

فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینیهدف «فناوری مالی» افزایش کیفیت  
و دسترسی به خدمات بانکی استهشدار بانک مرکزی  
درباره «بیت کوین»معاون فناوری بانک مرکزی نسبت به ریسک بالای  
«بیت کوین» (ارزهای دیجیتال) هشدار داد و اعلام کرد...

۴



نگاهی به اثرات اقتصادی زلزله به بهانه زمین لرزه ۷.۳ ریشتری کرمانشاه

## بعد از زلزله

۴۰۷ نفر! این آخرین آمار از میزان تلفات جانی زلزله کرمانشاه بود که دیروز و تا لحظه تنظیم این گزارش اعلام شده؛ زلزله‌ای ۷.۳ ریشتری که یکشنبه شب در مرز ایران و عراق اتفاق داد و بخش‌های وسیعی از شمال شرقی عراق و استان‌های غربی ایران را لرزاند. با این‌همه، نگاهی به زلزله‌هایی که در چند دهه اخیر در ایران اتفاق افتاده‌اند، نشان می‌دهد که در طول ۴۰ سال گذشته ۲۴ زلزله شدید بالای ۵.۵ ریشتری در ایران رخ داده است که از میان آنها، زلزله‌های منجیل و رودبار و بم هر کدام با بیش از ۲۵ هزار کشته بیشترین میزان تلفات انسانی را داشته‌اند، همچنین در سال ۲۰۰۲ از ۱۷۰ میلیون نفری که بر اثر سوانح در جهان آسیب دیده‌اند...

۲

کرباسیان از معادن غنی ایران می‌گویند

۴ درصد از ذخیره روی جهان  
تنها در یک معدن ایران

۶

## مدیریت و کسب و کار

آید پروهای ایل زیر بمباران  
طعنه‌های ساتیانادالا

- رموز موفقیت در کسب و کار
- مدیریت و بازاریابی به سبک غول‌های خودروسازی
- ایمیل مارکتینگ بر مبنای کسب اجازه از مشتری
- ۱۰ ویژگی برندهای جهانی
- زندگی دوباره لباس‌های کهنه در کمپین‌های اهدای عضو
- چگونگی مواجهه با خطاها و اشتباهات واحد فروش

۱ تا ۸

رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور  
در صحن علنی مجلس عنوان کرداختصاص ۱۲۸ هزار میلیارد تومان  
برای طرح‌های عمرانی

## یادداشت

بزرگ شدن بازار سرمایه در  
گرو ورود شرکت‌های جدید

روزیه شریعتی

مدیر اجرایی و  
تحلیلگر کارگزاری  
اقتصاد بیدار

یکی از راه‌حل‌های بزرگ شدن بازار سرمایه، ورود شرکت‌های بیشتر به این بازار است. در غیر این صورت، مادامی که این بازار محدود به شرکت‌های حاضر باشد، نمی‌توان انتظار وسعت آن را در سطح بین‌المللی داشت. در حالی که شاخص کل در تلاش برای فتح قله تاریخی خود به سر می‌برد، برخی از اهالی بازار نسبت به عرضه‌های اولیه گلابه‌مندند، اما نکته اصلی که باید در این خصوص به آن توجه کرد این است که این تعداد شرکت با میزان سهام عرضه شده آن، آیا توان برهم زدن جو کلی بازار را دارند و آیا می‌توانند نقدینگی موجود در بازار را به سوی سهم‌های جدید کوچ بدهند؟ قطعاً این نگاه ساده‌انگارانه است زیرا در عالم واقعی مشخص نیست آن تعداد از کدهای متقاضی عرضه اولیه‌ها که اخیراً به بیش از ۱۰۰ هزار نفر رسیده است، برای خرید عرضه اولیه‌ها سایر سهام خود را بر میز فروش...

۵

مدیرعامل راه‌آهن خبر داد

## حجم رابطه اقتصادی ایران با آلمان به ۹.۲ میلیارد یورو رسید

خارجی تبدیل شود، افزود: پس از برجام حجم تجارت بین ایران و اتحادیه اروپا بیش از ۶۰ درصد افزایش یافته است. معاون وزیر راه و شهرسازی در ادامه یادآور شد: اروپا، دومین مقصد صادراتی ایران در نظر گرفته شده و ۱۳ درصد سهم صادرات ایران به مقصد کشورهای عضو این اتحادیه است، در نتیجه چشم‌انداز خوبی برای توسعه روابط با اروپا و آلمان وجود دارد. محمدزاده در ادامه به برنامه‌ها و سیاست‌های راه‌آهن برای توسعه حمل‌ونقل ریلی اشاره و تصریح کرد: ایران، در برنامه ششم توسعه سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ اولویت خود را به افزایش حمل‌ونقل ریلی و توسعه راه‌آهن داده و افزایش سهم راه‌آهن در حمل بار از ۱۲ درصد به ۳۰ درصد و در حمل مسافر از ۸ درصد به ۲۰ درصد پیش‌بینی شده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمدزاده به دیگر برنامه‌های راه‌آهن اشاره کرد و یادآور شد: افزایش خطوط برقی با هدف مدیریت مصرف انرژی و ارتقای سرعت به ۲۰۰ کیلومتر در ساعت، احداث خطوط پرسرعت متناسب با صنعت گردشگری و توسعه ایستگاه‌های مسافری با تأکید بر TOD از مهم‌ترین برنامه‌های راه‌آهن به شمار می‌رود. مدیرعامل راه‌آهن در ادامه توضیح داد: استفاده از توان فنی و مهندسی و صنعتی داخل ایران در تأمین توسعه ماشین‌آلات و تجهیزات ریلی، نوسازی و بازسازی خطوط، ایستگاه‌ها و ناوگان و افزایش مشارکت بخش خصوصی در تأمین منابع مالی و سرمایه‌گذاری، توسعه و ایجاد بنادر خشک

و مراکز لجستیکی و اتصال به مراکز تجاری، معدنی و توسعه زیرساخت‌ها در بنادر از دیگر برنامه‌های راه‌آهن به شمار می‌رود. محمدزاده با بیان اینکه برای اجرای این برنامه‌ها رویکرد مشارکت بخش خصوصی در سه حوزه کاری است، افزود: بهره‌برداری از ناوگان از جمله ناوگان مسافری و باری به‌طور کامل به بخش خصوصی واگذار شده است، وی اضافه کرد: برای تحقق اهداف واقعی با توجه به پتانسیل‌های دو کشور راه طولانی در پیش است و امیدواریم نشست امروز بتواند سبب همکاری‌های بیشتر بین دو کشور شود.

سرمایه‌گذاری ۱.۵ میلیارد دلاری ایران در حوزه  
ریلی در چهار سال گذشته

محمدزاده اذعان کرد: برای همکاری با شرکت بیمه مذاکراتی را انجام داده‌ایم و قراردادهای بزرگی برای برقی کردن خطوط منعقد کرده‌ایم و در این حوزه از توانمندی‌های نیروهای متخصص استفاده خواهیم کرد. وی یادآور شد: برای برقی کردن قطار تهران - مشهد و راه‌اندازی قطار سریع‌السیر تهران، قم، اصفهان از همکاری و مشارکت شرکت‌های آلمانی استفاده می‌کنیم. این مقام مسئول اذعان کرد: راه‌آهن ایران ۷ میلیارد دلار قرارداد فاینانس برای توسعه زیرساخت‌های ریلی منعقد کرده است. محمدزاده تأکید کرد: در چهار سال گذشته ایران ۱.۵ میلیارد دلار در حوزه ریلی سرمایه‌گذاری مستقیم داشته و این رقم، غیر از ارقام فاینانس بوده است.

رئیس هیأت‌مدیره تعاونی مواد غذایی ایران خبر داد

## تعارف ۳۰ میلیارد دلاری پوتین به ایران

ایرانی پنجره‌های صادراتی جدیدی را گشوده است، تأکید کرد: زمانی که محصولات صنایع غذایی ایران به بازار قطر ورود پیدا کرد و از لحاظ کمی و کیفی پاسخگوی نیاز این کشور بود، دیگر تجار کشورهای مسلمان و عرب‌زبان حاضر در قطر، پس از بررسی این کالاها در بازار قطر تصمیم به رایزنی برای کالاهای این صنعت ایرانی به کشورهای سوم از طریق قطر گرفتند. رئیس هیأت‌مدیره تعاونی مواد غذایی ایران همچنین درباره بازار روسیه عنوان کرد: کیفیت کالاهای صنایع غذایی ایران به بازار ۳۰۰ میلیونی روسیه نیز از همین روال برخوردار بوده ضمن آنکه تعاملات سیاسی دولت‌ها باعث شد تا رئیس‌جمهور روسیه دستور واردات ۲۰ درصدی مواد غذایی مورد نیاز این کشور از ایران را صادر کند بنابراین چنین فرصتی با ارزش درآمدزایی ۳۰ میلیارد دلاری در سال برای ایران فراهم شده است. این فعال صنعت غذا با اشاره به اینکه این صنعت جزو خصوصی‌ترین صنایع تولیدی کشور به شمار می‌آید، تصریح کرد: ایجاد فرصت صادرات مواد غذایی ایران به کشورهای ذکر شده، به‌معنای فرصت‌سازی و اشتغال‌زایی در صنایع تولیدی

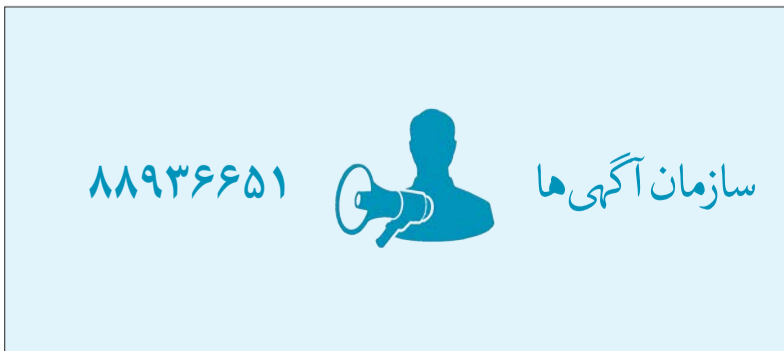
رئیس هیأت‌مدیره تعاونی مواد غذایی ایران گفت صادرات کالاهای صنعت غذایی با فاکتورهای بین‌المللی توانسته سهم بزرگی از بازارهای کشورهای قطر، روسیه و عراق را به‌خود اختصاص داده تا در گام بعدی رئیس‌جمهور روسیه ۲۰ درصد بازار خود را به کالاهای ایرانی اختصاص دهد. مهدی کریمی تفرشی، رئیس هیأت‌مدیره تعاونی مواد غذایی ایران با ارزیابی افزایش صادرات مواد غذایی ایران به خبرنگار اقتصادی آنا، گفت: صنعت مواد غذایی به‌عنوان یک صنعت کاملاً خصوصی توانسته در مبادلات اقتصادی ایران سهم قابل توجهی را با توجه به تعاملات جدید برون‌مرزی، ایجاد بازارهای هدف و استفاده از مزیت ماندگار در بازارهای موجود به‌دست بیاورد. وی ادامه داد: بازارهای جدید صادراتی مانند موصل در عراق، قطر و روسیه زمینه صادرات کالاهای لبنی، غلات، حبوبات، خشکبار، گیاهان دارویی، سبزیجات و میوه‌جات را فراهم آورده و امروز صادرات صنایع غذایی ایران به کشورهای هدف، در وضعیت بسیار مناسب و مطلوبی قرار گرفته است. کریمی تفرشی با اشاره به اینکه کیفیت محصولات

قائم مقام وزیر نیرو خبر داد

## ۲۵ درصد شهرهای کشور در مقابل سیل آسیب پذیر هستند

وقوع ۲۰۰ سیل در سال‌های گذشته بیش از ۷۰۰ میلیارد تومان خسارت به کشور وارد کرده است، افزود: هرچه آگاهی مردم بیشتر شود، کمک‌های مردمی بیشتر شده و برگزاری این همایش‌ها به منظور پیشگیری و افزایش آمادگی سبب کاهش خسارات مالی و جانی خواهد شد. ستار محمودی در ادامه با بیان اینکه آموزش همگانی، ایجاد سیستم‌های هشداردهنده در پهنه‌های خطرناک، ایجاد سازه‌هایی مانند سد‌ها می‌تواند در کاهش تأثیرات مخرب سیل نقش بسزایی را فراهم کند، افزود: سد‌ها در زمان وقوع سیل به‌خوبی به وظیفه خود عمل کرده‌اند به‌طوری‌که اگر سد در احداث نشده بود، در زمان وقوع سیل خوزستان، شهر اهواز به‌طور کامل منهدم می‌شد. محمودی در ادامه با اشاره به اینکه چنانچه در زمان وقوع سیلاب، فرماندهی واحدی بر منطقه حکمفرما باشد و مدیریت بحران به‌خوبی انجام گیرد، اظهار داشت: همکاری مناسب شهرداری‌ها، استانداری‌ها، وزارت راه و شهرسازی با وزارت نیرو می‌تواند در کاهش اثرات مخرب سیل بسیار موثر باشد. قائم مقام وزیر نیرو با اشاره به اینکه وزارت نیرو مسئولیت حریم بستر رودخانه‌ها را با تعامل و همکاری و استفاده از علم روز و مشارکت با سازمان‌های محلی به عهده دارد، افزود: وزارت نیرو باید وظیفه تقابل بیشتری داشته باشد تا در زمان وقوع تخطی از قانون، بتواند با کمک قوه قضائیه با متخاطبی برخورد قانونی داشته باشد. وی با بیان اینکه تمام دانشگاه‌ها و مراکز علمی و پژوهشی در بخش سازه‌های آبی و آب‌های سطحی و زیرزمینی با وزارت نیرو همکاری منسجم دارند، افزود: موسسه تحقیقات آب دارای دانش انباشته‌ای برگرفته از تجربیات دانشگاهی است که همه روزه میزان بارش‌های کشور، محدوده جغرافیایی، حجم روان آب‌ها و هشدارهای مورد نیاز را به وزارت نیرو و جامعه انتقال می‌دهد و در کنار مدل‌های علمی، از وجود مدل‌های تجربی نیز استفاده موثری دارد.

قائم‌مقام وزیر نیرو گفت ۲۵ درصد شهرهای کشور، در مقابل سیل آسیب‌پذیر هستند. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از وزارت نیرو، ستار محمودی، قائم‌مقام وزیر نیرو، در پنجمین کنفرانس جامع مدیریت و مهندسی سیلاب در ساختمان مرکزی راه‌آهن، با بیان اینکه همواره در کشور میزبان حوادثی هستیم که وقوع برخی از آنها طبیعی و برخی دیگر به دلیل دخالت بشر در طبیعت است، افزود: وقوع سیلاب در طول ادوار گذشته، همواره در طبیعت وجود داشته ولی در برخی موارد که انسان‌ها در تغییر طبیعت نقش داشته‌اند، سبب خسارات مالی و جانی بسیار در مناطق مختلف شده است. وی با بیان اینکه در زمان حاضر، حدود ۱۴۰۰ شهر بزرگ و کوچک در کشور وجود دارد که ۲۵ درصد آنها تحت تأثیر خسارات ناشی از سیلاب هستند، افزود: وقوع سیلاب طبیعی باید است که شرایط تغییر کرده و سیلاب به سمت شهرها و روستاها سرازیر شده و خسارات جبران‌ناپذیری را به‌وجود می‌آورد. وجود یک امدادگر در هر خانواده ایرانی ضروری است و می‌تواند در زمان وقوع حوادث طبیعی به کاهش میزان خسارات جانی کمک موثری کند. این مقام مسئول ادامه داد: برداشت شن و ماسه از بستر رودخانه‌ها و تغییر مسیر رودخانه، سبب بروز خسارات شدیدی در زمان وقوع سیلاب می‌شود. قائم‌مقام وزیر نیرو با بیان اینکه در نیم قرن اخیر جمعیت جهان ۲.۵ برابر شده ولی رشد اقتصادی تا ۷.۵ برابر و نیاز به مصرف آب و غذا تا سه برابر افزایش یافته است، افزود: این موارد سبب وارد کردن هجمه زیادی به کره زمین شده که در قالب برخی طرح‌ها از جمله فرسایش خاک، انتشار گازهای گلخانه‌ای و از بین رفتن پوشش گیاهی مشاهده می‌شود و اثرات سبیل را نیز مخرب‌تر می‌کند. وی با اشاره به اینکه





رویترز گزارش داد

## زلزله ایران، بازار جهانی نفت را محتاط کرد

خبرگزاری رویترز انگلیس اعلام کرد معاملات نفت در بازارهای جهانی، صبح روز دوشنبه محتاطانه بود، زیرا تنش‌ها در خاورمیانه ادامه دارد؛ زمین لرزه شدیدی در ایران و عراق اتفاق افتاده و شمار دکل‌های حفاری در آمریکا نیز که به منزله افزایش تولید در آینده است، بالا رفته است. به گزارش رویترز، قیمت آتی نفت برنت دریای شمال در بازار لندن تنها با پنج سنت افزایش نسبت به آخرین قیمت جمعه گذشته به ۶۳ دلار و ۵۷ سنت در هر بشکه رسید. هر بشکه نفت وست تگزاس اینترمدیت آمریکا نیز در بازار نایمکس این کشور به قیمت ۵۶ دلار و ۷۸ سنت معامله شد که نسبت به جمعه گذشته فقط چهار سنت افزایش داشت. فعالان بازار نفت می‌گویند کاهش تولید نفت تولیدکنندگان مهم جهان، در رأس آنها سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و روسیه به‌خوبی از قیمت‌های نفت حمایت می‌کنند. فعالان بازار همچنین معتقدند افزایش تنش در خاورمیانه، خطر احتمالی ایجاد اختلال در عرضه نفت را به همراه دارد و مشخص نیست زمین لرزه شدیدی که در ایران و عراق اتفاق افتاد، تأثیری بر مناطق نفت‌خیز این دو کشور گذاشته است یا خیر.

مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران:

## مشکلی برای ۲۱ سد اطراف منطقه زلزله‌زده ایجاد نشده است

مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران گفت براساس بازدیدهای اولیه، برای ۲۱ سد واقع شده در شعاع ۱۲۵ کیلومتری محل وقوع زلزله هیچ مشکلی رخ نداده است. محمد حاج رسولی‌ها، که برای بازدید از وضعیت سدها و تأسیسات منطقه زلزله زده، به غرب کشور سفر کرده است، در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: با توجه به‌شدت زلزله، طبق استانداردهای بین‌المللی باید کل سازه‌ها و تأسیسات مستقر تا شعاع ۱۲۵ کیلومتری محل وقوع زلزله کنترل می‌شد. وی با بیان اینکه در این شعاع، ۲۱ سد بزرگ و چندین کیلومتر تونل انتقال آب وجود دارد، گفت: در ابتدای وقوع زلزله، همکاران ما از همه تأسیسات بازدید کردند که خوشبختانه از نزدیک‌ترین سد یعنی سد «زگله» - که در هشت کیلومتری محل وقوع زلزله است- تا دورترین سد که سد «چنگیز» در استان ایلام و فاصله ۱۲۵ کیلومتری محل وقوع زلزله قرار دارد، هیچ مشکلی به لحاظ سازه‌ای دیده نشد. حجاج رسولی‌ها افزود: در این بازدیدها، ابتدا «سلامت فیزیکی» و «تجهیزات جانبی»، سپس «حاشیه مخازن سدها»، پس از آن «کنترل دبی نشی زهکش‌ها» و «کدورت زهکش‌ها» و در آخرین مرحله، بازرسی «پایین دست سدها» از نظر اینکه چشمه‌های جدیدی ایجاد نشده باشد، بررسی شد. مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران یفت: در مرحله دوم بررسی‌ها، ابزارهای اندازه‌گیری نصب شده روی این تأسیسات و رفتارهای مشاهده شده، مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد و با مبنای طراحی آنها تطبیق داده می‌شود که در آن مرحله هم نتایج دقیق تری اعلام می‌شود؛ البته نتایج مرحله دوم، بیشتر برای کارها و تجربه‌های آینده مورد استفاده قرار می‌گیرد.

وی در پاسخ به این سوال که با توجه به‌شدت زلزله، امکان چه پیامدهایی وجود داشت؟ گفت: اگر در مبنای طراحی این سدها و تونل‌ها اشتباهاتی رخ داده بود، با این شدت زلزله می‌توانست عواقب بدی مثل شکست سد، ریزش تونل‌های انتقال آب یا فرار آب از سدها را به همراه داشته باشد؛ اگر سازه‌ها به لحاظ فنی نیز بد اجرا شده بودند می‌توانست این پیامدها را داشته باشد.

رئیس HSE شرکت ملی گاز ایران:

## مردم از دستکاری رگلاتورهای گاز خودداری کنند

رئیس HSE شرکت ملی گاز ایران گفت حوادث پیش‌بینی نشده مانند زلزله شامگاه یکشنبه سبب قطع گاز برای مدت محدود به‌منظور حفظ امنیت جان مردم می‌شود که در این مواقع مشترکان باید از دستکاری رگلاتورها برای وصل گاز منازل خودداری نکنند. به گزارش ایسنا، محمدرضا یوسفی پور، رئیس ایمنی، بهداشت و محیط زیست (HSE) شرکت ملی گاز در نشستی در جمع خبرنگاران گفت: هر سال در فصل سرما شاهد وقوع حوادث ناگوار برای هموطنان عزیزمان هستیم. مرگ خاموش، بدترین تجربه به سبب رعایت نکردن مسائل ایمنی است که امیدواریم امسال شاهد تکرار آن نباشیم. وی با تأکید بر اهمیت مصرف صحیح و بهینه گاز از سوی مردم، اظهار کرد: حوادث پیش‌بینی نشده مانند زلزله شامگاه یکشنبه از جمله مواردی هستند که بر آن گازرسانی به مردم برای مدتی معین متوقف می‌شود، مردم در چنین شرایطی به هیچ عنوان نباید رگلاتورها را دستکاری کنند در غیراین صورت سیستم ایمنی گاز منازل آنها از کار می‌افتد.

نگاهی به اثرات اقتصادی زلزله به بهانه زمین‌لرزه ۷.۳ ریشتری کرمانشاه

# بعد از زلزله



ایمان ولی‌پور

ivankaramazof@yahoo.com

۴۰۷ نفر! این آخرین آمار از میزان تلفات جانی زلزله کرمانشاه بود که دیروز و تا لحظه تنظیم این گزارش اعلام شد؛ زلزله‌ای ۷.۳ ریشتری که یکشنبه شب در مرز ایران و عراق اتفاق داد و بخش‌های وسیعی از شمال شرقی عراق و استان‌های غربی ایران را لرزاند. با این‌همه، نگاهی به زلزله‌هایی که در چند دهه اخیر در ایران اتفاق افتاده‌اند، نشان می‌دهد که در طول ۴۰ سال گذشته ۲۴ زلزله شدید بالای ۵.۵ ریشتری در ایران رخ داده است که از میان آنها، زلزله‌های منجیل و رودبار و بم هر کدام با بیش از ۲۵ هزار کشته بیشترین میزان تلفات انسانی را داشته‌اند، همچنین در سال ۲۰۰۲ از ۱۷۰ میلیون نفری که بر اثر سوانح در جهان آسیب دیده‌اند، زلزله مسئول ۱۹ میلیون نفر آن بوده است. در این میان، ۱۸ درصد از زمین‌لرزه‌های مخرب، کوبنده و هراس‌آور سهم ایران بوده است و ۸۰ درصد از میراث ویرانی و مرگ با زلزله به شش کشور در جهان تعلق دارد که ایران یکی از آسیب‌پذیرترین آنهاست.

## کوه یخ زلزله

زلزله‌ها در کنار آثار مخرب روحی و انسانی، اثرات مخرب اقتصادی بسیاری می‌شود و می‌گذارند که بعد از پایان دوره امداد رسانی تازه ابعاد بزرگ و دردناک آن پدیدار می‌شود. در حقیقت، زلزله از جمله سوانح طبیعی است که آثار مخرب و خاتمان‌سوز آن تا سال‌ها بر روح و روان بازماندگان باقی می‌ماند و این انسان‌ها در اثر وقوع زمین‌لرزه، خانه، خانواده، دارایی، دوستان و به معنی تمام کلمه، همه منابع مالی و عاطفی خود را از دست می‌دهند.

اما جدا از ابعاد عاطفی و انسانی زلزله، پدیده مخرب زلزله در نواحی شهری و روستایی، آثار زیانباری به اقتصاد وارد کرده و

می‌کنند؛ چنانکه در اثر زلزله اخیر کرمانشاه، برخی از روستاها کاملاً ویران شده‌اند و بنا به گفته مرکز لرزه‌نگاری استان کرمانشاه، بیش از یکصد پس‌لرزه از زمان وقوع آن تاکنون به ثبت رسیده است. آمارها نشان می‌دهد که بیشترین تلفات این زلزله در ایران به منطقه سرپل ذهاب و قصر شیرین مربوط می‌شود و علت آمار بالای کشته‌ها در این مناطق، نزدیکی به کانون زلزله بوده است. این در حالی است که میزان تلفات انسانی این زلزله در عراق به مراتب کمتر از ایران بوده است و تعداد کشته‌شدگان به زحمت به ۱۰ نفر می‌رسد.

میزان تلفات انسانی این زلزله در عراق به مراتب کمتر از ایران بوده است و تعداد کشته‌شدگان به زحمت به ۱۰ نفر می‌رسد. زمین‌لرزه‌های اقتصادی را کاملاً ناپسند می‌کند. به تعبیر فریبرز رئیس دانا، «همانند یک کوه یخ فقط قسمت مختصری از هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی زلزله نمایان است و بخش‌های ناپسند آن مخاطرات و تأثیرات پیش‌بینی نشده و زیانبار است. این هزینه‌ها شامل از کار افتادن موتور فعالیت‌های محوری و خسارت‌های انسانی و اجتماعی وارد آمده، بیکاری و جزو آن است که به خسارت‌ها و آسیب‌های اجتماعی و انسانی بعدی منجر می‌شود. شمار تلفات، زخمی‌ها و معلولان، قسمت‌های بیرونی کوه یخ هستند که البته می‌توانند چهره وخیم خسارت‌های انسانی و خسارت‌های آتی را نشان دهند، اما خود آنها نیستند.» (اقتصاد بدآمدهای جمعی، نشریه رفاه اجتماعی، شماره سیزدهم)

## اقتصاد زلزله

بهترین مثال برای تشریح اثرات اقتصادی زمین‌لرزه مربوط به زلزله بم است که علاوه بر اینکه بخش مهمی از جمعیت جوان این شهر جان خود را از دست دادند، بخش مهمی از زمین‌های کشاورزی، نخلستان‌ها، قنات‌ها، جاده‌ها، کارخانه‌ها و مراکز صنعتی و اقتصادی بم نیز با مشکلات جدی مواجه شدند و بدون شک، زلزله بم نقش مهم و مخربی در مختل کردن روند توسعه این شهر داشته و چه بسا

همچنان در آینده خواهد داشت. همچنین زلزله ورزقان در آذربایجان شرقی از نمونه‌های دیگر تأثیر مخرب زلزله بر اقتصاد است که منجر به تخریب بسیاری از کارگاه‌های فرش‌بافی در مناطق روستایی هریس شد یا معدن منطقه را برای ماه‌ها از کار و فعالیت انداخت یا زلزله رودبار و منجیل که زیان‌های اقتصادی بسیاری به باغات زیتون وارد کرد.

## زخم‌های زمین

«بعد از زلزله» نام مجموعه داستانی از هاروکی موراکامی، نویسنده ژاپنی است که به تشریح خسارت‌های انسانی و لایه‌های زیرین جامعه مدرن ژاپن می‌پردازد. پس از زلزله وحشتناکی که در سال ۱۹۹۵ در شهر کوبه ژاپن رخ داد، موراکامی شش داستان درباره شش شخصیت مختلف نوشت که هر کدام در نقاط مختلف جهان زندگی می‌کردند و به ظاهر هیچ ارتباطی با شهر کوبه و زلزله‌ای که در این شهر اتفاق افتاد، نداشتند، اما زندگی هر یک از آنها تحت تأثیر این زلزله به کلی تغییر می‌کند.

«وضعیت اقتصادی در اوج حوزه تدارک می‌بود و مردم آقدر پول داشتند که نمی‌دانستند با آن چه کار کنند. در همین حال بود که زلزله اتفاق افتاد. . .» اینها سطرهایی از داستان موراکامی است با



نمره ردی مسکن مهر در نخستین آزمون

## تابوت‌هایی برای انسان‌ها

چند نفر در سر پل ذهاب ساکن مسکن مهر بودند؟ عکس‌های منتشر شده از تخریب گسترده مسکن مهر در منطقه زلزله زده سرپل ذهاب نشان از عمق فاجعه دارد. این پروژه مسکونی آن‌طور که پیش از این فاجعه، از سوی فرماندار سرپل‌ذهاب نقل شده، حکایت از آن دارد که در سال ۱۳۹۱ آماری در خصوص تعداد متقاضیان ارائه داده بود که پیرو آن، تعداد نفقات ثبت‌نامی برای این پروژه ۷ هزار و ۳۲۵ نفر اعلام شد. بنا به گفته فرماندار سرپل ذهاب «واجبدین شرایط ۲ هزار و ۶۰۰ نفر بودند که تعداد ۵۹۷ نفر از آنها انصراف دادند.»

به گفته وی، کل واحدهای در حال ساخت هزار و ۷۷ مورد بوده است. او تأکید

انتشار اسکناس‌های بی‌پشتوانه و پول‌پاشی برای احداث مسکن در کوه و کوه پایه و دشت و بیابان، در دستور کار قرار گرفت و دولت نهم و دهم متفخر به این اقدامات، هر روز برنامه‌ای تبلیغی را در این حوزه تدارک می‌دید. سال ۱۳۸۶ بود که طرح مسکن مهر در دستور کار دولت قرار گرفت. احمدی‌نژاد که دولتش را به کارهای جهادی شهرت داده بود و مهرورزی را به‌عنوان صفت دولتش برگزیده بود، در شورای عالی مسکن قصد می‌کند تمام بی‌خانه‌ها را اعم از نیازمندان و مستاجران خانه‌دار کند. قبل‌تر از این قرار بود طرحی با هدف احداث ۲۰ هزار واحد مسکونی اجرا شود و بعدتر ۵۰ هزار واحد مسکونی را در بر گرفت، ناگهان رشدی بیش از

۵۰ برابر را تجربه کرد و به ۲ میلیون و ۱۱۰ هزار واحد رسید. مقرر بود هزینه تمام شده ساخت هر متر مربع واحد مسکونی در حدود ۳۰۰ هزار تومان باشد، اما درست در پایان دولت دهم بود که آمار نشان می‌داد هزینه‌ها به ۴۴۰ هزار تومان رسیده است، اما همچنان مسکن‌ها بی‌کیفیت بود و بدقواره؛ چون وصله ناجوری که بر منابع طبیعی حاشیه شهرها رویده بودند. برخی انبوه‌سازان همان روزها تأکید می‌کردند کار این چنین پیش برود، مسکن مهر هنوز شمع ۱۰ سالگی را فوت نکرده تبدیل به بافت فرسوده می‌شود و حالا هنوز شمع ۱۰ سالگی فوت نشده، مسکن‌های مهر بی‌مهری‌شان را رو کردند و تابوت‌هایی شدند برای ساکنان‌شان.



