

فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینی

بازار کشور برای سرمایه‌گذار خارجی جذاب است

تولید مدل‌های محبوب بنز  
در ایرانشرکت ستاره ایران از سال ۸۱ برای پشتیبانی خودروهای  
بنز ناوگان پلیس تشکیل شد و در سال ۱۳۸۴  
فعالیت شرکت ستاره ایران به‌عنوان نماینده...

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از رشد ۱۷,۷ درصدی بازار مسکن در بهمن‌ماه خبر می‌دهد

## سوداگری در مسکن؟

**فرصت امروز:** تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن پایتخت نشان می‌دهد که معاملات مسکن تهران در بهمن‌ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۷,۷ درصد رشد کرده و میانگین قیمت هر متر زیربنای مسکونی در پایتخت نیز نسبت به بهمن سال قبل رشد ۲۲,۳ درصدی را تجربه کرده است. با این‌همه، بازار مسکن و رکود و رونق آن همچنان با اظهارات ضد و نقیض همراه است. از یک سو، مسئولان می‌گویند مسکن از رکود خارج شده است و از سوی دیگر، فعالان بازار مسکن مدعی هستند رونق زمانی رخ می‌دهد که ساخت و ساز افزایش پیدا کند و در حال حاضر هم که ساخت و ساز آنچنانی صورت نگرفته و بنابراین رونق هم در کار نیست...

## سایه اعتراضات کارگری

## بر سر افزایش حقوق کارگران

## مدیریت و کسب‌وکار

تبریک توپ‌تیر تیم کوک به  
مناسبت تولد استیو جابز

- ۵ شخصیتی که هرگز نباید به جایگاه مدیریت ارتقا داد
- معرفی ۴ روندی که می‌تواند یک گروه کاری را فرسوده کند
- تفاوت میان محتوا و بازار بای محتوا
- یک تبلیغات خوب باید چگونه باشد؟
- ارتقای جایگاه برند در نزد مشتری با ۸ اقدام ضروری
- نوشیدنی‌های هنری استارباکس و رفع عطش زیبایی

۱۶ تا ۸



ارزهای بانک مرکزی بدون مشتری ماند

## دلار چقدر ارزان تر می‌شود؟

## یادداشت

رتبه فساد ایران  
در جهان چند است؟محمود ختائی  
دانشیار بازنشسته  
دانشگاه علامه  
طباطبائی

درباره میزان گستردگی و شدت فساد در بخش دولتی کشور حرف و سخن بسیار است. از منظر اقتصاد، فساد بازدارنده رشد اقتصادی است، اما از طرف دیگر پدیده‌ای است که اندازه‌گیری و مقایسه آن به سبب تنوع و پنهان‌کاری بسیار دشوار است. گزارش سال ۲۰۱۷ سازمان بین‌المللی شفافیت که اخیراً منتشر شده است، شاید معیار خوبی برای چگونگی میزان فساد بخش دولتی در کشور و مقایسه آن با سایر کشورها باشد.

نگاهی به این گزارش نشان می‌دهد جایگاه جهانی کشور به جهت سطح فساد بخش دولتی مناسب نیست، اما روند محدود بهبود نیز مشاهده می‌شود. بر اساس نظر کارشناسان سازمان شفافیت بین‌المللی، مقابله با فساد مستلزم آزادی رسانه‌ها، شفافیت اطلاعات و حضور سازمان‌های مردمی است.

بر اساس شاخص ارزیابی فساد CPI سال ۲۰۱۷ میزان فساد در اکثر کشورها کاهش نیافته است...

مراسم اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای بانک پاسارگاد برگزار شد

## تبلور مسئولیت اجتماعی

فرصت امروز: مراسم اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد در سالن همایش‌های بین‌المللی صداوسیما برگزار شد و برگزیدگان جشنواره مشخص شدند. در این مراسم، برگیران فیلم «هواوار» ساخته نوبد بهروزی و فیلم «فریاد طبیعت» ساخته مریم سادات بدری، به ترتیب در جایگاه‌های اول تا چهارم برترین فیلم‌ها قرار گرفتند. در این بخش «محیط زیست» اثر علی محمد شریفی، ایده «شهری که از تشنگی خواهد مرد» اثر سیدشهرام فخر جعفری، ایده «طبیعت بی‌جان» اثر نوبد محمدی و ایده «هدیه‌ای از جنس زباله» اثر بابک موسوی‌فر، به عنوان ایده‌های برتر، معرفی شدند. همچنین در این بخش، از فیلم «یک اثر هنری» ساخته پویا شاهرخ فر، فیلم «فتنگر» ساخته محسن شکری، فیلم «مرد کوچولو» اثر سیدسعید پشت مشهدی و فیلم «لابه لای درختان» ساخته سیدمحمدن نیوی به عنوان کاندیدها تقدردانی شدند. در بخش «تکریم خانواده و مسئولیت اجتماعی»، فیلم‌های «عینک» ساخته عباس محمدی گیلوانی، «فضاوت» ساخته امیر داسارگر، «زمانه» ساخته فاخته جلال‌نژاد و «یہ روز خوب» ساخته سوسن سلامت به ترتیب رتبه‌های اول تا چهارم



نسل به نسل منتقل کرده است. دکتر مجید قاسمی با تأکید بر اینکه بانک پاسارگاد از بدو تأسیس در زمینه ایفای مسئولیت‌های اجتماعی به ویژه در عرصه فرهنگ سازمانی، پیشقدم بوده است، ادامه داد: امسال برای چندمین سال متوالی، گزارش مسئولیت‌های اجتماعی این بانک منتشر شده است. او چاب و تکثیری شاهنامه شاه به‌هماسی با همکاری فرهنگسرای صبا، چاپ مصحف شریف خراسان به عنوان یکی از آثار بی‌بدیل قرآنی و حمایت از فیلم جدایی نادر از سیمین را که نخستین جایزه اسکار را برای ایران به ارمغان آورد، از جمله اقدامات بانک پاسارگاد در زمینه مسئولیت اجتماعی برشمرد و گفت: بانک پاسارگاد در بزرگ‌ترین پروژه‌های کشور سرمایه‌گذاری کرده است و از جمله آنها اجرای ۲۸ پروژه در بخش معدن و ایجاد ۷ هزار تخت بیمارستانی در هشت شهر کشور در حوزه سلامت است.

وی همچنین با اشاره به فعالیت‌های بانک پاسارگاد در زمینه حفاظت از محیط‌زیست، برآشستن گام‌های بزرگ در جهت استقرار بانکداری مجازی را در این راستا برشمرد و ادامه داد: هم‌اکنون ۹۶ درصد ترانکشی‌های این بانک به صورت غیرحضوری و مجازی انجام می‌شود و به همین دلیل شعب بانک پاسارگاد خلوت شده است تا کیفیت خدمات‌دهی، به مراتب بالاتر برود. مدیرعامل بانک پاسارگاد در پایان، متوسط سن شرکت‌کنندگان در جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای را ۲۰ سال (۱۲ تا ۶۵ سال) ذکر

## افزایش صادرات گندم به وعده‌ها نرسید

در حالی که مسئولان وزارت جهاد کشاورزی برای صادرات گندم برنامه‌ریزی کرده بودند و می‌خواستند در سال جاری بالغ بر یک میلیون تن گندم و مشتقات آن را به دلیل وجود مازاد آن صادر کنند، با وجود افزایش ۱۳۱۶ درصدی صادرات این محصولات استراتژیک، میزان تحقق این وعده مسئولان حدود ۳۰ درصد شده است.

