مسئله هستند که فعالیت‌های بازاریابی که در داخل شرکت صورت می‌گیرند می‌توانند به‌اندازه آنهایی که در خارج از شرکت انجام می‌گیرند و حتی بیشتر از آنها اهمیت داشته باشند. منطقی نیست پیش از آنکه کارکنان شرکت آمادگی لازم جهت ارائه خدمات عالی را داشته باشند و عده آنها را بدھیم.

به گزارش هورموند، کوه اسونشو واقع در ایالت ویرجینیای غربی دست به انجام یک برنامه بازاریابی زد که با آن می‌تواند این شهر را به‌عنوان یک منطقه بهتر جهت اسکی، که افراد می‌توانند یک تجربه واقعی، روستایی و سرگرم‌کننده در طبیعت بکر کسب کنند، معرفی کنند. در راستای اجرای یک ابتکار عمل مارک‌گذاری به‌منظور تعریف اهداف خود و بیان آنچه می‌خواستند که مارک کوه اسونشو به بازدیدکنندگان ارائه دهد، بازاریاب‌های این منطقه کار خود را از داخل شروع کردند. آنها وعده یک مارک جدید را در یک کتاب ۴۰ صفحه‌ای مارک که شامل تاریخچه و فهرستی از هفت کلمه برخوردی که خصوصیات اینکوه چگونه کارکنان با مهمان‌ها تعامل می‌کنند، گنجانده‌اند. پیام‌ها و علائمی که روی کوه نصب شدند نیز به کارکنان یادآوری می‌کرد که وعده‌های مارک را محقق کنند. همه افرادی که تازه به استخدام درآمده‌اند با مارک آشنا هستند تا به آنها کمک شود تا مارک را بهتر درک کنند و به حامیان اثربخش مبدل شوند.

بازاریابی دیگر به‌عنوان وظیفه‌ای که به یک بازارتمان واگذار شده باشد، به‌حساب نمی‌آید. بازاریابی در واقع فعالیتی است که در کل کشور انجام می‌گیرد و دیدن مأموریت و برنامه‌ریزی استراتژیک شرکت را به جلو هدایت می‌کند. بازاریابی تنها زمانی به موفقیت دست می‌یابد که



همه بخش‌ها با همکاری هم به‌منظور دستیابی به اهداف مشتری، کار می‌کنند. واحد خرید مواد اولیه درست را خریداری می‌کند، واحد تولید در بازه زمانی مناسب محصولات مناسب را می‌سازد و واحد حسابداری به طرق مناسب میزان سوددهی را می‌سنجد. باین‌حال تنها در زمانی هماهنگی میان واحدهای قابل انجام است که مدیریت بتواند شفاف بیان کند که چگونه جهت‌گیری و اسلوب عملکردی شرکت به مشتریان خدمات‌دهی می‌کند. مثال زیر برخی از چالش‌های بالقوه بازاریابی یکپارچه را بیان می‌کند.

معاونت بازاریابی یکی از خطوط اصلی هوایی در اروپا در پی آن است که سهم خود از ترافیک هوایی را افزایش دهد. استراتژی او از انجام این کار این است که با ارائه غذای بهتر، اتاقک‌های تمیزتر، خدمه پرواز بهتر آموزش‌دیده و نرخ‌های پایین‌تر بر میزان رضای مشتری بیفزاید. ولی او در عین‌حال هیچ اختیاری روی این مسئله ندارد. واحد کیت رینگ غذاها را به‌گونه‌ای انتخاب می‌کند که هزینه‌ها را پایین نگه دارد. واحد نگهداری از خدمات تمیزکاری ارزان استفاده می‌کند، واحد منابع انسانی افرادی را صرف‌نظر از اینکه آیا آنها به‌صورت طبیعی دوستانه برخورد می‌کنند یا خیر استخدام می‌کند و واحد مالی پول بلیت را مشخص می‌کند. از آنجایی که این واحدها به‌طورکلی از یک رویکرد مبتنی بر هزینه‌ای یا تولیدی استفاده می‌کنند، معاونت بازاریابی در تلاش‌های خود در جهت ایجاد برنامه بازاریابی یکپارچه ناکام است. بازاریابی داخلی مستلزم همکاری عمودی با مدیریت ارشد و همکاری افقی با سایر واحدهاست تا کلیه بخش‌ها تلاش‌های بازاریابی را درک کنند، برای آنها ارزش قائل شوند و از آنها حمایت کنند.





استارت آپ



گام برای شروع کسب و کار الکترونیکی موفق

امروزه بسیاری از کارآفرینان از مزایای اینترنت برای ایجاد وبسایتی به عنوان مکانی برای کسب و کارشان بهره می‌گیرند. کسب و کار در اینترنت یا خرید یا فروش آنلاین را تجارت الکترونیکی یا کسب و کار الکترونیکی می‌گویند. به گزارش بازده، چندین گام کلیدی وجود دارد که باید هنگام آغاز کسب و کار الکترونیکی از آنها پیروی کرد تا بتوانید صاحب یک کسب و کار الکترونیکی موفق شوید.

۱- کسب و کارتان را طرح ریزی کنید

پیش از آماده کردن اسناد، لوگوها و حتی ساختار وبسایت کسب و کارتان، ابتدا باید کسب و کارتان را طرح ریزی کنید. میلیون‌ها محصول وجود دارد که به صورت آنلاین به فروش می‌رسند. در واقع، تمام کالاهایی که در مراکز خرید و فروشگاه‌ها می‌بینید به صورت آنلاین در دسترس هستند. سعی نکنید هر چیزی را به صورت آنلاین بفروشید. ببینید به چه چیزی علاقه دارید.

اگر به بسکتبال علاقه دارید به این فکر کنید که آیا بازار ویژه‌ای برای این ورزش محبوب وجود دارد یا نه؟ اگر یک طراح مد هستید، آیا دوست دارید بر پوشاک زنانه یا مردانه متمرکز شوید؟ سوال دیگری که باید مدنظر داشته باشید این است که آیا کسب و کار شما به منبع اصلی درآمد تبدیل می‌شود یا نه؟ چه مقدار پول باید خرج آن کنید؟ وقتی نوبت به صبر کردن برای به رونق رسیدن کسب و کارتان می‌رسد تا چه اندازه صبور هستید؟

هر ایده‌ای را که ممکن است داشته باشید به صورت کاملاً رسمی به شکل یک طرح کسب و کار بنویسید. بسیار مهم است که یک طرح کسب و کار جدی ترسیم کنید. این کار به شما کمک می‌کند تا امکان بقای کسب و کارتان را بسنجید، بازارتان را در نظر بگیرید، کسب و کارتان را با سرمایه‌گذاران بالقوه، شرکا، تهیه‌کنندگان و کارمندان درمیان بگذارید و برای مدیریت کسب و کارتان نقشه‌ای بریزید.



۲- تهیه‌کننده موردنظران را پیدا کنید

غالباً، خرده‌فروش‌های کسب و کار الکترونیکی صرفاً فروشندگان کالا هستند. حال آنکه کسب و کارهایی وجود دارد که هم در نقش تولیدکننده و هم در نقش خرده‌فروش فعالیت می‌کنند. بسیاری از فروشگاه‌های آنلاین، اقلام را به صورت عمده می‌خرند و مجدداً آن اقلام را می‌فروشند. اگر می‌خواهید یک کسب و کار آنلاین راه بیندازید، یافتن یک تهیه‌کننده مناسب ضروری است. تحقیقات‌تان را تکمیل کنید و با انجمن‌های صنعتی ارتباط بگیرید.