تعمیلات ویژه برای بانک‌ها در مناطق زلزله‌زده

## شعب بانک‌ها تعطیل نیست

آنتور که معاون فناوری بانک مرکزی اعلام کرد در جریان زلزله اخیر در مناطق غربی کشور تیم‌های فوق‌العاده تجهیز شده‌اند تا هیچ‌گونه قطعی خدمات بانکی در مناطق آسیب‌زده وجود نداشته باشد. به گزارش ایسنا، یکشنبه‌شب در مناطق غربی کشور زلزله‌هایی رخ داد که موجب ایجاد آسیب در این مناطق شد. در کنار اقداماتی که در اکثر حوزه‌ها انجام شد ناصر حکیمی، معاون فناوری بانک مرکزی اعلام کرد: جلسات ویژه‌ای در رابطه با جریان خدمات بانکی در این مناطق برگزار شده است.

به گفته وی، بلافاصله با وقوع زلزله تصمیم بر این شد تا بتوانند با هماهنگی‌های لازم در شبکه بانکی، ارتباطات به‌طور کامل حفظ شود. از این رو هماهنگی‌های لازم بین گروه‌های عملیاتی در مناطق و سنسورها انجام شد. بنابر اعلام معاون فناوری بانک مرکزی در جلسه‌ای که برگزار شده اقدامات کافی صورت گرفته تا هیچ‌گونه قطعی خدماتی در مناطق آسیب‌دیده شده وجود نداشته و خدمات پرداخت به‌طور کامل انجام شود. این در حالی است که جمشیدی، رئیس کانون بانک‌های خصوصی نیز در این رابطه به ایسنا، گفت: طبق تصمیمی که گرفته‌شده هیچ‌یک از شعب بانک‌ها به‌ویژه بانک‌های خصوصی در این مناطق تعطیل نیست، به‌رغم اینکه برخی ادارات تعطیل شده‌اند، بانک‌ها به فعالیت خود ادامه خواهند داد. وی در رابطه با آسیب‌دیدگی شعب بانک‌ها در مناطق زلزله‌زده نیز گفت: آسیب‌های جدی وارد نشده و تنها در حد این بود که برخی شعب ترک‌هایی برداشته‌اند، اما به هر حال نوساز بودن و محکم بودن ساختمان بانک‌ها مانع از آسیب جدی شده است.

ناظر پولی بانک مرکزی در کرمانشاه:

## مردم به اندازه نیازشان پول برداشت کنند

ناظر پولی بانک مرکزی در کرمانشاه با بیان اینکه هیچ مشکلی برای تأمین نقدینگی در بانک‌ها و دستگاه‌های خودپرداز نداریم، گفت: از مردم می‌خواهیم فقط به اندازه نیاز خود پول برداشت کنند. سردار مرادی در گفت‌وگو با ایسنا، اضافه کرد: هیچ مشکلی برای تأمین نقدینگی در شعب بانک‌ها و دستگاه‌های خودپرداز استان نداریم و ذخیره‌سازی خوبی که از قبل برای اربعین انجام شده بود، در اختیار است. وی با بیان اینکه تمام شعب بانکی در سراسر استان فعال و در حال ارائه خدمات هستند، گفت: فقط برخی از شعب بانکی در شهرستان سرپل ذهاب آسیب دیده و تعطیل است که نیروها را مرکز استان برای رفع مشکلات و فعال کردن این شعب اعزام شدند. مرادی یادآوری کرد: امنیت شعب آسیب‌دیده نیز تأمین شده است. وی از مردم خواست با توجه به اینکه مشکلی برای تأمین پول وجود ندارد، از مراجعه بی‌جهت به شعب بانک‌ها خودداری و به اندازه نیاز از دستگاه‌های خودپرداز پول برداشت کنند.

یک مقام مسئول بیمه‌های اعلام کرد

## اکثر مناطق زلزله‌زده بیمه‌نامه نداشتند

اکثر مناطقی که در اثر زلزله آسیب دیده‌اند، فاقد بیمه‌نامه‌های آتش‌سوزی، زلزله و بیمه‌نامه حوادث طبیعی بودند. به گزارش ایسنا، خبرهای رسیده حاکی از این است که اکثر مناطقی که در ایران یا حادثه زلزله تخریب شده‌اند هیچ بیمه‌نامه آتش‌سوزی، زلزله یا حوادث طبیعی نداشتند، به‌طوری که مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی بیمه ایران که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های بیمه دولتی در کشور است، می‌گوید ارزش کل بیمه‌نامه‌هایی که تاکنون شناسایی شده، حدود ۳۰ میلیارد تومان است. محمد رضایی در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با تعداد بیمه‌نامه‌های حادثه زلزله اخیر اظهار کرد: در استان کرمانشاه و در شهرهای سرپل ذهاب و جوانرود، قصرشیرین، گیلانغرب، ثلاث باباجانی، روانسر، اسلام‌آباد غرب و اطراف سنقر در این بخش‌ها حدود ۱۰۰۰ مورد بیمه‌نامه شناسایی کردیم که این تعداد رو به افزایش است.

وی درباره مجموعه تعهدات بیمه ایران مربوط به حادثه زلزله گفت: این تعهدات حدود ۳۰۰ میلیارد ریال است. تا آنجا که برآورد شده در بخش روستاها بیشترین خسارت را داشتیم، ولی با وجود اینکه تلفات حادثه دقیق اعلام نشده، تعداد آن رو به افزایش است. مدیر بیمه‌های آتش‌سوزی بیمه ایران ادامه داد: در آن مناطق مدیریت بحران را تشکیل دادیم و خود نیز شخصاً عازم استان کرمانشاه هستیم. همچنین ما در این استان اعلام کردیم که هر شخصی که بیمه‌نامه بیمه ایران را دارد به شعبات این شرکت رجوع کند تا پرونده خسارتی برای آنها تشکیل شود.

رضایی خاطر نشان کرد: چک تمامی خسارت‌ها پس از کارشناسی در محل پرداخت می‌شود. ما انتظار داشتیم تعداد بیمه‌نامه‌ها در مناطق آسیب‌دیده زیاد باشد، اما از آنجایی که در بحث فرهنگ‌سازی بیمه ضعیف هستیم متوجه شدیم که تعداد بیمه‌نامه‌های کمی وجود دارد.

اقتصاد کلان

آمار جدید از نقدینگی  
سرعت رشد کند شد

گرچه روند رو به رشد نقدینگی همچنان ادامه داشته و تا مرز ۱۳۹۰ هزار تریلیون پیش رفته، اما از سرعت رشد آن تا ۵۰ درصد کاسته شده است. به گزارش ایسنا، تازه ترین آمارهای بانک مرکزی از فعالیت مالی در شبکه بانکی منتشر کرده نشان می‌دهد که حجم نقدینگی در پایان شهریورماه به بیش از ۱۳۸۹ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است. مقایسه میزان رشد نقدینگی طی دو سال گذشته بیانگر آن است که حجم نقدینگی در شهریورماه امسال نسبت به ماه مشابه سال قبل ۲۳۸ درصد افزایش دارد. در حالی که در شهریور ۱۳۹۵ نسبت به ماه مشابه در سال ۱۳۹۴ این رشد حدود ۲۸۶ درصد گزارش شده بود. بر این اساس از سرعت رشد نقدینگی تا ۵۰ درصد کاسته شده است. اما مقایسه دوره شش ماهه در حجم نقدینگی نشان داد که سرعت رشد اندکی افزایش دارد. به گونه‌ای که در شهریورماه سال جاری نسبت به اسفند ۱۳۹۵ تا ۱۰۹ درصد رشد داشته، ولی در شهریور سال



گذشته نسبت به اسفند ۱۳۹۴ این رشد ۱۰۴ درصد گزارش شده بود. نقدینگی ۱۳۹۰ هزار میلیارد تومانی در پایان نیمه نخست امسال در مقایسه با شهریورماه ۱۳۹۴ که ۸۷۲ هزار میلیارد تومان بود، بیش از ۵۰۰ هزار میلیارد تومان افزایش دارد. حجم نقدینگی در شهریور سال گذشته ۱۲۵۳ هزار میلیارد تومان اعلام شده بود. حجم نقدینگی را شبه پول عمده آن را سه درصد و در دست مردم شامل می‌دهد و همچنین پول در سیستم بانک ملی شامل می‌شود. از این رقم حدود ۱۲۲۱ هزار میلیارد تومان متعلق به شبه پول است که در شهریورماه ۱۲ درصد نسبت به پایان سال قبل افزایش دارد و همچنین حدود ۱۶۸ هزار میلیارد تومان متعلق به پول بوده که رشدی نزدیک به ۲۰۲ درصد دارد.

رئیس فراکسیون شفاف‌سازی مجلس:

بررسی درآمدهای بیش از ۵ میلیارد ریال در سال با هدف تشخیص و دریافت مالیات

رئیس فراکسیون شفاف‌سازی مجلس گفت طبق توافق سازمان امور مالیاتی با هدف تشخیص و دریافت مالیات در واقع جمع درآمدهای بیش از ۵ میلیارد ریال در سال مورد سوال قرار می‌گیرد. محمود صادقی روز دوشنبه در خصوص نشست مشترک فراکسیون شفاف‌سازی و سالم‌سازی اقتصاد و انضباط مالی با رئیس سازمان امور مالیاتی افزود: این نشست به ابتکار فراکسیون شفاف‌سازی برگزار شد، با توجه به اینکه در قانون مالیات مستقیم ماده ۱۶۹ مکرر تکلیف کرده که سامانه و پایگاه اطلاعات مودیان تشکیل شود. رئیس فراکسیون شفاف‌سازی، سالم‌سازی اقتصاد و انضباط مالی مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه به نظر ما این پایگاه می‌تواند با توجه به جامعیتی که دارد، علاوه بر کاربرد تشخیص و دریافت مالیات برای شفافیت بخش‌های مختلف مالی کشور کاربرد داشته باشد، اظهار داشت: آن‌طور که در این جلسه گفته شد توسط آقای تقوی‌نژاد پورتالی که به موجب تکالیف مختلف قانونی ایجاد شده یک سامانه مفصل است. نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه در این پورتال اطلاعاتی از وزارت اقتصاد و دستگاه‌های برون سازمانی مانند ثبت‌احوال، ثبت اسناد، شهرداری، دیوان محاسبات، سازمان برنامه و بودجه و بانک مرکزی وجود دارد که اتصالات برون سازمانی نیز در این شبکه دارد، ادامه داد: با این قابلیت اگرچه نمی‌تواند تمام فعالیت‌های پولی و مالی را پوشش دهد، اما بخش عمده‌ای را تحت پوشش خود قرار می‌دهد. صادقی با تأکید بر اینکه در این پورتال سطوح دسترسی تعریف شده، عنوان کرد: دسترسی به تراکنش‌های افراد می‌تواند منجر به شفافیت و پیشگیری از فساد باشد که جدا از این سامانه، سامانه‌های دیگری از جمله سامانه‌ای در خود وزارت اقتصاد برای جلوگیری از پولشویی وجود دارد. این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی بیان کرد: طبق توافق سازمان امور مالیاتی با هدف تشخیص و دریافت مالیات در واقع جمع درآمدهای بیش از ۵ میلیارد ریال در سال مورد سوال قرار می‌گیرد. رئیس فراکسیون شفاف‌سازی، سالم‌سازی اقتصاد و انضباط مالی با تأکید بر اینکه با توجه به زمان نامناسب، از این جلسه استقبال خوبی صورت گرفت، سوالات مختلفی مطرح شد که رئیس سازمان مالیاتی نیز پاسخگوی سوالات بود، خاطر نشان کرد: بنا داریم این بحث را ادامه دهیم، مدت زمان زیادی است که پیگیر این سامانه هستیم و از این به بعد نیز تا کامل‌تر شدن سامانه همکاری‌ها ادامه دارد.

رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور در صحن علنی مجلس عنوان کرد

اختصاص ۱۲۸ هزار میلیارد تومان برای طرح‌های عمرانی



رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور گفت: لایحه بودجه سال ۹۷ براساس نظام بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد بوده و بودجه دستگاه‌ها براساس قیمت تمام شده به آنها اختصاص می‌یابد. محمدباقر نوبخت در نشست علنی روز دوشنبه مجلس در جریان ارائه شاخص‌های بودجه‌ریزی عملیاتی در بودجه سال ۱۳۹۷ کل کشور گفت: برای اصلاح نظام بودجه‌ریزی کشور دو وعده به نمایندگان داده شد که وعده نخست این بود که لایحه بودجه سال ۹۷ در زمان مقرر تقدیم مجلس شود که در این راستا از چهارشنبه گذشته پیش‌نویس لایحه به دولت ارسال شد و از جلسه روز گذشته هیأت وزیران کار رسیدگی به پیش‌نویس لایحه بودجه سال ۹۷ آغاز شده است. رئیس سازمان برنامه و بودجه افزود: با توجه به اینکه مقرر شده تمامی جلسات هیأت دولت به بررسی پیش‌نویس معطوف شود، امیدواری می‌کنم که لایحه سال ۹۷ در زمان مقرر قانونی تقدیم مجلس شود. به گزارش خبرآنلاین، وی با بیان اینکه وعده دیگر این بود که لایحه بودجه سال ۹۷ با اصلاحات اساسی شکل گرفته و تقدیم مجلس شود، ادامه داد: اگر این لایحه برای اصلاح به تکمیل نیاز دارد، توسط مجلس انجام شود تا بتوان قانون مناسبی در این زمینه داشت.

راه حل مشکلات بودجه‌ریزی در کشور نوبخت یادآور شد: بودجه علاوه بر اینکه پیش‌بینی منابع و مصارف یک‌ساله است، برنامه یک‌ساله از برش برنامه‌های توسعه پنج ساله است. وی با بیان اینکه راه‌حل مشکلات بودجه‌ریزی در کشور این بوده که بودجه‌ریزی از روش سنتی و افزایشی به روش بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد تغییر یابد، افزود: دولت در سال ۹۷ بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد را زمینه‌ساز فعالیت خود قرار داده و اهم اصلاحات در این لایحه شامل شش مورد می‌شود. نوبخت با اشاره به اصلاحات بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد در سال ۹۷، ادامه داد: بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد، اصلاح ردیف‌های مترقیه بودجه، اصلاح جداول بودجه، تمرکززدایی و تفویض اختیارات بیشتر به استان‌ها، نظام درآمد هزینه‌ای استان‌ها و مشارکت عمومی خصوصی در طرح‌های تملک دارایی سرمایه‌ای از جمله تغییرات اعمال شده در لایحه بودجه سال ۹۷ است. وی اظهار داشت: در خصوص بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد با تکیه بر اسناد فرادست، ابتدا برنامه سال ۹۷ احصا و برنامه اجرایی بر این اساس تدوین شد که برای اجرای آن باید فعالیت‌هایی انجام شود که این فعالیت‌ها نیز احصا شده است. رئیس سازمان برنامه و بودجه تصریح کرد: برای هر یک از فعالیت‌ها قیمت مشخص شده است و قیمت تمام شده هر فعالیت در هر دستگاه مشخص می‌شود که بودجه هر دستگاه براساس این قیمت تمام شده تخصیص می‌یابد. نوبخت در ادامه با بیان اینکه با اصلاح نظام بودجه‌ریزی بر عملکرد دستگاه‌ها ارزیابی خواهیم داشت، گفت: بدین ترتیب در زمان تخصیص متوجه می‌شویم دستگاهی برای سال ۹۷ که مقداری بودجه گرفته در راستای هدف خود حرکت کرده یا خیر و آیا توانسته است اهداف سازمان خود را تحقق بخشد یا خیر. رئیس سازمان برنامه و بودجه ادامه داد: برای سال ۱۳۹۷، ۲۹۰ دستگاه و ردیف ملی داریم که ۳۲ درصد دستگاه‌های اصلی است که بر مبنای قیمت تمام شده که با مدل‌های نرم‌افزاری قیمت آن را احصا کرده‌ایم حساسرسی می‌کنیم که در آینده به کمیسیون‌های مربوطه مجلس معرفی خواهیم کرد و الباقی براساس قیمت واحد تولید محاسبه می‌شود. وی در ادامه با ابراز امیدواری از اینکه برای سال ۹۷ این انتظار را داریم که با اعتبارات دستگاه‌ها که اختیارات آن به استان‌ها تفویض می‌شود صرفه‌جویی کنیم، عنوان کرد: در همین راستا ۵۰ درصد برای بودجه عمرانی و ۵۰ درصد برای بهره‌وری خواهد بود.

شفافیت هزینه‌های دستگاه‌های اجرایی تا ۷۰ درصد درآمدهای اختصاصی برای هزینه‌های جاری

نوبخت همچنین با بیان اینکه در حال حاضر ۳۳۷ ردیف مترقیه در بودجه وجود دارد، اظهار داشت: هر دستگاهی ردیف بودجه‌ای دارد و در کنار آن ردیف مترقیه که مشخص نیست این اعتبار را چه کسی می‌گیرد و صرف چه اموری می‌شود از این رو

در بخش واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای هستیم. آذر با تأکید بر اینکه این روند آسیب جدی به اقتصاد کشور وارد می‌کند از نمایندگان مجلس خواست تا در تصویب مصوبات و خواسته‌های دولت توجه بیشتری داشته باشند.

میانگین مدت اجرای پروژه‌های عمرانی معادل ۱۴،۲ سال

رئیس دیوان محاسبات کل کشور با انتقاد از اینکه ۷۵۵ پروژه وجود دارد که سال اتمام آن ذکر نشده است، افزود: میانگین مدت اجرای پروژه‌های عمرانی معادل ۱۴،۲ سال که حدود ۲،۳ برابر مدت زمان پیش‌بینی شده است. به عبارتی اگر این پروژه‌ها به موقع اجرا می‌شد شاهد چنین اتفاقاتی نبودیم. آذر تصریح کرد: از هر صد تومان اعتبار برای طرح‌ها ۵۲ تومان به خروجی تبدیل می‌شود، بنابراین ۴۸ تومان آن حیف می‌شود که نشان‌دهنده عدم کارایی است. وی با اشاره به اینکه بسیاری از دستگاه‌های اجرایی مثل مناطق آزاد تجاری، شرکت‌های نسل دوم و غیره که هر روزه ذکر نمی‌شوند که بر این اساس نظارت صحیح بر آنها هم سخت‌تر می‌شود، اظهار کرد: موضوع اعتبارات خارج از شمول نیز از دیگر بی‌نظمی‌های نظام بودجه‌ریزی است که امکان نظارت را به صفر می‌رساند؛ هم‌اکنون یک درصد از بودجه عمومی کل کشور شامل اعتبارات خارج از شمول است که رقم قابل توجهی است. رئیس دیوان محاسبات کل کشور با اشاره به اینکه تقریباً ۶۰ درصد از بودجه توسط مجلس دستخوش تغییر قرار می‌گیرد که امری عادی است، افزود: اما باید توجه داشت که درآمدها و هزینه‌هایی که پیش‌بینی می‌شود، باید به درستی محقق شود. عموماً درآمدهای در نظر گرفته شده به‌طور کامل محقق نشده، اما هزینه‌ها برعهده دولت است و باید آنها را پرداخت کند.

پیدا کرده است و این نشان می‌دهد که همه اعتبارات برای بودجه‌های هزینه‌ای و جاری است و در واقع عمرانی را تعطیل کرده‌ایم. رئیس دیوان محاسبات کل کشور عنوان کرد: تراز عملیاتی در واقع تفاوت درآمدهای واقعی از طریق مالیات، عوارض یا درآمدهای سالم و خوب با اعتبارات هزینه‌ای است که سال به سال افزایش پیدا کرده است. وی گفت: تراز عملیاتی سال ۲۸،۹۰ هزار میلیارد تومان و در سال ۹۰ این شاخص به منفی ۶۱ هزار میلیارد تومان رسید و در واقع شاهد رشد منفی ۲۹ درصد هستیم. آذر در خصوص اینکه چگونه می‌توان تراز عملیاتی را جبران کرد، اظهار داشت: برای این کار باید تأمین اعتبارات و تحول بودجه را در کشور به‌طور جدی دنبال کنیم، باید از منابع کشور ۶۱ هزار میلیارد تومان برداشت کنیم و این منابع می‌تواند دارایی‌های سرمایه‌ای، مالی و بین نسلی باشند. رئیس دیوان محاسبات کل کشور توضیح داد: نفت مصداق دارایی‌های سرمایه‌ای و فروش شرکت‌ها و دارایی‌های دولتی مصداق سرمایه‌های مالی است. در واقع سال به سال واگذاری سرمایه‌های مالی افزایش پیدا کرده است و شاهد افزایش آمار

حمل و نقل ریلی

افزایش ۵۴ درصد تبادل ریلی کالا با ترکیه

معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت راه‌آهن گفت: در سال جاری حجم مبادلات ریلی کالا میان ایران و ترکیه به ۴۱۴ هزار تن رسیده که رشد ۵۴ درصدی نسبت به گذشته را نشان می‌دهد. حسین عاشوری در گفت‌وگو با مهر در خصوص جلسات دو روز اخیر مدیران راه‌آهن ایران و ترکیه گفت: این دو کشور طی سال‌های اخیر همکاری‌های ریلی رو به رشدی داشته‌اند و طی سال جاری تاکنون ۴۱۴ هزار تن کالا بین ایران و ترکیه از طریق ریل جابه‌جا شده است که نسبت به سال گذشته ۵۴ درصد رشد نشان می‌دهد. عضو هیأت‌مدیره شرکت راه‌آهن افزود: در جلساتی که در دو روز گذشته داشتیم هدف‌گذاری نهایی برای جابه‌جایی کالا از طریق راه‌آهن بین دو کشور یک میلیون تن در سال تعیین شد که برای دستیابی به این هدف قرار شد نرخ تعرفه‌های حمل‌ونقل ریلی کالا را برای سال ۲۰۱۸ کاهش دهیم. معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت شرکت راه‌آهن ادامه داد: برای کاهش نرخ تعرفه‌های حمل‌ونقل ریلی کالا قرار است ماه آینده مسئولان راه‌آهن ایران و ترکیه نشست‌ها را برگزار کنند و در این جلسه نرخ جدید تعرفه‌ها تعیین می‌شود. وی از دیگر توافقات مقامات راه‌آهن ایران و ترکیه را انتقال بار میان آسیای میانه و ترکیه از طریق ریل ایران عنوان و اظهار کرد: براساس این توافق قرار شد بارهایی که از ترکیه به کشورهای حوزه CIS و بالعکس جابه‌جا می‌شود، از طریق شبکه ریلی ایران انجام شود که برای نهایی شدن این توافقنامه قرار شد جلسه‌ای به‌زودی در ترکیه با حضور مدیران راه‌آهن پنج کشور ایران، ترکیه، ترکمنستان، ازبکستان و تاجیکستان برگزار شود. عاشوری از دیگر موضوعات مورد توافق در نشست‌های دو روزه ایران و ترکیه را بحث ارتقای سیستم‌های نرم‌افزاری مدیریت حمل ریلی کالا دانست و افزود: روز گذشته جلسه‌ای نیز میان فورواردرها و صاحبان بار ایرانی با مدیران راه‌آهن ایران و ترکیه برگزار شد که موضوع آن افزایش جابه‌جایی بارهای ترانزیتی، صادراتی و وارداتی بین ایران و ترکیه از طریق شبکه ریلی بود. به گفته عضو هیأت‌مدیره شرکت راه‌آهن، مسئولان راه‌آهن ترکیه قول داده‌اند ظرف یک ماه آینده جلسه دیگری در این کشور با حضور تجار ایرانی و فورواردرهای ترکیه‌ای برگزار شود. معاون شرکت راه‌آهن تصریح کرد: امروز جلسات مدیران راه‌آهن ایران و ترکیه به پایان رسیده و در حال حاضر متن نهایی توافقنامه‌ها در حال آماده شدن است که به‌زودی به امضای دو طرف خواهد رسید.

## یک کلاس بالاتر، آسیاتک

شروع سال تحصیلی با ۲ زنگ دانلود تقویتی

۱۲۰ گیگ / ۳۰ ماهه / ماهی ۵۸۰۰ تومان

۱۵۴۴

asiatech.ir

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

بانکنامه



جزئیات نشست کرباسیان با نمایندگان  
درخواست‌های وزیر اقتصاد از  
مجلس

نایب‌رئیس فراکسیون مستقلین ولایی مجلس، محورهای جلسه این فراکسیون با وزیر اقتصاد را تشریح کرد. به گزارش خانه ملت، غلامعلی جعفرزاده ایمن‌آبادی، در تشریح نشست فراکسیون مستقلین ولایی با حضور وزیر اقتصاد، اظهار داشت: در این جلسه نمایندگان پیشنهادهای را در موارد مختلف به وزیر ارائه کردند. نایب‌رئیس فراکسیون مستقلین ولایی با بیان اینکه از جمله پیشنهاد نمایندگان می‌توان به اینکه حقوق مسئولان بعد از پرداخت حقوق و مطالبات مردم باشد اشاره کرد، گفت: دیگر پیشنهادهای نمایندگان شامل تقاضای تلاش در جهت تراز مثبت صادراتی و انتقاد از واردات بی‌رویه، تلاش برای اجرای بودجه عملکردی، حل قطعی مشکل مالیات‌گزاران، موسسات مالی و اعتباری و پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی بود.

بازنگری در معافیت‌های مالیاتی گمرکی

نماینده مردم رشت در مجلس با اشاره به اینکه مطابق تبصره ۱۳ بودجه سال جاری مقرر شده بود تسهیلات زلزله‌زدگان استمهال شود که تقریباً در هیچ کجا از کشور این مسئله اجرایی نشده، ادامه داد: نمایندگان پیشنهاد بازنگری در معافیت‌های مالیاتی گمرکی، رفع مشکل تسهیلات به جوانان و تقاضا برای فعال‌تر شدن شورای پول و اعتبار را ارائه کردند. عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس گفت: در این جلسه وزیر اقتصاد ضمن تشکر از رأی اعتماد اعضای فراکسیون مستقلین ولایی به وی، از نمایندگان درخواست کرد تا مالیات بر ارزش افزوده واحدهای تولیدی هر چه زودتر مسترد شود و تقاضای سرعت بخشیدن به لایحه ارزش افزوده و به حداقل رسیدن موارد پیشنهادی را از مجلس داشت. **درخواست سرعت‌بخشی به تصویب سه قانون** نایب‌رئیس فراکسیون مستقلین ولایی با تأکید بر اینکه کرباسیان اعتقاد دارد بانک‌ها مجاز به بنگاداری نیستند و منتقد این مسئله است و از نمایندگان مجلس تقاضای نشست ویژه به منظور استماع گزارش خصوص‌سازی را داشت، تصریح کرد: همچنین وزیر اقتصاد از مجلس درخواست سرعت‌بخشی به تصویب سه قانون الحاق به کنوانسیون پالوم، مبارزه با پولشویی و مبارزه با تروریسم را داشت. وی با بیان اینکه وزیر اقتصاد در این جلسه عنوان کرد که تا سال جاری مطالبات ۱۰۰ میلیونی سپرده‌گذاران تسویه شده و بعد از مردادماه پرداخت مطالبات ۲۰۰ میلیون تومانی در جریان است، گفت: کرباسیان در این جلسه ادامه داد که در رابطه با رفع مشکل سپرده‌گذاران مقام معظم رهبری سران سه‌قوه را مامور تعیین تکلیف کرده است.

تسویه مطالبات ۳۱۱ هزار سپرده‌گذار

جعفرزاده با اشاره به اینکه معاون بانک مرکزی در این جلسه سه گزارش ارائه کرد، ادامه داد: تا تاریخ اول شهریور سال ۹۴ اصل و سود را پرداخت می‌کنند، مسئولیت افضل تویس به بانک آینده داده شد که مطالبات ۳۱۱ هزار نفر که مبلغ آن زیر ۳ میلیون تومان بود تسویه شد و موسسه وحدت به موسسه ملل منتقل شد که ۲۲ درصد سپرده‌های زیر ۳ میلیون تومان پرداخت شده است.

همچنین نایب‌رئیس فراکسیون مستقلین ولایی با تأکید بر اینکه طبق گزارش ارائه‌شده پرونده البرز ایرانیان تماماً در اختیار قوه قضاییه قرار دارد که با این قوه وارد مذاکره شده‌اند، خاطرنشان کرد: در صورتی که اموال ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیارد تومانی از اموال این موسسه در اختیار بانک مرکزی قرار بگیرد، بانک مرکزی، بانک تجارت را به منظور تسویه مطالبات بانک عامل قرار می‌دهد.

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد  
تامین خدمات بانکی در مناطق  
زلزله‌زده

رئیس کل بانک مرکزی درباره اقدامات این بانک برای خدمات‌رسانی به زلزله‌زدگان، گفت: تاکنون گزارش خاصی از خسارت ساختمان‌های بانکی دریافت نشده و اگر در جایی نیاز به خدمات بانکی باشد به سرعت تامین می‌شود. به گزارش ایبنا، ولی‌الله سیف در حاشیه جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی گفت: دستور جلسه امروز درباره کالاهای قاچاق و واردات با روش‌های دیگر مانند مناطق آزاد و... بود که خوشبختانه با مکانیزمی که در سه سال اخیر پیاده‌سازی شده، کالای قاچاق کاهش پیدا کرده است. وی افزود: ادامه این کار انضباط جدی را حاکم و به بانک مرکزی در تنظیم بازار ارز کمک می‌کند زیرا کالایی که به صورت قاچاق وارد شود، ارز آن نیز غیررسمی تامین می‌شود و کالاها کیفیت مناسبی ندارد. سیف گفت: به دلیل برخی برجسب‌های اشتباه و گمراه‌کننده برای کالاهایی که وارد می‌شود، مصرف‌کننده هم از کیفیت کالا مطمئن نیست.