به گزارش ایستنا، روند تولید و خودکفایی گندم به عنوان یک محصول استراتژیک آنقدر مورد توجه وزارت جهاد کشاورزی و دولت قرار گرفت که از سال ۱۳۹۳ تاکنون این محصول به خودکفایی رسیده و واردات آن نیز ممنوع شده است، اما با توجه به تولید و خرید تضمینی بالای گندم طی سال‌های گذشته وزارت جهاد کشاورزی با مازاد آن روبه‌رو شد و بر همین اساس از سال ۱۳۹۵ صادرات مازاد آن را آغاز کرد به گونه‌ای که محمود جعفری وزیر جهاد کشاورزی از اواخر شهریورماه سال گذشته مجوز صادرات آرد گندم را صادر کرد.

اما با وجود برنامه‌ریزی وزارت جهاد کشاورزی برای صادرات ۲ میلیون تنی گندم، آرد و مشتقات آن که علی قنبری - مدیرعامل وقت شرکت بازرگانی دولتی - وعده آن را داده بود، سال گذشته بهترین فیلم‌ها را به خود اختصاص دادند. در این بخش، ایده «کودک و دوچرخه» اثر هادی بهارلو، ایده «تسرس دروازه‌بان هنگام ضربه پنالتی» اثر اکبر روح، ایده «در انتظار» اثر پیمان بیرونوند و «توبوس» اثر فرهاد فرجی، عنوان ایده‌های برتر را کسب کردند. همچنین، فیلم «شاید وقتی دیگر» ساخته فهیمه اجتماع‌جو، فیلم «سهم من از دنیا» ساخته عبدالله همدانی و فیلم «فرصت‌های از دست رفته» ساخته محمدحسین اسحاقی به عنوان کاندیدها تجلیل شدند. در بخش «هدای عضو»، فیلم‌های «روز تولد» ساخته فرهاد آقاپور، «رقص عروسک‌ها» ساخته مرضیه باغبان‌زاده، «یک برای هیچ، یک برای هشت» ساخته امیرحسین سرمدی و «یک تصمیم هشت زندگی» ساخته مجتبی رضایی به ترتیب عنوان‌های اول تا چهارم برترین فیلم‌ها را کسب کردند. همچنین از ایده‌های برتر «سرمه» اثر رومینا نیک‌اندیشی، «رضا» اثر حسام شریفی، «رفیق» اثر شاهین کریمی و «هدای عضو» اثر مرتضی کلهر تقدردانی شد. در این بخش، کاندیدها به ترتیب فیلم «بضی خاموش» ساخته رویان‌زاد شجاعی، «گاهمان می‌کنند» ساخته مهدخت مولایی و «گل قرمز» ساخته محمد محمدآقاتی مورد تقدردانی قرار گرفتند. همچنین در پایان این مراسم، از کتاب مکتوب و مصور آثار راه یافته به جشنواره هنرهای تجسمی نفس، با حضور وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، مدیرعامل بانک پاسارگاد و اعضای هیأت‌دوران این جشنواره، رونمایی شد.



## سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱



## یادداشت



## رتبه فساد ایران در جهان چند است؟



محمود ختائی

دانشیار پژوهشگاه دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی

درباره میزان گستردگی و شدت فساد در بخش دولتی کشور حرف و سخن بسیار است. از منظر اقتصاد، فساد بازدارنده رشد اقتصادی است، اما از طرف دیگر پدیده‌ای است که اندازه‌گیری و مقایسه آن به سبب تنوع و پنهان‌کاری بسیار دشوار است. گزارش سال ۲۰۱۷ سازمان بین‌المللی شفافیت که اخیراً منتشر شده است، شاید معیار خوبی برای چگونگی میزان فساد بخش دولتی در کشور و مقایسه آن با سایر کشورها باشد.

نگاهی به این گزارش نشان می‌دهد جایگاه جهانی کشور به جهت سطح فساد بخش دولتی مناسب نیست، اما روند محدود بهبود نیز مشاهده می‌شود. بر اساس نظر کارشناسان سازمان شفافیت بین‌المللی، مقابله با فساد مستلزم آزادی رسانه‌ها، شفافیت اطلاعات و حضور سازمان‌های مردمی است.

بر اساس شاخص ارزیابی فساد CPI سال ۲۰۱۷ میزان فساد در اکثر کشورها کاهش نیافته است و یا کاهش بسیار کمی را نشان می‌دهد، در همین راستا روزنامه‌نگاران و فعالان مدنی نیز برای ابراز عمومی دیدگاه‌هایشان در مورد فساد دولتی در معرض تهدید جانی قرار داشته‌اند.

شاخص ارزیابی فساد برای رده‌بندی ۱۸۰ کشور و منطقه خودمختار براساس برآورد کارشناسان و فعالان اقتصادی در مورد شدت فساد بخش دولتی تهیه می‌شود. بر اساس این شاخص عدد صفر نماد بالاترین سطح فساد و عدد ۱۰۰ نماد بالاترین سطح پاک‌بخش دولتی است. در سال ۲۰۱۷ عدد بیش از دو سوم کشورها کمتر از ۵۰ - میانگین ۴۳ - است. یافته‌ها نشان می‌دهد در کشورهایی که امنیت مطبوعات و فعالان مدنی پایین است، بالاترین سطح فساد دولتی نیز مشاهده می‌شود. در کشورهایی که گستردگی فساد خیلی بالا است، در این رابطه هر هفته حداقل یک روزنامه‌نگار به قتل می‌رسد. در سال ۲۰۱۷، ۹۰ درصد خبرنگاران به قتل رسیده در کشورهایی است که امتیاز آنها به جهت فساد بخش دولتی کمتر از ۴۵ بوده است.

در سال ۲۰۱۷ شاخص ارزیابی فساد ایران عدد ۳۰ است که در کنار کشورهای گامبیا، برمه، سیلان و اوکراین در رتبه ۱۳۰ در میان ۱۸۰ کشور قرار دارد.

این رتبه گرچه پایین است اما توجه شود در همین سال روسیه و مکزیک نیز با فساد بالاتر در رتبه ۱۳۵ قرار دارند. نیوزیلند در رتبه ۱، انگلستان در رتبه ۸، دانمارک در رتبه ۲ و آمریکا در رتبه ۱۶ قرار دارد. قابل توجه آن که رتبه امارات متحده عربی ۲۱ و قطر ۲۹ است که ناشی از چگونگی تخمین شاخص است.

برای ایران در سال ۲۰۱۳ حدود سال ۱۳۹۲ شاخص ارزیابی در سطح ۲۵ بوده است که با بهبود تدریجی در سال‌های بعدی به ترتیب به ارقام ۲۷، ۲۷، ۲۹، و بالاخره ۳۰ در سال ۲۰۱۷ رسیده است. رقم مشابه برای ایران در سال ۱۳۸۴ پایان دولت اصلاحات ۲۹ بوده است. در این سال رتبه ایران در میان ۱۴۶ کشور ۸۸ است.

آخرین تجربیات و بررسی‌ها نشان می‌دهد برای مبارزه با فساد، آزادی رسانه‌ها و فعالان سیاسی و مدنی یک ضرورت حیاتی هستند. در این راستا شفافیت بین‌المللی اقداماتی را به جامعه جهانی توصیه می‌کند. بعضی از این توصیه‌ها عبارتند از:

- دولت‌ها و فعالان اقتصادی باید اقداماتی انجام دهند تا آزادی بیان، رسانه‌های مستقل، امکان مخالفت سیاسی، و جامعه مدنی باز و فعال گسترش بیشتری یابد.

- مقررات حاکم بر رسانه‌ها اعم رسانه‌های سنتی یا جدید به حداقل برسد. روزنامه‌نگاران ترسی از سرکوب نداشته باشند.

- کمک‌ها و دسترسی به سازمان‌های بین‌المللی با در نظر گرفتن آزادی مطبوعات در کشورها باشد.