۳- وبسایت‌تان را طراحی کنید

باید فروشگاه یا وبسایتی ایجاد کنید تا بتوانید کسب و کار الکترونیکی انجام دهید. برنامه‌های نرم‌افزاری در دسترس هستند که حتی اگر دانشی در زمینه HTML یا جاوا اسکریپت یا زبان‌های برنامه‌نویسی آنلاین نداشته باشید باز هم به شما یاد می‌دهند خودتان سایت‌تان را راه‌اندازی کنید. یا می‌توانید کسب را برای طراحی یک وبسایت حرفه‌ای استخدام کنید. اگر می‌خواهید پرداخت‌ها به صورت آنلاین انجام شوند، نیاز خواهید داشت برخی سامانه‌های پردازش اعتبار کارت را راه بیندازید و نماد اعتماد الکترونیکی بگیرید.

۴- برای وبسایت‌تان بازاریابی کنید

به محض اینکه فهرست کالاها و وبسایت‌تان را راه‌اندازی کردید، باید بروید سراغ بازاریابی. تبلیغات سودمند آنلاین شامل این موارد می‌شود: بهینه‌سازی موتورهای جستجو (سئو) یا پوشش تبلیغاتی پرداخت به‌زای کلیک با یاهو، MSN یا گوگل. می‌توانید یک فرد متخصص استخدام کنید تا در بازاریابی وبسایت‌تان و شناخته‌شدن به شما کمک کند یا می‌توانید با قرار دادن محتوای با کیفیت بالا در صفحات‌تان و ثبت کردن آنها در موتورهای جستجو، این کارها را خودتان انجام دهید. زمانی که مشغول بازاریابی هستید، همیشه نتایج تلاش‌های‌تان را بررسی و اندازه‌گیری کنید تا مطمئن شوید تلاش‌های‌تان مفید واقع شده‌اند.  
منبع: smallbusiness

راهکارهای رایگان و کم‌هزینه برای توسعه ارتباط در حوزه کسب و کار ابزارهای ارتباطی برای کسب و کارهای مدرن



ترجمه: علی آل علی

دنیال ابزارهایی ساده، کم‌هجم و از همه مهم‌تر ارزان قیمت هستند. در زمینه ایجاد شبکه‌های ارتباطی Slack با تلاش در راستای ارائه بستنه‌ای متنوع از خدمات پا را از گوی گفت‌وگو انفرادی و گروهی فراتر گذاشته و امکان برقراری تماس صوتی و تصویری به صورت فردی و گروهی را به مخاطب ارائه کرده است. تمرکز اصلی تیم سازنده این برنامه روی ارائه رابط کاربری ساده بوده است. بر این اساس علاوه بر ارائه نسخه نسخه رایانه‌ای، امکان جست‌وجوی متون با استفاده از هشتگ و مدیریت فایل‌های دانلود شده در نسخه‌های مختلف این برنامه مدنظر قرار گرفته است. همچنین این اپ از سیستم ساده و کاربردی (بر تاپ فایل Dag and Drop) به محیط اپ برای بارگذاری) به منظور تسهیل بارگذاری اطلاعات در رایانه‌های شخصی پشتیبانی می‌کند. به عنوان نکته پایانی در مورد این پیام‌رسان جمع‌وجور باید به پشتیبانی‌اش از سرویس‌های فضای ابری نظیر دراپ‌باکس و گوگل درایو نیز اشاره کرد.

HipChat، استفاده بدون نیاز به دانلود

HipChat نیز مانند نمونه قبلی یک پیام‌رسان کم‌هجم محسوب می‌شود. این اپ علاوه بر پشتیبانی از چت‌های فردی و گروهی، اشتراک‌گذاری فرمت‌های مختلف فایل و برقراری ویدئو کنفرانس هماهنگی جالب‌توجهی نیز با سایر شبکه‌های مجازی نظیر فیس‌بوک و سرویس‌های گوگل نظیر Gmail دارد. نکته مهمی که این اپ را در کانون توجه قرار داده است، امکان استفاده از آن بدون نیاز به دانلود و پرداخت هزینه از طریق وب‌سایت رسمی سازنده است. در واقع تنها پس از آزمایش اولیه این اپ و در صورت رضایت از عملکردش با پرداخت حق اشتراک قادر به استفاده از آن

روى دستگاه‌های مختلف خواهید بود. همچنین این اپ مجهز به مرورگر اینترنتی درون برنامه‌ای هم است که جست‌وجوی آدرس‌های اینترنتی موجود در متن‌ها را ساده خواهد ساخت.

Stride، من بهتر از HipChat هستم

گاهی اوقات برخی شرکت‌ها به منظور رقابت با رقبای نامدار خود شعارهای عجیب‌وغریبی انتخاب می‌کنند. این شعارها معمولاً شرکت مقابل را به‌طور مستقیم هدف قرار می‌دهند. تیم توسعه‌دهنده پیام‌رسان Stride دقیقاً همین برنامه را به منظور کسب جایگاه و کاربران HipChat به کار گرفت. برنامه اصلی توسعه‌دهندگان این برنامه ارائه پیام‌رسانی مجهز و ساده‌تر از HipChat به عنوان رقیب مستقیم‌شان بوده است. بر این اساس بهبودهایی نظیر کاهش کیفیت ویدئو کنفرانس‌ها به منظور برقراری ارتباط در مناطقی که از اتصال اینترنت ضعیفی برخوردار هستند، در دستور کار قرار گرفت. همچنین یکی از نقاط ضعف HipChat عدم پشتیبانی از محصولات ایل است که در نمونه ارتقا یافته Stride مورد توجه قرار گرفته است.

این اپ در دو نسخه رایگان و کامل ارائه شده است. همانطور که می‌توان انتظار داشت نسخه رایگان دارای محدودیت ارسال پیام و بارگذاری فایل است. این درحالی‌که که با پرداخت تنها ۳ دلار حق عضویت ماهانه می‌توان از امکانات این سرویس به صورت نامحدود استفاده کرد.

اصیل مثل مایکروسافت

مایکروسافت به‌عنوان غول دنیای تکنولوژی و حوزه IT، یکی از کاربردی‌ترین نسخه‌های پیام‌رسان ارتباطی را برای کاربران نسخه‌های آفیس ۳۶۵ منتشر کرده است. این اپ با ایجاد محیطی آنلاین و برای برقراری ارتباط متنی به

راهکارهای رایگان و کم‌هزینه برای توسعه ارتباط در حوزه کسب و کار

کاربران خود امکان مکاتبه فردی و گروهی را می‌دهد. مزیت اصلی این اپ، امکان استفاده از همه امکانات مجموعه آفیس از جمله پاورپوینت و اکسل است. این پیام‌رسان از نظر محیط کاربری شباهت بسیار بالایی به مجموعه آفیس دارد و امکان برقراری ارتباط تصویری خصوصی و عمومی را نیز در اختیار کاربران قرار می‌دهد.

به‌رغم همه ویژگی‌های مثبت پیام‌رسان مایکروسافت، این اپ برای کسب و کارهایی که از سایر سیستم‌های مایکروسافت استفاده نمی‌کنند تجربه چندان دلچسبی نخواهد بود. همچنین باید به این نکته نیز اشاره کرد که استفاده از این اپ برای کاربران آفیس و سایر محصولات مایکروسافت رایگان است.

Hangout و دیگر هیچ

گاهی اوقات کسب موفقیت در یک بازار کوچک موجب توسعه کسب و کار و ارائه محصولی حرفه‌ای از سوی توسعه‌دهندگان می‌شود. ماجرای اپ محبوب گوگل نیز تقریباً به همین صورت است. Hangout نام پیام‌رسان گروهی است که ابتدا به منظور گردهمایی دوستانه کاربران اندروید روی گوشی‌های هوشمند ارائه شد. با این حال استقبال گسترده از این اپ که حتی موجب ورود آن به محصولات ایل شد، مدیران گوگل را بر آن داشت تا نسخه‌های حرفه‌ای برای صاحبان کسب و کارهای مختلف نیز روانه بازار کنند. این نسخه حرفه‌ای که به تازگی در دسترس عموم قرار گرفته است، هماهنگی بالایی با سرویس‌های سری G گوگل (نظیر Gmail، Drive، Docs، Slider و تقویم گوگل) دارد.