وی تأکید کرد: احساس امنیت بیشتر برای مردم با اطمینان از اصالت کالاهای خریداری‌شده ایجاد می‌شود و ساماندهی بازار کالا و حذف قاچاق کالا به تنظیم بازار ارز نیز کمک می‌کند و با شفافیت بیشتر کالاهای وارداتی را تامین می‌کنیم.

معاون فناوری بانک مرکزی نسبت به ریسک بالای «بیت کوین» (ارزهای دیجیتال) هشدار داد و اعلام کرد که بانک مرکزی این ارزها را هنوز به‌عنوان ارز رسمی نپذیرفته است.

به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، ناصر حکیمی، معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی روز گذشته در نشست خبری با اشاره به اهمیت موضوع فناوری مالی در عرصه خدمات بانکی گفت: با توجه به گسترش روزافزون کاربرد فین‌تک‌ها به خدمات بانکی با استفاده از کسب نظرات متخصصان در داخل کشور و همچنین بررسی و مطالعه تجربیات بین‌المللی در این زمینه، برنامه‌های به‌عنوان مسیر راه و سیاست کلی بانک مرکزی در شش مرحله در عرصه فناوری‌های مالی تا پایان سال ۱۳۹۷ تدوین و اجرایی خواهد شد. سند اول و دوم این برنامه تدوین و منتشر شده است و سند سوم نیز تا اوایل آذر و سند چهارم تا اواخر دی‌ماه سال جاری اطلاع‌رسانی خواهد شد؛ دو سند دیگر مجموعه سیاستی فناوری مالی در سال آتی منتشر می‌شود.

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی «پرداخت‌ساز» را سند اول این مجموعه سیاست‌ها خواند و گفت: پرداخت‌ساز به فین‌تک‌هایی اطلاق می‌شود که اطلاعات مربوط به فرایند پرداخت را توسعه می‌دهند. این سند در تیرماه امسال تدوین و در سایت بانک مرکزی اطلاع‌رسانی شده است.

حکیمی با معرفی پرداخت‌یار به‌عنوان دومین سند این مجموعه بیان کرد: ضوابط پرداخت‌یار امکان استفاده از خدمات پذیرش کارت توسط فین‌تک‌ها را فراهم می‌کند، این ضوابط در مهرماه سال جاری تدوین و منتشر شده است. وی از پرداخت‌بان به‌عنوان سومین سند از مجموعه سیاست‌های فناوری مالی بانک مرکزی نام برد و افزود: پرداخت‌بان امکان پرداخت‌های خرد غیر از آنچه که تاکنون از طریق شبکه آنلاین انجام می‌داد را امکان‌پذیر می‌سازد. کیف پول خرد نمونه‌ای از این فناوری مالی است که چارچوب این ضوابط تا اوایل دی‌ماه تدوین و منتشر خواهد شد.

معاون فناوری‌های نوین از حساب‌یار به‌عنوان چهارمین سند که تا اواخر دی‌ماه سال جاری کار تدوین آن به پایان می‌رسد نام برد و گفت: چارچوب مقرراتی حساب‌یار به فین‌تک‌هایی مربوط می‌شود که امکان کنترل و مدیریت حساب‌های چندین بانک را به‌طور هم‌زمان برای بانک‌های کاربر فراهم می‌سازد.

ارزهای رمزینده یا رمزینده پول، پنجمین سند مجموعه سیاستی فناوری مالی را شامل می‌شود که حکیمی در تشریح آن عنوان کرد: بحث ارزهای رمزینده در دنیا با فراز و نشیب‌های بسیاری همراه بوده است و در بازار پول کشور نیز به موضوعی جذاب برای بازیگران عرصه پول مبدل شده است و بانک مرکزی به‌عنوان سیاست‌گذار تا پایان نیمه اول سال ۱۳۹۷ مجموعه مقررات مرتبط با پول رمزینده را منتشر

هدف «فناوری مالی» افزایش کیفیت و دسترسی به خدمات بانکی است

هشدار بانک مرکزی درباره «بیت کوین»



خواهد کرد. در این زمینه به دو مقوله ضوابط و مقررات استفاده از ارزهای رمزینده توجه خواهد شد و همچنین مسئله ایجاد پول رمزینده به صورت بومی و محلی در داخل کشور بررسی و سیاست‌گذاری می‌شود.

معاون فناوری‌های نوین تعیین چارچوب فین‌تک‌های تخصصی مصارف یا ارائه تسهیلات بانکی از طریق فناوری مالی را ششمین سند مجموعه خواند و تصریح کرد: در حال حاضر فرصت طلایی برای توسعه ابزار فناوری مالی در حوزه تامین مالی خرد از طریق فین‌تک‌ها وجود دارد که باید از آن برای افزایش سطح دسترسی عموم مردم به تسهیلات مالی خرد بهره ببریم. سند ششم تا پایان سال ۱۳۹۷ تدوین و منتشر خواهد شد و می‌تواند نقش مؤثری در سطح تامین مالی خرد ایفا کند.

ناصر حکیمی در ادامه نشست خبری با اشاره به فراگیر شدن بحث بیت‌کوین گفت: با توجه به اینکه در این زمینه در سطح دنیا دیدگاه‌های مختلفی از ممنوعیت کامل تا استفاده از بیت‌کوین به‌عنوان پشتوانه و ذخایر ارزی مطرح شده است، در بانک مرکزی بررسی و مطالعه همه جوانب بیت‌کوین در دستور کار قرار دارد و پس از بررسی کامل سیاست‌های بانک مرکزی در این حوزه ابلاغ خواهد شد. وی گفت: در این زمینه دو نگرانی مهم برای سیاست‌گذار وجود دارد. یکی نوسانات شدید ارزش ارزهای رمزینده است؛ این موضوع باعث عدم اطمینان و بروز ریسک بالا برای ارزهای رمزینده شده است. موضوع نگران‌کننده دیگر، هجوم سوداگری در بحث بیت‌کوین است. فعالیت‌های سوداگرانه از طریق بازاریابی شبکه‌ای و فعالیت‌های هرمی در حال شکل‌گیری است تا بیت‌کوین را به‌عنوان گزینه جذاب سرمایه‌گذاری معرفی کند و ممکن است

سرمایه‌های مردم در معرض تهدید قرار گیرد. معاون فناوری‌های نوین در ادامه تأکید کرد: با توجه به اینکه بیت‌کوین و سایر ارزهای رمزینده از سوی بانک مرکزی به‌عنوان ارز رسمی معرفی نشده است و همچنین وجود ریسک بالای خرید آن و فعالیت سوداگران در این عرصه، از سرمایه‌گذاران و مردم می‌خواهیم با احتیاط بیشتری وارد این بازار شوند چراکه امکان مالیات‌گساری در آن وجود دارد.

حکیمی خاطرنشان کرد: با همکاری بانک مرکزی و سایر نهادهای ذی‌ربط سمت عرصه ارزهای رمزینده، مکانیزم‌های کنترل و رصد در حال انجام است، اما باید از جانب تقاضا نیز مردم با خطرات و ریسک‌های آن آشنا شوند بر همین اساس رسانه‌ها باید اطلاع‌رسانی در خصوص ارزهای رمزینده از جانب تقاضا را در دستور کار خود قرار دهند.

«فناوری مالی» یا «فین‌تک» چیست؟

لازم به ذکر است فناوری مالی (فین‌تک‌ها) به مجموعه‌ای از نوآوری‌هایی اطلاق می‌شود که به مدد بهره‌گیری از

امکانات فناوری اطلاعات و ارتباطات و پدیده‌های نوپهوری چون شبکه‌های اجتماعی و نفوذ شگراف ابزارهایی مانند گوشی‌های هوشمند، در کنار موسسات مالی و اعتباری رسمی، تمام یا بخشی از خدمات آنها را به صورتی جذاب‌تر، سفارش‌سازی‌شده و مشتری‌محورتر بسته‌بندی و عرضه می‌کنند. فناوری مالی پدیده‌ای نو است که تنظیم‌گران بازارهای مالی در حال تحلیل اثرات آن بر آینده صنعت مالی هستند، اما آنچه که به تدریج در مورد آن اتفاق نظر حاصل شده است، اثر برهم‌زننده بالقوه شدید آن بر اصول، روش‌ها و مسیرهای ارائه خدمات بانکی به صورت سنتی است. از این رو اطلاع دقیق از اثرات این تغییر الگو توسط سیاست‌گذاران و اتخاذ سیاست‌هایی برای بهره‌مندی از منافع آن در کنار پرهیز از آسیب‌های بالقوه در زمان کوتاه اهمیت بسزایی دارد.

براساس بررسی‌های کارشناسی به عمل آمده در حوزه فناوری‌های نوین بانک، سیاست کلی بانک مرکزی در تبیین جایگاه فناوری مالی و شیوه مقررات‌گذاری برای آن بر مبنای تجربیات بین‌المللی ترسیم شده است.

در این سیاست، به جای تعریف نهادی و ارائه مجوز برای آن - که رویکرد سنتی برای نهادهای بازار پول بوده است - تعریف نقش‌ها و چارچوب‌های کاری برای آنها مدنظر قرار گرفته است. در ساختار نقش - چارچوب، نظامی سلسله‌مراتبی، ارتباط فناوران مالی را با موسسات رسمی دارای مجوز از بانک مرکزی تبیین کرده و مدیریت ریسک و تطبیق با مقررات را برعهده موسسات زیر نظر بانک مرکزی می‌گذارد. ارتباط فناوران مالی با نظام پولی کشور از طریق موسسات اعتباری برقرار شده و ریسک آنها به صورت تضامنی در مجموعه ریسک موسسات اعتباری ارزیابی می‌شود؛ در مقابل موسسات اعتباری از امکانات جذب مشتری و فروش خدمت و محصولی که فناوران مالی برای آنها مهیا می‌کنند، بهره می‌برند.

بانک مرکزی از منظر اجرایی، متولی ایجاد و سرپرستی سامانه‌های بین‌بانکی است، بنابراین در ایجاد و گسترش فضای کاری فناوران مالی، اقدامات بانک مرکزی علاوه بر تعیین ضوابط، تسهیل در چارچوب توسعه استفاده از شبکه عمومی پرداخت و تبادل اطلاعات بین بانکی است.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۴۷,۲۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۶,۳۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۳۰۵,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۳۷۶,۵۰۰	▲
نیم سکه	۶۸۶,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۸۶,۷۰۰	
سکه گرمی	۲۵۶,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۱۴۰	▲
یورو اروپا	۴,۸۶۵	▲
پوند انگلیس	۵,۵۱۱	▲
درهم امارات	۱,۱۳۴	▲

دریچه

کارشناس مرکز پژوهش‌های مجلس اعلام کرد  
مشکل بودجه در کشور ما  
سیاسی است

یک کارشناس ارشد مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی تغییر هزینه‌ها در بودجه‌های سالانه را نیازمند تصمیمات سیاسی در دولت و مجلس عنوان کرد و گفت: مشکل بودجه در کشور ما سیاسی است. به گزارش ایسنا، توحید آشتبار در جلسه علنی دوشنبه مجلس و در جریان بررسی موضوع بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد گفت: چرا راهی که در ۱۶ سال گذشته در این زمینه پیموده شده به نتیجه نرسیده است و انتظار ما از بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد چیست؟ اگر کشور به بیماری شدید بودجه‌ای دچار است دو راه وجود دارد؛ یکی درمان مقطعی و دیگری درمان اساسی. وی افزود: طی ۱۵ سال اخیر دست‌اندر کاران دولت و مجلس بر اجرای بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد تأکید کرده و تلاش‌هایی داشته‌اند، اما چرا این تلاش‌ها محقق نشده است. اساساً انتظارات از بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد با اهداف آن منطبق نیست. قرار نیست معجزه‌های در هزینه‌های جاری دولت رخ دهد البته این امر تا حدودی به مدیریت بهتر هزینه‌های دولت می‌انجامد اما لزوماً به کاهش هزینه‌ها منجر نمی‌شود بلکه برای بهبود کارایی و بهره‌وری مطرح شده است. کارشناس ارشد مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی گفت: تغییر هزینه‌ها نیازمند تصمیمات سیاسی در دولت و مجلس است و سپس نوبت بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد می‌شود. در ایران تصمیم‌گیران دولت و مجلس توان سیاسی کنترل هزینه‌ها را ندارند و آن را به بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد حواله می‌کنند این در حالی است که چنین سیاستی در هیچ کشوری به شکل جامع پیاده نشده بلکه نگاه به آن گزینشی بوده است.

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

شماره گ ۹۶/۳۱/۳۵

نوبت اول



شرکت ملی گاز ایران  
شرکت گاز استان ایلام (سهامی خاص)

دستگاه مناقصه گاز: شرکت گاز استان ایلام

موضوع مناقصه: انتخاب مشاور جهت برداشت و تکمیل نقشه‌های اجرایی شهرستان ایوان و اجرای GIS

مبلغ کل برآورد (اجرا + کالای پروژه): ۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

مدت زمان اجرای پروژه: ۲۱۰ روز تقویمی

محل تامین اعتبار: عوارض گازرسانی

آخرین مهلت فروش اسناد: ۱۳۹۶/۹/۱۱ تا پایان وقت اداری

آخرین مهلت ارائه پیشنهادات: ۱۳۹۶/۹/۲۵ تا پایان وقت اداری

زمان گشایش پاکات: ۱۳۹۶/۹/۲۶ ساعت ۹ صبح

محل گشایش پاکات: سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام

۱- داشتن شخصیت حقوقی

۲- کپی برابر با اصل اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات

۳- ارائه گواهینامه صلاحیت ایمنی امور پیمانکاران از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی براساس مواد ۸۵ و ۹۱ قانون کار جمهوری اسلامی ایران مصوب ۸۹/۳/۵ وزیر کار و امور اجتماعی

۴- داشتن رتبه بندی GIS با پایه حداقل ۳

۵- داشتن تجربه کافی معتبر و مفید مرتبط با موضوع مناقصه

محل تحویل و ارائه پیشنهادات (پاکات تکمیل شده مناقصه): دبیرخانه حراست شرکت گاز استان ایلام

هزینه خرید اسناد: ۶۰۰/۰۰۰ ریال در وجه شرکت گاز استان ایلام به حساب سببایی مذکور به نام شرکت پرداخت‌کننده و ذکر عنوان مناقصه در فیش پرداختی.

هزینه دو نوبت آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

هزینه چاپ و تکثیر کتایچه‌های پیمان به مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عهده برنده مناقصه می‌باشد و می‌بایست به حساب سببایی

۴-۲۱۷۴۵۳۰۶۲۱۰۴ شرکت گاز استان ایلام واریز گردد.

آدرس: ایلام- چهارراه پیام نور بلوار تعمیرکاری نیش خیابان استاد شهید یار

شرکت گاز استان ایلام سایت WWW.Shana.ir و http://iets.mporg.ir و WWW.ilam-nigc.ir شماره تلفن

۰۸۴۳-۲۲۳۵۸۲۴

کد فراخوان جهت آگهی مذکور ۱/۵۰۶/۰۸۱ می‌باشد.

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۳۷۴۷

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۲۳  
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۲۴

روابط عمومی شرکت گاز استان ایلام

آگهی مزایده عمومی  
مرحله اول - (نوبت اول)

سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری اندیشه در نظر دارد به استناد یازدهمین جلسه هیئت مدیره سازمان نسبت به واگذاری امتیاز بهره برداری از یک باب اتاق شازر خاموش‌کننده های دستی مستقر در ایستگاه شماره ۱ سازمان به مدت یکسال بصورت اجاره بهای ماهیانه از طریق برگزاری مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واگذار نماید.

قیمت پایه جهت شرکت در مزایده ماهیانه مبلغ ۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال

سپرده شرکت در مزایده مبلغ ۴/۵۰۰/۰۰۰ ریال

مهلت و محل فروش اسناد مزایده: از تاریخ چاپ آگهی لغایت روز یکشنبه مورخ ۹۶/۹/۱۲ به نشانی: شهریار، شهر اندیشه فاز ۳ شهرداری اندیشه واحد امور مالی می‌باشد.

مهلت و ارائه پیشنهادات: پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۶/۹/۱۳ دبیرخانه ایستگاه شماره ۲ سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری اندیشه واقع در فاز

۲ بلوار نیلوفر - بلوار ارکید

زمان و محل بازگشایی پیشنهادات واصله: روز سه شنبه مورخ ۹۶/۹/۱۴ ساعت ۱۲

دفتر مدیر عامل سازمان

سازمان در رد یا قبول هر یک با کلیه پیشنهادات واصله مختار است. ضمناً برنده اول،

دوم و سوم مزایده هر گاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده شرکت در مزایده آنان به ترتیب به نفع سازمان ضبط خواهد شد.

- سایر اطلاعات و جزئیات در کاربرگ مزایده درج گردیده است.

خلی سگری - مدیر عامل سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری اندیشه

آزمون اصول بازار سرمایه برگزار می شود

آزمون اصول بازار سرمایه در سه ماهه چهارم سال ۹۶ به صورت الکترونیکی برگزار می شود. امیر هوشنگ عزیزی، رئیس اداره آموزش و آزمون شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس با اعلام این خبر گفت: براساس برنامه ریزی های انجام شده، آزمون اصول بازار سرمایه فقط در تهران به صورت الکترونیکی برگزار می شود و ثبت نام آن از روز چهارشنبه اول آذر انجام خواهد شد.

بورس کالا

تنوع در تالار محصولات صنعتی و معدنی با عرضه مس، فولاد و طلا

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۲۲ آبان ماه میزبان عرضه ۲۸۰ تن مس مفتول، ۴۴۰ تن مس کاتد، ۳۰۰ تن مس کاتد ۲ و ۲۴۰ تن مس کاتد وارداتی در گروه مس، ۱۰ هزار تن تختال SM در گروه فولاد و ۱۰ کیلوگرم شمش طلا بود، همچنین ۲۰ هزار و ۹۷۹ تن قیر، لوبکات، پلی اتیلن، پلی پروپیلن، مونواتیلن گلاکول و اسلاک واکس در تالار فرآورده های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز شاهد عرضه ۱۵ هزار تن گندم خوراکی و دوروم، ۱۰۰ تن روغن خام آفتابگردان، ۱۰۰ تن برنج وارداتی، ۶۸ تن مرغ منجمد رنج ۲ و ۱۸۷ هزار قطعه جوجه یک روزه بود. تالار صادراتی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۱۴ هزار و ۸۴۰ تن قیر، عایق رطوبتی و گوگرد را تجربه کرد. براساس این گزارش ۲ هزار تن پتاس و ۱۰۰ تن روغن پالم نیز در بازار فرعی بورس کالای ایران عرضه شد.

بورس بین الملل

سپهمداران آمریکایی، پر رفت و آمدترین سرمایه گذار خارجی در بورس استانبول

رشد تاریخی شاخص ۱۰۰ شرکت برتر در بورس استانبول (BIST100) موجب جذب ۶ هزار سرمایه گذار جدید به این بازار طی ۹ ماه اخیر شد. پس از اینکه شاخص ۱۰۰ شرکت برتر در بورس استانبول در سال ۲۰۱۶ میلادی در کانال ۷۸ هزار و ۱۳۹ واحدی ایستاد، از همان تاریخ، صعود ۹ ماهه خود را آغاز کرد. از ابتدای سال ۲۰۱۷ میلادی تا انتهای ماه اکتبر (دی ماه ۹۵ تا ۸ آبان ۹۶)، به جز ماه سپتامبر، بورس این کشور توانست رشد بسیار چشمگیری ۹ ماهه ای را از آن خود کند. شاخص ۱۰۰ شرکت برتر این بورس که به بالاترین میزان رشد ماهانه رسیده بود در پایان اکتبر به عدد ۱۱۰ هزار واحد رسید و توانست نسبت به مدت مشابه ماه گذشته خود ۷.۰۳ درصد افزایش داشته باشد، در حالی که این متغیر در ماه نوامبر به رکورد ۱۵ هزار واحدی دست یافت. براساس آمارهای منتشر شده توسط مؤسسه ثبت مرکزی در این کشور (CRA) تعداد سرمایه گذاران داخلی که در بازار این کشور مشغول به دادوستد هستند به ۱۰۰۴ میلیون نفر می رسد و تعداد ۹ هزار و ۴۸۵ نفر سرمایه گذار خارجی نیز در این بازار مشغول فعالیت هستند. تا پایان ماه سپتامبر، سرمایه گذاری داخلی در این کشور نسبت به سال گذشته با افزایش ۶ هزار و ۶۱ نفری به ۱۰۰۴ میلیون نفر رسید، در حالی که تعداد سرمایه گذاران خارجی با رشد ۳۵ نفری به ۹ هزار و ۴۸۵ نفر رسید. در پایان ماه سپتامبر ۲۰۱۷، ارزش پرتفوی سرمایه گذاران خارجی در بازار سرمایه این کشور با رشد ۳۳.۳ درصدی از ۱۵۶.۵ میلیارد لیر در پایان سال ۲۰۱۶ میلادی به ۲۰۸ میلیارد لیر ترکیه رسید. در پایان سال گذشته، ارزش پرتفوی سرمایه گذاران داخلی از ۹۰.۳ میلیارد دلار به ۱۱۰.۸ میلیارد دلار رسید و رشد ۲۲.۷ درصدی را در ۹ ماه اخیر به ثبت رساند. تا پایان سپتامبر گذشته، سرمایه گذاران آمریکایی بیشترین سهم حضور در بازار استانبول را از نظر حجم معاملات و حجم کدهای معاملاتی داشتند. ارزش پرتفوی سپهمداران آمریکایی در پایان سال گذشته میلادی به رقم ۴۸.۵ میلیارد لیر رسیده بود، در حالی که طی ماه های ژانویه تا سپتامبر ۲۰۱۷ ارزش پرتفوی این دسته از سپهمداران با رشد ۱۹.۷ میلیارد لیر به عدد ۶۸۲ میلیارد لیر رسیده است. در همین بازه زمانی (ژانویه تا سپتامبر ۲۰۱۷) تعداد سرمایه گذاران خارجی با رشد ۳۵ درصدی از یک هزار و ۲۴۴ سرمایه گذار به یک هزار و ۲۷۹ نفر رسید. انگلستان به عنوان دومین کشور که بیشترین تعداد سپهمدار را در بازار استانبول دارد با ۴۲۶ سپهمدار به ارزش پرتفوی برابر با ۳۰ میلیارد لیر همراه شد، لوکزامبورگ سومین کشور با تعداد سرمایه گذاری بالغ بر ۲۸۹ سرمایه گذار ارزش پرتفوی برابر با ۱۴.۷ میلیارد لیر و ایرلند با ۱۷۳ سرمایه گذار پرتفوی به ارزش ۱۴.۷ میلیارد لیر را در این بازار به ثبت رساندند.

تقویت ۸۷ واحدی شاخص کل در کانال ۸۷ هزار واحدی آغاز معاملات بورس تهران با ادای احترام به آسیب دیدگان زلزله غرب کشور



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrgharavi@yahoo.com

روز دوشنبه مورخ ۲۲ آبان ۹۶، بورس اوراق بهادار تهران به احترام درگذشت جمعی از هموطنان عزیز در حادثه زلزله یکشنبه شب و ابراز همدردی با خانواده های آنان، معاملات را در تالار حافظ آغاز کرد. بر این اساس، رأس ساعت ۹ صبح طی مراسمی مراتب همدردی فعالان بازار سهام با خانواده های حادثه دیده زلزله یکشنبه شب در غرب کشور در تالار معاملات حافظ برگزار شد. در معاملات بازار سهام شاخص کل بورس پس از دو روز روند نزولی در هفته جاری، روز دوشنبه توانست رشد ۸۷ واحدی را رقم بزند و به سطح ۸۷ هزار و ۸۳۲ واحدی برسد. همچنین در بازار فرابورس، شاخص کل بر خلاف روزهای قبیل، با افت اندک ۱.۹ واحدی مواجه شد و به رقم ۹۸۷ واحدی اکتفا کرد. در پایان معاملات روز دوشنبه، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۷۸ واحد، نماد پالایش نفت اصفهان با ۲۵ واحد، نماد پارس خودرو با ۱۷ واحد، نماد ایران خودرو با ۱۴ واحد، نماد صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۱۳ واحد، نماد فولاد کوه جنوب کیش با ۹ واحد و نماد سایپا با ۸ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نیز نماد فولاد خوزستان با ۱۵ واحد، نماد سرمایه گذاری غدیر و نماد

تداوم معاملات درون گروهی حقوقی ها

روز دوشنبه بازار سهام در حالی با تقویت تقاضا در برابر عرضه سهام به لیدری خودرویی ها و گروه فلزات اساسی روبه رو بود که وضعیت کلی بازار سهام حاکی از تداوم معاملات درون گروهی حقوقی ها و سهامداران عمده گروه های شاخص ساز بازار سهام بود. با این همه بازار سهام همچنان برای بهبود ترسیم دورنمایی واضح تر از اقتصاد سیاسی ایران، چشم به وضعیت دماسنج اقتصاد کلان ایران دوخته است. بدین ترتیب در بازار دوم بورس تهران که به معاملات درون گروهی سهامداران عمده اختصاص دارد، کمتر از ۱۴۷ میلیون سهم سرمایه گذاری غدیر به ارزش بیش از ۱۷.۵ میلیارد تومان با معاملات انتقالی میان سهامداران عمده مواجه بود. در فولاد مبارکه اصفهان نیز ۵۳ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۲ میلیارد تومان کد به کد شد. همچنین کمتر از ۴۹ میلیون سهم بانک خاورمیانه به ارزش کمتر از ۹ میلیارد تومان به کدهای درون گروهی سهامدار عمده انتقال یافته و ۴۰ میلیون سهم ملی صنایع مس ایران به ارزش ۷ میلیارد

تومان کد به کد شد. همچنین ۲۰ میلیون سهم پتروشیمی شازند به ارزش بیش از ۵ میلیارد تومان با معاملات انتقالی میان سهامداران عمده مواجه شد.