- جامعه مدنی و دولت‌ها باید مقررات امکان دسترسی به اطلاعات را تسهیل کنند. این امر موجب افزایش شفافیت و پاسخگویی می‌شود و در عین حال فرصت‌های فساد را کمتر می‌کند. تلاش باید نه فقط در جهت وضع قوانین، بلکه به جهت اجرای آن نیز باشد.

- فعالان و دولت‌ها باید از فرصت فراهم شده در زمینه اهداف توسعه پایدار سازمان ملل متحد برای دفاع و پیشبرد اصلاحات و مبارزه با فساد در سطح ملی و جهانی استفاده کنند. به‌ویژه دولت‌ها باید دسترسی به اطلاعات و حمایت از آزادی‌های اساسی را که در راستای موافقت‌نامه‌های اهداف توسعه پایدار است تضمین نمایند.

- دولت‌ها و فعالان اقتصادی باید فعالانه اطلاعات مربوط به منافع عمومی مردم را در دسترس عامه قرار دهند. این اطلاعات بوجه دولت‌ها، مالکیت شرکت‌ها، تدارکات بخش عمومی و تأمین مالی احزاب سیاسی را شامل می‌شود. بر این اساس روزنامه‌نگاران، جامعه مدنی و گروه‌های مرتبط می‌توانند به نحو بهتری وجود فساد را انعکاس دهند که بازدارنده گسترش آن است.

متأسفانه بر اساس گزارش ۲۰۱۷ سازمان غفو بین‌الملل، در این سال ایران از جهات آزادی‌های سیاسی، فعالیت‌های احزاب، فعالیت‌های مدنی، حقوق بشر، محکومیت خبرنگاران و سانسور مطبوعات، رسانه‌ها و معیارهای دیگر آن سازمان نیز در شرایط خوبی قرار ندارد. طبیعتاً بخش بزرگی از توصیه‌های سازمان شفافیت بین‌المللی برای کاهش بنیادی پدیده فساد نیز نمی‌تواند محمل اجرایی داشته باشد.

منبع: ایسنا

## فرصت امروز:

گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن پایتخت نشان می‌دهد که معاملات مسکن تهران در بهمن‌ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۷.۷ درصد رشد کرده و میانگین قیمت هر متر زیربنای مسکونی در پایتخت نیز نسبت به بهمن سال قبل رشد ۲۲.۳ درصدی را تجربه کرده است.

با این‌همه، بازار مسکن و رکود و رونق آن همچنان با اظهارات ضد و نقیض همراه است. از یک سو، مسئولان می‌گویند مسکن از رکود خارج شده است و از سوی دیگر، فعالان بازار مسکن مدعی هستند رونق زمانی رخ می‌دهد که ساخت و ساز افزایش پیدا کند و در حال حاضر هم که ساخت و ساز آنچنانی صورت گرفته و بنابراین رونقی هم در کار نیست.

اما جمله‌ای که این روزها مشاوران املاک در پاسخ به اولین پرسش درباره اوضاع و احوال این روزهای بازار مسکن می‌دهند، این است: بازار تکان خورده است!

به گزارش خبرآنلاین، به گفته اغلب معامله‌گران مسکن، معاملات مسکن از شش ماه گذشته سیر صعودی خود را آغاز کرده و در سه ماه گذشته به اوج رسیده است؛

نکته‌ای که تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از بازار مسکن در بهمن‌ماه امسال نیز بر آن صحنه می‌گذارد. از همین رو، این روزها خیلی‌ها توصیه می‌کنند که اگر قصد خرید ملک دارید، تردید نکنید، چراکه سال آینده همه‌چیز گران می‌شود، اما آیا افزایش معاملات مسکن در ماه‌های اخیر را باید به فال نیک گرفت، اما آنچه باعث نگرانی است، افزایش قیمت‌هاست که می‌تواند نرخ تورم سال آینده را تحت تأثیر قرار دهد.

به تابستان ۹۶ برمی‌گردیم، زمانی که قیمت مصالح ساختمانی به تدریج روند افزایشی گرفت. مصالح ساختمانی که گران شد، خیلی‌ها گفتند این رکود دوم بازار مسکن است، اما این اتفاق نیفتاد. در واقع افزایش قیمت مواد اولیه ساختمان از گچ و

سیمان و کاشی و سرامیک گرفته تا میلگرد و سنگ همگی از عوامل خارجی در اقتصاد علامت گرفتند. قیمت مواد اولیه در بازارهای جهانی افزایش یافته و این افزایش قیمت‌ها ناگزیر به بازار ایران هم رسیده است. گران شدن مصالح ساختمانی نشان می‌دهد که قیمت تمام‌شده یک آپارتمان حالا بیشتر از گذشته شده و این افزایش‌ها قیمت هر مترمربع واحد مسکونی را گران‌تر از گذشته می‌کند. این اولین نشانه از تحولات بازار مسکن است.

## رشد ملایم و مستمر

مسکن کلای سرمایه‌های ایران، بیش از شش‌سال در خواب زمستانی بود؛ خوابی که حتی محرک‌هایی مثل افزایش میزان تسهیلات و مسکن یکم با بهره‌های یکرقمی هم نتوانسته بود، رکود و نخوت را از بازار مسکن در کند. خیلی‌ها

که در اواخر دهه ۸۰ وارد این بازار شده بودند، یا زبان دیده بودند یا سرمایه‌های‌شان را راکد مانده بود. برای سرمایه‌گذاران کلان این بازار که گروهی از آنها اتفاقاً بانک‌های بزرگ بودند نیز این رکود سنگین تمام شد. حالا تحولات بازارهای دیگر مثل ارز، بازار مسکن را هم تحت تأثیر قرار داده است. به قول اقتصاددانان افزایش قیمت‌های اخیر در این بازار ناشی از تحولاتی است که در طرف عرضه و هم در طرف تقاضای بازار مسکن به‌وجود آمده است.

اقتصاددانان می‌گویند، افزایش قیمت مسکن مناطق شهری عمدتاً در اثر عواملی مانند دستکاری نرخ سپرده بانکی و همچنین نقدینگی انباشته سال‌های گذشته و جذابیت بالای سودآوری در بازار مسکن رخ داده است. از طرف دیگر، سه عامل ثبات نرخ

تورم، وجود ساختمان‌های خالی و شوک عرضه ساختمان‌های تمام‌شده در تابستان ۱۳۹۶، شیب افزایش قیمت مسکن را تا حدودی مهار کرده است. اگرچه عواملی مانند کاهش دستوری نرخ سپرده بانکی و نقدینگی انباشته سال‌های گذشته، زمینه جهش قیمت مسکن را فراهم کرده اما عوامل دیگری مثل ثبات نرخ تورم و وجود ساختمان‌های خالی و شوک عرضه مسکن در تابستان ۹۶، مانع از جهش شدید قیمت‌ها در بازار مسکن شده و درنهایت بازار مسکن فعلاً شاهد یک رشد نسبتاً ملایم در قیمت‌ها است.

**سروش‌ت ملک در بهار ۹۷**  
تا بهار ۹۷ کمتر از یک‌ماه مانده است. شواهد نشان می‌دهد که سال مالی آینده تلاش‌ها ناکام ماند. این در برای دولت پرهزینه و برای مردم پرزورساز خواهد بود. نبض شاخص‌های اقتصادی

## سوداگری در مسکن؟



هم گویای آن است که سال آینده نه‌تنها تورم افزایش خواهد یافت، بلکه برخی بازارها همچنان گرفتار سوداگری خواهند بود.

این هنر مدیریت دولت است که شاخص‌های سرکش را چگونه مهار کند. حتماً یکی از این شاخص‌ها تحولات بازار مسکن است که مستقیم بر اقتصاد ایران تأثیرگذار خواهد بود.