از نظر رابط کاربری این اپ مخصوص کاربران حرفه‌ای و به منظور رفع نیازهای تخصصی‌شان طراحی شده است. امکان ایجاد گروه و فیلتربندی آن براساس زمان‌بندی و نوع فایل‌های به

منبع: Businessnewsdaily.com



ویراستاری - از آنجایی که درباره نویسندگی صحبت کرده‌ایم، می‌خواهیم این نکته را اضافه کنیم که ممکن است ویراستاری نیز یکی از گزینه‌های پیش روی شما باشد. آیا از آن دسته افرادی هستید که با خواندن متون در شبکه‌های اجتماعی آنها را نقد می‌کنید؟ پس ویراستاری برای شما مناسب است. با افزایش تعداد نویسندگان فضای مجازی، درخواست برای خدمات ویراستاری نیز رو به افزایش است.

کلید

ویژگی‌های مشترک سخنرانی‌های رهبران سازمانی بزرگ

مترجم: سیدحسین علوی لنگرودی

آیا تاکنون به سخنرانی‌ها و هنرنمایی مدیران و رهبران بزرگ دنیای کسب و کار و نوآوری توجه کرده‌اید؟ آیا سخنرانی معروف و ماندگار استیو جابز در دانشگاه استنفورد را به یاد دارید؟ یا مراسم معرفی مدل‌های جدید آیفون یا گلکسی را؟ اگر به این سخنرانی‌ها و مراسم به یادماندنی نگاه کنید دقیق‌تر ببینید، درمی‌یابید که اغلب آنها دارای ویژگی‌های مشترکی هستند که بر تأثیرگذاری و نفوذ کلام در شنوندگان و مخاطبان می‌افزایند. مدیران جوان و کم تجربه‌ای که معمولاً از فنون و رموز سخنرانی‌های تأثیرگذار بی‌بهره‌اند، باید خیلی زود خود را به آنها مجهز کنند و آن تأثیری که از آنها به‌عنوان رهبر یک سازمان کاری انتظار می‌رود را بر افرادشان، مشتریان، سهامداران و حتی رقبای بگذارند. در ادامه به نقل از ویوان نیوز، توصیه‌هایی ارائه خواهد شد که به کار بستن آنها از سوی مدیران کم تجربه و تازه‌کار می‌تواند باعث افزایش نفوذ کلام و تأثیرگذاری فزاینده آنها بر دیگران شود.

سخنرانی‌تان را کاملاً غیرمنتظره و جذاب آغاز کنید

۳۰ ثانیه تا یک دقیقه اول هر سخنرانی را می‌توان «ثانیه‌های طلایی» نامید، چرا که در همین لحظات است که مخاطبان حد و اندازه شما را می‌سنجند و عیار شما مشخص می‌شود. در همین زمان است که می‌توانید به‌گونه‌ای سخن بگویید که تمام سالان یا محل برگزاری جلسه ناگهان به سکوت فرو رود و تمام توجه‌ها به سوی شما معطوف شود. برای نمونه، به چگونگی آغاز سخنرانی ماندگار و تأثیرگذار استیو جابز در سال ۲۰۰۵ در دانشگاه استنفورد توجه کنید که سخنانش را این گونه آغاز کرد: «حقیقت را باید گفت من هیچ‌گاه از هیچ دانشگاهی فارغ‌التحصیل نشده‌ام و امروز برای من روزی استثنائی است، چرا که در مراسم فارغ‌التحصیلی شما از دانشگاهی شرکت می‌کنم که سال‌ها پیش فقط یک ترم در آنجا درس خواندم و سپس آنجا را برای همیشه ترک کردم. اکنون پس از سال‌ها بازگشته‌ام تا در جشن فارغ‌التحصیلی شما شرکت کنم. در اینجا می‌خواهم سه داستان از زندگی‌ام برای‌تان تعریف کنم که نخستین‌شان پیش از تولد آغاز شد...» شما نیز باید سخنرانی خود را در جلسات یا گردهمایی‌های کاری به‌گونه‌ای باشکوه و تأثیرگذار شروع کنید که تمام توجه‌ها را به سمت خود جلب کنید و بر نفوذ کلام‌تان بیفزایید.

یک خط داستانی قوی و منسجم ایجاد کنید

همه انسان‌ها به‌طور طبیعی دوست دارند به داستان‌ها و قصه‌ها گوش فرا دهند و تأثیرگذاری مسأله‌ای که در قالب داستان بیان می‌شوند به مراتب بیشتر از سایر روش‌های ارائه شده است. بنابراین یکی از بهترین راه‌ها برای افزودن نفوذ کلام‌تان بر شنوندگان که می‌توانند شامل کارکنان، سهامداران، مشتریان، سرمایه‌گذاران و حتی رقبای باشند این است که ایده‌ها و نکات مورد نظر‌تان را به‌صورت داستان و روایت بیان کنید.

در سخنرانی‌تان از تصاویر استفاده کنید

به‌عنوان یک مدیر و رهبری که می‌خواهد بر ذهن مخاطبانش تأثیر بگذارد، باید به یاد داشته باشید که تنها به‌کار گرفتن حس شنوایی افراد کافی نیست و در سخنرانی‌تان باید برای فعال کردن حس بینایی مخاطبان نیز برنامه‌ای داشته باشید و چه چیزی بهتر از ارائه تصویری که درک کامل‌تری از منظور شما را در ذهن شنونده پدید می‌آورد؟

کم گوی و گزیده گوی

اصطلاحی در میان کارکنان وجود دارد که معروف است به «هرگ به اسلاید». تجربه نشان داده هیچ چیز برای مخاطبان و شنوندگان سخنان شما آزاردهنده‌تر از اسلاید‌های پرشمار و در برخی موارد بی‌اهمیت نیست، بنابراین اگر قرار است اسلاید‌هایی را در حین سخنرانی‌تان ارائه دهید، آنها را به حداقل ممکن کاهش دهید.

مخاطبان را به مشارکت و سخن گفتن وادار سازید

صحبت‌های یک سویه که در آن سخنران به‌طور مداوم حرف می‌زند و شنوندگان باید فقط شنونده باشند بسیار خسته‌کننده خواهد بود و از تأثیر کلام سخنران می‌کاهد. پس چه بهتر که به مخاطبان نیز فرصت صحبت کردن و مشارکت بدهید و به این وسیله برای آنها ارزش قائل شوید تا آنها نیز برای صحبت‌های شما ارزش قائل شوند. همیشه به یاد داشته باشید که هدف ما از سخنرانی صرفاً بیان یک‌سری مسائل و سپس ترک محل نیست، بلکه هدف تأثیرگذاری و حصول اطمنانه از نفوذ کلام بر شنونده است.

فقط بر نشان دادن اسلاید تمرکز نکنید

زمانی که دارید برای دیگران سخنرانی می‌کنید و در حال نشان دادن اسلاید‌های متعدد هستید به یاد داشته باشید که اگر فرد تمام وقت‌تان را صرف نشان دادن اسلاید کنید، پس اصل‌انیزی به برگزاری گردهمایی نبود و شما می‌توانستید این کار را به‌صورت مجازی انجام دهید، بنابراین در بین پخش اسلایدها دقایقی را به بیان پاراهای نکات عینی یا ذکر تجربیات شخصی‌تان و گوش کردن به نظرات دیگران اختصاص دهید.