حجم و ارزش معاملات فرابورس ایران افزایش یافت

در میانه هفته جاری دادوستدهای فرابورس ایران با افزایش حجم و ارزش معاملات همراه شد، به طوری که ۳۰۹ میلیون ورقه به ارزش بیش از ۲ هزار و ۴۲۴ میلیارد ریال در مجموع بازار مبادله شد که این میزان در ۴۱ هزار دفعه دادوستد شد. سهامداران در مجموع بازارهای اول و دوم نیز شاهد جایجایی نزدیک به ۱۰۱ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳۱۷ میلیارد ریال بودند. بررسی معاملات در این دو بازار نشان می دهد دو نماد از گروه های فلزات اساسی و استخراج زغال سنگ به نام های ذوب آهن و فرآوری زغال سنگ پرورده بالاترین حجم و ارزش معاملات را در اختیار گرفتند. نماد ذوب همچنین در صدر نمادهای پربازدید فرابورسی قرار گرفت. از سوی دیگر در حالی نمادهای «کپور»، «حسینا» و «کشرق» بالاترین رشد قیمتی را به ثبت رساندند که در سمت مقابل نمادهای «فرزین»، «فغراس»، «غیاذر» و «تتران» تا سطح حداکثر چهار واحد افت قیمتی را تجربه کردند. همچنین در مجموع

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

سپهان غرب در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که لیزینگ ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سغرب	۲,۹۳۵	۴.۸۲
ولیز	۱,۱۶۲	۴.۷۸
بکام	۲,۱۰۳	۴.۷۳
خمحور	۲,۴۶۵	۴.۴۹
وملت	۷۱۵	۴.۲۳
کطیس	۲,۹۲۱	۴.۲۱
لابسا	۲,۶۷۲	۴.۱۷

بیشترین درصد کاهش

صنایع جوشکاب یزد صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. صنایع لاستیکی سپهند در رده دوم این گروه ایستاد. موتورسازان تراکتورسازی ایران هم در میان سهم های با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
بکاب	۱۴,۰۱۳	(۴.۹۶)
پسهند	۲,۶۱۶	(۴.۶)
خموتور	۶,۲۸۶	(۴.۴۷)
کپورس	۳,۵۸۳	(۴.۰۷)
چکارن	۶,۵۴۱	(۳.۹۲)
کترام	۲,۴۶۸	(۳.۶۷)
کدما	۱۲,۸۸۶	(۳.۶۶)

پرمعامله ترین سهم

حق تقدم سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پارس خودرو در رده دوم این گروه ایستاد. حق تقدم سایپا آذین هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
تاپیکوچ	۱۹۲	۳۸,۹۲۰
خیارس	۸۱۶	۳۵,۳۴۶
خادینج	۱	۲۹,۷۶۳
خسایا	۱۰۶۱	۲۷,۰۳۰
فولاد	۲۳۳۰	۱۹,۸۸۸
فاراک	۱۴۱۹	۱۹,۳۸۱
ولسایا	۱۳۲۵	۱۵,۱۵۹

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
شینا	۳۴۶۶	۵۴,۶۹۹
فولاد	۲۳۳۰	۴۶,۳۳۳
کمنتگنز	۵۵۲۲	۳۱,۷۱۲
کاوه	۲۲۶۶	۳۰,۰۵۹
خیارس	۸۱۶	۲۸,۸۴۰
خسایا	۱۰۶۱	۲۸,۶۸۳
کسرا	۳۱۹۷	۲۸,۴۳۳

بیشترین سهام معامله شده

ماشین سازی اراک در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پارس خودرو در این گروه دوم شد و فولاد کوه جنوب کیش در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فاراک	۱۴۱۹	۳۸۴۴
خیارس	۸۱۶	۲۰۱۴
کاوه	۲۲۶۶	۱۸۶۶
خسایا	۱۰۶۱	۱۶۰۸
تاپیکوچ	۱۹۲	۱۴۰۷
کسرا	۳۱۹۷	۱۴۰۵
ولسایا	۱۳۲۵	۱۳۲۹

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا شیشه به دست آورد. کاتین و سرامیک حافظ در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۱۴۱۸	۷۰.۹
کحافظ	۳۳۹۸	۶۸.۰
خمحور	۲۴۶۵	۶۱.۶
خککمک	۱۱۹۸	۵۹.۹
شپارس	۱۹۳۱	۴۸.۳
قنابت	۲۱۱۳	۴۲.۳
خشرق	۳۴۲۷	۳۱.۲

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۳۶۱۲	۱.۵۲
وخارزم	۷۵۱	۲.۰۰
واعتبار	۱۴۹۳	۲.۷۶
وصنا	۹۶۹	۳.۲۱
پردیس	۱۱۴۱	۳.۴۲
ویانک	۱۸۴۵	۳.۵۲
پارسیان	۱۶۵۹	۳.۵۴



یادداشت

بزرگ شدن بازار سرمایه در گرو ورود شرکتهای جدید

بازار سرمایه هستیم، چراکه نمی توان بدون ایجاد زمینه و بسترهای مورد نیاز سرمایه گذاران بزرگ، انتظار سرمایه های سنگین و اثرگذار در اقتصاد کشور را داشت. چنانکه تمام کشورهای تراز اول دنیا بررسی شوند متوجه می شویم آنها هم در دوره های با هجوم شدید عرضه اولیه ها مواجه بودند که با ساماندهی آن بازار سرمایه عظیم فعلی خود را به وجود آوردند. در بورس فرانکفورت در طول سال ۱۹۹۹، تعداد ۱۵۸ شرکت و در سال ۲۰۰۰، تعداد ۱۴۷ شرکت عرضه شدند، در حالی که ۴۰ سال قبل از این تاریخ فقط ۱۹ عرضه اولیه رخ داده است. همچنین در آمریکا طی سال های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۰ بیش از ۶ هزار شرکت در بازار سرمایه عرضه شدند که در دو سال آخر آن روزانه شرکت های آئی تی جهت پذیرش اقدام می کردند. چنانچه معتقد باشیم که دانش و تکنولوژی از کشورهای توسعه یافته به

آن تعداد از کدهای متقاضی عرضه اولیه ها که اخیراً به بیش از ۱۰۰ هزار نفر رسیده است، برای خرید عرضه اولیه ها سایر سهام خود را بر میز فروش می گذارند یا خیر، اما با فرض بدترین حالت ممکن ورود پول برای خرید عرضه اولیه و ورود پول از سمت بازارگردان و ناشر بسیار محتمل تر از خروج محدود به شرکت های حاضر باشد، است. هرچند از گوشه و کنار بازار صدای منتقدان به رویه عرضه اولیه بلند است، اما نمی توان از این موضوع غافل شد که بهبود وضعیت بازار سرمایه که همگی از آن سهم می برند و برای تمام بازیگران این بازار مفید است، در گرو عمیق و بزرگ شدن آن است. جمع ارزش بورس و فرابورس در ایران کمی بیش از ۴۰۰ هزار میلیارد تومان است. این رقم در مقایسه عینی با ابرقدرت های اقتصادی دنیا بسیار پایین است. برای حضور سرمایه گذاران خارجی نیازمند افزایش عمق و نقدشوندگی در

بازار سرمایه، ورود شرکتهای بیشتر به این بازار است. در غیر این صورت، مادامی که این بازار محدود به شرکت های حاضر باشد، نمی توان انتظار وسعت آن را در سطح بین المللی داشت. در حالی که شاخص کل در تلاش برای فتح قلعه تاریخی خود به سر می برد، برخی از اهالی بازار نسبت به عرضه های اولیه گلایه مندند، اما نکته اصلی که باید در این خصوص به آن توجه کرد این است که این تعداد شرکت با میزان سهام عرضه شده آن، آیا توان برهم زدن جو کلی بازار را دارند و آیا می توانند نقدینگی موجود در بازار را به سوی سهم های جدید کوچ بدهند؟ قطعاً این نگاه ساده انگارانه است زیرا در عالم واقعی مشخص نیست



روزبه زبیربختی  
مدیر اجرایی و تحلیلگر  
کارگزاری اقتصادبیدار

یکی از راه حل های بزرگ شدن بازار سرمایه، ورود شرکتهای بیشتر به این بازار است. در غیر این صورت، مادامی که این بازار محدود به شرکت های حاضر باشد، نمی توان انتظار وسعت آن را در سطح بین المللی داشت. در حالی که شاخص کل در تلاش برای فتح قلعه تاریخی خود به سر می برد، برخی از اهالی بازار نسبت به عرضه های اولیه گلایه مندند، اما نکته اصلی که باید در این خصوص به آن توجه کرد این است که این تعداد شرکت با میزان سهام عرضه شده آن، آیا توان برهم زدن جو کلی بازار را دارند و آیا می توانند نقدینگی موجود در بازار را به سوی سهم های جدید کوچ بدهند؟ قطعاً این نگاه ساده انگارانه است زیرا در عالم واقعی مشخص نیست

نگاه

عضو شورای فقهی بورس:

ورود بیت کوین به بورس هنوز در کمیته فقهی مطرح نیست

در همین زمینه سیدعباس موسویان، بهادار گفت ورود بیت کوین به بازار سرمایه تا به امروز در کمیته فقهی بورس مطرح نشده است. به گزارش اینستا، انجام معامله با بیت کوین (پول الکترونیکی) به یکی از اهداف تازه در بازار سرمایه ایران تبدیل شده و براساس اعلام حامد سلطانی، مدیرعامل بورس کالا، این بورس با تشکیل کمیته ای، تحقیقات جامعی را درباره معاملات با این ارز در بازار سرمایه آغاز کرده است.

عضو شورای فقهی بورس و اوراق بهادار گفت ورود بیت کوین به بازار سرمایه تا به امروز در کمیته فقهی بورس مطرح نشده است. به گزارش اینستا، انجام معامله با بیت کوین (پول الکترونیکی) به یکی از اهداف تازه در بازار سرمایه ایران تبدیل شده و براساس اعلام حامد سلطانی، مدیرعامل بورس کالا، این بورس با تشکیل کمیته ای، تحقیقات جامعی را درباره معاملات با این ارز در بازار سرمایه آغاز کرده است.

عضو شورای فقهی بورس و اوراق بهادار گفت ورود بیت کوین به بازار سرمایه تا به امروز در کمیته فقهی بورس مطرح نشده است. به گزارش اینستا، انجام معامله با بیت کوین (پول الکترونیکی) به یکی از اهداف تازه در بازار سرمایه ایران تبدیل شده و براساس اعلام حامد سلطانی، مدیرعامل بورس کالا، این بورس با تشکیل کمیته ای، تحقیقات جامعی را درباره معاملات با این ارز در بازار سرمایه آغاز کرده است.

عضو شورای فقهی بورس و اوراق بهادار گفت ورود بیت کوین به بازار سرمایه تا به امروز در کمیته فقهی بورس مطرح نشده است. به گزارش اینستا، انجام معامله با بیت کوین (پول الکترونیکی) به یکی از اهداف تازه در بازار سرمایه ایران تبدیل شده و براساس اعلام حامد سلطانی، مدیرعامل بورس کالا، این بورس با تشکیل کمیته ای، تحقیقات جامعی را درباره معاملات با این ارز در بازار سرمایه آغاز کرده است.

رئیس کل گمرک خبر داد

### تخلف گمرکات کشورهای اروپایی در ورود مواد مخدر صنعتی به ایران

رئیس کل گمرک ایران از کشف مقدری مواد مخدر صنعتی با سگ‌های موادیاب خبر داد که منشاء ورود آن گمرکات اروپایی بوده است. به گزارش مهر به نقل از صدا و سیما، فرود عسگری در حاشیه افتتاح مرکز آموزش سگ‌های موادیاب افزود: کشفیاتی از کشورهایمانند آلمان و انگلیس داشتیم که حاکی از تخلف در گمرکات برخی کشورهای اروپایی است که موضوع را به سازمان جهانی گمرک و آن کشورها اعلام کردیم.

وی تصریح کرد: دفتر مطالعات منطقه‌ای اقیانوسیه و آسیا در این زمینه رتبه نخست را در ۸ ماه سال ۲۰۱۷ در میان گمرکات ۱۹۰ کشور به گمرک ایران اختصاص داده که دستاورد ارزنده‌ای برای جمهوری اسلامی ایران است.

رئیس کل گمرک ادامه داد: با استفاده از شاخص‌های مدیریت ریسک از حیث مبدا و نوع بار، محموله‌ها، اسکن یا توسط سگ‌ها کنترل می‌شود و کشفیات پیش‌ساز مواد مخدر از منشا چین هم داشتیم.

وی خاطرنشان کرد: در حال حاضر ۲۱ قلاده سگ موادیاب در گمرکات حساس نظیر بازرگان، لطف‌آباد و دوغارون وجود دارد که به کشف مقادیری مواد مخدر صنعتی و سنتی منجر شده است.

دبیر انجمن صنایع لبنی:

### امیدی به کاهش تعرفه صادرات لبنیات به عراق نداریم

درحالی که طی هفته‌های گذشته عراقی‌ها برای صادرات لبنیات ایران به کشورشان تعرفه‌های بیشتری وضع کرده و مسئولان ایرانی از رایزنی برای حل این مشکل خبر داده بودند، دبیر انجمن صنایع لبنی اعلام کرد که با توجه به رایزنی‌های صورت گرفته و دست ردی که عراقی‌ها به سینه مسئولان ایرانی زده‌اند، امیدی برای حل این مشکل وجود ندارد.

به گزارش ایسنا، عراق طی هفته‌های گذشته تعرفه واردات برخی محصولات لبنی از ایران را افزایش داد؛ به‌گونه‌ای که تعرفه ۱۵ درصدی شیر و خامه با ۲۵ درصد افزایش به ۴۰ درصد و تعرفه ۵۰ درصدی ماست نیز با ۲۰ درصد افزایش به ۲۵ درصد رسید. این اقدام سبب اعتراض کارخانه‌ها و صادرکنندگان محصولات لبنی شد، چراکه به گفته دبیر انجمن صنفی صنایع لبنی، کشورهای عضو اتحادیه عرب بین خودشان تعرفه ندارند و محصولاتی که از مصر و عربستان وارد بازار عراق می‌شود مشمول تعرفه نیست و فقط ترکیه باقی می‌ماند که آن را هم باید دید پیمان تجاری با این کشور بسته شده است یا نه. بنابراین با وضع یک‌جانبه و یک‌طرفه این‌گونه تعرفه‌ها، قیمت محصولات لبنی ایران در بازار عراق تا حد بسیاری افزایش یافته و توان رقابت را از دست می‌دهد.

البته پیش از این نیز وزارت کشاورزی و حسن رکنی، معاون امور دام این وزارتخانه نسبت به حل این مشکل و بازگرداندن تعرفه عراقی‌ها ابراز امیدواری کرد و گفت: پیش از این نیز عراقی‌ها تعرفه برخی محصولات صادراتی به کشورشان را از ایران افزایش داده بودند که با رایزنی‌های صورت گرفته از سوی مسئولان وزارت امور خارجه حل و فصل شد.

این اظهارات در حالی مطرح شده است که رضا باکری در این باره به ایسنا گفت: امیدی به حل این مشکل وجود ندارد، چراکه براساس اطلاعات به دست آمده، با وجود پیگیری و رایزنی مسئولان ایران، دولت عراق متقاعد به کاهش تعرفه نشده و اعلام کرده مصوبه آنها در این زمینه چهار ساله بوده و قابل بازگشت نیست.

دبیر انجمن صنفی صنایع لبنی افزود: در حال حاضر شرکت‌های صادرکننده محصولات لبنی عراق، صادرات خود را متوقف نکرده‌اند و طبق همان روند سابق کارشان را ادامه می‌دهند به امید اینکه این مشکل حل شود اما در شرایط کنونی که به نظر می‌رسد تعرفه‌های افزایش یافته عراقی‌ها برای محصولات لبنی ایرانی قابل بازگشت نیست. به نظر می‌رسد بهترین راهکار این است که دولت مابه‌التفاوت این تعرفه‌ها را به کارخانه‌های صادرکننده بدهد تا صادرات لبنیات به عراق به‌عنوان بزرگ‌ترین مشتری این محصولات ادامه پیدا کند، چراکه کارخانه‌های صادرکننده زحمات و هزینه‌های بسیاری را متحمل شده‌اند تا این بازار را پیدا کنند.

وی با بیان اینکه بازار عراق برای لبنیات ایران ۱۶ سال است که استمرار دارد و برای آن تلاش‌های بسیاری صورت گرفته است، تصریح کرد: به هیچ وجه نباید بازار عراق را تسلیم رقبایی مانند عربستان کرد و دولت باید مصوبه مجلس شورای اسلامی در قالب برنامه ششم توسعه را اجرایی کند، چراکه براساس این قانون دولت مکلف است مابه‌التفاوت بهای تمام شده داخلی با قیمت‌های بازارهای هدف را پرداخت کند تا شرکت‌ها بتوانند بازارهای هدف خود را به دست بیاورند یا حفظ کنند.

کرباسیان از معدن غنی ایران می‌گوید

## ۴درصد از ذخیره روی جهان تنها در یک معدن ایران



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت که در حال حاضر ۴درصد ذخیره روی جهان در معدن مهدی‌آباد یزد است.

به گزارش ایسنا، مهدی کرباسیان، رئیس هیأت عامل ایمیدرو در حاشیه تجلیل از صادرکنندگان برتر استان زنجان، اظهار کرد: استان زنجان یک استان معدنی بوده و معدن غنی همچون معدن انگسوران را دارد و یکی از نگرانی‌هایی که برای این معدن وجود داشت این بود که در ۱۰ سال آتی با همسین میزان برداشت این معدن به مشکلاتی دچار خواهد شد.

این مسئول ادامه داد: در حال حاضر ۴درصد ذخیره روی جهان در

معدن مهدی‌آباد است و سال گذشته یک کنسرسیوم بخش خصوصی برای این معدن تشکیل شده و امیدواریم اواخر سال آینده با تکمیل فعالیت این معدن، مشکلاتی در رابطه با ذخایر برای سال‌های آتی وجود نداشته باشد و برای معدن انگوران نیز در ماه‌های آتی متخصصی خارجی برای بازدید خواهد آمد.

وی افزود: با توجه به آمارهایی که ارائه شده، صادرات استان زنجان بیش از ۶۰ درصد افزایش یافته که ارزش‌افزوده بسیار بالایی را برای استان داشته است و امیدواریم با تلاش مضاعف صادرکنندگان و همکاری‌های دولت، وضعیت صادرات از آنچه هست بهبود یابد. در گذشته صادرات مواد معدنی و صنایع معدنی بیش از ۲۰درصد بوده و سرانه تولید ناخالص داخلی ۵ تا ۶ درصد است که این نشان از توجه بیشتر به این بخش دارد که این مهم بخشی از اهداف دولت است.

کرباسیان خاطرنشان کرد: یکی از کارهای بسیار خوبی که در حوزه معدن و صنایع معدنی انجام شده این است که با شش شرکت کانادایی-استرالیایی که در دنیا جزو شرکت‌های شاخص در حوزه اکتشاف هستند، برای انتقال تجربه به ایران مذاکرات و اقداماتی انجام شده است و باید بپذیریم که در حوزه فناوری در حوزه معدن به خصوص معدن زیرزمینی عقب‌مانده هستیم.

شریعتمداری:

### «در» را کوچک می‌کنیم و دشمن اقتصادی از «دیوار» وارد می‌شود

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت نداشتن مرزبانی صحیح نظام تعرفه حمایت از تولید را مخدوش کرده به‌گونه‌ای که «در» را کوچک می‌کنیم اما دشمن اقتصادی از «دیوار» وارد می‌شود.

به گزارش ایسنا، محمد شریعتمداری اظهار کرد: یکی از معضلات اساسی تولید در کشور عدم مرزبانی صحیح و سالم و همچنین باز بودن مسیر قاچاق به داخل کشور است.

وی افزود: این نوع مرزبانی، نظام تعرفه حمایت از تولید را مخدوش می‌کند. ما «در» را کوچک



می‌کنیم و دشمن اقتصادی از «دیوار» وارد می‌شود. طبق اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، شریعتمداری تأکید کرد: تأمین مالی واردات غیرقانونی کالا به کشور با شناسایی گلوگاه‌ها باید بسته شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: باید به گمرک اختیارات کافی داد تا ورود کالا به مناطق آزادی که هدف اولیه تأسیس آنها پردازش و توسعه صادرات بوده است، با کنترل‌های جدی گمرکی محدود شود.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی:

### مدیران صنعتی باید ریسک‌پذیر باشند



مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی اعلام کرد اگر خوشه‌های صنعتی در قالب کنسرسیوم در نمایشگاه‌های خارجی شرکت کنند، همه هزینه‌های آن توسط این سازمان پرداخت می‌شود.

به گزارش مهر به نقل از وزارت صنعت، علی یزدانی گفت: مدیران استان باید با ریسک‌پذیری اقدامات لازم را برای احیای قابلیت‌های بخش صنعت و معدن استان فراهم کنند. وی اعلام کرد: اگر خوشه‌های صنعتی استان در قالب کنسرسیوم برای شرکت در نمایشگاه‌های خارجی اقدام کنند همه هزینه‌های مربوط به آن توسط این سازمان پرداخت می‌شود.

یزدانی ایجاد زیرساخت‌ها در شهرک‌ها و نواحی صنعتی را از وظایف این سازمان برشمرد و گفت: همه اختیارات سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران به استان‌ها تفویض شده است و یکشنبه آینده با همه دستگاه‌ها و سازمان‌های مربوط برای کمک به رفع مشکلات صنعتگران استان مکاتبه خواهد شد.

گفتنی است در بازدید معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از این استان یک واحد صنعتی در شهرک صنعتی طیس مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

این واحد صنعتی با سرمایه‌گذاری حدود ۳ میلیارد تومان و تولید سالانه ۲۵ هزار تن پودر بنتونیت و اشتغال‌زایی ۲۵ نفر به صورت مستقیم و ۵۰ نفر به صورت غیرمستقیم افتتاح شد. گفتنی است پودر بنتونیت در صنایع فولادسازی، ریخته‌گری، تولید مکمل و کودهای آلی گیاهی و داروسازی استفاده می‌شود و جلوگیری از خام‌فروشی و ایجاد اشتغال پایدار از اهداف این پروژه است.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران ضمن بازدید از خط تولید واحد صنعتی تولیدکننده لوله و اتصالات پلی‌اتیلن در نشستی با صنعتگران و فعالان بخش صنعت و معدن شهرستان به بررسی مسائل و مشکلات واحدها پرداخت.

عضو اتاق ایران:

### «میز ملی کارآفرینی» راه رفع موازی‌کاری‌هاست

بهبود بخشد. وی همچنین با تأکید بر اهمیت حضور بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌ها افزود: باید نقش و حضور مردم و بخش خصوصی را در تصمیم‌سازی‌های کشور به‌ویژه در بخش اقتصادی بالا ببریم تا بتوانیم روی سیاست‌گذاری‌ها اثرگذار باشیم. به گفته این نماینده مجلس شورای اسلامی، قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار وظایفی بر عهده این نهادها و سازمان‌ها گذاشته است اما آنها وظایف خود را به‌خوبی انجام ندادند.

#### بازرگانان و کارآفرینان کوچک

رئیس کمیسیون جوانان، کارآفرینی و کسب‌وکارهای نوین و دانش‌بنیان اتاق ایران درباره طرح «کارآفرینان نسل فردا» نیز به ایرنا گفت: هدف این طرح، اثرگذاری بر دانش‌آموزان در سال‌های پایانی دوره آموزشی و دانشجویان است. کلاهی ادامه داد: این طرح برای آشنایی جوانان ۱۷ تا ۲۵ ساله با مفاهیم کسب‌وکار و آموزش خلاقیت برقرار و موضوع‌هایی همچون اقتصادی، خلاقیت و نوآوری، کار تیمی، مسائل مرتبط با نیروی انسانی و تفکر خلاق با زبان ساده به آنان آموزش داده می‌شود. وی اضافه کرد: در کشورهای توسعه‌یافته به شیوه‌های مختلف به دانش‌آموزان می‌آموزند

میز ملی کارآفرینی با هدف جمع‌آوری اطلاعات کارآفرینی و فضای کسب‌وکار، هم‌افزایی ظرفیت‌ها و جلوگیری از کارهای بخرشی و موازی‌کاری تشکیل می‌شود.

رئیس کمیسیون جوانان، کارآفرینی و کسب‌وکارهای نوین و دانش‌بنیان اتاق ایران دیروز به ایرنا گفت: طرح‌های توجیهی کشور پرانگه است و اطلاعات آماری به صورت متمرکز وجود ندارد. «افشین کلاهی» تأکید کرد که انشق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی ایران با راه‌اندازی میز ملی کارآفرینی به دنبال ساماندهی اطلاعات و فعالیت‌هاست.

وی افزود: میز ملی کارآفرینی جایگاهی برای ارائه خدمات به کارآفرینان است و در واقع پل ارتباطی بین صاحبان ایده، سرمایه‌گذاران داخلی و سرمایه‌گذاران خارجی می‌سازد که می‌خواهند در کشور سرمایه‌گذاری کنند.

«سهیلا جلودارزاده» گفت: میز ملی کارآفرینی با هدف جمع‌آوری اطلاعات کارآفرینی و فضای کسب‌وکار کشور، هم‌افزایی توانایی‌ها و ظرفیت‌ها و جلوگیری از کارهای بخرشی و موازی‌کاری ایجاد می‌شود و سعی می‌کند با ایجاد شورای مشورتی و انجام امور پژوهشی و مشورتی شرایط کارآفرینی را در کشور

آل اسحاق به ایسنا اعلام کرد

### ادامه سنگ‌اندازی سیمانی عراقی‌ها برای ایران

عراق سیمان صادر کنند. وی ادامه داد: واقعیت این است که در رابطه با سیمان عراقی‌ها تحت این عنوان که می‌خواهند در تولید و صنعت سیمان خودکفا شوند، واردات سیمان ایرانی را ممنوع کردند. آل اسحاق افزود: در حوزه سرمایه‌گذاری کارخانه‌ها به عراقی‌ها گفتیم که شما اکنون به سیمان روز نیاز دارید و ما می‌توانیم برای کارخانه‌های خودکفا شوند، حتی وقتی به توافق هم می‌رسیم بازهم سنگ‌اندازی می‌کنند یعنی اول می‌پذیرند که ایرانی‌ها در کارخانه‌های عراق سرمایه‌گذاری کنند اما بعد می‌گویند امکان‌پذیر نیست.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق درباره آخرین وضعیت صادرات سیمان ایران به عراق تصریح کرد که عراقی‌ها تحت این عنوان که می‌خواهند در سیمان خودکفا شوند، حتی پروژه‌های عمرانی خود را به ایرانی‌هایی که در مزایده‌ها برنده می‌شوند هم نمی‌دهند. به گزارش ایسنا، بازار عراق در سال‌های اخیر همواره یکی از مقاصد مهم صادرات برای تجار ایرانی بوده و این کشور در زمینه‌های مختلف، محصولات مورد نیازش را از ایران تهیه کرده است، اما اخیراً اما و اگرهایی از سوی این مقصد صادراتی ایجاد شده است.

در این میان یکی از بازارهای عراق که ایران روی آن حساب ویژه باز کرده، بازار سیمان عراق بود اما از چند ماه پیش عراقی‌ها تعرفه واردات سیمان از ایران را افزایش دادند که این مسئله باعث شد صادرات سیمان ایران به عراق با محدودیت جدی مواجه شود. یحیی آل اسحاق در گفت‌وگو با ایسنا، درباره آخرین وضعیت صادرات سیمان ایران به عراق اظهار کرد: با توجه به شرایط بازرسانی در عراق، عراقی‌ها نیاز قابل توجهی به سیمان دارند و در داخل هم خیلی از واحدهای سیمان ما بسیج شدند و امکانات فراهم کردند که به

مدیرکل وزارت صمت خبر داد

## طرح مقابله با قاچاق قطعات خودرو نهایی شد

مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحركه وزارت صمت، معدن و تجارت از نهایی شدن دستورالعمل طرح مبارزه با قاچاق قطعات خودرو خبر داد. امیرحسین قناتی در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با طرح الصاق کد رهگیری به قطعات وارداتی خودرو، اظهار کرد: دستورالعمل طرح مبارزه با قاچاق قطعات خودرو با الصاق کد رهگیری نهایی شده و در حال حاضر آماده اجرا است. وی ادامه داد: الصاق کد رهگیری قطعات وارداتی خودرو تمام قطعات را شامل نمی‌شود و تنها قطعاتی که بیشترین میزان قاچاق را در چند سال اخیر داشته‌اند، در این طرح قرار گرفته‌اند. مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحركه وزارت صمت، معدن و تجارت - با الصاق کدهای رهگیری کالا ۱۶ مجموعه از قطعات خودرو در این طرح قرار دارند، خاطرنشان کرد: علت اجرایی‌نشدن این طرح تاکنون به دلیل آن است که طرح برای بررسی‌های نهایی در ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز است. به گزارش ایسنا، با روی کار آمدن دولت یازدهم محمدرضا نعمت‌زاده - وزیر وقت صمت، معدن و تجارت - با الصاق کدهای رهگیری کالا با عنوان ایران کد و شنیم مخالفت کرد و این دو سامانه به دست فراموشی سپرده شد، اما سال گذشته وزارت صمت بار دیگر خبر از الصاق کدهای رهگیری برای کالاهای قاچاق‌پذیر صنعت خودرو خبر داد. همچنین قاسم خورشیدی، سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، سامانه کد رهگیری کالاهای قاچاق به خصوص قطعات خودرو را که بار دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرد ایران کد معرفی کرد و طرح مبارزه با قاچاق کالا را تنها معطوف به قطعات خودرو ندانست.

یک کارشناس مطرح کرد

## توجه به کیفیت قطعات و خودروهای وارداتی از چین

یک کارشناس صنعت خودرو گفت که شرکت‌های اروپایی و بین‌المللی که در زمینه تولید خودرو فعالیت دارند برخی از قطعات را در کشور چین تولید می‌کنند، بنابراین باید دقت شود که آیا کیفیت قطعات مصرفی در خودرو با کیفیت محصول مورد استفاده در اروپا یکسان است. امیرحسین کاکایی در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با فروش محصولات چینی که با نام محصولات اروپایی در بازار ایران به فروش می‌رسند، اظهار کرد: برخی از شرکت‌های چینی با استفاده از روش‌های تبلیغاتی در بازار ایران به دنبال بازار گرمی هستند که این موضوع اصالتاً ایرادی ندارد، اما باید توجه شود که ورود این محصولات به ایران برای کشور چقدر ارزش‌افزوده ایجاد می‌کند.

او افزود: در حال حاضر شرکت‌های اروپایی و بین‌المللی که در زمینه تولید خودرو فعالیت دارند برخی از قطعات را در کشور چین تولید می‌کنند که با این تفاسیر در واردات حتی خودروهای اروپایی به ایران باید این موضوع مدنظر قرار گیرد که آیا کیفیت قطعات مصرفی در خودرو با کیفیت محصول مورد استفاده در اروپا یکسان است. این کارشناس صنعت خودرو با تأکید بر اینکه لزوماً اعتماد به برندهای اروپایی در کیفیت قطعات درست نیست، گفت: باید در اجرای مقررات فعلی که در زمینه تولید و صادرات تدوین شده است، نظارت کافی و قابل قبولی صورت گیرد زیرا در نهایت منجر به رشد کیفی بازار خودروی کشور می‌شود. وی تصریح کرد: وزارت صمت، معدن و تجارت باید بر تحقق صادرات ۳۰ درصدی خودروهای چوبت‌وچتری نظارت کند. این موضوع باعث خواهد شد که قوانین به‌درستی اجرا شده و از سوی دیگر، شرکت‌هایی که قصد واردات خودرو و سرمایه‌گذاری در ایران دارند، بهترین محصولات خود را برای بازار ایران در نظر می‌گیرند و دیگر محصول بی‌کیفیت به نام خودروهای اروپایی به ایران وارد نمی‌شود.

## پشت پرده واردات تایر توسط خودروسازان

سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران با انتقاد از جریان واردات تایر به کشور گفت متأسفانه آمار واردات سال گذشته حاکی از این است که یکی از خودروسازان جزو چند واردکننده اصلی تایر به کشور بوده است. مصطفی تنها در گفت‌وگو با خبر خودرو اظهار داشت: با وجود تأکید بر اقتصاد مقاومتی، متأسفانه شاهد چنین آمارهایی از واردات به کشور آن هم توسط تولیدکنندگان داخلی هستیم.

وی افزود: ورود تایر توسط خودروسازان به جهت ناکافی بودن تولیدات داخلی نیست و عمدتاً به جهت مشکل مطالبات میان خودروسازان با قطعه‌سازان و تولیدکنندگان تایر در داخل بازمی‌گردد.

وی با اشاره به تعرفه واردات ۲۳ درصد است، اما معتقدیم همان تعرفه‌ای که برای خودرو در نظر گرفته می‌شود باید برای قطعات خودرو از جمله تایر نیز لحاظ شود.

سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران تصریح کرد: چنانچه صنعت خودرو به‌عنوان یکی از صنایع مهم محسوب می‌شود باید مجموعه این صنعت منجمله قطعات و سایر صنایع وابسته از تعرفه مشابهی برخوردار باشند.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی مصرف‌گرایی را از معضلات امروز در بازار خودروی ایران دانست و گفت در این شرایط باید دولت، خودروسازان و قطعه‌سازان داخلی نسبت به ارتقای کیفیت محصولات تولیدی تلاش بیشتری کنند تا نیاز بازار به سمت خرید خودروهای خارجی سوق پیدا نکند. نبی هزارجریبی در گفت‌وگو با خبرخودرو اظهار داشت: در

صورتی که کیفیت خودروهای داخلی افزایش نیابد مسلماً تمایل به خرید خودروهای خارجی افزایش یافته و با افزایش خروج ارز از کشور بسیاری از صنایع داخلی در راستای افت تقاضای محصولات داخلی زمین‌گیر خواهند شد. وی بخشی از علت رکود و بیکاری در کشور را ناشی از عدم نظارت کافی بر تولیدات داخلی و تعطیلی برخی واحدهای تولیدی دانست و افزود: در

صورتی که کیفیت تولیدات داخلی افزایش یابد، بسیاری از مشکلات موجود در بازار کسب‌وکار خودروسازان نیز بهسود خواهد یافت. نماینده گرگان گفت: خودروهای بی‌کیفیت به‌خاطر امنیت جان مردم باید از چرخه تولید خارج شوند. هزارجریبی در ادامه به تأثیر واردات خودرو بر روند تولید خودروسازان در کشور پرداخت و تصریح کرد: مسلماً واردات

خودروهای با سطح کیفی بالا و خدمات پس از فروش مناسب مشکلی برای تولید در کشور ایجاد نخواهد کرد، اما اینکه خودروهایی به‌واسطه رانت وارد کشور شوند مسلماً باعث ورشکستگی صنایع بزرگ خودروسازی در کشور خواهد شد. این نماینده مجلس در ادامه به اهمیت صادرات در صنعت خودرو اشاره کرد و گفت: کیفیت تضمین‌کننده صادرات است، در صورتی که خودروهای داخلی با

کیفیت بالا و قیمت مناسب تولید شوند، بی‌شک توسعه صادرات و سودآوری مطلوبی را برای خودروسازان به دنبال خواهد داشت. وی با توجه به افزایش تمایل به واردات خودرو تأکید کرد: امروز افزایش واردات ضربه به تولید و اشتغال است از این رو باید جلوی واردات بی‌رویه و غیرضروری خودرو را بگیرد. هرچند هم‌زمان باید مانع از توسعه قاچاق در کشور شد.