سیامک قاسمی، کارشناس اقتصادی و مدیرعامل موسسه مطالعات اقتصادی بامداد معتقد است: «سال آینده نرخ رشد اقتصادی بخش ساختمان در تولید ناخالص داخلی سال ۱۳۹۷ نسبت به سال ۱۳۹۶ افزایش خواهد یافت، به همین دلیل احتمال افزایش قیمت مسکن در سال ۱۳۹۷ بیشتر در ساختمان‌های مصرفی، کوچک‌متر از و ارزان‌قیمت خواهد بود.»

او اگرچه معتقد است شاخص نسبت قیمت مسکن به اجاره مسکن به عنوان شاخص تکنیکال خروج بازار مسکن از رکود سال‌های قبل در سال ۱۳۹۷ افزایش می‌یابد، اما معتقد است که این افزایش‌ها به دلیل فشار مازاد عرضه، مانع برش‌های قیمتی بازار مسکن در سال آینده خواهد شد. چه آنکه اولین مانع این افزایش کمبود نقدینگی موثر است که مانع برش‌های قیمتی بازار مسکن در سال آینده خواهد شد.

به اعتقاد قاسمی، به دلیل تحولات سایر بازارها دوره‌های رونق در سیکل‌های کلاسیک بازار مسکن همانند سال‌های ۱۳۸۶ و ۱۳۹۱ تکرار نمی‌شود و آنچه در بازار مسکن اتفاق می‌افتد، تقاضای واقعی است و نه تقاضای سوداگری.

با این حال پیش‌بینی‌های موسسه بامداد نشان می‌دهد که سال آینده شاهد افزایش شاخص تورم تولیدکننده مصالح به عنوان محرک افزایش نسبی قیمت مسکن در سال آینده خواهیم بود، زیرا بررسی‌ها حکایت از آن دارد که تعداد پروانه‌های ساختمانی صادر شده در شهر تهران، عامل بهبود نسبی وضعیت ساخت‌وساز در سال آینده خواهد بود.

## دریچه



فرودگاه‌های جهانی به روایت اکونومیست

## گمشده در ترانزیت

فرودگاه‌ها می‌توانند جایی امن و آرام باشند که مسافر با خیال راحت به آنها قدم می‌گذارد، سوار هواپیما می‌شود و به سمت مقصدش حرکت می‌کند، اما گاهی می‌توانند جهانی باشند که هر مسافری از آن فراری است. اکونومیست در گزارشی به فرودگاه‌های جهانی پرداخته است، در این گزارش به نقل از آیندنرگ می‌خوانیم:

بهترین فرودگاه‌های جهان مثل گران‌ترین ساعت‌های دنیا که هیچ‌وقت نمی‌شکنند و خراب نمی‌شوند، می‌توانند بسیار کسلس‌کننده باشند. هواپیمای شما به زمین می‌نشیند، خنکای نسیم را احساس می‌کنید، پاسپورت‌تان را نشان می‌دهید و چند دقیقه بعد در هتل خود آرام گرفته‌اید. این تجربه بسیار جذاب و مطلوب است اما در یاد و خاطر ماندگار نمی‌شود. بدترین فرودگاه‌ها در این زمینه بهتر هستند. اگر به شیوه تلوستوی به قضیه نگاه کنیم، فرودگاه‌های دوست‌داشتنی همه مثل هم هستند، اما فرودگاه‌های بد در خاطر نیز به شکلی دیگر ماندگار می‌شوند.

جوسا را در نظر بگیرید؛ فرودگاهی در پایتخت سودان جنوبی که شبیه به چادری سوزان در کنار یک مرداب بدبو است. هواپیماها اکثر مواقع تاخیر دارند و مسافران ساعت‌ها باید در گرمایی سوزان، عرق بریزند. بخشی که می‌خواهید برای عزیمت از آن عبور کنید حتی یک توالت ندارد، دسترسی به غذا ندارد و هیچ سیستم درستی برای صف وجود ندارد و هر کسی همین‌طور سرش را پایین می‌اندازد و جلو می‌رود. مسافری که بتواند یک صندلی نیمه‌شکسته پیدا کند خیلی خوش‌شانس است. آنقدر آب در این منطقه کثیف است و بیماری‌های عفونی استوایی شایع است که همه از دل‌درد به خود می‌پیچند. به هر حال هر کسی بخواید سالاد بخورد باید قبلش خوب فکرهایش را بکند.

امنیت نیز امری الله‌بختکی است. افراد مهم با چمدان‌های سنگینی که خودشان حمل می‌کنند بدون هیچ اسکتری خود را از مرحله‌ای عبور می‌کنند. ماشین‌های چک کردن نیز اغلب مواقع خراب هستند و کار نمی‌کنند به همین خاطر افراد کار ماشین‌ها را انجام می‌دهند و صرفاً به دنبال این هستند که شما اسلحه به همراه دارید یا خیر. سودان جنوبی درگیر جنگ است به همین خاطر هواپیماهای بسیار سازمان ملل از فرودگاه جوسا پرواز می‌کنند تا کمک‌ها و اذوقه‌ها را به دست افراد برسانند. جالب اینجاست که برخی افراد مسئول در فرودگاه با عینک‌های آفتابی بزرگ خود از ایجاد مانع برای این هواپیما احساس لذت می‌کنند و در نتیجه از ایجاد هیچ مانعی خالی نمی‌کنند. زمانی که افراد آغاز به حرکت می‌کنند به آنها اطمینان داده می‌شود که همه‌چیز روبرو است، اما وقتی قدم به فرودگاه می‌گذارند مدام یک جای کار می‌لنگد یا یک چیزی کم است. یکی مجوز چهارم را نگرفته و دیگری کمی دیر اقدام کرده است. گاهی باید برای کسب یک مجوز دوباره به شهر بازگشت و در نتیجه امکان دارد هواپیما هم ببرد. جوسا سه پایانه دارد اما تنها یکی از آنها مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در سال ۲۰۱۱ زمانی که سودان جنوبی به استقلال دست پیدا کرد دولت تصمیم گرفت ساختاری هوایی از فولاد و شیشه و بتون بسازد؛ کارگرا در سال ۲۰۱۲ کار را آغاز کردند، اما به محض اینکه پولی بابت این کار دریافت نکردند دست از کار کشیدند. در سال ۲۰۱۶ بالاخره دولت تصمیم گرفت پایانه‌ای در حد معمولی درست کند، اما آن هم نصفه‌کاره باقی ماند. در نهایت مسافران باید از همان پایانه اول استفاده کنند.

## خطرات ماندگار

تشخیص اینکه کدام فرودگاه بدترین فرودگاه جهان است کار ساده‌ای نیست. شاید یکی از ساده‌ترین روش‌ها این باشد که ببینیم فرودگاه سائیتی دارد که گزارشی سالانه در آن منتشر شده باشد یا خیر. به این ترتیب باید به فرم‌هایی دسترسی پیدا کنید که مسافران در آن به فرودگاه امتیاز داده‌اند. رتبه‌بندی‌ها براساس عدم امکانات در فرودگاه، عدم آسایش، خدمت‌رسانی ضعیف، غذای بد و سایر موارد است. براساس رتبه‌بندی‌های صورت‌گرفته، جوسا بدترین فرودگاه در سال ۲۰۱۷ بوده است. محدودیت‌هایی که در این فرودگاه وجود دارد نیز به بدتر شدن کمک کرده است. البته احتمالات نظرات همراه با تعصب نیز در این رتبه‌بندی وجود دارد. جاهایی وجود دارند که کمتر کسی به آنها سر می‌زند یا اصلاً آنها را می‌بیند. جده در عربستان سعودی رتبه دوم را در این زمینه دارد. البته این فرودگاه واقعا فرودگاه بدی نیست بلکه تنها یک مشکل دارد. در دوران حج تعداد زیادی مسافر به این فرودگاه هجوم می‌آورند و سعودی‌ها پس از این همه سال هنوز موفق نشده‌اند مکانیزمی طراحی کنند تا مسافران بتوانند با خیال راحت سفر خود را به پایان برسانند.