تماس چشمی فراموش نشود

برخی مدیران کم تجربه ترجیح می‌دهند زمان سخنرانی کردن یا نشان دادن اسلایدها سرشان را روی کاغذ یا صفحه نمایشگر بگیرند و در نتیجه از تماس چشمی با دیگران خودداری می‌کنند، درحالی‌که این کار از جهات مختلف اشتباه است. این کار از یک‌سو به‌عنوان فقدان اعتماد به نفس شخص سخنران تلقی می‌شود و از سوی دیگر شنوندگان را از نگاه کردن به سخنران و برقراری تماس چشمی با او محروم می‌کند که همه اینها در نهایت باعث کاهش نفوذ کلام سخنران می‌شود. به‌طور کلی مدیران جوان و تازه‌کار باید چهره‌ای از خود در حین سخنرانی و ارائه مسائل در جلسات کاری‌شان به کارکنان، اعضای هیأت‌مدیره، سهامداران و مشتریان نشان دهند که بر جذب و اقتدار آنها بیفزاید، نه اینکه از آنها یک فرد متزلزل و بی‌اعتماد به نفس نمایش دهد.











روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان:

### راه‌ها باید به گونه‌ای ایمن سازی شوند که خود معرف و بخشنده باشند

**بندرعباس - اشرف پورباقری** - به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان، داریوش باقرچون در جلسه هم اندیشی که با فرمانده پلیس راه بمناسبت آغاز هفته نیروی انتظامی در سالن کنفرانس این اداره کل برگزار گردید، اعلام نمود: مهمترین موضوع در زندگی انسان موضوع سلامتی و تندرستی است همانطور که همه می دانیم هیچ مهمی مهمتر از این نیست که انسان بتواند در کنار خانواده و عزیزان خود در صحت و سلامت زندگی کند پس ایمنی راه یعنی تضمین این موضوع مهم و عدم توجه به آن باعث خسارهای مالی، جانی، عاطفی و احساسی میگردد بنابراین توجه به ایمنی و اهمیت آن ازاسیاست های اصلی وکلای این اداره کل میباشد. مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان افزود: سیاست کلی این اداره کل به جهت اهمیت ایمنی راهها استانداردسازی راهها می باشد بطوری که راهها بایستی به گونه ای ایمن سازی شوند که خود معرف و بخشنده باشند وعلامت زیان گویا جهت رانندگان باشد که این امر در این اداره کل در حال انجام است که در همین راستا میتوان به مهمترین اقدامات از قبیل مطالعه استاندارد سازی ۳۳ کیلومتر آزاد راه و ۲۶۰ کیلومتر بزرگراه بندرعباس - سیرجان اشاره نمود که با استفاده ازتجارب مهندسی مشاور متخصص در امر ایمن سازی راهها در حال مطالعه در تمام زمینه های ایمنی مانند اصلاح حفاظت ها، اصلاح و جانمایی علامت، اصلاح راههای دسترسی غیراستاندارد و تقاطع ها میباشد.



### برگزاری دومین جلسه خانه مشارکت در سلامت دانشگاه علوم پزشکی کرمان

**کرمان - خبرنگار فرصت امروز** - همزمان با هفته سلامت بهداشت روان دومین جلسه خانه مشارکت در سلامت دانشگاه علوم پزشکی با حضور اعضای خانه مشارکت که نمایندگان از اصناف مختلف بودند، دوشنبه ۱۷ مهرماه در محل معاونت امور اجتماعی دانشگاه علوم پزشکی کرمان برگزار گردید. امینه امیر تیموری رئیس خانه مشارکت در سلامت کرمان با توجه به هفته سلامت بهداشت و روان، اهمیت بهداشت روان در جامعه و به خصوص خانواده و نقش خانه مشارکت در افزایش نشاط و شادابی و بهزیستی جامعه را بیان کردند و مقرر شد به همین مناسبت همایشی با موضوع «سلامت بهداشت روان جبهه عاطفی خانواده» در فرهنگسرای کوثر برگزار گردد و همچنین شعاری با موضوع سلامت بهداشت روان بر روی بسته بندی شیر و بیلبوردهای سطح شهر درج گردد.

### عملکرد خدمات مشترکین و درآمد در راستای طرح تکریم ارباب رجوع در آیفای گلستان بررسی شد

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز** - معاون خدمات مشترکین و درآمد آیفای گلستان از بررسی عملکرد واحد خدمات مشترکین و درآمد در راستای طرح تکریم ارباب رجوع خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهندس "داود احمدی نصرآبادی" در گفتگو با پایگاه خبری این شرکت، افزود: این نشست با حضور مدیر عامل شرکت آیفای گلستان، معاونین، مدیران مناطق، مسئولین مشترکین مناطق و جمعی از کارکنان شرکت برگزار شد. به گفته وی، نظارت صحیح بر مصرف انشعاب دارای معافیت مانند مساجد و مراکز مذهبی در زمان صدور قبوض موجب می شود تا مصرف آب در این اماکن مدیریت و از استفاده بی رویه و هدر رفت آب جلوگیری شود. مهندس احمدی نصرآبادی خاطر نشان کرد: برنامه ریزی لازم جهت وصول مانده بدهی مشترکین و کنترل صحیح گزارش برکشت از فروش آب باید انجام شود تا کوچکترین خللی در رضایت مشترکین ایجاد نشود. وی از مدیران مناطق خواست، مشخصات تعویض کنتورهای خراب در سیستم مشترکین در اسرع وقت ثبت شود تا از بروز خطا در زمان قرائت کنتور جلوگیری شود. همچنین در این نشست مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان گلستان ضمن قدردانی از مدیران مناطق در سپری کردن فصل تابستان، بر برگزاری مستمر جلسات کمیته مدیریت بحران برای تامین آب شرب در زمان پیک مصرف تاکید کرد. مهندس رحمتی تصریح کرد: مشکلات آبرسانی و روند اجرای طرح های فاضلاب توسط مدیران مناطق با شوراها ایستادگی شهرها در جلسات مشترک بررسی شود و شوراها ایستادگی شهرها در جریان مسائل مهم آبرسانی قرار گیرند و شرایط لازم برای بازدید آنان از تاسیسات آبی استان فراهم شود.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان گلستان:

### محدود نشدن کشت برنج در گلستان خسارت های فراوانی به منابع آبی می زند

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز** - مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان گلستان گفت: محدود نشدن کشت برنج در گلستان خسارت های فراوانی به منابع آبی می زند و موجب می شود در سال های آینده با کم آبی شدید مواجه شویم. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب شهری گلستان، مهندس "محمد مهدی رحمتی" افزود: متأسفانه در سال های اخیر سطح کشت برنج در استان گلستان افزایش چشمگیری داشته که این امر تهدید بیشتری منابع آبی های زیرزمینی را موجب می شود. به گفته وی، این مسأله امنیت و پایداری آبخوان ها را با خطر مواجه ساخته و مخاطرات جدی زیست محیطی را نیز بدنبال خواهد داشت. رحمتی با اشاره آن عدم توجه کافی به تناسب الگوی کشت با منابع آبی استان افزود: با ادامه توسعه کشت شالی نظیر آنچه در دو سال اخیر شاهد آن بوده ایم، بر نامتی بیشتر آبی استان گلستان و بویژه منابع آب های زیرزمینی آن دامن زده خواهد شد. به گفته وی، چنانچه تدبیر جدی و برنامه ریزی و بازنگری اصولی در این باب صورت نپذیرد، آینده ای تیره و تار همچون هاله ای، کلیه بخشهای مصرف آب استان را در بر خواهد گرفت که به نوبه خود ضربات جبران ناپذیری را بر پیکره توسعه استان وارد خواهد نمود. معاون امور هماهنگی عمرانی استاندارد گلستان گفت که کنترل کشت برنج در شهرهای این استان با هدف جلوگیری از استفاده بی رویه از منابع آبی ضروری و نیازمند دخالت فوری و مستمر فرمانداران است. گفتنی است، چندی پیش معاون عمرانی استاندارد گلستان خواستار توقف کشت برنج در گلستان شد. رضا مروتی در جلسه ستاد مدیریت بحران استان گلستان افزود: رشد بی رویه شالیزارها که نیازمند آب فراوان است منابع زیرزمینی استان را با مشکل جدی مواجه کرده بطوریکه کنترل کشت برنج از دست خارج شده است.