## افزایش تولید و اشتغال در قطعه‌سازی خودرو

رئیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران گفت امسال با وجود مشکل کسب‌وکارها، در صنعت قطعه‌سازی خودرو افزایش تولید و اشتغال داریم.

منصور معظمی در حاشیه افتتاح نمایشگاه قطعات خودرو در جمع خبرنگاران با بیان اینکه در همه قراردادهای خودرویی با شرکای خارجی یکی از بندها، ارتقای قطعه‌سازی داخلی است، افزود: در قرارداد سایپا، ایران خودرو و هم در قرارداد گسترش بندهایی وجود دارد که شرکت‌های پژو، رنو و سیتروئن باید قطعه‌سازان ایرانی را ارتقا دهند تا به شبکه جهانی قطعه‌سازی پیوند بخورند که این کار در سایپا و ایران خودرو آغاز شده است.

به گزارش خبرخودرو، وی اضافه کرد: همه قراردادهای خودرویی را مطالعه کردم و هیچ جای نگرانی برای

قطعه‌سازان وجود ندارد زیرا خواست وزارتخانه از خودروسازان و سازمان گسترش این است که به قطعه‌سازان داخلی در قراردادهای توجیه ویژه شود و به‌طور نمونه در بحث سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) ۱۵ قطعه‌ساز تولیدات صادراتی دارند که بناسط به ۶۰ قطعه‌ساز افزایش یابد.

معظمی گفت: البته مشکل امروز قطعه‌سازان بحث پرداخت‌ها به آنان است که به خودروسازان تأکید کردیم با وجود مشکلاتی که دارند در پرداخت‌ها و قراردادهای به قطعه‌سازان توجیه ویژه داشته باشند.

وی با بیان اینکه قراردادهای فرصت خوبی برای قطعه‌سازان، خودروسازان و مصرف‌کنندگان است، افزود: نمایشگاهی که دایر شده فرصتی برای شناخت بیشتر شرکت‌ها از بازار ایران است و مطمئناً شرکت‌هایی که شناخت خوبی از بازار ایران دارند، در

این نمایشگاه شرکت کردند. سیاست وزارتخانه هم این نیست که صنعت خودروسازی و بخش خاصی از آن در اختیار شرکت خاصی قرار گیرد. معظمی درباره میزان ساخت داخل خودروهای تولید مشترک گفت: در همه قراردادهای خودروسازان و شرکای خارجی‌شان موظف شدند با ۴۰ درصد تولید داخل اقدام به تولید مشترک کنند اما وقتی قراردادی می‌بندید دوره زمانی برای اجرا دارد و تا زمان اجرا وزارتخانه اجازه داد که با درصد کمتری از ساخت داخل این خودروها وارد بازار شود، اما در عین حال سیاست وزارتخانه این است که خودروسازان حداقل ۴۰ درصد ساخت داخل را رعایت کنند، اگر غیر از این باشد اجازه ورود خودرو به بازار داده نمی‌شود.

رئیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران با بیان اینکه قطعه‌سازی در این سال‌ها رشد خوبی داشته

است، افزود: سال گذشته یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید کردیم که امسال به یک میلیون و ۶۵۰ هزار دستگاه و در صنعت چشم‌انداز به ۳ میلیون دستگاه خودرو خواهد رسید البته حضور ۱۲۰۰ شرکت داخلی و خارجی در نمایشگاه‌های امسال نیز مؤید رشد قطعه‌سازی و استقبال از نمایشگاه قطعات خودرو است.

معظمی با اشاره به اینکه تأکید وزارت صمت افزایش تولید همراه با افزایش کیفیت است، گفت: کیفیت رو به افزایش است اگر چه هنوز رضایتمندی مردم با کیفیت فاصله قابل توجهی دارد.

وی افزود: وزیر صمت در نخستین جلسه شورای سیاست‌گذاری خودرو بر افزایش کیفیت در خودروسازی تأکید کرد و مردم امسال شاهد افزایش کیفیت در خودروهای تولیدی خواهند بود.

## دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات خودرو با حضور ۵۱۰ شرکت خارجی در تهران آغاز به‌کار کرد

دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران حضور دارند. در دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران بیش از هزار و ۸۰ شرکت داخلی و خارجی حضور دارند که از این تعداد ۵۷۰ شرکت داخلی و ۵۱۰ شرکت خارجی هستند. این نمایشگاه در فضایی افزون بر ۳۵ هزار متر مربع و در ۱۸ سالن نمایشگاهی و فضای باز محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا شده است که نسبت به سال گذشته ۱۰ درصد رشد نشان می‌دهد.

اهمیت دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران موجب شده برخی از کشورها از جمله ترکیه، چین، تایوان، کره‌جنوبی، هند و آلمان در این نمایشگاه به‌صورت گروهی (پاویون) حضور یابند. در دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی

قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران، انواع قطعات و مجموعه‌های خودرو، انواع قطعات فنی و موتورهای خودرو، انواع قطعات بدنه خودرو، انواع ماشین‌آلات و تجهیزات قطعه‌سازی، مجموعه‌های تحقیقاتی و طراحی مهندسی، مواد اولیه و تجهیزات جانبی خودرو، بازرگانی و خدمات پس از فروش، تشریبات تخصصی صنعت خودرو، لوازم تزئیناتی خودرو، تعمیر و نگهداری خودرو، محصولات پاک‌کننده خودرو و سایر تجهیزات و خدمات این حوزه در معرض دید علاقه‌مندان قرار گرفته است.

فراهم کردن زمینه جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی، معرفی دستاوردها، ظرفیت‌ها و توانمندی‌های کارخانه‌ها و شرکت‌های داخلی، بسترسازی برای توسعه مبادلات و همکاری‌های صنعتی شرکت‌های ایرانی و خارجی، توسعه صادرات و یافتن بازارهای جدید صادراتی،

نمایش آخرین تحولات و دستاوردهای علمی، فنی و صنعتی داخلی و خارجی این حوزه، ایجاد ارتباط‌های تجاری جدید و انتقال دانش، فناوری و تجربیات موفق جهانی به کشور و کارآفرینی و اشتغال پایدار، مهم‌ترین اهداف برگزاری این نمایشگاه است.

برگزاری ۱۲ همایش و کارگاه علمی آموزشی با حضور مهندسان، متخصصان و استادان دانشگاه‌ها و همچنین برنامه‌ریزی برای بازدید چند هیأت صنعتی، تجاری و بازرگانی داخلی و خارجی، برخی از برنامه‌های جانبی دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران است.

دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهران تا ۲۵ آبان هر روز از ساعت ۹ تا ۱۷ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آماده بازدید علاقه‌مندان است.

## رانت واردات خودرو موجب ورشکستگی خودروسازان می‌شود

عضو کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی:



یک کارشناس صنعت و بازار خودرو:

## حال قطب اول و دوم خودروسازی کشور وخیم نیست!

ورود قطب سوم به صنعت خودروسازی بی‌شک به نفع تولید ملی و مردم است و فضای رقابتی بازار خودرو را نیز بهبود می‌بخشد.

به گزارش پرشین خودرو، از نگاه برخی کارشناسان مستقل صنعت و بازار خودرو، حال خودروسازان فعلی ایرانی یعنی ایران خودرو و سایپا خوب نیست و چه‌بسا اگر در سال‌های نه‌چندان دور کمکی به یکی از این قطب‌های خودروساز نشده بود، در حال حاضر بازار تولید خودروی ایران تنها یک قطب داشت.

این ادعا در حالی صورت می‌گیرد که به تازگی محمد شریعتمداری، وزیر صنعت از لزوم ایجاد قطب سوم خودروسازی سخن گفته و این اتفاق را راهی برای کمک به قطب‌های قدیمی این صنعت دانسته است.

حال سؤال اساسی این است که وقتی به گفته کارشناسان، حال دو قطب خودرویی کشور خوب نیست، ورود قطب سومی توجیه دارد؟

عبدالله بابایی از کارشناسان صنعت و بازار خودرو در گفت‌وگو با پرشین خودرو درخصوص حال و احوال قطب‌های خودروسازی کشور گفت: بنده به هیچ‌عنوان این مطلب را که برخی می‌گویند حال خودروسازان ایرانی خوب نیست قبول ندارم و به نظرم هیچ مشکلی برای تولید در این دو قطب قدیمی خودروی ایران وجود ندارد. وی ادامه داد: بنده تأکید می‌کنم که تا به حال هیچ‌گونه کمک دولتی به ایران خودرو و سایپا نشده است درحالی‌که سعی می‌شود نشان دهند که تعرفه‌های واردات خودرو به نفع و برای خودروسازان است که این درست نیست.

بابایی تصریح کرد: سود تعرفه واردات تماماً در جیب دولتی‌ها می‌رود و هیچ نفعی برای خودروساز ندارد. بنابراین انداختن ثواب تعرفه در زمین خودروسازان داخلی اشتباه است.

وی اظهار داشت: هر محصولی که می‌خواهد به کشور وارد شود دارای تعرفه واردات است؛ از گوشی تلفن همراه گرفته تا مواد خوراکی و پوشاک. آیا ریالی از این تعرفه در جیب تولیدکننده‌ها می‌رود که در صنعت خودرو به جیب خودروساز برود؟

### ایجاد قطب سوم؛ اتفاق میمونی است

این کارشناس بازار خودرو در مورد ایجاد قطب سوم گفت: اتفاق خوبی است که حتماً با مطالعه بیان شده است و وزیر صنعت نمی‌تواند بدون بررسی‌های دقیق به این موضوع ورود کرده باشند. وی افزود: بی‌شک ورود رقیب جدید به بازار تولید به نفع مملکت و مصرف‌کننده است و فکر می‌کنم اگر این اتفاق با آینده‌نگری و برنامه همراه باشد می‌تواند به نفع صنعت خودروی ایران تمام شود. بابایی در مورد استفاده از داشته‌های داخلی برای ایجاد قطب سوم خودروسازی تصریح کرد: بی‌شک اگر در کشور سرمایه و زیرساخت‌ها از قبل وجود داشته است باید از همان‌ها برای ایجاد قطب سوم استفاده شود و اگر نیست هم می‌توانیم از توان برندهای معتبر برای سرمایه‌گذاری بهره ببریم. وی خاطرنشان کرد: شاید بهتر این باشد که سرمایه‌های موجود را با سرمایه‌گذاری جدید توانان استفاده کنیم تا زیرساخت‌ها قوی‌تر شود و کار با قدرت بیشتری پیش برود.

مدیرکل صنایع خودروی وزارت صمت، معدن و تجارت تشریح کرد

## کدام نمایندگان رسمی مجوز پیش‌فروش خودرو دارند؟

مدیرکل صنایع خودرو و نیرومحركه وزارت صمت، معدن و تجارت فهرست شرکت‌های نمایندگی رسمی واردکننده خودروی دارای مجوز پیش‌فروش را اعلام کرد. به گزارش شاتا، امیرحسین قناتی با اعلام این خبر افزود: این اقدام در جهت رعایت آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت مصرف‌کنندگان خودرو مصوب هیأت وزیران و نیز جلوگیری از پیش‌فروش خودروهای وارداتی از سوی شرکت‌های فاقد مجوز است.

وی گفت: بر این اساس نام ۱۵ مدل خودرو با ذکر شرکت‌های واردکننده رسمی به‌عنوان خودروهای مجاز برای پیش‌فروش اعلام شدند که شرکت جهان نوین آریا سا دو مدل خودوردی NISSAN JUKE و NISSAN XTRAIL، شرکت نگین خودرو با دو مدل RENAULT KOLEOS و RENAULT TALISMAN، نیز شرکت ایرتویا سا پنج مدل TOYOTA PRIUS، TOYOTA CHR و TOYOTA LEXUS NX200، شرکت آریا سا با دو مدل RAV4 و نیز LEXUS RX200T از جمله آنها هستند. مدیرکل صنایع خودرو و نیرومحركه وزارت صمت، معدن و تجارت ادامه داد: همچنین شرکت آراین موتور بویا برای واردات و پیش‌فروش دو مدل خودروی MITSUBISHI ASX استیشن واگن (CVT) و نیز شرکت MITSUBISHI OUTLANDER استیشن واگن (CVT) و شرکت آراین موتور تیان برای خودروهای DS4 و DS3، DS5، DS6، DS5LS مجاز اعلام شدند.

قناتی در پایان گفت: شرکت کرمان موتور برای واردات و پیش‌فروش HYUNDAI SANTAFE و HYUNDAI IX35 و شرکت آسان موتور برای خودروی ELANTRA و رامک خودرو برای واردات و پیش‌فروش خودروی TIVOLI نیز مجاز هستند.



در پارک فناوری پردیس برگزار می‌شود

## نخستین نشست گروه D8و صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه

نخستین نشست سرمایه‌گذاری فناوری دی‌هشت و نشست صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه VC اذرمه ۹۶ در پارک فناوری پردیس معاونت علمی برگزار می‌شود.

در این نشست روندهای فناوری در کشورهای عضو دی‌هشت و نقش دولت‌ها در توسعه صندوق‌های جسورانه بررسی می‌شود. همچنین الگوهای موفق بین‌المللی در حوزه صندوق‌های جسورانه و سرمایه‌گذاری جسورانه شرکت‌ها CVC بررسی خواهد شد. از دیگر برنامه‌های این نشست ارزیابی روند تکامل بازار سرمایه‌گذاری جسورانه در کشورهای عضو دی‌هشت و کارگاه‌های تخصصی است.

### دریچه

## با رعایت این پنج اصل، استارت‌آپ خود را با موفقیت به فروش برسانید

فروش استارت‌آپ معمولاً است که فرآیندهای خاص خود را دارد و اگر به‌درستی انجام شود، هیچ مشکلی عقد قرارداد فروش پیش نمی‌آید. ممکن است به‌عنوان بیناینگار یک شرکت خصوصی، به فکر فروش شرکت‌تان در آینده باشید، بنابراین باید شرکت شما این فرآیند به دقت آماده‌سازی شود.

به گزارش نوپناه نخستین سوالی که در این فرآیند به ذهن‌ها می‌رسد، بهترین زمان برای شروع فرآیند آماده‌سازی است. البته پاسخ این سوال، همیشه «در حال حاضر» است؛ شاید کمی برای شروع دیر شده باشد اما هرگز آن را تا زمان قبل از فروش متوقف نکنید.

در اینجا اصولی برای تان آورده‌ایم که رعایت آنها در فرآیند فروش اهمیت دارد.

۱- اظهارات مالی حسابرسی سه‌ساله برای ارائه به خریداران یا سرمایه‌گذاران نیاز است. تهیه و بررسی حساب‌های مالی هزینه کمی دارد اما کاری بسیار کارآمد و ارزشمند برای شروع آماده‌سازی است. به عبارت دیگر، اگر کسب‌وکار کوچکی دارید، با اظهارنامه‌های مالی و حسابرسی شروع کنید.

۲- هر معامله فروش علاوه‌بر حسبرسی مالی، به مجموعه‌ای کامل از لیست شرکت‌های همکار، سازمان‌ها، قرارداده‌ها و سوابق نیاز دارد. این مجموعه بایدنگر تصمیمات مهم و قراردادهای موجود شرکت شماست. تأثیر این مجموعه بر تصمیم خریداران یا سرمایه‌گذاران به قدری زیاد است که اکثر آنها از شرکت فروشنده می‌خوانند این مجموعه را تهیه و ارائه کنند.

## سرمایه‌گذاری ۲۵۰ میلیون دلاری بر استارت‌آپ‌های پیشتاز منطقه منا

شروع یک کسب‌وکار جدید در خاورمیانه و شمال آفریقا که تحت عنوان «مننا» نیز شناخته می‌شود یکی از سخت‌ترین کارهای حال حاضر دنیاست. محیط اقتصادی چالش‌برانگیز، بعضاً نبود استعدادهای محلی و همچنین پیچیدگی‌های سیاسی این منطقه باعث شده است کارآفرینی در منا سختی‌های بسیاری داشته باشد. با این حال هر سال شاهد این هستیم که هزاران کارآفرین در این منطقه فعالیت خود را شروع می‌کنند تا تأثیری روی اقتصاد خاورمیانه و شمال آفریقا داشته باشند.

به گزارش نوپناه، به تازگی تمرکز سرمایه‌گذارهای منطقه منا روی تکنولوژی‌های پیشرفته افزایش پیدا کرده است و شرکت «شرکای سرمایه‌گذار خاورمیانه» ۲۵۰میلیون دلار در این ناحیه روی تکنولوژی‌های پیشرفته سرمایه‌گذاری کرده است. در ادامه تعدادی از کارآفرین‌های منا را که تأثیری جهانی دارند معرفی می‌کنیم.
«بیکر برین» در بیروت برای مدتی است که سعی دارد ابزارهای تعاملی و بسته‌های آموزشی را وارد صنعت اسباب‌بازی کودکان در منطقه منا کند. در اصل، بلتقم طراحی شده توسط میکر برین به شما اجازه می‌دهد که اسباب‌بازی خود را با توجه به خواسته‌های تان طراحی کنید. بیناینگاران این کمیاتی اعتقاد دارند که میکر برین می‌تواند در آینده تبدیل به لگوی دنیای دیجیتال شود.
- در شرایطی که رشد استارت‌آپ‌های نوآوران در زمینه

# کسب‌وکار امروز



## آی‌پد پروهای اپل زیر بمباران طعنه‌های ساتیا نادلا

**ساتیا نادلا، مدیرعامل هندی تبار**

مایکروسافت است که پس از تلاش‌های بسیار، توانست اشتباهات اسنوبالو را تا حد زیادی جبران و این شرکت را دوباره احیا کند. اما مرد شماره یک ردmondئی‌ها که همیشه به خوش اخلاقی شناخته می‌شد، مدتی است با کنایه‌هایش قصد دارد آی‌پد پرو شرکت اپل را تحقیر کند.

به گزارش جی‌اس‌ام، ساتیا نادلا اخیراً سفری به سرزمین مادری خود هندوستان داشت و در طول این سفر با خبرنگارانی مواجه شد که اکثراً از آی‌پد استفاده می‌کردند. پس از این اتفاق آقای مدیرعامل خطاب به یکی از خبرنگاران گفت: دوست من، تو به یک کامپیوتر واقعی نیاز داری!

پیش از این هم مدیران دیگر مایکروسافت اعلام کرده بودند که آی‌پد پرو شرکت اپل در واقع یک کپی از سرفیس پرو است. رایان گوین، مدیر کل بخش سرفیس یکی از این افراد بود که با جزئیات بیشتری اعلام کرد: اپل با تولید آی‌پد پرو، در واقع از رده محصولات ۲ در ۱ مایکروسافت کیبی‌پرداری کرده است. بسیاری از افراد نیز معتقدند که این دو محصول از جهات بسیاری به هم شباهت دارند که مهم‌ترین آنها وجود نمایشگر لمسی با قابلیت پشتیبانی از قلم استایلووس (سرفیس Pen و اپل Pencil) و همچنین پشتیبانی دستگاه از یک صفحه کلید QWERTY قابل جداولی است. اما بزرگ‌ترین تفاوت این دو دستگاه، سیستم عامل مورد استفاده آنهاست. سرفیس پرو مایکروسافت از ویندوز ۱۰ پرو بهره‌مند است که برای رایانه‌های شخصی توسعه داده شده؛ در مقابل آی‌پد پروهای اپل از همان سیستم عامل موبایلی اپل یا iOS استفاده می‌کند که در سایر مدل‌های آی‌پد نیز به کار گرفته می‌شود.

اما این نخستین بار نبود که مدیرعامل ردmondئی‌ها به اپل طعنه می‌زند؛ نادلا به تازگی گفته بود که مایکروسافت یک تولیدکننده محصولات تجملاتی نیست و شرکتش را سازنده ابزارهایی معرفی کرد که فناوری‌های را توسعه می‌دهد. تا دیگران بتوانند آن (فناوری) را بسازند.

او گفته بود: قصد ندارم موفقیت‌هایی را که اپل و گوگل کسب می‌کنند، نادیده بگیرم. ما شرکت‌های متفاوتی هستیم. ما (مایکروسافت) واسطه‌های بازار نیستیم. تولیدکنندگان ابزار هستیم. سازنده کارگاه‌ای لو‌کس نیستیم؛ این چیزی نیست که ما باید باشیم. ما به دنبال ایجاد فناوری‌های هستیم که دیگران بتوانند آن را بسازند. اگر کمی به گفته‌های ساتیا نادلا فکر کنیم، متوجه می‌شویم که او هم قصد داشته بگوید مایکروسافت باید پرداز اصلی محصولات ۲ در ۱ است که آی‌پد پرو هم یکی از آنهاست و در زمینه ملایمی قصد تحقیر اپل و تمهید کردن کوپرتینویی‌ها به کیبی‌پرداری از تبلت‌های سرفیس پرو را داشته است.

### برگزاری همایش تفاوت‌های سرمایه‌داری وسرمایه‌گذاری درمنطقه آزادچابهار

همایش تفاوت‌های سرمایه‌داری و سرمایه‌گذاری به همت مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه بین‌المللی در منطقه آزاد چابهار برگزار شد. کسب‌وکارهای نوپدید برای عوض کردن نظر سهامداران کوالکام دارد.

همچنین سرودکام احتمال افزایش رقم پیشنهادی خود را در طریق تأمین مالی از محل استقراض سرمایه‌گذاران با فناوری‌های جدید مشخص نیست چه زمان آنها این اقدام را صورت می‌دهند.
مناخ سردی سرودکام باعث شده است که نام آنها فاش نشود؛ زیرا اطلاعات فوق محرمانه هستند. مژکسور یا ناگفتی می‌داند و قصد دارد هرچه سریع‌تر آن را رد کند، هرچند به گفته منابع آگاه ممکن است آماده کردن جویله کامل جهت ارائه به سرودکام چند روز طول بکشد.

مدیرعامل کوالکام، استیون مولنکووف، طی چند روز اخیر بازخوردهایی از سهامداران این شرکت دریافت کرده و متعهد است ۷۰ دلار بابت هر سهم، سبک شمردن ارزش شرکت است و مورد موافقت قرار نخواهد رفت.
هاک تان، مدیرعامل برودکام که پیش‌تر اعلام کرده بود مقر شرکت خود

براساس گزارش منابعی که نخواستند نام آنها فاش شود، کوالکام قصد دارد پیشنهاد خود برای خرید این شرکت را نیز رد کند.

تزارنه موبایل خود را برای ر پیشنهاده ۱۰۳ میلیارد دلاری رقیب خود یعنی برودکام آماده می‌کند. گزارش‌ها حاکی از این هستند که مدیران کوالکام به‌زودی جلسه اضطراری برای تصمیم‌گیری راهبردی در خصوص پیشنهاد برودکام تشکیل خواهند داد. تشکیل این جلسه نشان‌دهنده این است که کوالکام رقم پیشنهادی متذکسور را ناگفتی می‌داند و قصد دارد هرچه سریع‌تر آن را رد کند، هرچند به گفته منابع آگاه ممکن است آماده کردن جویله کامل جهت ارائه به برودکام چند روز طول بکشد.

مدیرعامل کوالکام، استیون مولنکووف، طی چند روز اخیر بازخوردهایی از سهامداران این شرکت دریافت کرده و متعهد است ۷۰ دلار بابت هر سهم، سبک شمردن ارزش شرکت است و مورد موافقت قرار نخواهد رفت.
هاک تان، مدیرعامل برودکام که پیش‌تر اعلام کرده بود مقر شرکت خود

همایش تفاوت‌های سرمایه‌داری و سرمایه‌گذاری به همت مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه بین‌المللی در منطقه آزاد چابهار برگزار شد. کسب‌وکارهای نوپدید برای عوض کردن نظر سهامداران کوالکام دارد.

همچنین سرودکام احتمال افزایش رقم پیشنهادی خود را در طریق تأمین مالی از محل استقراض سرمایه‌گذاران با فناوری‌های جدید مشخص نیست چه زمان آنها این اقدام را صورت می‌دهند.

مناخ سردی سرودکام باعث شده است که نام آنها فاش نشود؛ زیرا اطلاعات فوق محرمانه هستند. مژکسور یا ناگفتی می‌داند و قصد دارد هرچه سریع‌تر آن را رد کند، هرچند به گفته منابع آگاه ممکن است آماده کردن جویله کامل جهت ارائه به سرودکام چند روز طول بکشد.

مدیرعامل کوالکام، استیون مولنکووف، طی چند روز اخیر بازخوردهایی از سهامداران این شرکت دریافت کرده و متعهد است ۷۰ دلار بابت هر سهم، سبک شمردن ارزش شرکت است و مورد موافقت قرار نخواهد رفت.
هاک تان، مدیرعامل برودکام که پیش‌تر اعلام کرده بود مقر شرکت خود

## جشنواره «شتاب ملی» با هدف ترویج فرهنگ نوآوری برگزار می‌شود

بنیاد نخبگان استان کیلان در نظر دارد همزمان با هفته پژوهش و فناوری، «جشنواره شناسایی و توانمندسازی ایده‌های برگزیده (شتاب ملی)» را در سطح استان برگزار کند. ترویج فرهنگ نوآوری و تقویت خودمبوری در توسعه فناوری، به‌ویژه فناوری‌های نوین، شناسایی، تشویق و معرفی شایستگی‌ها و توانمندی‌های ایده‌پردازان و حفظ مالکیت معنوی آنان از مهم‌ترین اهداف این جشنواره است. جشنواره شتاب ملی در ۱۲ محور: علوم انسانی (فرهنگی اجتماعی، هنری و ورزشی)، فنی و مهندسی (ایرن، الکترونیک، مکملیک، عمران، نانوفناوری، صنایع شیمیایی و انرژی‌های نو)، صنایع پزشکی و بیوزنانگی، علوم پایه (ریاضی، فیزیک شیمی و…)، علوم کشاورزی و صنایع طبیعی، زیست‌فناوری، محیط‌زیست، بهداشت محیط شهری و مدیریت پسماند، گردشگری و هنرهای بومی، محلی و مردمی، فناوری اطلاعات و ارتباطات و رسانه، ترابلیک، حمل‌ونقل شهری و بین‌شهری، خدمات شهری، معماری، فضای سبز، زیست‌بوم، همچنین در به‌مسیر پیشرفت و همچنین موضوع آزاد، برگزار خواهد شد.

### یادداشت

## مدیریت استعداد، استراتژی‌ای برای توسعه کارمندان مستعد در سازمان

– ایجاد کار توسط کارفرما برای فرد.
اکثر این سیستم‌های کاری مستقیماً به شخص مدیر مرتبط هستند. در واقع واحد منابع انسانی می‌تواند پشتیبانی و آموزش را بر عهده بگیرد.
تعاملات روزانه‌ای که ضامن موفقیت کارمند جدید است، نیازمندی از ارتباط مداوم بین کارمند و مدیر است. توسعه فردی و مربیگری از عوامل مهمی هستند که موجب تعامل کارمند و مدیر می‌شود.

به گزارش مدیر اینفو، مدیریت استعداد نوعی استراتژی کسب‌وکار است و سازمان‌ها را قادر به حفظ کارکنان مستعد می‌کند. این استراتژی، جذب استعداد‌های برتر را در رقابت با دیگر کارفرمایان تضمین می‌کند. هنگامی که کارمندی آینده‌نگر باندن شرکتی که در آن مشغول به کار است به

استراتژی مدیریت استعداد
مجهز است، اطمینان خواهد داشت که فرصت توسعه حرفه‌ای برایش وجود دارد. در نتیجه با رغبت و اعتماد بیشتری برای آن کسب‌وکار تلاش می‌کند.
فرآیند مدیریت استعداد شامل چه اقداماتی می‌شود؟

برای استخدام و حفظ کارکنان مستعد می‌توانید اقدامات زیر را به‌عنوان استراتژی کلی در کسب‌وکار تان در نظر بگیرید:
– جلسات برنامه‌ریزی برای استخدام
– توسعه شرح کار
– مصاحبه تلفنی با آنلاین
– مصاحبه‌های داخلی که می‌تواند جلسات متعددی با بسیاری از کارمندان فعلی شما را شامل شود

بررسی اعتبار و سوابق فرد متقاضی
پیشنهاد شفلی به شخص انتخاب‌شده
موافقت با مبلغ پیشنهادی
دادن اطلاعات به کارمند جدید و معرفی آنها به دیگر کارکنان
آموزش در محل کار
تنظیم هدف و بازخورد
مربیگری و ایجاد رابطه با کارمند توسط مدیر

سیستم‌های بازخورد رسمی مانند مدیریت عملکرد یا فرآیند ارزیابی
توسعه کارکنان به صورت مداوم
ایجاد الگو و نقشه شفلی
انتقال در سازمان

مدیر شعب پست بانک استان اردبیل:

### واحدهای فناوری از تسهیلات ۶درصدی بهره‌مند می‌شوند

مدیر شعب پست بانک استان اردبیل گفت واحدهای فناوری استان که مورد تأیید پارک علم و فناوری است از تسهیلات ۶درصدی این بانک بهره‌مند می‌شوند.
شماره ۱ برای در نشست خبری با خبرنگاران افزود: براساس تقاضاینامه

با پارک علم و فناوری استان پرداخت تسهیلات به‌همین شیوه‌های سرمایه‌داری در بخش آی‌تی و آی‌سی‌تی با کاربند درصد تسهیلات کشاورزی با نرخ ۱۰ درصد تا یک ماه آینده عملیاتی می‌شود. وی همچنین از اختصاص تسهیلات یکمهره ۱۰۰درصدی برای کارآفرینی در این حوزه‌ها است.
ایر در خصوص ارائه تسهیلات ایجاد و احداثی در مناطق محروم و کمتر توسعه‌یافته بیان کرد: علاوه بر اینها طرح‌های مربوط به صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی در مناطق محروم و کمتر توسعه‌یافته و طرح‌های تولیدی در تمام مناطق از تسهیلات سرمایه در گردش پست بانک می‌توانند بهره‌مند شوند.