بخشی از این نظرات به انتظارات و توقع‌های مسافران نیز بستگی دارد. مثلاً در برخی از فرودگاه‌ها اگر هواپیمایی بدون برخورد به جایی روی زمین بنشینند همه مسافران آن را تشویق می‌کنند و از پرواز احساس رضایت می‌کنند. در برخی مناطق نیز آنقدر توقع بالاست که مثلاً به خاطر کم‌بودن سرعت وای‌فای به آن امتیاز منفی می‌دهند. به این ترتیب توقعات باعث می‌شود میزان حقیقت و تخیل از حال در نظر داشتن حقایق به این نتیجه رسیده که چند فرودگاه آمریکایی جزو بدترین فرودگاه‌های جهان هستند. در این بین فرودگاه واشنگتن‌دالز بدترین فرودگاه محسوب می‌شود. میامی نیز یکی از بدترین فرودگاه‌هایی است که می‌تواند در دنیا وجود داشته باشد. به هر حال همه اینها می‌توانند خاطر‌ساز نیز باشند.

لیست کشورهای غیرهمکار و برقراری مجدد اقدام مقابله‌ای بودند که با پاسخ‌های فنی و مستدل ارائه شده قبلی و حضور فعال هیأت نمایندگی کشورمان به سرپرستی وزارت امور اقتصادی و دارایی این تلاش‌ها ناکام ماند. این در حالی است که سایر اعضا از جمله تمام کشورهای عضو اتحادیه اروپا، ضمن مخالفت با این درخواست پیشنهاد ارائه زمان بیشتر با تمدید تعلیق اقدام مقابله‌ای جهت تکمیل اقدامات قانونی مرتبط را ارائه دادند که با اجماع تمامی اعضا رویه‌رو شد.

این فضای مثبت و در حقیقت ناکامی برنامه‌های ضد ایرانی آمریکا و برخی کشورهای منطقه در این اجلاس، با انجام اقدامات فنی گسترده و متنوع وزارت امور

## وزارت اقتصاد بیانیه داد

## دشمنان ایران در اجلاس FATF ناکام ماندند اما... .

این تصمیم هر چند در مجموع مثبت بوده و یک موفقیت شایان توجه در حوزه دیپلماسی اقتصادی برای کشورمان محسوب می‌شود اما همچنان این باور وجود دارد که با اقدامات انجام شده باید تاکنون نام جمهوری اسلامی ایران به‌طور کامل از این فهرست خارج می‌شد.

لزام به توضیح است برخی از مفاد برنامه اقدام که نیاز به اصلاح قوانین موضوعه دارد همچنان صورت نگرفته و پس از آنکه در دولت تصویب شده اکنون در انتظار تصویب نهایی مجلس شورای اسلامی است.

بر اساس اطلاعات دریافتی از اجلاس اخیر، از مجموع ۳۷ عضو اصلی این گروه، معدودی از کشورها به رهبری آمریکا، در تلاش برای بازگرداندن ایران به صدر

اجلاس اخیر گروه ویژه اقدام مالی پرداخته که به این شرح است: «با توجه به اتمام مهلت کشورمان در اجرای برنامه اقدام مورد توافق در پایان ژانویه ۲۰۱۸، گروه ویژه اقدام مالی (FATF) در اجلاس اخیر خود که مورخ ۱۸ الی ۲۳ فوریه در پاریس برگزار شد، به مرور اقدامات جمهوری اسلامی ایران پرداخت.

در این اجلاس با توجه به اقدامات مثبت صورت گرفته و به‌رغم فضا سازی سنگین آمریکا و برخی متحدین منطقه‌ای آن از چند هفته قبل از برگزاری اجلاس جهت بازگرداندن اقدام مقابله‌ای علیه ایران، اعضای این گروه تصمیم به تمدید تعلیق اقدامات مقابله‌ای علیه کشور که از ژوئن ۲۰۱۶ آغاز شده بود، گرفتند.



دریچه

گزارش مجمع جهانی اقتصاد درباره شهرهای آینده  
شهرهایی مستقل از کشورها

مجمع جهانی اقتصاد گزارشی درباره شهرهای آینده منتشر کرده است. در این گزارش آمده است که بیش از نیمی از جمعیت کره زمین در شهرها زندگی می‌کنند و احتمالاً تا سال ۲۰۵۰ این رقم به ۷۰ درصد افزایش می‌یابد. احتمالاً افرادی که در شهرها زندگی می‌کنند، می‌خواهند بدانند در آینده شهرها چه شکلی می‌شوند و چه امکاناتی خواهند داشت.

براساس این گزارش، شهرها ۸۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را برعهده دارند. به‌طور مثال بوستون-نیویورک-واشنگتن بیش از ۳۰ درصد از تولید سالانه ایالات متحده را ایجاد می‌کنند.

موفقیت همیشه با هزینه همراه است و موفقیت در شهرها هم از این قاعده مستثنی نیست. الگوی مصرف بی‌رویه، تخریب محیط‌زیست و نابرابری‌ها تنها تعداد کمی از مسائل مربوط به شهرهای مدرن است. حالا در آینده دیجیتالی‌شدن هم به این ماجراها اضافه می‌شود.

شاید دیدن مگاشرها وحشتناک باشد، اما شهرها تولیدات بیشتری دارند و آمارهایی مانند تولید ناخالص داخلی، دستمزدها، اختراعات، هزینه‌های تحقیق و توسعه را تغییر می‌دهند.

شهرها منابع کمتری را در زمینه زیرساخت‌ها و خدمات هدر می‌دهند که می‌تواند پاسخ مناسبی برای بزرگ‌ترین چالش‌های جهانی باشد. همچنین شهرها بهترین راه‌حل برای مسکن جمعیتی است که تا سال ۲۰۵۰ به ۹.۷ میلیارد نفر خواهد رسید. با دیجیتالی‌شدن هم مشکلات راحت‌تر حل خواهد شد.

در سال ۲۰۲۰ شاهد تولید اولین گروه از نسل «سی» (C) خواهیم بود؛ نسلی که به‌اتصالات مربوط است. به این ترتیب کل زندگی در احاطه دنیای دیجیتال خواهد بود. تا آن زمان، چهارمین انقلاب صنعتی هم رخ خواهد داد؛ انقلابی که به اتوماسیون، محاسبات ابری و هوش محیطی و هوش مصنوعی ختم می‌شود.

همچنین مطالعات اخیر نشان می‌دهد شهرها در ارتقای پرورش جامعه نقش مهمی دارند. خدمات اجتماعی و فضاهای مختلف و سیستم‌های آموزشی در این میان نقش مهمی بازی می‌کنند. دلبستگی در جامعه بازخورد مثبت دارد و با شادی عمومی، رشد تولید ناخالص داخلی و بسیاری دیگر از ویژگی‌های زندگی مدرن ارتباط دارد.

ظرفیت شهرها در فعالیت اقتصادی و نوآوری بی‌سابقه بوده است. در حقیقت امروز شهرها کاربرد بیشتری از کشورها دارند. البته که هنوز هم با تمام توان اقتصادی شهرها، آنها گزینه‌های تسلط پایدار را ندارند؛ نفوذ سیاسی و حاکمیتی.