### نشست شورای هماهنگی مدیران واحدهای تابعه وزارت اقتصاد و دارایی در استان قزوین با حضور معاون توسعه مدیریت و منابع

**قزوین - خبرنگار فرصت امروز** - نشست شورای هماهنگی مدیران واحدهای تابعه وزارت امور اقتصادی و دارایی در استان قزوین با حضور مهدی قدمی معاون توسعه مدیریت و منابع وزارت اقتصاد و دارایی، سید جواد هاشمی مشاور وزیر و مدیر کل دفتر امور استان های وزارت امور اقتصاد و دارایی، پورامیدی مدیرکل امور مالیاتی استان، قاسمی مدیرکل اقتصاد و دارایی استان و دیگر مدیران ارشد اقتصادی استان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی امور مالیاتی استان در این جلسه قدمی با اشاره به اهمیت نیروی انسانی در سازمانها، از مدیران اقتصادی استان قزوین به عنوان افراد با تجربه و موفق یاد کرد و گفت: از شما انتظار داریم مشکلات و چالش های فراوری توسعه و تولید و سرمایه گذاری استان را که بخش زیادی از آن به حوزه اقتصادی مربوط می شود رصد کرده و در جهت حل تلاش کنید. وی وزارت امور اقتصادی و دارایی را یکی از بزرگترین و مهمترین وزارتخانه های دولت دانست که مسئولیت های مهم اقتصادی و معیشتی کشور را به عهده دارد. وی با اشاره به اهمیت تشکیل شورای هماهنگی مدیران واحدهای تابعه وزارت اقتصاد و دارایی در استانها، وظیفه اصلی این شورا ایجاد هماهنگی بین دستگاهی اقتصادی جهت توسعه اقتصادی دانست. در ادامه این نشست پورامیدی مدیرکل امور مالیاتی استان با ارائه گزارشی از عملکرد اداره کل در حوزه های مختلف گفت: با مجموعه اقداماتی که ما در حوزه های مختلف انجام داده ایم شاهد پویایی و رونق در حوزه های مختلف مالیاتی هستیم. وی با اشاره رشد میزان وصولی اداره کل در طی سالهای اخیر گفت: در سال ۱۳۹۵ این اداره کل موفق به تحقق ۹۷ درصدی سهمیه وصولی و رشد ۲۸ درصدی نسبت به سال گذشته گردیده است. همچنین در رابطه با توافق موضوع ماده ۲۳۸ قانون مالیاتهای مستقیم، اجرای طرح جامع مالیاتی، امور هیاتهای حل اختلاف مالیاتی ما شاهد روند رو به رشد و بهبود شرایط هستیم.



### روند افزایشی شاخص های کشاورزی استان ایلام

**ایلام - خبرنگار فرصت امروز** - رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان ایلام از روند افزایشی شاخص های کشاورزی استان در دولت تدبیر و امید در این استان خبر داد و گفت: در ۴ سال اخیر با تسهیلات اعطایی بخش کشاورزی برای بیش از ۵ هزار نفر اشتغالزایی شده است. دکتر «سید محمدترباب میری» با اشاره به تسهیلات حوزه کشاورزی استان از سال ۹۲ تا ۹۵ اظهار کرد: در سال ۹۵ میزان تسهیلات پرداخت شده در بخش کشاورزی این استان ۱۶۶۹۹۲۳ میلیون ریال بوده که برای ۵۸۲ نفر شغل ایجاد کرده است. رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان ایلام با تاکید بر اینکه تسهیلات بخش کشاورزی استان در دولت تدبیر و امید ۲۷۱۸۲۵۲ میلیون ریال با اشتغالزایی ۵ هزار و ۲۴۰ نفر بوده است، تصریح کرد: در سال زراعی ۹۳-۹۲ در بخش زراعت در محصول گندم ۲۴۶ هزار و ۵۹۹ تن، جو ۷۴ هزار و ۵۲۴ تن، محصولات صنعتی ۱۱ هزار و ۲۴۶ تن، سبزیجات ۳۹ هزار و ۱۵۰ تن، محصولات جالیزی ۲۳۴ هزار و ۱۹۱ تن و نباتات علوفه ای ۸۷ هزار و ۸۰۲ تن تولید شده است. وی با اشاره به شاخص های بخش کشاورزی استان جهاد کشاورزی طی سال های ۹۲ تا ۹۵ عنوان کرد: در سال زراعی ۹۲ سطح زیر کشت استان ۵۸۵۲۳۱ هکتار با تولید ۱۶۲۴۲ تن بوده که در سال ۹۵ به سطح زیر کشت ۶۲۲۰۳ هکتار با تولید ۱۸۲۳۳۳۳۳ تن رسیده است. رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان ایلام در ادامه به شاخص های بخش کشاورزی استان در سال های ۹۲ تا ۹۵ در زیربخش های دام و طیور، شیلات و آبزیان اشاره کرد و گفت: در سال ۹۲ تولید گوشت قرمز در استان ۲۵ هزار تن بوده که در سال ۹۵ به ۲۶ هزار و ۲۶ تن رسیده است. رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان ایلام با اشاره به شاخص های بخش کشاورزی در حوزه آب و خاک در دولت تدبیر و امید اضافه کرد: در بحث توسعه سیستم های آبیاری تحت فشار در سال ۹۲ میزان ۲۰۵۱۸۷ هکتار به این سیستم مجهز شدند که در سال ۹۵ به ۲۴ هزار و ۷۲۱ هکتار افزایش یافت و در بحث برقی کردن چاه های آب کشاورزی در سال ۹۲ تنها کار ۱۰۶ حلقه چاه انجام شد که در سال ۹۵ به ۱۱۸ حلقه چاه در سطح استان افزایش یافت و در بحث ترمیم و مرمت و احداث جاده های دسترسی به مزارع در سال ۹۲ میزان ۸۸۲۰۲ کیلومتر بود که در سال ۹۵ به ۹۳۵ کیلومتر رسیده است.

### با حضور معاون عمرانی استاندار آذربایجان شرقی

## عملیات اجرایی طرح ایجاد تاسیسات شبکه جمع آوری و تصفیه خانه فاضلاب خمارلو آغاز شد



پورمهدی تصریح کرد: این پروژه در راستای توسعه شهر و ارائه خدمات مطلوب و بهداشتی به شهروندان توسط شرکت آب و فاضلاب استان

**تبریز - اسد فلاح** - عملیات اجرایی طرح ایجاد تاسیسات شبکه جمع آوری و تصفیه خانه فاضلاب خمارلو با حضور معاون عمرانی استاندار آذربایجان شرقی در شهرستان خداآفرین آغاز شد. به گزارش خبرنگار مادر تبریز، محمدصادق پورمهدی در آیین کلنگزنی این پروژه، گفت: اهمیت که در دولت تدبیر و امید به روستاها و شهرستان های کمتر توسعه یافته شده، کم نظیر است و اغلب پروژه های افتتاح شده در هفته دولت هم در این مناطق بود. وی افزود: شروع پروژه های جدید دولتی با توجه به وجود پروژه های متعدد نیمه تمام امکان پذیر نیست ولی این پروژه با توجه به نیاز اساسی منطقه با مشارکت شرکت های آب و فاضلاب استان و شهرداری و شورای شهر خمارلو شروع می شود و با جمع آوری و تصفیه فاضلاب به صورت بهداشتی، زمینه بهبود محیط زیست و ارتقای بهداشت عمومی منطقه هم فراهم خواهد آمد.