مدیر شعب پست بانک استان اردبیل با اشاره به ایجاد دفاتر پست بانک (ICT) در استان افزود: پست بانک به‌عنوان گسترده‌ترین شبکه بانکی کشور خدمات قابل توجهی را در روستاها انجام داده و در این استان هم ۳۲۰ دفتر ICT، راه‌اندازی شده است.





## ۱۰۵ ترند بازاریابی و تبلیغات برای کسب‌وکارها (۳)

در شماره‌های قبل به نقل از سایت بازده به ۱۷ ترند اول اشاره کردیم. در این شماره به تعدادی دیگر از این ترندهای پردازیم.

### ۱۸- «متشکریم»: کلمه جادویی

الف) با یک پیشنهاد ویژه از مشتریان خود تشکر کنید. (ب) از هر کسی که کسب و کارش را به شما ارجاع می‌دهد با یک کارت شخصی‌سازی شده، یک تماس تلفنی، یک تخفیف، گل، شام یا حتی یک حق کمیسیون تشکر کنید.

(پ) از تأمین‌کنندگان قابل‌اطمینان‌تان با یک نامه و افزایش سفارشات تشکر کنید.

(ت) مردم مهربانی شما را به خاطر می‌آورند.

### ۱۹- یک کارت ویزیت برای همه کارمندان!

الف) فروشنده‌گان؟ رانندگان؟ بله. آنها هم آن قدر اهمیت دارند که این سرمایه‌گذاری کوچک را انجام دهید. (ب) آنها از ارائه کارت ویزیت به هر مشتری به خود می‌بالند.

(پ) آنها از کارت ویزیت در خانواده و جمع دوستان‌شان استفاده می‌کنند و نام شما به مکان‌های خیلی بیشتری خواهد رسید.

### ۲۰- همان کاری را بکنید که برندگان انجام می‌دهند

الف) آیا شرکتی وجود دارد که تحسینش کنید؟ استراتژی‌های بازاریابی‌اش را تحلیل کنید.

(ب) استراتژی‌هایی را که به دردتان می‌خورد به کار بگیرید و بهبودشان بخشید.

(پ) از چیزهایی استفاده کنید که جواب می‌دهند. تبلیغاتی که شما را جذب کرده و توجه‌تان را جلب می‌کند جمع‌آوری کرده و آنها را با کسب‌وکار خودتان تطبیق دهید.

### ۲۱- یک مهمانی بگیرید

الف) مشتریان و دوستان را به کسب‌وکار یا فروشگاه خانگی‌تان دعوت کنید، از آنها پذیرایی کنید و نمایشگاه جالبی از محصول یا خدمات‌تان را برنامه‌ریزی کنید.

(ب) خرید یا سفارش محصول را برای مشتریان‌تان آسان کنید. کارت اعتباری و چک را قبول و فرم‌های اعتباری طولانی و پیچیده را حذف کنید.

(پ) صمیمی و خوش‌مشرب باشید. اگر شخصیت‌تان این‌طور نیست از یک دوست بخواهید پذیرایی مهمانان باشد.

### ۲۲- هدیه بدهید

الف) کالای ویژه و مفیدی پیشنهاد کنید که ارزش نگهداری را داشته باشد و به‌عنوان یادآور کسب‌وکار‌تان عمل کند. یک نامه بازن، لیوان ماگ قهوه‌خوری، گیره کاغذ ... در نشریات زرد دنبال چیزهای تازه باشید.

### ۲۳- سه روز بازاریابی

الف) باید متعهد باشید. پول را به کار بگیرید و آن را به حال خود بگذارید. بذری بکارید که بعدها رشد کند. (ب) باید ثابت قدم باشید. چرا مک‌دونالد هر روز در شبکه‌های تبلیغاتی می‌کند؟ کسی در آمریکا هست که اسم مک دونالد را ننشیده باشد. پیام بازاریابی باید مدام مورد تأکید قرار بگیرد. اگر مشتری‌های‌تان اسم شما را نشنوند، شما را یاد خواهند برد.

(پ) باید اعتماد به نفس داشته باشید. بیشتر برنامه‌های بازاریابی‌بسی‌تری تولید حتی حداقل نتایج، حداقل -۹۰ روز طول می‌کشند. صبور باشید، تلاش‌های‌تان در طولانی‌مدت جواب خواهد داد.

### ۲۴- برای پول درآوردن تلاش نکنید

الف) صادقانه به مشتریان‌تان محصولات و خدمات مفیدی ارائه دهید که شما و مشتریان‌تان را خرسند کند. (ب) کاری را انجام دهید که عاشقش هستید و پول به دنبالش خواهد آمد.

### ۲۵- یک هیأت «قهرمانان» بسازید

الف) هر فصل تعدادی از این مشاوران (دوستان، خانواده، شرکای کاری که نظرات و قضاوت‌شان برای شما ارزشمند است) را در اتاقی گرد هم آورده و اجازه دهید تمام جنبه‌های کسب‌وکار‌تان را مورد انتقاد قرار دهند. تنها به بهای یک ناهار خوب این «هیأت مشاوران» می‌توانند نگرش متفاوتی به شما بدهند.

(ب) نازک‌نارنجی نباشید، شاید به شما یا محصول‌تان سخت بگیرند، اما هدف از این کار همین است. آنها می‌توانند مشکلاتی را ببینند که شما نمی‌بینید. از طریق این تجارب است که رشد می‌کنید.

۲۶- هر از گاهی از یک عمق‌سنج استفاده کنید  
الف) وقتی درباره محصول یا خدمات‌تان به مشتریان توضیح می‌دهید، هر ۳۰ الی ۴۵ ثانیه مکث کنید و یک سوال بپرسید و ببینید آیا پیام‌تان دریافت شده است. اگر از شما خواستند ادامه دهید یا خواستند یادداشت بردارند، کارتان را درست انجام داده‌اید.

(ب) اگر پیام‌تان به درستی دریافت نشود نمی‌توانید چیزی بفروشید.

### ۲۷- هرگز فرض نکنید

الف) هیچ یک از موارد زیر را فرض نکنید

- ۱- مشتری نمی‌تواند از پس خرید برآید.
  - ۲- مشتری آن را نخواهد خرید.
  - ۳- مشتری محصول را درک نمی‌کند.
  - ۴- مشتری بیش از یکی نمی‌خرد.
  - ۵- مشتری قیمت رقبا‌ی‌تان را پیدا نمی‌کند.
  - ۶- مشتری از شما خوشش نمی‌آید.
- (ب) از سوی دیگر، فرض نکنید که عکس آنها هم درست است. (پ) به محصول یا خدمات‌تان و نیازی که می‌تواند برطرف کند، اعتماد داشته باشید.

ادامه دارد...

# ۱۰ ویژگی برندهای جهانی



### مترجم: امیر آلال علی

محصولات و نوع کسب‌وکار شما باشد. درواقع تصور این امر که لوگو و شعار شرکت‌ها صرفاً جنبه زیبایی دارند، تصویری کاملاً اشتباه بوده و هر یک بیانگر مفهوم و داستانی هستند. با این حال پیام نهفته شده شما باید در ارتباط نزدیک با محصول و در نهایت خواسته‌ای که قصد پاسخگویی به آن را دارید باشد. به همین خاطر در طراحی آن باید همواره این نکات مورد توجه قرار گیرد.

### ۲- عامل تمایز

برای آنکه مشتریان دائمی داشته باشید لازم است کاری را انجام دهید که سایرین به هر دلیلی آن را انجام نمی‌دهند. این امر باعث به وجود آمدن تمایز خواهد شد. با این حال لازم است

### ۱- عامل شناخت

بدون تردید افراد تنها هنگامی شما را انتخاب خواهند کرد که شما را بشناسند، به همین خاطر بسیاری از افراد هزینه‌های کلان‌تری را صرف تبلیغات می‌کنند. با این حال در این رابطه بهتر است به خلاقانه‌ترین شیوه‌ها که اکثراً به مراتب کم هزینه‌تر از مدل‌های رایج هستند، اقدام کنید. درواقع روش‌های معمول دیگر برای مخاطب تکراری شده و به همین خاطر نمی‌تواند به آن میزان که انتظار دارید، توجه‌ها را به سمت خود جلب کند، به همین خاطر بهتر است صرفاً شناخته شدن برای شما مطرح نبوده و نحوه آن نیز مهم باشد. همچنین ویژگی خاصی را باید برای شرکت خود ایجاد کنید تا به محض شنیدن نام شما آن را در ذهن خود مرور کنند. برای مثال عامل مقرون به صرفه بودن نخستین ویژگی است که مخاطبان در رابطه با برند هوای به خاطر می‌آورند که ناشی از سیاست این شرکت است. به همین خاطر لازم است برای برند خود پشتوانه‌ای تعیین کنید که به واسطه آن از سایر رقبا تمایز پیدا کند.

### ۲- عامل ارتباط

برای موفقیت لازم است کاری را انجام دهید که نیازی از بازار را برطرف کند، تحت این شرایط برند شما باید معرف

### ۵- عامل اطمینان

مشتری همواره باید با این اطمینان اقدام به خرید از شما کند که تحت هر شرایطی شما حافظ منافع و حقوق آنها خواهید بود. این امر نیز تنها زمانی میسر خواهد بود که کسب سود اولویت اول شما نبوده و رسیدن به آن را نتیجه عملکرد خود بدانید. در همین راستا لازم است در رفتارهای خود خصوصاً با مشتریان با سابقه، کمال صداقت را داشته باشید تا ارتباط دوستانه شما حفظ شود.

### ۶- عامل نوآوری

همواره برخی محصولات به‌عنوان پدیده شناخته و معرفی می‌شوند. با نگاهی به ویژگی این دسته از محصولات به وجه اشتراکی میان آنها همه آشنایی می‌رسیم که آن نوآوری است. درواقع لازم است همواره در اقدامات خود این امر را که باید رگه‌هایی از یک اقدام انجام نشده را داشته باشد، مدنظر قرار دهید. در نهایت این اقدامات باعث خواهد شد برند شما به‌عنوان برندی خلاق و توانا که همواره نگاهی رو به جلو دارد، شناخته شود. توجه داشته باشید در ابتدا این شما هستید که باید برند را به نقطه طلایی برسانید و به محض رسیدن آن به سطح مطلوب، دیگر این برند است که به اقدامات شما ارزش خواهد داد. درواقع در بسیاری از موارد مشاهده شده است که یک محصول صرفاً به علت برند مشهوری که دارد مورد توجه بسیار قرار گرفته است.

یکی از بهترین سیاست‌های هر شرکت این است که شرایطی را مهیا سازند تا به خواست خود اقدام به معرفی محصول به سایر افراد کنند. با این حال این امر تنها زمانی رخ خواهد داد که افراد تجربه‌ای مطلوب در خرید محصول شما به دست آورده باشند

فعالیت می‌کنید، تفاوت در نوع بسته‌بندی محصول باید همراه با کارایی بیشتر باشد تا مورد توجه مخاطب قرار گیرد.

### ۴- عامل تجربه

یکی از بهترین سیاست‌های هر شرکت این است که شرایطی را مهیا سازند تا به خواست خود اقدام به معرفی محصول به سایر افراد کنند. با این حال این امر تنها زمانی رخ خواهد داد که افراد تجربه‌ای مطلوب در خرید محصول شما به دست آورده باشند. در غیر این صورت ممکن است اقدامی عکس داشته باشند. به همین خاطر لازم است در این رابطه اقدامات جذابی را مدنظر داشته باشید. این امر در نهایت باعث خوشنامی برند شما و افزایش محبوبیت آن خواهد شد.

### ۷- عامل علاقه

بسیاری از اقدامات هستند که مشتریان را به وجد می‌آورد. در این رابطه

محدودیتی وجود نداشته و هر بخشی می‌تواند حاوی اقداماتی باشد که برای مخاطب جذابیت زیادی دارد. این اقدامات در نهایت منجر به ایجاد علاقه‌مندی نسبت به برند شما خواهد شد.

### ۸- عامل دسترسی

این امر که تنها پل ارتباطی مخاطبان با شما نمایندگی‌های فروش است، منجر به کاهش محبوبیت برند خواهد شد. در این رابطه لازم است کانال‌های ارتباطی خود را تا جایی که ممکن است افزایش دهید. ایجاد سایتی کارآمد و حضور در اکثر شبکه‌های اجتماعی و ارتباطی محبوب، خود از اقدامات مطلوب در این رابطه محسوب می‌شود. همچنین لازم است سیستم پاسخگویی تلفنی نیز داشته باشید تا افراد همواره بتوانند انتقادات و پیشنهادات خود را مطرح کرده و شکایات خود را پیگیری کنند.

### ۹- عامل محبوبیت

محبوبیت به دو شکل می‌تواند شکل گیرد: نخست طی مدت کوتاه و دیگر پس از سپری شدن زمان طولانی. بدون تردید برای موفقیت لازم است همواره هر دو آن را مدنظر داشته باشید. برای مثال استفاده از شخصیتی مشهور در تبلیغات خود اقدامی است که سروصدای زیادی را به همراه خواهد داشت، با این حال اجرای سیاستی مفید برای مخاطبان، بدون تردید امری است که در درازمدت منجر به محبوبیت شما نزد مشتری می‌شود.

### ۱۰- عامل ارزشمندی

یک سری موارد هستند که ارزش برند شما را افزایش خواهند داد. این موارد در هر سال تغییر خواهند کرد، به همین خاطر لازم است همواره مورد توجه شما باشند و با این حال فراموش نکنید که برند شما معرف کل شرکت خواهد بود و به همین میزان نیز با نتایج مثبت همراه خواهد بود.

منبع: [www.brandingstrategyinsider.com](http://www.brandingstrategyinsider.com)

## کمپین

### زندگی دوباره لباس‌های کهنه در کمپین اهدای عضو

در ژاپن، اهدای عضو نسبت به دیگر کشورهای جهان رواج کمتری دارد و هنوز تابوی آن از بین نرفته است.

با توجه به اطلاعات دریافتی از شبکه پیوند عضو ژاپن، سال گذشته در حالی تعداد عمل‌های پیوند عضو به ۳۳۸ مورد رسید که بیش از ۱۳ هزار و ۵۰۰ نفر در لیست انتظار قرار دارند.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، اخیراً یک کمپین جدید موضوع را به شکلی خفیف مطرح می‌کند و بدون نگران کردن مردم، آنها را به تفکر درباره اهدای عضو وادار خواهد کرد.

در قالب این کمپین مردم با لباس‌های کهنه، دوست داشتنی به نظر می‌رسند، در نتیجه می‌توان آنها را با تکه‌هایی از دیگر لباس‌ها به زندگی بازگرداند.

در ادامه، نتایج درخشانی به دست آمده است. قسمتی از یک شلوار جین ساده ممکن است با یک آستین پیراهن جایگزین شود.

هر تکه از لباس پرچسبی دارد که روی آن چنین نوشته شده است: «من قلمی را از صنعت مد زندگی دوباره دارم.» این خدمات رایگان هستند و درخواست‌ها از سرتاسر جهان پذیرفته می‌شوند.

یک گروه اهدای عضو به نام Green Ribbon Project Committee، با همکاری فروشگاه زنجیره‌ای Sogo & Seibu Co. روی این پروژه کار کردند.

کنار آنها دو مدیر خلاق شرکت تبلیغاتی Dentsu ژاپن، آکیرا سوزوکی و توگو کیدا، به مشارکت با دست‌اندرکاران پروژه پرداختند. این دو نفر از Dentsu پیش از این با هدف افزایش آگاهی درباره کمبود موارد اهدای عضو روی یک کمپین کار کردند.

آن کمپین نیز حیوانات پر شده و فرسوده را انتخاب و با قطعاتی از سایر اسباب‌بازی‌های پلاستیکی آنها را تعمیر می‌کند. این کار با جذابیت خاص خود تأثیر شگفت‌انگیزی روی افراد می‌گذارد.

در همین راستا بازوهای یک میمون به بدن یک خرس آبی پیوند می‌خورند و یک گوزن نیز پاهای عقب جدید خود را مدیون یک گوسفند با موهای قرقری است.

### Knorr: بهترین طعم دنیا چیست؟

Knorr با نمایش مزیت‌هایش در آگهی‌های تبلیغاتی برند، به بزرگ‌ترین برند Unilever تبدیل شده بود، اما از آنجا که دسته چاشنی‌ها محصولاتی تقریباً یک شکل تولید می‌کردند، تمایز کاربردی برای جلوتر بودن در رقابت کافی نبود.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، آژانس PHD با تغییر مردم به تقسیم عشق به طعم و غذا با Knorr، می‌توانست Knorr را از برندی مجاب‌کننده که صرفاً توسط مردم خریداری می‌شد به ایده‌ای مجاب‌کننده تبدیل کند که به خانه‌های مردم می‌رفت.

### استراتژی

اواخر مارس زمانی است که خانواده‌ها و کسانی که همدیگر را دوست دارند در سراسر دنیا دور هم جمع می‌شوند و رویدادهای مذهبی و فرهنگی مانند عید پاک را جشن می‌گیرند. غذا و طعم در مرکز این جشن‌ها قرار دارد.

این دوره، زمان ایده‌آل را برای بازگویی داستان کارمن، مربی هاسکی که دور از مادرش در فنلاند به تربیت سگ مشغول بود، فراهم کرد؛ داستانی که بررسی‌ها نشان می‌داد قادر است حس گرمی، خوشحالی و نوستالژی را در طعم Knorr زنده کند.

آژانس باید داستان کارمن را که در یک فیلم سه دقیقه‌ای روایت می‌شد، به بهترین شکل ممکن پخش کند تا به این ترتیب قدرت طعم را به جهان نشان دهد.

تبلیغاتی‌ها این روزها از فیلم‌های کوتاه مستند که قرار است در آن شخصیت اصلی فیلم غافلگیر شود، استقبال می‌کنند.

این ایده، کلیشه‌ای است و تنها اجراست که آن را از تکراری شدن و خسته‌کننده بودن نجات می‌دهد.

مادر کارمن که یک زن انگلیسی است به فنلاند یخ‌زده می‌رود و دخترش را غافلگیر می‌کند؛ آن هم در زمانی که کارمن دلش برای خانه و غذاهای مادرش تنگ شده است.

اشک‌ها که از همان ابتدای فیلم سرازیر می‌شوند، روی مخاطب تأثیر زیادی می‌گذارند زیرا واقعی به نظر می‌رسند.

برند بدون تأکید بر حضور خود، آرام به تماشای ماجرای کارمن و مادرش می‌نشیند و در پایان فیلم، مخاطبان درمی‌یابند که بهترین طعم دنیا، طعم خانه و لذت‌های آن است.





## چگونگی مواجهه با خطاها و اشتباهات کاری در واحد فروش

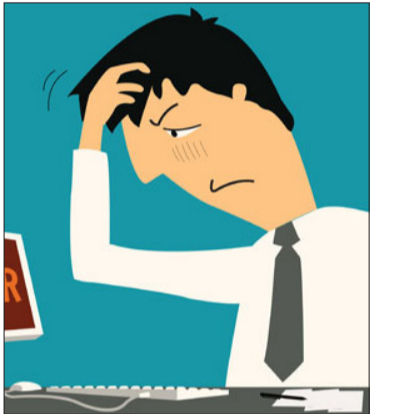
چگونگی مواجهه با خطاها و اشتباهات کاری در واحد فروش از جمله موضوعات بحث‌برانگیز حوزه مدیریت بازاریابی و فروش در سازمان‌ها و شرکت‌ها است.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، هر فردی ممکن است در مسئولیتی که می‌پذیرد دچار خطا و اشتباه شود. پس می‌توان گفت خطاها بخشی از عملکرد انسان هستند و نمی‌توان از آنها اجتناب کرد. منتها، مهم نحوه مواجهه شما با این اشتباهات است و اینکه چگونه می‌توانید آن را به دیگران توضیح دهید و آنها را قانع کنید تا آنها شما را ببخشند.

ممکن است زمانی که اعتراف به اشتباه و خطای خود می‌کنید احساس خوبی به شما دست ندهد و تا مدت‌ها به آن فکر کنید ولی باید بدانید که این کار شما در طولانی مدت به نفع‌تان است و اعتبار شما را در نزد کارکنان، مشتریان و مخاطبان‌تان بالا می‌برد، به‌خصوص در بخش فروش شرکت این موضوعات بیشتر به چشم می‌آیند. پس هیچ‌گاه سعی نکنید که با کتمان کردن یا طفره رفتن از توضیح اشتباهات‌تان، نگاه دیگران نسبت به خودتان را یک نگاه غیرقابل اعتماد بسازید.

همواره سعی کنید در صورتی که دچار خطا شده‌اید آن را به دیگران توضیح دهید تا ابهامات و سوءتفاهم‌ها رفع شود.

ممکن است شرایط بسیار متفاوتی برای شما پیش بیاید که پروژه‌ای را نتوانسته باشید در زمان مقرر آن به اتمام برسانید و تحویل دهید یا اینکه در آن پروژه مفید بوده باشید. بهتر است در چنین مواقعی به جای



دلیل تراشی و انداختن اشتباهات به گردن دیگران، اشتباه خود را بپذیرید و از آنها عذرخواهی کنید. به شما پیشنهاد می‌شود در صورتی که دچار خطا و اشتباه شدید اقدامات و واکنش‌هایی را که در ادامه به آنها اشاره می‌شود اجرا کنید تا به نتیجه بهتری برسید. پیشنهادها مشاور فروش عبارتند از:

- ۱- واقعیت را بگویند**  
بهرتر است به جای اینکه به فکر ساختن دلایل نادرست باشید تا خودتان را تبرئه کنید، حقیقت را بگویند و عذرخواهی کنید. این کار اعتماد آنها به شما را افزایش خواهد داد و می‌تواند از پیشرفت شرکت یا کسب‌وکار‌تان اطمینان حاصل کنند.
- ۲- به دیگران فرصت صحبت کردن بدهید**  
قبیل از اینکه بخواید واکنش خاصی را به کارکنان یا مشتریان‌تان نشان دهید بهتر است به آنها اجازه بدهید تا هر حرفی دارند بزنند. به آنها حق دهید مطالبات و خواسته‌های خود را به شما بگویند و گاهی از دست شما عصبانی شوند. پس سعی کنید تمامی واکنش‌های آنها را بپذیرید و اجازه بروز آنها را بدهید زیرا اگر چنین اجازه‌ای به آنها داده نشود بیشتر عصبانی خواهند شد و حتی ممکن است به‌گونه دیگری و به صورت غیرمستقیم آن را بروز دهند.
- ۳- دلایل خود را به صورت جزئی و مشروح مطرح کنید**  
بهرتر است دلایلی را که برای کارکنان یا مشتریان‌تان مطرح می‌کنید تا اشتباهات خود را توجیه کنید، با جزئیات بگویند، زیرا در این صورت مخاطبان شما می‌توانند شرایط شما را درک کنند و بدانند که دقیقاً چه کاری و به چه علت انجام شده است یا به چه علت انجام نشده است.
- ۴- عذرخواهی کنید**  
در نهایت اینکه، حتی اگر حق با شما نیز باشد و دلایل موجهی داشته باشید، باید خودتان را ملزم بدانید که بابت تاخیر یا اشتباهی که اتفاق افتاده است از کارکنان، مشتریان و مخاطبان‌تان عذرخواهی کنید.



شرکت‌های بزرگ خودروسازی از چه الگویی برای موفقیت پیروی می‌کنند؟

## مدیریت و بازاریابی به سبک غول‌های خودروسازی



ایسوزو و سوزوکی سالانه میلیون‌ها دلار سود برای شرکت مادر به همراه دارد. تولید ۹۶ میلیون خودرو در سال ۲۰۱۶ حاکی از وسعت عجیب‌وغریب کسب‌وکار این غول آمریکایی است. نکته مهم در نحوه مدیریت این شاخه‌های مختلف اختصاص هر برند به یک حوزه تخصصی از تولید خودرو است. به عنوان مثال برند بیوک در حال حاضر یکی از زیرشاخه‌های لوکس و مخصوص بخش تحقیقات شرکت است. همچنین ایسوزو نیز در زمینه تولید وسایل نقلیه سنگین و کامیون فعالیت دارد. شخصی‌سازی هر برند در تولید محصولات که در آن تخصص و تجربه کافی دارد، کلید طلایی جنرال موتورز به سوی فتح افتخارات پرشمار بوده است.

**لندروور و استراتژی مشتریان خاص**  
گاهی اوقات برخی از شرکت‌ها در تولید محصولی خاص تخصص پیدا می‌کنند و مدت زیادی به همان تخصص شناخته می‌شوند. لندروور نمونه بارز چنین برندی است. همه افراد این خوشنام انگلیسی را با مدل‌های معروف صحرایی‌اش می‌شناسند. ماشین‌هایی نوع نگاه بود که در سال ۱۹۴۵ این اژدهای آسمان‌ها پا به زمین گذاشت و خط تولید خودروهایش را راه‌اندازی کرد. اگر نگاهی به شرکت‌های زیرمجموعه BMW بیندازید، به احتمال فراوان تنوع کسب‌وکارهای این شرکت شما را متعجب خواهد کرد. بر این اساس حتی زمانی این شرکت در صنعت موادغذایی نیز فعالیت می‌کرد. به این ترتیب BMW از یک‌سو از امنیت مالی بیشتری به دلیل سرمایه‌گذاری در صنایع مختلف برخوردار است و از طرف دیگر با دشواری هماهنگ‌سازی طیف متنوعی از کسب‌وکارها مواجه است.

**جنرال موتورز، جهان را فتح کن!**  
اگر الگویی که در مورد BMW مورد بررسی قرار گرفت تا حد زیادی معطوف به وسایل نقلیه است، جنرال موتورز همان ایده را در مقیاسی بسیار وسیع‌تر عملی کرده است. پادشاهی بر صنعت خودروسازی جهان از سال ۱۹۳۱ تا ۲۰۰۷ به خوبی بیانگر اهمیت دستاورد این ابرشرکت در زمینه صنعت اتومبیل است. مالکیت طیف متنوعی از برندهای محبوب دنیای گاز و دنده از قبیل شورولت، بیوک، کادیلاک، اوپل،

دست شرکت باقی خواهد ماند. به منظور درک بهتر دشواری‌های فعالیت در این صنعت و همچنین درک شیوه فتح قله‌های موفقیت از سوی بزرگان این عرصه به ادامه نگاهی به شیوه مدیریت و بازاریابی برخی از بزرگ‌ترین برندهای خودروسازی جهان انداخته‌ایم.

**دایملر، قهرمان پشت پرده**  
مدل‌های چشم‌نواز مرسدس بنز موضوع اصلی رویاهای بسیاری از افراد است. از مدل‌های کلاسیک دهه ۶۰ و ۷۰ میلادی این محبوب آلمانی گرفته تا سدان‌های تابستان امسال همگی جذبه روح آلمانی را همراه خود دارند. اگر قصد فهم دقیق شیوه مدیریت این غول صنعت خودرو را دارید، باید با شرکت مادر دایملر آشنا شوید. شاید تعجب‌آور باشد که غول بزرگی مانند بنز متعلق به یک شرکت بریتانیایی باشد. دایملر در سال ۱۸۹۶ تاسیس شد و از آن زمان بالغ بر ۱۶ هزار کارمند را به استخدام خود درآورده است. سیاست عمده دایملر در زمان مدیریت مرسدس بنز روی ارائه ایده‌های کلاسیک در قالبی نو بود. به این ترتیب بسیاری از مدل‌های قدیمی این شرکت به طور مداوم بازنگری و طراحی مجدد می‌شدند. اهمیت این شیوه از نظر بازاریابی ایجاد عادت‌های مشخص در ذهن مخاطب است. به این ترتیب دیگر نیازی به صرف هزینه‌های سرسام‌آور به منظور طراحی مدل‌های باب میل مخاطب نیست. با وفاداری به الگوهای کهن شما فروش محصولات‌تان را درازمدت تضمین خواهید کرد.

اگرچه مالکیت مرسدس بنز در طول دهه‌های متمادی میان شرکت‌های مختلف دست به دست شد، با این حال هنوز هم که در دوران تصدی تاناموتور بر این غول آلمانی هستیم، استراتژی بازرگانی مدل‌های مختلف شرکت همچنان ادامه دارد.

**Bmw، از صنعت هواپیمایی تا خودروسازی**

هنگام صحبت از کشور آلمان و به‌ویژه صنعت خودروسازی این کشور امکان ندارد نام بنز و BMW به ذهن افراد نرسد. اگرچه امروزه هر دو برند مذکور فعالیت می‌کنند. در واقع هر شرکت خودروسازی باید آنچه را مشتری می‌خواهد، تولید کند. در غیر این صورت تنها ایده‌هایی بی‌ارزش روی

## بازاریابی نوین



## ایمیل مارکتینگ بر مبنای کسب اجازه از مشتری

ایمیل مارکتینگ بر مبنای کسب اجازه از مشتری، همواره بسیار موثر است. همانطور که ایمیل مارکتینگ، از ارسال انبوه پیام‌های ناخواسته به کسب اجازه و پس از آن، به تعامل واقعی با مشتری تکامل پیدا کرده است، ایمیل همچنان جایگاه خود را به‌عنوان ابزاری کلیدی در فهرست مارکترهای دیجیتال حفظ کرده است. بیشترین میزان پاسخ و سایر معیارها احتمالاً مربوط به مشتری‌های فعلی مارکترها هستند چراکه این مشتری‌ها قبلاً خرید کرده و با محصولات ما آشنا هستند.

به گزارش هورموند، شکل زیر سطوح متفاوت کسب اجازه از مشتری برای تعامل را نشان می‌دهد: برقراری تعامل با پیش‌فرض تمایل مشتری (Opt-Out)، به‌شرط ابراز تمایل مشتری (Opt-In)، به‌شرط ابراز تمایل و تایید مشتری (Opt-In) همراه با تایید و به‌شرط ابراز تمایل و تایید مجدد مشتری (Opt-In) همراه با تایید مجدد.

هر کدام از این سطوح، نیازمند سطوح متفاوتی از تعهد مشتری است، بنابراین ایمیل ابزار بهینه‌ای برای جذب و دستیابی به مشتری نیست اما اگر در مورد این موضوع و همین‌طور رابطه مستمر با مشتریان تامل کنیم، متوجه می‌شویم که ایمیل بیشتر در حفظ مشتری و ارائه خدمات کاربرد دارد.



ایمیل‌هایی که براساس کسب اجازه از مشتری بوده و از اطلاعاتی که مشتری به ما داده برای ایجاد روابط مستحکم‌تری استفاده می‌کنند، معمولاً نتایج بهتری دارند.