حتی در برخی موارد شهرها از دولت مرکزی هم تبعیت نمی‌کنند. به عنوان مثال نیویورک و سانفرانسیسکو در کنار بیش از ۳۸۰ شهر دیگر به توافقنامه پاریس متعهد هستند، حتی اگر ایالات متحده آن را رد کند. به این ترتیب مشخص است شهرها به دولت مرکزی نیاز ندارند تا بتوانند اقدامات مورد نظر خود را انجام دهند.

# سایه اعتراضات کارگری بر سر افزایش حقوق کارگران



## فرصت امروز: روزهای ابتدایی

اسفندماه در حال سپری است و هنوز تکلیف افزایش حقوق کارگران برای سال آینده روشن نشده است. آن هم در شرایطی که در روزهای گذشته سایه اعتراضات کارگری درباره مصوبه تازه مجلس بر جلسات شورای عالی کار سنگینی کرده است؛ قانونی که تأمین اجتماعی را ملزم می‌کند ۹ درصد سهم درمان دریافتی از کارگران را به حسابی خاص در خزانه دولت واریز کند و همین مصوبه باعث شد نمایندگان کارگران به نشانه اعتراض جلسه شورای عالی کار را ترک کنند. حالا کارگران چشم به تصمیم شورای نگهبان دارند و معتقدند این مصوبه مجلس، بخشی از درآمدهای سازمان تأمین اجتماعی را به زیرمجموعه دولت خواهد برد، آن هم در شرایطی که اولاً سازمان تأمین اجتماعی نهادی غیردولتی است و دوماً بخش مهمی از درآمدهای آن از پرداختی‌های کارگران و کارفرمایان تأمین می‌شود، بنابراین این مصوبه مجلس به نوعی دست‌اندازی به درآمدهای سازمان تأمین اجتماعی محسوب می‌شود.

نمایندگان کارگری حاضر در شورای عالی کار حتی پیش از این در نامه‌ای اعلام کردند که منابع صندوق توسعه صندوق تأمین اجتماعی بین‌نسلی بوده و متعلق به کارگران و کارفرمایان است و دولت نمی‌تواند سازمان تأمین اجتماعی را به پرداخت سهم درمان به خزانه دولت مجبور کند.

حالا در شرایطی که تکلیف افزایش حقوق و دستمزد کارگران در سال آینده هنوز مشخص نشده، مصوبه مجلس نیز این چالش را دوچندان کرده است و اعضای کارگری و کارفرمایی شورای عالی کار در جریان اعتراض به این مصوبه مجلس در کمیته تعیین دستمزد ۹۷ شرکت نکردند.

به گزارش مهر، هر ساله اسفندماه، مهم‌ترین ماه سال برای جامعه کارگری و نیروی کار تحت پوشش قانون کار است چراکه در روزهای پایانی این ماه قرار است سرنوشته دستمزد سال آینده مشخص شود. امسال نیز از این قاعده مستثنا نیست، اما ماجرای یک مصوبه حاشیه‌ساز، روند مذاکرات مزدی را متوقف کرد.

مذاکرات کارشناسی و چانه‌زنی‌ها برای تعیین دستمزد، هر ساله تقریباً نیمه‌های سال بین نمایندگان کارگری، کارفرمایی و دولت به‌عنوان سه‌ضلع شرکای اجتماعی

آغاز می‌شود که امسال هم این مذاکرات از نیمه مه‌راه در قالب کمیته دستمزد به‌صورت دو هفته یکبار آغاز به کار کرد. طی دو سال گذشته اما روند مذاکرات دستمزد، ساختار تقریباً منسجم و هدفمندی نسبت به سال‌های گذشته به خود گرفت؛ به‌نحوی که پیش از ورود به چانه‌زنی‌ها برای دستمزد و ملاک قرار دادن «شاخص تورم»، شاخصی به نام «هزینه سید معیشت» در جلسات سه‌جانبه مورد بررسی قرار می‌گیرد تا با تعیین میزان حداقل هزینه معیشت ماهانه یک خانوار کارگری، بتوان فاصله حداقل دستمزد تا هزینه معیشت را سنجید.

با همین رویکرد سال گذشته حداقل هزینه معیشت ماهانه خانوار کارگری با میانگین جمعیت ۳.۵ نفره، با استناد به آخرین قیمت کالاها ضروری و پرمصرف، با توافق سه‌جانبه ۲ میلیون و ۴۸۹ هزار تومان تعیین شد؛ به عبارتی «هزینه معیشت» زندگی یک خانواده کارگری در صورتی تأمین می‌شود که ماهانه معادل همین میزان، درآمد داشته باشد.

امسال نیز به‌روزرسانی حداقل هزینه معیشت ماهانه از محوری‌ترین مباحث جلسات کمیته دستمزد بود تا اینکه قرار بود طی هفته گذشته هزینه معیشت ۹۵ منطقه بر قیمت‌های سال جاری به‌روز و «هزینه معیشت ۹۶» استخراج شود تا در یکی از جلسات شورای عالی کار مورد تصویب قرار گیرد.

حضور اعضای کارگری و کارفرمایی به‌عنوان دو ضلع اصلی شرکای اجتماعی تشکیل نشود. روز شنبه نیز جلسه کمیته دستمزد به دلیل همین اعتراضات تشکیل نشد.

درین‌حال در حال حاضر لایحه بودجه ۹۷ کل کشور در شورای نگهبان روند بررسی خود را طی می‌کند که جامعه کارگری و کارفرمایی منتظر مخالفت این شورا با بند «ز» تبصره ۷ هستند تا منابع تأمین اجتماعی نزد صندوق باقی بماند و به خزانه واریز نشود.

باین‌حال حدود ۱۳ میلیون نیروی کار مشمول قانون کار در انتظار تعیین حداقل هزینه دستمزد برای سال آینده هستند و وزارت کار به‌عنوان مسئول تنظیم روابط کار باید نسبت به احقاق حقوق جامعه کارگری و کارفرمایی اقدام کند.

## عدم حضور نمایندگان کارگر و کارفرما در جلسات

در همین زمینه اصغر آهنی‌ها عضو کارفرمایی شورای عالی کار درباره تعیین تکلیف جلسات سه‌جانبه با توجه به نزدیک‌شدن به ایام پایانی سال گفت: بالاخره بحث بند «ز» تبصره ۷ بودجه ۹۷ مصداق بارز دست‌اندازی به منابع درمان صندوق تأمین اجتماعی به‌عنوان حق کارگر و کارفرما است و قطعاً یکی از مهم‌ترین مطالبات نمایندگان کارگر و کارفرما مخالفت با این بند است.

وی با بیان اینکه طی سال‌های متعددی جامعه پزشکی کشور منابع تأمین اجتماعی را به تاراج بردند و هزینه زیادی را به این صندوق تحمیل کردند گفت: به همین دلیل فعلاً اعضای کارگری و کارفرمایی شورای عالی کار در هیچ‌یک از جلسات سه‌جانبه از جمله کمیته دستمزد و شورای عالی کار در واکنش به این تصمیم شرکت نخواهند کرد که روز شنبه هم جلسه کمیته مزد به دلیل عدم حضور نمایندگان کارگر و کارفرما تشکیل نشد.

آهنی‌ها تأکید کرد: بالاخره یک‌بار باید صدای کارگر و کارفرما با هم شنیده شود؛ قرار نیست دولت به موضوع درمان کارگران و کارفرمایان بی‌تفاوت باشد. این عضو کارفرمایی شورای عالی کار با تأکید بر اینکه فعلاً جلسات سه‌جانبه تا تعیین تکلیف منابع تأمین اجتماعی تعطیل است، گفت: شورای نگهبان قانون اساسی به‌عنوان یک شورای فرابخشی خارج از احساسات تصمیم‌گیری خواهد کرد و امیدواریم با بند «ز» تبصره ۷ لایحه بودجه مخالفت کنند.