### پساب پالایشگاه آبادان خطرناک نیست



یک خروجی (واقع در اسکله شماره ۹ پالایشگاه) کاهش یافته و دیگر خروجی ها تنها برای دفع آب های سطحی و همچنین در زمان ایجاد شرایط اضطراری از قبیل سیل و... مورد استفاده قرار می گیرند. در ضمن با راه اندازی این پروژه ۸۵ درصد کاهش در

**اهواز - شبنم قباوند** - به گزارش روابط عمومی شرکت پالایش نفت آبادان، در خصوص مطلب چاپ شده در خبرگزاری مهر به تاریخ شنبه ۱۵ مهرماه با عنوان «پساب پالایشگاه آبادان به روند می ریزد» بدین وسیله به استحضار می رسانند: در پی اعلام نتایج آزمایشگاه معتمد محیط زیست در آبادان، خروجی پساب پالایشگاه آبادان هرچند از حد استاندارد بالاتر می باشد، خطرناک نبوده و این موضوع برای اداره حفاظت محیط زیست شهرستان آبادان تشریح شده و روند بهبود پساب به صورت عینی و عملی از طریق اقدامات اصلاحی در جریان است. از جمله اقدامات بهبودسازمی می توان به موارد زیر اشاره نمود: شرکت پالایش نفت آبادان پیش از این دارای ۴ خروجی پساب به رودخانه اروند بود که این تعداد پس از راه اندازی پروژه عظیم تغییر سیستم آب خنک کننده یکبار گذر به آب مدار بسته به

احداث می شود و علاوه بر دفع بهداشتی فاضلاب می توان از آب تصفیه شده در مصارف کشاورزی استفاده کرد. معاون عمرانی استاندار آذربایجان شرقی تصریح کرد: شهرستان خداآفرین با توجه به مرزی بودن و اهمیتی که برای استان از بابت جذب گردشگر و عبور و مرور گردشگران خارجی دارد در دولت تدبیر و امید شاهد تحولات چشمگیری بوده و برای توسعه این منطقه طرح های بزرگی شروع شده است. وی با بیان اینکه امیدواریم با اتمام و بهره برداری از این طرح ها چهره این شهرستان تغییر چشمگیری یابد، گفت: طرح ایجاد تاسیسات شبکه جمع آوری و تصفیه خانه فاضلاب خمارلو با اعتبار ۶۵ میلیارد رial اجرا می شود. معاون عمرانی استاندار آذربایجان شرقی همچنین از ساختن های مجتمع آداری و بهداشت و درمان شهر خمارلو و سد خداآفرین بازدید کرد.

### پساب پالایشگاه آبادان خطرناک نیست

برداشت آب رودخانه و تخلیه پساب به رودخانه حاصل شده است. همچنین تمامی خروجی های پساب این شرکت به صورت روزانه، هفتگی و ماهیانه مورد پایش قرار گرفته و در هر دوره ۱۰۸ پارامتر در پساب های خروجی اندازه گیری و با استانداردهای سازمان حفاظت محیط زیست مقایسه، تجزیه و تحلیل و مورد ارزیابی انطباق شده که بر اساس پایش های صورت گرفته توسط آزمایشگاه معتمد محیط زیست در طی چند سال گذشته تاکنون تنها ۴ پارامتر از ۱۰۸ پارامتر مورد پایش تا حدودی خارج از حد استانداردهای زیست محیطی بوده، لذا هیچگونه آلودگی ناشی از مواد خطرناک از پساب پالایشگاه آبادان با توجه به کنترل های دقیق و شبانه روزی که بر روی کاتال ROP صورت می گیرد به رودخانه اروند تخلیه نگردیده است.

### شهردار اصفهان:

### تاکید بر افزایش تعامل شهرداری با اداره کل امور مالیاتی



داشت: البته این موضوع منوط به همکاری و تعامل بیشتر سازمان امور مالیاتی با شهرداری اصفهان است. وی با بیان این مطلب که هنوز هم پتانسیل هایی در اخذ مالیات بر ارزش افزوده وجود دارد که این امر تعامل بیشتری با شهرداری می تواند به عنوان یک دادشهرداری اصفهان آماده هرگونه همکاری با سازمان در جهت

**اصفهان - قاسم اسد** - شهردار اصفهان گفت: شهروندان اصفهانی در پرداخت مالیات در سطح بسیار خوبی قرار دارند و باید این موضوع در شهر و محیط زندگی آنها نمایان شود. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان، قدرت الله نوروزی در دیدار مدیرکل سازمان امور مالیاتی با تاکید بر تعامل و همکاری بیشتر با سازمان ها و نهادهای استان افزود: تعامل دوسویه یکی از استراتژی های اساسی شهرداری در پیشبرد اهداف مدیریت شهری به منظور ارتقای کیفیت زندگی شهروندان اصفهانی است. وی با اشاره به انتظارات شهرداری اصفهان از اداره کل امور مالیاتی تصریح کرد: شهروندان اصفهانی در پرداخت مالیات در سطح بسیار خوبی قرار دارند و باید این پرداخت مالیات در شهر و محیط زندگی آنها نمایان شود. شهردار اصفهان با بیان این که شهرداری می تواند به عنوان یک نهاد خدمت رسان و اجرایی کمک شایانی به این امر نماید ادعا

تسریع و به هنگام نمودن وصول مالیات بر ارزش افزوده است و در این راستا از هیچ اقدامی فروگذار نخواهد کرد.

**تعامل بیشتر اداره کل امور مالیات با شهرداری اصفهان** - مراد امیری، مدیر کل امور مالیاتی اصفهان اظهار کرد: برنامه های اداره کل امور مالیاتی در راستای ارتقای سطح کیفی زندگی همشهریان و هم استانی ها می باشد و بر این اساس مالیات می تواند به عنوان یک ابزار مالی و اقتصادی کمک شایانی به توزیع مناسب ثروت در کشور، ارائه خدمات با کیفیت و علاقه تری و همچنین ارتقای سطح عمومی کیفیت زندگی هموطنان و همشهریان کند. وی با تاکید بر این که در رسیدن به اهداف اداره کل امور مالیاتی باید تعامل بیشتری با نهادهای استانی به ویژه شهرداری ها داشته باشد، ادعا داشت: این مهم می تواند به نحوی مناسب اقدامات خود را برنامه ریزی کرده و به پیش برد.

### بازدید سرزده سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران از مراکز درمانی شرق استان



دکتر موسوی در ادامه این بازدیدها با حضور در بیمارستان های

**ساری - دهقان** - سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران به همراه جمعی از اعضای هیات رئیسه این دانشگاه از مراکز درمانی شهرستان های گلگاه، بهشهر و نکا بازدید کرد. دکتر سید عباس موسوی سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران به همراه جمعی از اعضای هیات رئیسه این دانشگاه از مراکز درمانی شهرستان های گلگاه، بهشهر و نکا بازدید کرد و تجهیزات بخشها و مشکلات و کمبودهای این مراکز را مورد بررسی قرار داد. سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران ابتدا در شهرستان گلگاه با حضور در بیمارستان ثامن الائمه (ع) این شهرستان از بخش های مختلف آن بازدید و پرسنل و پزشکان این بیمارستان به گفتگو و تبادل نظر پرداخت.

و بخش های مختلف این بیمارستانها بازدید کرد و روند ارائه خدمات درمانی به مردم و مشکلات این بیمارستان ها را مورد بررسی قرار داد. همچنین سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران با حضور در بیمارستان امام حسین (ع) شهرستان نکا ضمن گفتگو با مسئولین و کارکنان این بیمارستان، با حضور در بخش های مختلف روند ارائه خدمت درمانی به مردم را از نزدیک بررسی کرد. گفتنی است در بازدید سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران از مراکز درمانی شرق استان، معاونین درمان، بهداشتی و توسعه مدیریت و منابع این دانشگاه و ای مدیمرهای می کردند.