پیش‌فرض تمایل مشتری (Opt-Out) پایین‌ترین سطح کسب اجازه است. هنگامی که یک «چک باکس» در ایمیلی قبلاً تیک خورده باشد و لازم باشد که مشتری برای عدم دریافت ایمیل‌های بعدی تیک آن را بردارد، با سطح اول یا «Opt-Out» مواجه هستیم. در سطح دوم یا «Opt-In»، چک باکس قبلاً تیک خورده و مشتری باید برای ادامه ارتباطات بعدی، تمایل خود را با تیک زدن آن ابراز کند.

در سطح سوم یا «Opt-In» همراه با تایید، ایمیل دیگری نیز برای تایید تمایل مشتری به او ارسال می‌کنیم و در سطح چهارم یا «Opt-In» همراه با تایید مجدد، دو ایمیل در دو مرحله به‌منظور تایید ارسال می‌شود.

اگرچه ممکن است میزان پاسخگویی در سطح چهارم کمتر باشد، با این حال معمولاً کیفیت مشتری در این سطح بسیار بالا است.

در سطح Opt-out از مشتری می‌خواهیم اقداماتی انجام دهد تا اطلاعات (پیام‌های) بعدی را از ما دریافت نکند اما در Opt-In، عکس این قضیه انجام می‌شود، یعنی از مشتری می‌خواهیم اقداماتی انجام دهد تا همچنان به دریافت اطلاعات از ما ادامه دهد.

در «Opt-In» همراه با تایید، اطلاعاتی را به مشتری ارسال می‌کنیم که او را از اینکه چه اتفاقی افتاده است آگاه می‌کند و به آنها یادآوری می‌کند که پس از این نیز اطلاعاتی را دریافت خواهند کرد. در بالاترین سطح کسب اجازه، یعنی «Opt-In» همراه با تایید مجدد، از مشتری می‌خواهیم تا تمایل خود را از خدمات موردنظر دوباره تایید کند.





## چرا مدیران عامل شرکت‌های بزرگ دنیا مهندس هستند

امروزه مدیرعامل ۷ شرکت از ۱۰ شرکت بزرگ دنیا مهندس هستند. کدام ویژگی در مهندسان باعث شده است که این افراد مهارت‌های رهبری داشته باشند؟

در گذشته مردم معتقد بودند که برای مدیرعامل شدن باید مدرک مدیریتی یا مالی داشته باشند، اما امروزه همه چیز تغییر کرده است و مدیرعامل هفت مورد از بارزترین شرکت‌های دنیا مهندس هستند. البته جای تعجب نیست که همه آنها از جمله اپل، آلفابت، مایکروسافت، آمازون، فیس‌بوک و تنسنت بزرگ‌ترین شرکت‌های سیلیکون‌ولی هستند.

مایک فارلی، بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت Tile است. دستگاه‌ها، شبکه و اپلیکیشن آنها از گم شدن دسته کلید، موبایل و... کاربران جلوگیری می‌کند. فارلی مهندس نرم‌افزار است و تا قبل از راه‌اندازی کسب‌وکار خودش هیچ اطلاعاتی در این زمینه نداشت. او مجبور بود موضوعات زیادی مانند ساختن محصولات پرفرمدار و قوانین بازاریابی را یاد بگیرد تا بتواند شرکت خودش را راه‌اندازی کند. او اعتقاد دارد که مهارت‌های مهندسی در این زمینه به او بسیار کمک کرده است. در ادامه این مقاله به نقل از زومیت به بررسی دلیل این موضوع از زبان خودش می‌پردازیم.

### ۱- مهارت در پیدا کردن مشکل و حل مسئله

نخستین شغل من در دنیای تکنولوژی این بود که مسئولیت تضمین کیفیت نرم‌افزارها را برعهده داشتم. این موضوع به من کمک کرد که امروزه بتوانم قبل از مشتری‌ها ایرادات محصول را پیدا کنم. شرکت ما محصولات زیادی در شکل‌ها و اندازه‌های گوناگون تولید می‌کند و من سعی می‌کنم همیشه از چشم مشتری به آنها نگاه کنم. اینکه چه چیزی شکل ظاهری آنها را نامناسب می‌کند و چه چیزی ممکن است باعث شود به‌خوبی کار نکنند.

زمانی که مشکل را شناسایی کردید باید به دنبال راه‌حل باشید. حل کردن مسائل یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که در رشته مهندسی یاد می‌گیرید. استراتژی‌های زیادی برای پیدا کردن مشکلات و ارائه راه‌حل برای آنها وجود دارد. خاطره مشترک دوران کودکی تمام مهندسان این است که قطعات الکترونیکی دستگاه‌های مختلف را جدا و دوباره سرهم‌بندی می‌کردند. مهندسان ماهر خوب نیستند، بلکه دوست دارند بدانند ابزارها چگونه کار می‌کنند و باز کردن قطعات بهترین راه‌حل این موضوع است.

### ۲- پذیرفتن شکست به‌عنوان بخشی از فرآیند

اگر می‌خواهید کسب‌وکار خود را یک‌شبه رشد دهید باید اهل ریسک کردن باشید. این یعنی ممکن است در طول مسیر بارها با شکست مواجه شوید. اگر با هر بار شکست بتوانید دوباره برخیزید و از تجربیات خود درس بگیرید، می‌توانید خودتان را دوباره پیدا کنید و حتی خیلی سریع‌تر از رقبای رشد کنید. بسیاری از مردم در مورد شکست احساس ناامنی می‌کنند، اما مهندسان می‌دانند که شکست یعنی یک پله به جواب نزدیک‌تر شده‌اند. توماس ادیسون می‌گوید: «من هرگز شکست نخوردم، بلکه توانستم ۱۰ هزار راهی را پیدا کنم که من را به جواب نمی‌رساندند.» این معنای اصلی کشف و اختراع است.

### ۳- فرهنگ یادگیری مداوم

ما در دورانی زندگی می‌کنیم که همه چیز با سرعت زیادی در حال تغییر است. آیا باورتان می‌شود تنها ۱۰ سال از عمر آیفون می‌گذرد؟ مهندسان طوری تربیت می‌شوند که نسبت به یادگیری مشتاق باشند. زمانی که در دانشگاه تحصیل می‌کنید، با چند زبان برنامه‌نویسی آشنایی پیدا می‌کنید، اما ممکن است زمانی که فارغ‌التحصیل می‌شوید این زبان‌ها قدیمی و از رده خارج شده باشند. شما به‌عنوان یک مهندس باید مدام در حال یادگیری موضوعات جدید باشید. این موضوع در مورد کسب‌وکار نیز صدق می‌کند. باید موضوعات روز دنیا را پیگیری کنید و قبل از رقبای به فکر پیدا کردن راه‌حلی برای آن باشید.

داشتن مدرک مهندسی یک امتیاز محسوب می‌شود اما باید بتوانید نقاط ضعف آن را نیز تشخیص دهید. بازاریابی، فروش، امور مالی و منابع انسانی موضوعاتی هستند که در هیچ‌کدام از درس‌های مهندسی تدریس نمی‌شوند، اما برای اداره کسب‌وکار ضروری هستند. به یاد آورم که خودم نیز اصول حسابداری را از روی کتاب‌های مقدماتی یاد گرفتم. کلید اصلی تبدیل شدن از یک مهندس به مدیرعامل این است که فروتن و کنجکاو باشید.

منبع: INC

# رموز موفقیت در کسب‌وکار (۱)



مترجم: امیر آل علی

بدون تردید هر فردی در رابطه با تجارتی که شروع کرده است، اهدافی را در ذهن خود دارد. با این حال هدف اصلی هر کسب‌وکار می‌تواند در یک مورد خلاصه کرد و آن عنصر موفقیت است. اگرچه این امر برای هر فردی از تعریف متفاوتی برخوردار است، با این حال مسیر دستیابی به آن تقریباً یکسان است. به همین خاطر استفاده از تجربیات و توصیه‌های افراد مختلف در این رابطه می‌تواند شما را در مسیر درست این امر قرار دهد. در همین راستا در ادامه به بررسی موارد تعیین‌کننده در این رابطه خواهیم پرداخت.

حدافل صرف مدتی محدود، امکان‌پذیر نبوده و در صورت اصرار به انجام آن خود را با مشکلی مواجه خواهید کرد. تحت این شرایط لازم است محصولاتی را که توانسته‌اند نگاه مشتری را به سمت خود معطوف کنند در لیست تولیدی‌های سال‌های بعد خود نیز قرار دهید. با این حال فراموش نکنید که لازم است نسخه بهبود یافته آن را برای عرضه مدنظر داشته باشید و در این رابطه به قدری خوب عمل کنید تا افراد مجاب به خرید آن شوند.

### ۲- همواره نسبت به تحولات بازار خود آگاه باشید

از اشتباهات بسیاری از مدیران این است که تمرکز خود را صرفاً روی کار خود گذاشته و این امر باعث می‌شود نسبت به محیط پیرامون خود اطلاع چندانی نداشته باشند. با این حال توجه داشته باشید که در بازار خود تنها نیستید و همین امر باعث می‌شود نیاز به اطلاع نسبت به حتی کوچک‌ترین تغییرات، حس شود. با این حال در این رابطه نباید خود به تنهایی اقدام کنید. در واقع شما در بالاترین جایگاه شرکت قرار دارید و همین امر به اندازه کافی زمان شما را خواهد گرفت. در این راستا لازم است افرادی را موظف به پیگیری اخبار و تحولات کنید. در این رابطه حتی برخی از شرکت‌ها افرادی نفوذی را در شرکت‌های دیگر فرستاده تا کامل‌ترین اطلاعات را از رقبای اصلی خود به دست آورند. با این حال در این رابطه تنها نباید رقیب را مدنظر قرار داده و از اهمیت مشتریان غافل شد.

### ۳- برنامه منحصر به فردی برای خود تنظیم کنید

تصور شرکتی که در آن هر فرد به شکل مطلوب خود عمل می‌کند، امری کاملاً محال است.

خواهد داد که خود مزیت رقابتی خوبی محسوب می‌شود.

### ۵- الهام‌بخش و مشوق سایرین باشید

بدون شک مهم‌ترین شرط در راستای ایجاد فضای کاری مطلوب برای کارمندان به کیفیت رفتار مدیریت بستگی دارد. به همین خاطر لازم است در نوع تعامل خود با آنها به نحوی عمل کنید که رضایت مطلوب را به همراه داشته باشد. یکی از مهم‌ترین خواسته‌های افراد این است که مورد احترام قرار گرفته و این حس را همواره داشته باشند که در شرکت از جایگاهی ارزشمند برخوردار هستند. در این راستا همان زمان انجام دهید. به همین خاطر ضروری است از همان ابتدای کار خود اهداف را مشخص کرده و همه چیز را در مسیر دستیابی به هر یک در نظر بگیرید. همچنین تعیین محدوده زمانی برای آنها نیز باعث نظم‌دهی به کارها می‌شود. در آخر فراموش نکنید که بهتر است برنامه شرکت با همکاری اعضای اصلی و همچنین با راهنمایی افراد حرفه‌ای صورت گرفته و هر ساله مورد بازبینی و تجدیدنظر قرار گیرد.

### ۴- اهمیت نظرات و دیدگاه‌ها را جدی بگیرید

اقدام اشتباه بسیاری از مدیران این است که برای بیان نظرات خود انواع فیلترها را در نظر می‌گیرند. با این حال فراموش نکنید هر دیدگاهی در صورتی که به خوبی به آن پرداخته شود، می‌تواند نوآوری را به همراه داشته باشد. به همین خاطر لازم است همواره در آن چیزی را که در ذهن شما وجود دارد مورد آزمایش قرار دهید. این اخلاق در نهایت باعث خواهد شد سایر افراد نیز قضا را برای این امر مهیا بدانند. در نهایت این امر به شما تیم کاری با تفکری خلاق را از گذشت مدتی شما را به وحدت

کاری بی‌نظیری خواهد رساند.

### ۷- برای هر اقدام خود چندین دلیل قانع‌کننده داشته باشید

اقت مدیریت بدون تردید غرور است. این امر باعث خواهد شد خود را بی‌نیاز از مشورت با سایرین دانسته و تصمیمات حتی لحظه‌ای خود را کارساز تصور کنید. این امر خود را نهایت منجر به اتفاقات ناگواری خواهد شد که قابلیت و توانایی‌های شما را خدشه‌دار خواهد کرد. در همین راستا لازم است برای هر تصمیم خود دلایل کافی داشته باشید. این امر باعث خواهد شد در نهایت نسبت به درستی آنها نیز اطمینان حاصل کرده و به راحتی بتوانید سایرین را نیز با خود همراه سازید.

### ۸- عنصر فروش را به خوبی آموخته و به یادگیری خود ادامه دهید

همواره با این دیدگاه به کار خود ادامه دهید که توانایی یادگیری هر چیزی را دارید. این امر بدین معنا نیست که هر چیزی را یاد بگیرید. در واقع شما آنقدر زمان در اختیار ندارید که در هر زمینه‌ای اطلاعات به دست آورید. با این حال این تفکر باعث خواهد شد در یادگیری موارد ضروری از خود ضعف نشان ندهید. بدون تردید در راستای دستیابی به اهداف خود لازم است در زمینه فروش درخشان ظاهر شوید. این امر نیز نیازمند این است تا همه افراد شرکت در این رابطه اطلاعات کافی داشته باشند. با این حال مانع آموزش بیشتر آنها نشوید. درخشان ظاهر شوید. این امر نیز نیازمند این است تا همه افراد شرکت در این رابطه اطلاعات کافی داشته باشند. با این حال مانع آموزش بیشتر آنها نشوید. درخشان ظاهر شوید. این امر نیز نیازمند این است تا همه افراد شرکت در این رابطه اطلاعات کافی داشته باشند. با این حال مانع آموزش بیشتر آنها نشوید.

منبع: www.forbes.com



## علائمی که نشان می‌دهند برای قبول پست مدیریت آماده‌اید

وقتی پیشنهاد ترفیع در قالب پست مدیریتی جدید در سازمان به شما داده می‌شود، قطعاً هیجان‌زده شده و شاید در قبول یا رد آن دچار تردید شوید.

همچنین موقعیت شغلی جدید می‌تواند موجب خروج شما از محدوده امن تان شود و در نتیجه به پیشرفت‌تان کمک شایانی کند.

اگر در مورد پذیرش پیشنهاد ترفیع در قالب سمت مدیریتی، اطمینان کافی ندارید، در ادامه به نقل از دیجیاتو قصد داریم ۱۰ موردی را بررسی کنیم که نشان از آمادگی پذیرش سمت مدیریت توسط شما دارند:

۱- اگر هم‌اکنون از سوی گروه کاری که در آن فعالیت می‌کنید، مورد احترام هستید و سایر اعضا نیز شما را دوست دارند، به این معنی است که از نظر آنها شما وظیفه‌شناس، اخلاق‌مدار و حرفه‌ای هستید و آماده‌اید که سمت جدید را بپذیرید.

۲- آیا همواره از همکاران خود می‌پرسید: - فرآیندهای شرکت چگونه است؟ - شرکت چطور کسب درآمد می‌کند؟ - چطور می‌توان در بازار رقابت کرد؟

در این صورت حتماً در مورد جزئیات نحوه کارکرد شرکت‌تان کنجکاو هستید که این مسئله نشان می‌دهد آمادگی پذیرش پست مدیریت جدید را دارید.

۳- اگر از نحوه رفتار و تصمیم‌گیری مدیران خوب و بد شرکت نکات مهمی را آموخته‌اید، پس می‌توانید در سمت جدید مدیر خوبی باشید.

۴- اگر تلاش می‌کنید با سایر بخش‌های



شرکت خود ارتباطات قوی ایجاد کنید و به دنبال همکاری بیشتر بین بخش‌های مختلف هستید، پس می‌توانید آماده پذیرش سمت جدید شوید.

۵- آیا همواره می‌خواهید در زمینه خودشناسی و نیز شناخت سایر انسان‌ها پیشرفت کنید؟ پس باید بدانید که این مسئله در مدیریت موفق شما در آینده تأثیر بسیاری دارد و نشان می‌دهد اکنون آمادگی مدیریت را دارید.

۶- آیا سایر همکاران نظرات شما را در مورد فعالیت‌های‌شان جویا می‌شوند؟ اگر پاسخ‌تان مثبت است، نشان می‌دهد که شما همواره دوست دارید اطلاعات خود را با دیگران به اشتراک بگذارید که این مسئله نکته مثبتی برای یک مدیر است.

۷- در صورتی که افراد بخش‌های دیگر سازمان، تصور می‌کنند شما همین الان هم بخشی از کارها را مدیریت می‌کنید، پس نشان می‌دهد که به اندازه کافی از فرآیندهای شرکت اطلاع دارید و در عین حال با سایر بخش‌ها نیز همکاری می‌کنید.

۸- اگر هم‌اکنون ایده‌هایی در مورد بهبود فرآیندهای کاری به منظور صرفه‌جویی در زمان، انرژی و بودجه دارید، پس برای پذیرش پست مدیریت آماده هستید.

۹- اگر همواره برای شنیدن صحبت‌های همکاران گوش شنوا دارید و حتی به دلیل پرسشی که مطرح می‌کنند، با کمال میل کارتان را متوقف و به آنها کمک می‌کنید، این رفتار شما می‌تواند نشان از آمادگی تان برای پذیرش سمت مدیریت جدید باشد.

۱۰- آیا پتانسیل‌های افراد دیگر را به خوبی تشخیص می‌دهید و تلاش می‌کنید آنها را در راستای به کارگیری قابلیت‌های‌شان، یاری رسانید؟ پس در این صورت قطعاً آمادگی مدیریت را دارید.

منبع: Forbes

پیشنهاد کسب‌وکار

مدیریت شبکه‌های اجتماعی - اگر به فیس‌بوک، اینستاگرام و توییتر معتاد هستید، پس چرا برای صرف وقت در این شبکه‌ها به شما پول ندهند؟ اگر می‌توانید محتوای مورد نیاز افراد را تولید و آن را در ترویج‌های کسب و کاری درست دخیل کنید، می‌توانید پول خوبی از این راه کسب کنید، زیرا کسب و کارها به دنبال برون‌سپاری این امر به حرفه‌ای‌ها هستند.





## اخبار

به میزبانی شرکت شهرک‌های صنعتی استان مرکزی

### برگزاری همایش یک روزه ذی‌حسابان ومدیران مالی شرکت شهرک‌های صنعتی سراسر کشور

**اراک - مینو رستمی -** به میزبانی شرکت شهرک‌های صنعتی استان مرکزی استان مرکزی همایش تخصصی یک روزه ذیحسابان و مدیران مالی شرکت شهرک‌های صنعتی سراسر کشور ویا حضور فرجی معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران در اراک برگزار گردید.
به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک‌های صنعتی استان مرکزی، فرجی معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران گفت: این همایش با هدف بررسی مسائل و مشکلات جاری مالی و ذیحسابی شرک‌های صنعتی کشور و ارائه راهکار و نظر برای بهتر شدن انجام امور این بخش و تبادل اندیشه مدیران مالی و ذیحسابان برگزار گردیده است.وی افزود: هم اینک نسل جدید مسوولان این بخش در شرکت های صنعتی مستقر هستند که می بایست با دقت و نظرات مداوم در پیشبرد اهداف مجموعه تلاش جدی کنند.وی با اشاره به موقعیت ممتاز شرکت شهرک‌های صنعتی استان مرکزی در بین استان های دیگر اضافه کرد: این مجموعه در گذشته دارای مشکلاتی بوده که با استقرار آقای امره ، استان به جایگاه اصلی خود بازگشت و همواره در سال های اخیر با توجه به کمبود نیروی انسانی جزو سه استان برتر کشور در ارزیابی های فصلی و مختلف قرار دارد.معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان افزود: اصلاح قانون تخصیص ارزش افزوده به شهرکها و نواحی صنعتی کشور ضروری است. مصطفی امره مدیر عامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان مرکزی نیز در ابتدای این همایش ضمن خیر مقدم به مدیران مالی و ذیحسابان سراسر کشور گزارشی از وضعیت موجود شرکت استانی در بخش های مختلف بخصوص واحد مالی ارائه نمود. وی در ادامه گفت: استان مرکزی جزو استان های مهم در بخش تولید، ایجاد اشتغال و میزان صادرات در کشور است.وی تاکید کرد: با سرکشی های مداوم و منظم از سیستم و شهرک‌های صنعتی همواره نظم و انضباط و صرفه جویی های مالی به زیر مجموعه ها تدرک داده می شود. گفتنی در پایان این مراسم از شهرک صنعتی شماره یک استان مرکزی و یک واحد صنعتی بازدید بعمل آمد.

معاون طرح و توسعه شرکت آب منطقه ای گلستان:

### پیشرفت فیزیکی ۱۷درصدی طرح آبرسانی به شهرستان کلاله

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز:**معاون طرح و توسعه شرکت آب منطقه ای گلستان از پیشرفت فیزیکی بیش از ۱۷ درصدی طرح آبرسانی به شهرستان کلاله خبر داد و گفت: مشکلات طرح در سال جاری اعتبار اندک آن در بودجه است و لازم است با توجه به پروژه های تعریف شده در سال جاری، اعتبار طرح تقویت گردیده گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس داود گیلک در بازدید مدیر عامل شرکت آب منطقه ای استان از طرح آبرسانی شهرستان کلاله اظهار کرد: هدف از اجرای طرح آبرسانی به شهر کلاله، تامین آب شرب شهر کلاله برای اق سال ۱۴۱۵ برای جمعیتی بالغ بر ۶۲ هزار نفر می باشد.وی افزود: عملیات اجرای طرح آبرسانی به شهر کلاله از سال ۱۳۹۱ شروع و تاکنون بیش از ۱۷ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. اعتبار سال جاری این طرح ۴۷ میلیارد ریال است و از آغاز تاکنون ۵۰ میلیارد ریال هزینه شده است و برای اتمام این طرح به اعتباری بالغ بر ۳۳۰ میلیارد ریال مورد نیاز می باشد.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان:

### ضوابط فعالیت در حمل و نقل بین المللی مسافر اعلام شد

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز:**مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان با اعلام ضوابط فعالیت در حمل و نقل بین المللی مسافر، ضوابط کلیه مقررات مغایر از جمله ضوابط فعالیت موقت شرکت های مسافربری داخلی در خطوط برون مرزی، و ضوابط فعالیت موقت شرکت های مسافربری بین المللی با انواع وسیله نقلیه عمومی مسافربری در خطوط برون مرزی را، ملغی بیان کرد.به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گلستان، «هدهدی مرقاتی»، اظهار کرد: این اختیارات از محل ماده ۱۳ آیین نامه اجرایی تبصره (۱) ماده (۳۱) قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی و از سوی مهندس کشاورزین معاون وزیر راه و شهرسازی و رئیس سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور به استان ابلاغ شده است به گفته وی، ضوابط فعالیت در حمل و نقل بین المللی مسافر شامل پنج بخش تعاریف، شرایط اخذ پرونه، شرایط فعالیت، نحوه فعالیت شرکت های خارجی و سایر مقررات می شود.مقتیانی ادامه داد: با ابلاغ این ضوابط، از این پس علاوه بر شرکت های حمل و نقلی که مجوز بین المللی داشته شرکت های داخلی هم در صورتی که حائز شرایط آیین نامه تولید باشند می توانند در بخش بین المللی فعالیت کنند.مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان اظهار کرد: در صورت عدم رعایت مفاد این ضوابط، با شرکت ها و رانندگان متخلف برابر آیین نامه ها و دستورالعمل های سازمانی اعمال مقررات و با تکرار تخلفات، مجوز فعالیت آنها اطل می شود.

### پایداری انتقال گاز با ایمن سازی لوله گاز و راه های دسترسی به خطوط لوله علی آباد/شاهرود و کلاله/ مراوه تپه

**ساری - دهقان :** با ایمن سازی لوله گاز و راه های دسترسی به خطوط لوله ۱۶ اینچ علی آباد/ شاهرود و ۱۲ اینچ کلاله/ مراوه تپه پایداری انتقال گاز در این مناطق انجام شده.به گزارش خبرنگار مازندران، رسول داوودی نژاد با اعلام این خبر اظهار کرد: در پی بارندگی های مکرر و جاری شدن سیل در رودخانه های محدوده استان گلستان که باعث تخریب برخی از اینه ها، مسیر خطوط لوله و نمایان شدن لوله گاز در مسیر خط ۱۶ اینچ علی آباد/شاهرود و ۱۲ اینچ کلاله/ مراوه تپه شد ایمن سازی انجام شد.مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز بیان کرد: با استفاده از امکانات شرکتی و خدمات بخش خصوصی نسبت به ایمن سازی لوله، تاسیسات بین راهی و بازسازی مسیر خط به روش های گونی چینی، گلبون، نصب لوله های هدایت آب، مخلوط ریزی مسیر خط و ترمیم پوشش عایقی آسیب دیده در سه نقطه از مسیر خط ۱۶ اینچ علی آباد/شاهرود و ۴ نقطه از مسیر خط ۱۲ اینچ کلاله / مراوه تپه اقدام شد.

### معرفی سرپرست جدید مدیریت اداری و منابع انسانی مخابرات منطقه گیلان

**رشت- ژنیف قلیپور -** جلسه معارفه سرپرست جدید اداری و منابع انسانی مخابرات منطقه گیلان با حضور مهندس امینی مدیر منطقه، در سالن اجتماعات مخابرات برگزار گردید.مهندس امینی با حضور در جمع کارکنان و روسای ادارات حوزه مدیریت اداری و منابع انسانی با تشریح وضعیت عملکردی مخابرات منطقه گیلان طی ۸ ماه گذشته از اقدامات صورت گرفته ابراز رضایت کرد و نیروی انسانی را یکی از سرمایه های پایدار و مداوم مخابرات برشمرد.وی در خصوص وضعیت مالی شرکت با اشاره به تسویه ۱۲ میلیارد تومانی اقساط بانکی گفت: مبالغ سنگینی از بانکها تسهیلات گرفته شده بود که برای بازنشستگان هزینه شده است.دسته اول مهندس امینی افزود:خوشبختانه تاکنون در پرداخت حقوق کارکنان، مشکل جدی نداشتیم این در حالی است که در بعضی از استان ها، حقوق پرسنل را هر ۱۵ روز یکبار پرداخت می کنند یعنی امکان پرداخت حقوق بصورت یکبارچه برای آنها مسیر نیست.مدیر مخابرات گیلان با اشاره به تغییرات صورت گرفته در مخابرات افزود:تغییر، عمل ارتقا و رشد است . باید تلاش کنیم در مقابل تغییر، کمترین آسیب را ببینیم ولی بدون تغییر، ادامه حیات مقدور نیست.تغییرات مشکلات خودش را دارد ولی مخالفت در برابر آن،هیچ توجیهی ندارد.مهندس امینی در ادامه با معرفی مهمنشین بعنوان سرپرست جدید مدیریت اداری و منابع انسانی ،ایشان را فردی متعهد ،بیگیری با پشتکار بسیار بالا و همسو معرفی کرد و اظهار امیدواری نمود:ساماندهی وضعیت نیروی انسانی در حوزه های نگه داری ،شبکه، آموزش و برنامه ریزی به منظور اجرای صحیح نظام پیشنهادات در لولویت های کاری مدیریت جدید قرار گیرد.وی همچنین از زحمات مهندس طلیبه خدایادی تقدیر و تشکر بعمل آورد.در ادامه مهندس توفیقی ضمن ابراز تشکر از اعتماد مدیریت محترم منطقه گفت:همه امور در مدیریت منابع انسانی به این است که برای عموم همکاران آسایش و آرامش روانی ایجاد شود و اعتقاد دارم که منابع انسانی ،حافظ منافع کارکنان است و نیازمنکاران باید برای نیل به این هدف مهم ،همراهی و مهندلی داشته باشند.

دکتر ساری در بازدید از تاسیسات و پروژه های شرکت آبفا اوز:

### عملکرد مدبر عامل آبفا اوزاز جهادگونه است

**اوز - شبنم قجواند:** دکتر علی ساری نماینده مردم شریف اوزاز در مجلس شورای اسلامی به همراه مهندس فردوس کریمی مدیرعامل و جمعی از مدیران اجرایی شرکت آبفا اوزاز از تاسیسات آبرسانی شماره دو و همچنین پروژه های اصلاح و توسعه شبکه آبرسانی اوزاز بازدید نمودند.وی در حاشیه این بازدیدها به گفتگو با پایگاه اطلاع رسانی شرکت پرداخت و گفت: خوشبختانه از زمان مدیریت مهندس فردوس کریمی نقطه قوتی که در مدیریت وی مشاهده گردیده در ابتدا شناسایی دقیق نقاط ضعف سیستم آبرسانی و دفع فاضلاب اوزاز و سپس تلاش در راستای رفع معضلات موجود می باشد.وی گفت: با توجه به اینکه شرکت آبفا اوزاز نهادهی خدمت رسان به مردم است و ما نمایندگان نیز موظف به احقاق حق ایشان هستیم لذا دوشادوش مدیر عامل شرکت آبفا اوزاز در جهت تخصیص اعتبارات برای بهبود خدمات به شهروندان قدم خواهیم برداشت و هر کجا که لازم باشد همصدا با وی پیگیری مطالبات مردم خواهیم بود.



در دیدار شهردار ساری و مسئولان دانشگاه علوم پزشکی مازندران مطرح شد

### ساری شهردار دوستدار سالمند

**ساری - دهقان :** قائم مقام دانشگاه علوم پزشکی مازندران به اقدامات مدیریت شهری در سالهای اخیر اشاره نموده و اظهار داشت: شهرداری ساری بستر مناسب برای شهر دوستدار سالمند را ایجاد کرده است و دانشگاه علوم پزشکی نیز در این راستا همراه و حامی مدیریت شهری خواهد بود. به گزارش خبرنگار مازندران، مهدی عبوری شهردار ساری در دیدار با دکتر رنجبران قائم مقام دانشگاه علوم پزشکی مازندران به اقدامات فرهنگی شهرداری مرکز استان در سالهای اخیر اشاره نموده و اظهار داشت: مدیریت شهری شمار فرهنگ همسنگ عمران را سرلوحه اقدامات قرار داده و بر این اساس علاوه بر اجرای پروژه های عمرانی متعدد و ارائه خدمات، ایجاد نشاط اجتماعی و سلامت روان شهروندان را نیز مورد توجه قرار داده است.عبوری احداث فضاهای عمومی مانند بوستان های ملل و ولایت و نیز پارک های محله ای را در راستای سلامت شهروندان دانست و افزود: هدف از احداث این بوستان ها ارتقاء روحیه نشاط و شادابی شهروندان است. عبوری با اشاره به اجرای فاز نهایی بوستان بانوان خاطر نشان کرد: در این بوستان که مختص بانوان می باشد ، استفاده از توانمندی های آنان برنامه ریزی شده و نیازسنجی های لازم نیز صورت گرفته و اجرایی خواهد شد.شایان ذکر است پس از این دیدار مسئولین دانشگاه علوم پزشکی استان از روند احداث بوستان ولایت بازدید کردند.