اقتصاد کلان

توسعه سواحل مکران به روایت معاون اول رئیس‌جمهور

## درک صحیح از فرصت‌های توسعه

معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه توسعه سواحل مکران باید علاوه بر آنکه به‌عنوان یک طرح اقتصادی مطرح می‌شود، به‌عنوان یک طرح اجتماعی و فرهنگی با جهت‌گیری‌های متناسب با تمدن و تاریخ ملت ایران نیز مطرح باشد، گفت: باید با اجرای طرح توسعه سواحل مکران محرومیت در این منطقه از بین برود و هم‌زیستی مسالمت‌آمیز اقوام که همواره یکی از ویژگی‌های برجسته ایرانیان بوده در این منطقه به نمایش گذاشته شود و طرحی اجرا شود که همه جوانب مختلف به خوبی مدنظر قرار گرفته باشد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اسحاق جهانگیری صبح یکشنبه در دومین همایش بین‌المللی معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه پایدار در سواحل مکران گفت: آنچه مهم است و مطالعات تاریخی نیز نشان می‌دهد هر کشوری برای غلبه بر محدودیت‌ها باید درک صحیحی از فرصت‌های مهم توسعه خود داشته باشد. معاون اول رئیس‌جمهور افزود: علاوه بر درک صحیح از فرصت‌ها، نیازمند سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی در مقیاس منطقه‌ای، ملی و بین‌المللی با توجه به ظرفیت‌ها هستیم و اگر توسعه را راهی برای ارتقای توانمندی و ظرفیت‌های مادی و معنوی یک کشور بدانیم، این توسعه باید توسعه‌ای پایدار، موزون، متوازن و هم‌زمان باشد تا بتواند همه جنبه‌های مختلف را که

در زندگی نقش دارد دربر بگیرد. وی خاطرنشان کرد: تجربه نشان داده هر جا که اقتصاد، سیاست، فرهنگ و ظرفیت‌های اجتماعی در کنار هم باشند فرصت‌های جدیدی برای توسعه کشور خلق می‌شوند و ظرفیت‌های پنهان به منصف ظهور می‌رسند و جهشی در توسعه کشور به‌وجود می‌آید. جهانگیری با بیان اینکه هر توسعه‌ای الزاماتی دارد که باید به آن تن داد، گفت: توسعه، ضرورت‌ها و نیازهایی دارد که باید مورد توجه قرار گیرد و علاوه بر آن برای رسیدن به توسعه باید به چالش‌های مهم پیش روی کشور نیز توجه کنیم.

معاون اول رئیس‌جمهور با یادآوری اینکه ایران کشوری خشک و محدودیت منابع آب آن بسیار جدی است، تصریح کرد: بارش‌های اخیر که به میزان قابل توجهی بوده هنوز نتوانسته کمبود آب را جبران کند و میزان بارش‌ها نسبت به زمان مشابه سال قبل هنوز ۵۰ درصد کمتر است. وی با تأکید بر اینکه توسعه ایران باید با در نظر گرفتن چالش‌های کشور نظیر کم‌آبی دنبال شود، افزود: مسائل زیست‌محیطی که کلاشهرهای کشور به‌طور جدی با آن مواجه هستند نیز از دغدغه‌های پیش روی توسعه ایران است و بی‌تردید توسعه بدون توجه به مسائل زیست‌محیطی امکان‌پذیر نیست. جهانگیری ادامه داد: آنچه مهم است این است که باید فرصت‌های کشور را با در نظر گرفتن چالش‌های پیش رو مورد توجه قرار دهیم و تلاش کنیم فرصت‌های نوینی برای پاسخگویی به نیازهای کشور ایجاد کنیم. معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه جمعیت کشور جمعیتی جوان است و نرخ بیکاری بسیار بالا در کشور از چالش‌های مهم پیش روی توسعه محسوب می‌شود، گفت: برای حل مسئله بیکاری نیازمند ایجاد سالانه یک میلیون فرصت شغلی هستیم و این در حالی است که تعداد کشورهایی که قادر هستند سالانه بیش از ۵۰۰ هزار فرصت شغلی ایجاد کنند، کمتر از انگشتان دست هستند. از این رو ایجاد مستمر سالانه یک میلیون شغل نیازمند نگاه و جهت‌گیری جدید در کشور است تا بتوانیم به نیاز اشتغال جامعه پاسخ دهیم.

نوبت دوم

# آگهی مناقصه عمومی یک مرحله شماره ۹۶/۸

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان لرستان

کارفرما: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان لرستان

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان لرستان در نظر دارد عملیات مشروح در جدول زیر را بر اساس شرایط ذکر شده به شرح اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به شرکت های بیمه واجد شرایط واگذار نماید.

- ۱- نام و نشانی مناقصه گزار: خرم آباد-بلوار بهارستان - کیلومتر ۳ جاده اندیمشک جنب سیلو- کد پستی ۶۸۱۹۶۱۳۸۳۱
- ۲- جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس ذیل مراجعه فرمایید.

- \* کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد قیمت و بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضا الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.
- \* جهت ثبت نام و عضویت در سامانه به شماره ۳۳۲۰۹۱۹۴ در خرم آباد تماس حاصل نمایند
- \* ضمناً مناقصه گران همزمان پاکت پیشنهاد قیمت (الف) را که حاوی ضمانت نامه می باشد مطابق روال سابق طبق زمان بندی اعلام شده به دبیرخانه اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای تحویل نمایند.
- \* تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۹۶/۱۲/۶
- \* مهلت دریافت مناقصه از سامانه از ساعت ۸ صبح مورخه ۹۶/۱۲/۶ تا ساعت ۲۴ مورخه ۹۶/۱۲/۱۱ می باشد.
- \* مهلت ارائه پیشنهاد قیمت از ساعت ۸ صبح مورخه ۹۶/۱۲/۱۲ تا ساعت ۲۴ مورخه ۹۶/۱۲/۲۱ صبح مورخه ۹۶/۱۲/۲۱ می باشد
- \* زمان بازگشایی پاکت ها روز چهار شنبه مورخه ۹۶/۱۲/۲۳ می باشد
- ۴- سایر شرایط مناقصه گران:
- \* کلیه شرکت های بیمه ای که دارای شعبه سرپرستی در استان هستند می توانند در این مناقصه شرکت نمایند در غیر اینصورت از مناقصه حذف می گردند.
- \* نوع تضمین بایستی مطابق آیین نامه تضمین معاملات دولتی (موضوع آیین نامه شماره ۱۲۳۴۰۲ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲) باشد(در صورت واریز نقدی دریافت شماره حساب با تأیید ذی حسابی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان لرستان انجام گیرد.
- ۵- ارزیابی مالی بر اساس دستورالعمل دامنه قیمت های پیشنهادی متناسب صورت می گیرد.