### کشف و ضبط ۵۷ هزار لیتر فرآورده نفتی قاچاق در منطقه آذربایجان شرقی



جایگاه های عرضه سوخت، فروشندگی ها و مصرف کنندهای عمده در قالب گشت های نظارتی و بازدیدهای دوره ای کنترل کمیت و کیفیت انجام گرفته است که از این تعداد ۵۵۰ مورد گشت مشترک نظارت بر عملکرد جایگاه های عرضه مواد نفتی بوده است. مدیر منطقه آذربایجان شرقی همچنین با اشاره به کشف ۵۷ هزار لیتر فرآورده نفتی در شهرو ماه سال جاری گفت: ۲۰ هزار لیتر نفتگاز از مرغداری غیر فعال در شهرستان هشتروند و ۱۷ هزار لیتر نیز از کارگاه

**تبریز - ماهان فلاح** - با تلاش و پیگیری مجدله بازرسین شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی و همکاری پلیس آگاهی مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ۵۷ هزار لیتر فرآورده نفتی در شهرو ماه سال جاری در استان کشف و ضبط گردید. به گزارش خبرنگار مادر تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی، ابوالفضل روح الهی مدیر منطقه با اشاره به جدیت مدیریت و مسئولین این منطقه جهت مبارزه با امر قاچاق فرآورده های نفتی گفت: منطقه آذربایجان شرقی با انجام برنامه ریزی جهت بازدید و بازرسی با همکاری نیروهای بسیج و واحد نظارت و کنترل منطقه جهت تحقق منویات مقام معظم رهبری در خصوص مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصمم می باشد به طوری که در جهت انجام اقدامات مؤثر در این زمینه ۴۸۰ نفر ساعت آموزش در خصوص اجرای گشت های نظارتی و آشنایی با شیوه های تخلف در حوزه سوخت رسانی به نیروهای بسیج منطقه ارائه گردیده است. وی همچنین افزود: در شش ماه اول سال ۱۳۹۶ حدود ۶۳۰۰ مورد بازرسی از کارگاه

مدیرعامل شهرک های صنعتی استان مرکزی:

### عملیات اجرایی ناحیه صنعتی سنگ های نیمه قیمتی خمین آغاز می شود

**اراک - مینو رستمی** - مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان مرکزی گفت: طراحی ناحیه صنعتی آشناسیان خمین انجام شده و عملیات اجرایی آن تا چند ماه آینده شروع می شود. مصطفی آمره با اشاره به نواحی صنعتی که قرار است در استان احداث شوند اظهار داشت: احداث ناحیه صنعتی آشناسیان که برای بحث فراوری سنگ های نیمه قیمتی در شهرستان خمین است در حال انجام بوده، طراحی آن انجام شده است و عملیات اجرایی آن تا چند ماه آینده شروع می شود. وی افزود: یکی از سیاست های دولت دوازدهم ایجاد اشتغال روستایی است که در همین راستا

ممکن است برای روستائیان داشته باشند خارج شوند، بنابراین این منطقه جزو مصوبات اقتصاد مقاومتی است که پیگیری می کنیم. آمره بیان کرد: در ارتباط با این ناحیه صنعتی هماهنگی هایی را با فرمانداری کمیجان انجام داده ایم و دنبال بحث مکانیابی هستیم و به محض اینکه مکانیابی نهایی شود عملیات اجرایی آن را پیگیری می کنیم. وی ادامه داد: ناحیه صنعتی آوه هم از مواردی بود که مصوبه اقتصاد مقاومتی داشته و در هیات مدیره شرکت شهرکها مصوب شده و برای اخذ مصوبه مجمع فرستاده شده و در مرحله مکانیابی بوده و تقریباً مکان آن نهایی شده است.



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۱۹ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۹۰۲ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز

آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۳۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

## نوشدارو

### ۷ ویژگی یک کارمند فضای مجازی در بازار دیجیتالی

همانطور که در کتاب «کارمند فضای مجازی: شرکت‌های بزرگ چگونه از فضای مجازی به نفع خودشان استفاده می‌کنند» توضیح داده شده‌است، بدون شک ارتباط برند با مشتریان و کارکنان در حال تغییر است. به گزارش بازده، در بازار دیجیتال، اعتبار گفتار یک کارمند فضای مجازی می‌تواند قدرتمندترین دارایی یک برند در ایجاد روابط طولانی مدت و پویا با مشتریان و دیگر اعضای مهم جوامع آنلاین باشد.

خوب، شما چگونه کارمندان فضای مجازی‌تان را انتخاب می‌کنید؟ وارد شدن کارمند به مسائل شرکت، وارد کردن حرفه‌شان به فضای مجازی، تعهد به شرکت، توانایی مشارکت، مهارت شنیداری، شناسان، مهارت‌های مشتری مداری و توانایی‌شان در تأثیرگذاری بر تغییرات شرکت، همه از جمله خصوصیات یک کارمند فضای مجازی فوق‌العاده است. در این‌جا هفت ویژگی متمایز کارمندان فضای مجازی آمده است:

#### ۱: مشغول کار هستند

به کارشان ایمان دارند و می‌دانند مشارکت‌شان در شرکت به ارزش سهام‌داران کمک می‌کند.

۲: **زندگی شخصی و حرفه‌ای را در هم می‌پیچند.** پیش‌بینی می‌کنند و حتی انتظار دارد که تعادل کار / زندگی از طریق فناوری موبایل و فضای ابری تسهیل شود.

#### ۳: داستان پرداز شرکت هستند

به شرکت‌شان ایمان دارند و در ترویج برند شرکت نمی‌کنند.

#### ۴: یک باور مادرزاد هستند.

فرهنگ اشتراک‌گذاری ایده‌ها و تشویق و تقویت خلاقیت را ارجح می‌نهند و به کار می‌گیرند.

#### ۵: یک شنونده خوب هستند.

به خوبی می‌دانند گوش دادن مؤثر و کارآمد به این معنی نیست که صبر کنند نوبت صحبت کردن‌شان شود، بلکه به معنای پرسیدن سوالات روشنگر برای ارائه بازخورد است.

#### ۶: مشتری محور هستند.

نه تنها فکر می‌کنند «همیشه حق با مشتری است»، بلکه این موضوع را درک می‌کنند که آنها نماینده برند هستند و در نتیجه تلاش می‌کنند نتیجه معناداری از تعامل‌شان با مشتری داشته‌باشند.

#### ۷: نماینده تغییرات هستند

یک کسب‌وکار مجازی به کارمند فضای مجازی قدرت می‌دهد تغییرات مثبتی ایجاد کند، چه از طریق فراهم کردن ابزارهای کار مناسب و چه از طریق گوش دادن به صدای کارمندان.

منبع: thesocialworkplace

## بسته‌بندی خلاق



### برای مطالعه ۸۰۵ 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: یک سالی از تأسیس و راه‌اندازی شرکت تولیدی من می‌گذرد، اما هنوز نتوانستم به سوددهی برسم، به نظر شما یک شرکت در چه بازه زمانی باید به سوددهی برسد؟

## سوددهی کسب‌وکار

**پاسخ کارشناس:** از اینکه شرکت تولیدی شما در سال اول به سوددهی نرسید، جای نگرانی نیست. شرکت‌ها عموماً باید یک فرآیند چند ساله را برای رسیدن به سود طی کنند. اگر شرکت شما در مسیر درست تولید و توزیع قرار دارد، اما هنوز به سود نرسیده است نگران نباشید با کمی نظارت و دقت بر هزینه‌های تولید و توزیع می‌توانید به سود برسید. شاید هزینه تمام شده کالا در سال اول به دلیل تولید کم و هزینه‌های سرریز زیاد باشد، اما به مرور با افزایش تولید و افزایش سهم

بازار هزینه تمام شده کالا کمتر می‌شود و شما می‌توانید نمودار رو به رشد شرکت را مشاهده کنید.

موفقیت یک شرکت و رسیدن به سود به عوامل مختلفی بستگی دارد که شناخت بازار، شناسایی رقیب، داشتن مزیت رقابتی، تبلیغات حرفه‌ای براساس سیاست‌های سازمانی، کیفیت کالا، برنامه‌ریزی و تمرکز، آموزش و تحقیق و مطالعه، مدیریت حرفه‌ای، رهبری بازار و کنترل و نظارت بر امور مالی از جمله عوامل مؤثر در موفقیت یک شرکت به شمار می‌رود.