### نشست آموزشی حفاظت اسناد و مدارک در منطقه قزوین برگزار شد

**قزوین - خبرنگار فرصت امروز** با هدف حفاظت از اسناد و مدارک طبقه بندی در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی نشست آموزشی حفاظت از اسناد و مدارک در منطقه قزوین برگزار شد. بنابر گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین، مسعود شرفی مدیر منطقه قزوین از برگزاری نشست آموزشی حفاظت از اسناد و مدارک در منطقه خبر داد. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین از تلاش مجموعه همکاران حراست صنعت نفت تقدیر و تشکر کرد. وی در رابطه با نشست آموزشی که با حضور مسئولان و کارکنان منطقه قزوین و اساتیدی ازحراست وزارت نفت برگزار شد،افزود: اهمیت و ضرورت آگاهی کارکنان در محافظت از اسناد و مدارک سازمانی در صنعت نفت بسیار حائز اهمیت است و برگزاری چنین دوره های آموزشی برای کلیه کارکنان ضرورت دارد.

### با حضور قائم مقام وزیر رفاه انجام شد

## کلنگ زنی در مانگاهتأمین اجتماعی جم



احداث در مانگاه تأمین اجتماعی جم گفت: ایجاد و راه اندازی مرکز درمانی تأمین اجتماعی در شهرستان جم خواسته به حق مردم این شهرستان است و امیدواریم با احداث این مرکز درمانی در زمان مقرر ،بتوانیم خواسته آنان را جامه عمل ببوشانیم.وی با اشاره به حضورحاکثری بیمه شدگان تأمین اجتماعی این

نشست مدیرکل بنادهرمزگان با معاون شرکت راه آهن کشور

## خیز بلند بندر شهید رجایی برای تبدیل شدن به یک بندر ریل پایه

جایجایی کالا روی واگن در مقایسه با کامیون افزایش یابد. وی ادامه داد: اداره کل بنادر و دریانوردی مشوق های خوبی برای شرکت های بخش خصوصی پایانه دار برای توسعه زیرساخت های شبکه ریلی در محوطه تحت مدیریت آنها در نظر گرفته است و هیچ گونه محدودیتی در بحث تقاضای شرکت ها برای توسعه خطوط ریلی نداریم. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان با اشاره به برنامه های این اداره کل برای توسعه هر چه بیشتر زیرساخت های ریلی در پایانه های مواد معدنی، فرآورده های نفتی و کانتینری و مکانیزه کردن فرآیند تخلیه و بارگیری محموله ها روی واگن، بیان کرد: توقع و انتظار ما از شرکت راه آهن این است که در زمینه بکارگیری ظرفیت ها و زیرساخت های ریلی این بندر، خودش مستقیما

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز :** در نشست مشترک مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان با معاون سیر و حرکت شرکت راه آهن جمهوری اسلامی، بر لزوم بهره گیری از زیرساخت های شبکه ریلی در بندر شهید رجایی به عنوان یک بندر سبز ریل پایه تأکید شد. به گزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "اله مراد عقیفی پور" مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان در این نشست طی سخنانی به تشریح ظرفیت‌ها و زیرساخت های ریلی در بندر شهید رجایی پرداخت و گفت: با توجه به اینکه در حال حاضر بیش از ۵۶ کیلومتر خط ریل در بزرگترین بندر تجاری کشور وجود دارد، بنابراین باید با تدابیری که از سوی شرکت راه آهن اندیشیده می شود، سهم

### با هدف تقویت تولید و صادرات صنعت طلا:

## انجمن تولید کنندگان و صادر کنندگان طلا،جوهر،نقره و سنگ های تزئینی استان اصفهان آغاز به کار کرد



وی از فعالان بخش طلای استان اصفهان خواست که مسایل و مشکلات خود را به شورای گفتگو دولت و بخش خصوصی استان ارایه کنند و افزود:شورای گفتگو به ریاست استاندار و با حضور مدیران سازمان های دولتی و بخش خصوصی توانسته مسایل بخش مختلف را همراه با ارائه راهکار به تصویب برساند.وی با اشاره به اینکه اتاق های بازرگانی،اصناف و تعاون،خانه صنعت و معدن و تجارت،کانون کارفرمایان و کارآفرینی استان اصفهان

توسط روابط عمومی شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد:

## کارگاه آموزشی خبر نویسی و عکاسی خبری برای رابطان خبری

**اهواز - شبنم قجواند:** کارگاه آموزشی خبرنگر نویسی و عکاسی خبری برای رابطان خبری روابط عمومی شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد. توجرح فتاحی مدیر روابط عمومی شرکت در این کارگاه آموزشی گفت: در عصر ارتباطات اهمیت کارکرد خبر و اطلاع رسانی بر همگان روشن است که مجهز شدن به این توانایی ارتباطی در هدایت افکار عمومی بسیار مهم و تاثیر گذار است. وی ادامه داد: رسالت روابط عمومی به عنوان مهم‌ترین منبع تولید خبر در سازمان جستجوی اطلاعات و اخبار و انتقال آن به مخاطبان است لذا در این میان رابطان خبری واحدها نیز باید با شناخت مجموعه ای که در آن کار می کنند به تولید خبرهایی با ارزش خبری بالا اقدام کنند. فتاحی تصریح کرد: مهم‌ترین مرحله در فرآیند تهیه خبر

شناخت خبر است که بدون شک رابطان خبری با اشراف بر موضوعات سازمانی و مهارت‌های فردی و ذاتی می توانند با توجه به دوره آموزشی برگزار شده به تهیه و تولید خبر بپردازند. وی اضافه کرد: در چنین شرایطی لازم است نیروهای روابط عمومی و رابطان خبری به علم اطلاع رسانی آگاه باشندتا بتوانند در کنار اصحاب رسانه به فعالیت حرفه ای خود ادامه دهند و برنامه های شرکت را تشریح کنند، چرا که شرکت برق منطقه ای خوزستان ، منطقه جغرافیایی وسیعی در دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویر احمد را پوشش می دهد و کارهای ارزنده ای در این خصوص برای پایداری شبکه برق در این دو استان در حال انجام است که نیازمند اطلاع رسانی دقیق، سریع و حرفه ای است. در ادامه این کارگاه آموزشی حسن دهقانی کارشناس خبر

شهرستان در صنعت گاز و پتروشیمی خاطر نشان کرد: تأمین سلامتی و ایجاد ساختارهای درمانی گامی مثبت در جهت تولید و اشتغال است.دکتر پور حکیمی مدیر درمان تأمین اجتماعی استان بوشهر با اشاره به اینکه در مانگاه تأمین اجتماعی جم در سال ۸۸ فعالیت خود را در مکانی استیجاری آغاز نموده است، گفت: در مانگاه تأمین اجتماعی جم سا اعتبار ۸۰میلیارد ریال در زمینی به مساحت پنج هزار مترمربع و با زیر بنای نزدیک به دو هزار مترمربع در مدت کمتر از دوسال احداث می گرد.دوی ادامه داد: پایان هفته جاری زمین را به پیمانکار تحویل می‌دهیم تا ساخت در مانگاه تأمین اجتماعی جم را که دارای اورژانس، آزمایشگاه، داروخانه و تزیینات است شروع کنند. دکترپورحکیمی ،جم را یکی از شهرستان‌هایی عنوان کرد که بیشتر جمعیت آن را کارگران و بیمه شدگان تأمین اجتماعی تشکیل می‌دهند و بیان کرد: این مرکز درمانی به همه مردم شهرستان به ویژه بیمه شدگان خدمات ارائه خواهد کرد.

وارد فرآیند بازاریابی شود و به عنوان رابط بین صاحبان کالا و کشتیرانی‌ها عمل نماید. عقیفی پور از اقدامات ریلی صورت گرفته در این بندر به عنوان خیز بلند بندر شهید رجایی برای تبدیل شدن به یک بندر ریل پایه در نقطه کانونی تنگه هرمز و منطقه استراتژیک خلیج فارس توصیف کرد. "سید مصطفی داوودی" معاون سبیر و حرکت شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران نیز از تعامل مناسب و همکاری های مجموعه مدیریتی منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی با شرکت راه آهن قدرتیاری کرد و افزود: ظرفیت های ریلی بسیار چشمگیری در بندر شهید رجایی وجود دارد که در هیچ کدام از استان های کشور، مانند نمونه آن را نداریم و باید از این ظرفیت برای رونق اقتصاد کشور به خوبی استفاده شود.

در یک راستا و هماهنگ با یکدیگر فعالیت می کنند.افزود:هم صدا بودن تشکل های اقتصادی می تواند در تصمیم سازی و تصمیم گیری هسای اقتصادی سازمان هسای دولتی تاثیر بسزایی داشته باشد.سهل آبادی از برگزاری پاپوین اصفهان در نمایشگاههای داخلی و خارجی توط اتاق بازرگانی اصفهان خبر داد و گفت:سا هدف توسعه کسب و کار و معرفی تولیدات و محصولات واحدهای تولیدی استان این پاپوین در نمایشگاه های معتبر برپا می شود.هوشنگ شیشه بران رییس اتحادیه صنف طلا و جواهرات اصفهان در این مراسم گفت:ایجاد انجمن تولید کنندگان و صادر کنندگان طلا می تواند در کنار اتحادیه در صنعت طلای استان هم افزایی و همراستایی ایجاد کند. در پایان این جلسه اعتبارنامه انجمن تولید کنندگان و صادر کنندگان طلا از سوی رییس اتاق بازرگانی اصفهان به رییس انجمن ارایه شد.همچنین از تلاش های تشکلی سید عبدالوهاب سهل آبادی از سوی انجمن تقدیر بعمل آمد.

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای خوزستان، به عنوان مدرس این دوره آموزشی اظهار کرد: برخورداری از دانش خبر نویسی در دنیسای پیچیده کنونی نیازمند طی کردن مراحل مبتنی بر علم و آشنایی با شیوه های خبرنگر نویسی و عکاسی است که امیدوارم این کارگاه آموزشی فرصتی باشد تا رابطان خبری با اصول اساسی این حرفه آشنا شوند. این استاد دانشگاه مسلح شدن به توانایی صحیح خبرنگر نویسی را لازمه کار رابطان خبری دانست و افزود: دیگر زمان آن گذشته که خبرها به صورت خام و تنظیم غیرحرفه ای به مخاطب عرضه می شد بلکه امروزه باید تولید خبر به شیو های نوین و و رعایت اصول خبر نویسی برای رسانه ها و مخاطبان تهیه و ارسال گردد تا آنها بتوانند در جریان فعالیت های شرکت قرار گیرند.

### جلسه مخابرات منطقه آذربایجان غربی با بانک‌ها در خصوص سرویس نورنتا

مشتریان تلاش نماییم . پیش از این مهندس خسروشاهی معاونت تجاری مخابرات منطقه آذربایجان غربی به عقد قرار داد مشارکتی بهینه سازی وتوسعه شبکه Tellabs - سرویسهای نورنتا بین شرکت مخابرات ایران وشرکت امید ژرف نگر اشاره نموده وافزودند: این شبکه برای کسب و کارهای مالی وتجاری ، شبکه بسیار مناسب ویکپارچه است وشرکت مخابرات در تلاش است با استفاده از این شبکه بتواند خدمات قابل قبولی به بانکها وموسسات مالی وتجاری واگذار نماید . در ادامه این جلسه مهندس ناچیان مدیر پروژه نورنتا شرکت ژرف نگر هم در این جلسه به قابلیت های شبکه نورنتا اشاره نمود وافزودند این شبکه اختصاصی جهت سرویس دهی به مشترکین تجاری ومالی طراحی گردیده ودر طراحی این شبکه از تجهیزات با کیفیت استفاده شده که در ۳۱ استان کشور این تجهیزات نصب گردیده است .



**ارومیه- خبرنگار فرصت امروز:** جلسه مخابرات منطقه آذربایجان غربی با بانکها به منظور آشنایی با سرویسهای جدید وارتنه سازی وتوسعه شبکه Tellabs - سرویسهای نورنتا مدیر مخابرات منطقه ومعاونین ومدیران شعب بانکها ومسئولان IT برگزار شد . در این جلسه دکتر اسمعیل زاده مدیر مخابرات منطقه آذربایجان غربی با اشاره به تعاملات شرکت مخابرات ایران با بانکها در خصوص خدمات الکترونیکي و ارائه پهنای باند بیشتر گفت : شرکت مخابرات ایران تمام تلاش خود را برای ایجاد شبکه امن وگسترده برای مشتریان علی الخصوص بانکها به کار گرفته واین مهم در قالب شبکه Tellabs و خدمات SLA به مشتریان تجاری وسرویسهای نورنتا که شبکه پایدار واز ضرب امینتی بتوانیم با استفاده از فناوری وتکنولوژیهای جدید شرکت مخابرات آذربایجان غربی اظهار داشت ما از زیر ساخت های بسیار خوبی

مدیر عامل شرکت گاز اردبیل در خصوص زلزله مطرح کرد

### لزوم رعایت موارد ایمنی و رفع انسداد احتمالی لوله‌های بخاری

مناسب نیاز به هوا دارند و تنها راه ارتباطی آنها با فضای خارج از ساختمان از طریق دودکش است.وی گفت: متأسفانه با آغاز فصل سرما و استفاده از وسایل گازسوز شاهدحوادث ناگواری هستیم و تعداد قابل توجهی از این حوادث به مرگ شهروندان عزیزمان منجر می‌شود که بهترین روش مقابله با این خطرات، پیشگیری از این حوادث است. مدیرعامل شرکت گاز اردبیل اذعان و رعایت نکات ایمنی است.

**اردبیل - خبرنگار فرصت امروز:**مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل گفت: هم‌استانی‌ها برای رفع هرگونه انسداد احتمالی لوله‌های بخاری در اثر زمین‌لرزه امشب اقداماتی انجام دهند تا شاهد مرگ‌های ناشی از این ارتباط ناخوشم، فیزوز خوردنی در گفت‌وگو با خبرنگار فراس در اردبیل اظهار کرد: وسایل گازسوز نیز همانند سایر وسایل مشابه برای روشن شدن و سوختن



داشت: با توجه به وقوع زمین‌لرزه امشب احتمال جدا شدن و نشستی در لوله‌های بخاری وجود دارد، لذا از هم استانی‌های عزیز خواهشمندیم حتما برای رفع هرگونه انسداد احتمالی لوله‌های بخاری در اثر این زمین لرزه اقداماتی انجام دهند تا شاهد حوادثی در این ارتباط نباشیم.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۲۳ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۳۰ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع - نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

## نوشتارو

### طرح‌های طبقه‌بندی خدمات

کارورزان مارکتینگ مدت‌هاست که به‌فایده تهیه خط‌مشی‌های مارکتینگ متمایز برای کالاهای مختلف تولیدی پی برده‌اند. در یکی از معروف‌ترین این طرح‌ها، کالاهای تولیدی به کالاهای راحتی و مصرفی و اختصاصی طبقه‌بندی می‌شوند. این طبقه‌بندی با توجه به دفعات خرید و اینکه مصرف‌کنندگان برای بررسی و مقایسه گزینه‌های مختلف و به دست آوردن کالایی که با نیاز آنها سازگاری دارد حاضرند چه زحمتی را متحمل شوند، انجام می‌شود. این طرح به مدیران کمک می‌کند تا از انتظارات و رفتار مصرف‌کننده و مدیریت سامانه‌های توزیع خرده‌فروشی، درک و آگاهی بیشتر و بهتری به دست آورند. همین طبقه‌بندی برای مؤسسات خرده‌فروشی خدمات، از مراکز مالی گرفته تا سالن‌های آرایش، نیز کاربرد دارد.

به گزارش هورموند، در طبقه‌بندی عمده دیگری کالاهای به بی دوام و بادوام تقسیم می‌شوند. دوام به‌طور مستقیم با فراوانی خرید ارتباط دارد و دانستن این نکته خود برای تهیه خط‌مشی‌های توزیعی و ارتباطی اهمیت دارد. گرچه اجرای خدمات غیر عینی است، لیکن ماندگاری مزایا به فراوانی خرید مربوط می‌شود. برای مثال، به‌احتمال زیاد، فراوانی خرید شیر قهوه (حداقل اگر دانشجوی معمولی یا قهوه شناس باشید) بیش از مراجعه به آرایشگاه است.

در طبقه‌بندی دیگری، کالاهای به کالاهای مصرفی (کالاهایی که مصارف شخصی یا خانگی دارند) و کالاهای صنعتی (کالاهایی که برای شرکت‌ها یا سازمان‌های دیگر کاربرد دارند) تقسیم می‌شوند. این تقسیم‌بندی به‌رغم وجود پاره‌ای وجوه مشترک، نه‌فقط به خرید انواع کالاهای، که به روش‌های ارزیابی کالاهای رقیب و روش‌های خرید و اندازه سفارش خرید و موارد استفاده واقعی نیز تعمیم داده می‌شود. این طبقه‌بندی همچنین به خدمات نیز قابل تعمیم است. مثلا وقتی می‌خواهید برای کامپیوتر خودتان از خدمات آنلاین بهره بگیرید، تنها شخص تصمیم‌گیرنده درباره اینکه از آمریکا آنلاین استفاده کنید یا از مراکز دیگر، خود شما هستید، اما در مورد کارکنان یک شرکت، تصمیم برای انتخاب خدمات آنلاین، مستلزم دخالت مدیران و متخصصان فنی بوده و خدمات بنگاه به بنگاه، همانطور که از آسمش پیداست، گروه بزرگی از خدمات است که به‌سوی مشتریان شرکتی هدف‌گیری شده و گاه ممکن است تنوع آن از امور پرسنلی تا واحد حفاظت و نیز از مدیریت حقوق و دستمزد تا واحد سندبلاست متفاوت باشد.

گرچه طرح‌های طبقه‌بندی مبتنی بر کالاهای تولیدی مفید هستند، اما برای توضیح مباحث کلیدی راهبردی از عمق کافی برخوردار نیستند. ما باید خدمات را به گروه‌های مرتبط با مارکتینگ تقسیم‌بندی کنیم و در این حین به دنبال وجوه تشابه میان مشاغل مختلف باشیم. ما می‌توانیم از اطلاعات این تقسیم‌بندی‌ها برای کمک به تهیه خط‌مشی‌های مارکتینگ که مناسب وضعیت‌های خاص خدمات هستند، استفاده کنیم.

### معرفی استارت‌آپ

#### خریدوفروش رایگان

نام استارت‌آپ: رایگان بفروش

وب سایت: sellfree.ir

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: درج آگهی و خریدوفروش کالا و خدمات به‌صورت رایگان

توضیح بیشتر: هدف از راه‌اندازی وب سایت http://sellfree.ir ایجاد بستری در کشور است تا افراد، شرکت‌ها و سازمان‌ها بتوانند کالا و خدمات خود را بدون واسطه عرضه و سایرین بتوانند کالاها و خدمات مورد نیاز خود را تهیه کنند. در این وب‌سایت پرداخت آنلاین تعبیه گردیده تا قابلیت خرید کالا و خدمات وجود داشته باشد. این وب‌سایت توسط شرکت راده سعادت پیش‌باز با نام تجاری ثبت شده دارکوب طراحی شده که دارای مجوز فعالیت از سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، گواهی رتبه‌بندی از شورای عالی انفورماتیک کشور و همچنین مجوز نشر دیجیتال از وزارت فرهنگ و اسلامی است و کلیه فعالیت‌های آن تحت قوانین جمهوری اسلامی ایران است.

## بسته‌بندی خلاق



Image by Pinthemall.net



### برای مطالعه ۸۳۳ 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: زنی خانه دارم اما عاشق هنر آشپزی هستم. این روزها قصد دارم در منزل کسب‌وکار غذای خانگی را راه‌اندازی کنم، شما چه پیشنهادی برای موفقیت این کسب‌وکار دارید؟

### کسب‌وکار غذای خانگی

پاسخ کارشناس: با کسب‌وکار غذای خانگی شما می‌توانید بخشی از هزینه‌های زندگی را تأمین کنید، اما برای راه‌اندازی و کسب موفقیت، عاشق هنر آشپزی بودن یا علاقه‌مند و بلد بودن کفایت نمی‌کند.

تولید غذای خانگی با رعایت اصول بهداشتی گرچه ارزشمند است، اما مهم‌تر از تولید، عرضه این محصول در بازار است. توجه به بازار رقابتی آشپزخانه‌ها، کترینگ‌ها، رستوران‌ها و

کبابی‌ها طبعاً شما راه آسانی در پیش ندارید. بنابراین قبل از اینکه کار تولید را شروع کنید با برنامه‌ریزی دقیق به فکر بازار فروش باشید. شما قصد دارید غذای خانگی را به چه کسانی بفروشید و مزیت رقابتی شما در این بازار چیست

پیشنهاد ما این است اگر تجربه فروش ندارید یا یک مشاور بازاریابی و فروش مشورت کنید یا اینکه با یک رستوران یا استارت‌آپ‌های غذایی قرارداد ببندید و غذای خود را به آنها بفروشید

در حال حاضر چندین شرکت در قالب استارت‌آپ مشغول ارائه خدمات در همین زمینه و با عنوان غذای خانگی هستند. شما می‌توانید با آنها وارد مذاکره شوید و پس از موافقت در قالب یک قرارداد کار را شروع کنید تا به شکل حرفه‌ای وارد این کسب و کار شوید.

البته می‌توانید با شرکت‌های نزدیک منزلتان نیز در این زمینه صحبت کنید و گفت‌وگو کنید و طبق یک برنامه هر روز برای آنها غذای سفارشی بفرستید، اما تأکید می‌کنیم قبل از بافتن بازار این کار را شروع نکنید.

#### مدرسه مدیریت

## مقاومت دیگران را بشکنید

۲. صدای خود را نازک می‌کنیم ۳. لوس می‌شویم ۴.

صدای کودکان را در می‌آوریم ...

بله این راه درست است. ما به او می‌گوییم من نیز شبیه به تو هستم تا او در خصوص ارتباط با ما مقاومت نکند و با ما دوست شود. در خصوص بزرگسالان نیز به همین‌گونه است. ما به‌صورت غریزی افرادی را برای گذراندن وقت‌مان انتخاب می‌کنیم که بیشتر شبیه ما هستند. ما کسانی را بیشتر دوست داریم که با اختلاف کمتری از نظر شباهت به ما باشند. این شباهت می‌تواند در همه موارد از نقطه نظرات، اعتقادات تا مدل مو و لباس باشد.

به یک مثال دیگر که ما به‌صورت غریزی انجام می‌دهیم توجه کنید: شما در یک جلسه خواستگاری هستید، شما ناخودآگاه به‌دنبال شباهت‌ها هستید تا بتوانید در دل طرف مقابل جا باز کنید و شروع یک رابطه را رقم بزنید، از رنگ مورد علاقه تا فصل‌ها را می‌پرسید و خودتان را شبیه او وانمود می‌کنید، چون این بهترین راه برای شروع رابطه است.

این را فراموش نکنید افراد به آنچه خود می‌خواهند علاقه دارند نه آنچه شما می‌خواهید، مگر در دایره‌ای باشند که شبیه به شما هستند. در یک جلسه فروش یک فروشنده حرفه‌ای چه می‌کند؟ او با روحیه، زبانی، بدنی (تیپ) و انگاره‌های سخنوری (اندازه صحبت، لحن، بلندمدی و کوتاهی عبارات و تخیل‌ها) مشتری خود همگام می‌شود یا می‌تواند با باورها، علاقی، تیم محیب یا اطلاعات موردپسند او همگام شود. اطرافیان ما در روز بیش از هر چیزی افرادی را می‌بینند که هیچ شباهتی به آنها ندارند، پس آنها عطش دیدن یک نفر را دارند که شبیه خودشان باشد، آنها را درک و صادقانه تمجیدشان کند، پس شما برای آنها به‌صورت یک گوهر نادر خواهید بود.

فراموش نکنید یکی از راه‌های نفوذ در دیگران شبیه شدن به آنهاست. افرادی که می‌توانند خود را جای دیگران بگذارند و از نقطه نظر دیگران به قضایا نگاه کنند، زندگی آرام‌تری خواهند داشت و بی‌شک دایره اطرافیان آنها به افراد شبیه خود ختم نمی‌شود.

## تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۶۵)

### باور و تبلیغات

پارسا امیری



وقتی چند نفری دور هم جمع می‌شدند هر کس یک نقشه‌ای برای موفقیت پیشنهاد می‌داد. سرانجام همه آنها به این تصمیم رسیدند که باید تبلیغات وسیعی برای محصولات شرکتی که هنوز یک سال از عمرش نگذشته، راه بیندازند تا بتوانند سهمی از بازار را به دست گیرند. اینها چند نفر از دوستان ما بودند که یک شرکت موادغذایی تأسیس کردند و بسا تولید ترشیجات و مرباجات خواستند سهمی در بازار رقابتی بازار موادغذایی به دست آورند.

سعید که از همه اینها بزرگ‌تر بود مهندسی مکانیک خوانده بود و با اصرار دوستان پول‌هایش را در این شرکت سرمایه‌گذاری کرد. امیرحسین ۲۶ساله بود و عاشق کتاب و کتاب‌خوانی و هیچ علاقه‌ای به تولید موادغذایی به خصوص ترشیجات و مرباجات نداشت و برای اینکه از بیماری در بیاید که پسر خاله‌اش بود همراه شد. اما مسعود این کار را دوست داشت و همیشه می‌گفت آقای میرجوادی از همین طریق میلیارد شد. اما همیشه دو به شک بود که آیا واقعا با تولید ترشی و مربا می‌توان میلیارد شد. برای همین این جمع سه نفره تصمیم گرفتند برای تصاحب سهم بازار بخشی از سرمایه را قبل از یک سالگی شرکت برای تبلیغات هزینه کنند.

تبلیغات برای معرفی محصول، برند شدن و افزایش سهم فروش مؤثر و مفید است، اما دوستان ما باید بدانند که تبلیغات مقدم بر باور به کسب‌وکار نیست. در صورتی که مسعود، سعید و امیرحسین به کسب‌وکار خود ایمان داشتند می‌توانستند از تبلیغات به‌عنوان ابزاری برای فروش استفاده کنند، اما وقتی صاحبان اصلی محصول تعلق خاطری به کسب‌وکار ندارند و هنوز با خودشان نتوانستند کنار بیایند طبعاً تبلیغات نمی‌تواند شرکت را به موفقیت برساند.

تبلیغات در دنیای رقابتی امروز یک اصل قطعی است، اما فراموش نکرده‌ایم که شرکت‌های بزرگی در همین ایران با تبلیغات گسترده محیطی و رادیو تلویزیونی وارد عرصه رقابت شدند، اما امروز هیچ اثر و نشانه‌ای از آنها نیست و پس از چندی شرکت‌ها نیز تعطیل شد. بنابراین اگر به عوامل موفقیت به دقت نگاه کنیم نخستین و مهم‌ترین اصل باور شخص به کسب‌وکار خود است. تو اگر دستفروش هستی و کنار خیابان جوراب می‌فروشی در صورتی که به کارت باور داشته باشی شک نکن یک روز در آینده نزدیک بزرگ‌ترین تولیدکننده پوشاک می‌شوی، اما اگر اعتقاد و باوری به کارت نداشته باشی و همواره با درونت این چنین نجوا کنی که این هم شد کار؟ طبیعی است که تا عمر داری یا باید کنار خیابان جوراب بفروشی یا روی میل لم بدی و برنامه تلویزیونی نگاه کنی.

دوستان ما باید باورهای خود را به کسب‌وکار تقویت کنند، آن گاه با اراده قوی راهی تازه برای معرفی کالا یا محصول می‌یابند.

کارشناسان فروش می‌گویند تبلیغات تأثیر به‌سزایی در بالا بردن آگاهی مشتری دارد. تبلیغات وسیله‌ای است که توسط آن، مشتریان از ابداعات و نوآوری‌های شرکت آگاه می‌شوند. تبلیغات راه بسیار مؤثری برای معرفی محصول به مشتریان است و چشم‌انداز جدیدی برای گفتن سلام به مصرف‌کنندگان اولیه تلقی می‌شود. تبلیغات در گونه‌های متفاوت به پرسنل کارآمد نیازمند است که با بینشی جامع و خلاقیتی سرشار از نوآوری رقابتی مقاوم و پایدار را برای محصول در بازار فروش ایجاد کنند.

این حرف‌ها گرچه بسیار قشنگ و زیباست، اما واقعیت این است که تو چقدر به کسب‌وکار اهمیت می‌دهی و دنیای آینده‌ات را چگونه ترسیم می‌کنی. وقتی در خلوت خود به دنبال راهی دیگر و کاری دیگر هستی، وقتی آینده‌ای برای کارت متصور نیستی، وقتی همواره با اما و اگر می‌خواهی کار را به پیش بری طبیعی است اگر هر شب تلویزیون محصول تو را تبلیغ کند باز هم نمی‌توانی موفق شوی.

موفقیت در کسب‌وکار به عوامل درونی بیشتر بستگی دارد تا عوامل بیرونی. بسیاری از برندهای مشهور موادغذایی یا پوشاک در ایران در ابتدا اصلاً تبلیغاتی نداشتند، بلکه با باور درست محصول خوبی تولید و روند تکاملی خود را طی کردند و سپس برای فتح قله‌های بیشتر از ابزار تبلیغات استفاده کردند. شرکتی که یک سال از عمر او نمی‌گذرد نیازی به تبلیغات وسیع ندارد، بلکه باید باورهای درونی خود و همکاری‌اش را برای موفقیت آماده کند تا بتواند آرام آرام وارد بازار شود.

تبلیغات زمانی می‌تواند مؤثر باشد که تو در کسب‌وکار با باور درونیات تثبیت شده باشی آن وقت برای گسترش شعاع فعالیت می‌توانی از تبلیغات استفاده کنی، بنابراین به هیچ وجه مانند دوستان ما از ابتدا به فکر تبلیغات نباش زیرا نتیجه مؤثری عاید تو نمی‌شود. تبلیغات بعد از باور تو به موفقیت می‌تواند اثر بخش باشد.