عموماً شرکت‌ها در سال اول ضرر می‌دهند و در سال دوم سر به سر می‌شوند و از سال سوم آرام به سود می‌رسند، اما اگر شما مایل باشید که به رشد و توسعه شرکت سرعت ببخشید می‌توانید با مدیریت درست و انتخاب مدیران شایسته و جذب نیروهای جوان و کار بلد و نظارت بر مدیریت مالی، و تشکیل یک تیم رویایی راه رسیدن به مقصد را کوتاه‌تر کنید.

از اینکه شما توانستید سال اول را بدون ضرر سپری کنید نشانه موفقیت شماست و طبیعتاً می‌توان نمودار مالی قابل قبولی برای شرکت شما ترسیم کرد و اگر همین روند ادامه یابد در مدت زمان کوتاهی به سوددهی می‌رسید.

## مدرسه مدیریت

## چرا افراد باهوش غمگین تر از سایرین هستند

کسانی که از هوش بالایی برخوردارند اغلب هدف‌محورند به عبارت دیگر آنها زندگی شاد خود را فدای رسیدن به هدف می‌کنند، اما اگر نتوانند به آن دست پیدا کنند دچار سرخوردگی خواهند شد.

پروفسور «راج راگوناتان» یکی از اساتید دانشگاه آستین در کتاب جدیدش می‌گوید: افراد باهوش با مقایسه شرایط زندگی‌شان با معیارهای خارجی که دستیابی با آنها اغلب بسیار دشوار است، زندگی‌شان را سخت می‌کنند.

او اضافه می‌کند: اگر این ماه حقوقتان افزایش پیدا می‌کند ممکن است یک، دو یا حتی شش ماه خوشحال باشید، اما پس از مدتی به آن عادت می‌کنید. بنابراین چنین چیزی نمی‌تواند شما را برای همیشه شاد نگه دارد.

منبع: INC

## تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۳۷)

### هر اسمی را انتخاب نکن

پارسا امیری

در شماره‌های قبل هفت رمز از رموز موفقیت در کسب‌وکار را براتون توضیح دادم. در این شماره به دو رمز دیگر می‌پردازم.

#### هشتم: انتخاب به اسم خوب

از جمله کارایی که باید برای کسب‌وکار با مشورت دیگران بکنی انتخاب به اسم خوب و تجاری برای کسب‌وکارته. هر اسمی را انتخاب نکن. اسم باید تو ذهن بچرخه. باید متناسب با شغلت باشه.

یه نفر کله پاچه می‌فروشه اسم مغازه شو می‌ذاره بره سفید. این اسم خوبه و تو ذهن می‌مونه، اما اگه همین اقا اسم مغازه شو بذاره کله پاچه گرگ ناقلا کسی باشو تو اون مغازه نمی‌ذاره. یا بذاره کله پاچه کرگدن. باید تا ابد در مغازه شو گل بگیره. اسم باید کاملاً مناسب باشه.

آقای سال‌ها قبل تو تلویزیون گفته بود فلانی پنچرگیری داره اسم پنچرگیری رو گذاشته پنچرگیری انقلاب چون تو سال‌های انقلاب خیلی انقلابی بود. خوب پندر آمرزیده انقلاب چه ربطی به پنچرگیری تو داره.

هر قدر اسمی که انتخاب می‌کنی در ارتباط برقرار کردن با مشتری و توضیح فعالیت کسب‌وکار نزدیک باشه تو تلاش کمتری برای معرفی اون به مشتری انجام می‌دی.

یه دوستی داشتیم پسر عموش یه کارخونه تو جاده ورامین راه انداخته بود. یه روز این دوست ما ازم خواست تا به سری به پسر عموش بزнім که سخت کارخونه به گل نشست و داره بدبخت می‌شه. تو بیا ببین و یه راهکاری بهش بده.

ما ۳۰، ۴۰ کیلومتر از تهران خارج شدیم و از خیابون‌ها گذشتیم و رسیدیم به کارخونه. از همون لحظه اول در بدو ورود چشمم افتاد به سردر کارخونه که نوشته بود کارخانه تولیدی سومانارا. از دوستم پرسیدم این یعنی چی؟ گفت: خودش برات توضیح می‌ده.

داخل کارخونه شدیم و پسر عمو به استقبال ما اومد و رفتیم تو دفترش نشستیم، اما سوالی که ازش کردم در مورد همین اسم بود. پرسیدم این اسم یعنی چی؟ گفت زیاد نمی‌دوم، اما می‌گن به سردار ایرانی تو دوره هخامنشی بود. گفتم این اسم چه ربطی به تولید رب گوجه تو داره. مردم باید با اسم کارخونه به نوع تولید نزدیک بشن.

دیدم می‌گه آقای دکتر تو رو خدا گیر ندیدن من این اسمو از بچگی دوست داشتم. می‌خواستم اسم بچه مو بذارم سومانارا اما خدا به من دختر داد. حالا چه فرقی می‌کنه. مشتری که نباید اسم کارخونه رو بخوره، باید از رب گوجه ما استفاده کنه که خوشمزه است. گفتم تو راست می‌گی. از همین جا معلومه داری چی کار می‌کنی.

پس تو اگه می‌خوای یه کسب‌وکاری را بندازی در انتخاب به این موارد حتما دقت کن:

اسم تجاری کوتاه باشه

اسم با موضع فعالیت ارتباط داشته باشه

اسم انتزاعی و عجیب غریب نباشه

اسم فراگیر و عام باشه

اسم باید زیبا و گوش‌نواز باشه

اسم باید تداعی‌کننده خوبی‌ها باشه

گلاب نادر سال‌ها می‌رفت هند و بر می‌گشت. مشتری نداشت. جست و جو مطالعه و تحقیق کردن متوجه شدن اسم نادر تداعی‌کننده جنگ‌های نادر شاه افشار است و مردم واسه همین از این برند خرید نمی‌کنن.

اما یکی مثل غلامعلی سلیمانی موسس کاله نام کاله رو برای برند تجاری خودش انتخاب می‌کنه. کاله اسم زیبا و با معنایی است. کاله محصولات لبنی تولید می‌کنه و به دو معنای پستان گاو و مرغزار و علفزار است.

#### نهم: آشنایی با قانون کسب‌وکار

برای هر کاری یه قانون نوشته و یه قانون نانوشته است که باید قانون نوشته رو بخونی و قانون نانوشته رو از بزرگ‌ترای اون کار بشنوی.

زمان تو کسب‌وکار خیلی مهمه. دو تا زمان رو می‌تونیم در نظر بگیریم یکی زمان تاریخیه و یکی زمان تقویمی.

زمان تاریخی یعنی اینکه در کدام دوره و زمانه سیاسی و اجتماعی و اقتصادی می‌خوای کار کنی. زمان تقویمی هم مربوط می‌شه به روزها و هفته‌ها و نظم زمانی و انضباط اداری و...

من منظورم زمان تاریخیه. تو باید بدونی در تاریخی که زندگی می‌کنی الان مردم بیشتر به چه چیزایی نیاز دارن. چی برانشون مهمه. نوزمان جنگ که نمی‌تونی لباس عروسی تبلیغ کنی. از یه طرف تابوت شهید میاد از یه طرف تو بخوای لباس سفید عروس بفروشی و دایره زنگی بزنی.

تو باید قوانین کشور رو تا حدودی بدونی یا در مورد کاری که می‌خوای راه بندازی بدونی که چه قوانینی براش وجود داره و اگه می‌خوای صادرات خوایار داشته باشی و واردات گندم باید با مصوبات و قوانین جاری کشور آشنا باشی.

باید بدونی در هر شرایطی خریدوفروش مشروبات الکلی جرمه. باید بدونی واردات چادر سیاه می‌تونه بازار خوبی داشته باشه، صادرات پسته می‌تونه درآمد خوبی برات داشته باشه.

ادامه دارد...