ردیف	عنوان پروژه	قیمت برآورد(ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	فهرست بهای پایانه	شرایط شرکت کنندگان
۱	بیمه مسئولیت مدنی مدیران بی نام جهت ۱۷ نفر	۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰	مقطوع	کلیه شرکت های بیمه ای که دارای شعبه سرپرستی در استان هستند

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۷



بانک نامه



کارمزد انتقال وجه بین بانکی تغییر می‌نکند

بعد از اخبار و شواهد متفاوتی که در رابطه با جریان تغییر نرخ کارمزدها در شبکه بانکی مطرح شد، ظاهراً تغییری در کارمزد انتقال وجه بین بانکی اتفاق نیفتاده، ولی در مواردی کارمزدگیری از برخی خدمات اعمال شده است. به گزارش ایسنا، در روزهای اخیر اخبار و شایعاتی مبنی بر افزایش و حتی چند برابر شدن نرخ کارمزد برخی خدمات بانکی به ویژه انتقال کارت به کارت مطرح شد. این در حالی است که بانک مرکزی به‌طور هرچند غیررسمی موضوع را تأیید نکرد و مراجعه به شعب بانکها هم از اینکه مبلغ کارمزد کارت به کارت از بانکی به بانک دیگر با افزایش همراه شده، حکایت نداشت تا اینکه تازه‌ترین اظهار نظر مدیران بانک مرکزی با این توضیح همراه بوده که به تازگی هیچ بخشنامه‌ای برای افزایش کارمزد انتقال وجه در شبکه بانکی نداشته‌اند و اوضاع به روال سابق ادامه دارد. با استناد به این اظهار نظر مدیران بانک مرکزی باید گفت که بنا به بخشنامه بانک مرکزی در اواخر دهه ۱۳۸۰، مشتریان بانکها برای کارت به کارت کردن وجه باید بر این اساس کارمزد بپردازند: تا یک میلیون ۵۰۰ تومان، یک تا ۲ میلیون ۷۰۰ تومان، ۲ تا ۳ میلیون ۹۰۰ تومان، ۳ تا ۴ میلیون ۱۱۰۰ تومان، ۴ تا ۵ میلیون ۱۳۰۰ تومان، ۵ تا ۶ میلیون ۱۵۰۰ تومان، ۶ تا ۷ میلیون ۱۷۰۰ تومان، ۷ تا ۸ میلیون ۱۹۰۰ تومان، ۸ تا ۹ میلیون ۲۱۰۰ تومان، ۹ تا ۱۰ میلیون ۲۳۰۰ تومان، ۱۰ تا ۱۱ میلیون ۲۵۰۰ تومان، ۱۱ تا ۱۲ میلیون ۲۷۰۰ تومان، ۱۲ تا ۱۳ میلیون ۲۹۰۰ تومان، ۱۳ تا ۱۴ میلیون ۳۱۰۰ تومان و از ۱۴ تا ۱۵ میلیون ۳۳۰۰ تومان. با این توضیح که انتقال مبلغ تا ۳ میلیون تومان از طریق خودپردازها هم امکان‌پذیر است و از ۳ میلیون تا ۱۵ میلیون تومان حتماً باید در داخل شعب انجام شود. با این وجود تغییراتی در کارمزد برخی خدمات در خود بانکها ایجاد شده است و برخی بانکها به صراحت این موضوع را اطلاع‌رسانی نیز کرده‌اند، به‌طوری که حتی انتقال وجه از یک بانک به خود همان بانک گرچه بیشتر با کارمزد صفر همراه بود، ولی اکنون شامل مبلغی می‌شود. البته بانکها اعلام می‌کنند که این موضوع را بر اساس همان دستورالعمل قبلی بانک مرکزی که به چند سال پیش برمی‌گردد، اجرایی کرده‌اند. به عنوان نمونه در برخی از بانکها مشاهده می‌شود که تراکنش‌های مبتنی بر کارت مانند کارت به کارت به خود بانک، کارت به حساب، پرداخت قبض، خرید شارژ و اعلام مانده مشمول کارمزد شده است.

دلار چقدر ارزان‌تر می‌شود؟

ارزهای بانک مرکزی بدون مشتری ماند



رسیده و به نظر هم می‌رسد که در هفته‌های آینده، باز هم روند کاهش را سپری کند، حتی دولت اعلام کرده که قیمت هر دلار زیر ۴ هزار تومان است و ممکن است که نرخ در حول و حوش همین رقم تا پایان سال آرام گیرد، یعنی پیش‌بینی این است که به ۴۱۰۰ تا ۴۲۰۰ تومان هم برسد.

یک محاسبه سرانگشتی نشان می‌دهد که خرید هر هزار دلار در روزهای اوج قیمت با محاسبه نرخ ۴۷۰۰ تومانی برای دلار ۴ میلییون و ۷۰۰ هزار تومان تمام می‌شد و هر هزار یورو نیز با احتساب نرخ میانگین ۶۱۰۰ تومانی ۶ میلییون و ۱۰۰ هزار تومان تمام می‌شد، درحالی‌که اگر همان روز فرد دلار خریداری شده خود را به قیمت ۴۸۵۰ تومان هم می‌فروخت، حدود چهار میلییون و ۸۵۰ هزار تومان به دست می‌آورد که ۱۵۰ هزار تومان سود برای هر هزار دلار را نصیب خود می‌کرد. اما اگر فردی این دلار را نگه داشته باشد و اکنون بخواهد در بازار به هر دلیلی آن را بفروشد، صرافان آن را از وی به ازای هر دلار ۴۴۵۰ تومان می‌خرند که ۴ میلییون و ۴۵۰ هزار تومان می‌شود، پس او در حقیقت نسبت به خرید اولیه خود که ۴ هزار و ۷۰۰ تومان پرداخته است، ۲۵۰ هزار تومان هم ضرر می‌دهد که این ضرر تنها در عرض چند روز اتفاق می‌افتد. در عین حال، ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی نیز اعلام کرده که در چند روز اخیر وضعیت نسبتاً متعادلی را در رابطه با بازار ارز داشتیم و به نظر می‌رسد با این تعادل، شرایط مناسب و متعادلی ایجاد شده؛ سیف گفته که ثبات بازار ارز در روزهای آینده بیشتر بروز پیدا می‌کند و می‌تواند زمینه ایجاد آرامش را در اقتصاد فراهم کند.

می‌گوید: مراجعات به بازار ارز به شدت کاهش یافته و همین امر، نرخ را پایین آورده است. البته دولت هم وارد بازار شده و بالاخره عرضه را بالا برده است؛ اگرچه تنها یکی دو روز این اتفاق افتاد و اکنون عرضه‌های بانک مرکزی به روال قبیل در حال انجام است و عرضه مازادی صورت نمی‌گیرد، اما تقاضا برای آن وجود ندارد. وی می‌افزاید: با روند معکوس انتظارات در بازار ارز، اکنون ارزهای بانک مرکزی که در صرافی‌های بانکها توزیع می‌شود، بدون مشتری مانده و بسیاری از مردم روزانه برای فروش ارز خود به بازار مراجعه می‌کنند؛ همین امر عرضه را بر تقاضا فرونی داده و مطابق با منطق اقتصادی، نرخ را کاهش داده است.

این فعال بازار ارز می‌گوید: قیمت اکنون در بازار به زیر ۴۵۰۰ تومان

صورت غیرمنطقی وجود ندارد و همین امر، منجر به روند رو به کاهش قیمت در بازار شده است. یکی از صرافان میدان فردوسی

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۲۳,۳۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۶,۰۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۷۷,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۲۰,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۳۵,۰۰۰	▼
ربع سکه	۴۵۱,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۱۱,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۴۸۰	▲
یورو اروپا	۵,۵۳۴	▲
پوند انگلیس	۶,۷۰۷	▲
درهم امارات	۱,۳۱۴	▲

یادداشت

مدین در حباب قیمت سکه با توقف حراج

محمدکشتی‌آرای  
رئیس اتحادیه کشوری طلا و جواهر

خبر توقف حراج سکه از سوی بانک مرکزی با عاملیت بانک کارگشایی این احتمال را تقویت می‌کند که قیمت سکه دوباره افزایش پیدا کند. اتفاقاً این خبر چنین واکنشی را هم به همراه داشت و ابتدای هفته سکه تمام بهار آزادی با ۴۰ هزار تومان افزایش قیمت به دست متقاضیان رسید. درحالی‌که کاهش قیمت جهانی طلا در چند روز اخیر قیمت سکه در ایران را هم متأثر کرده و کاهش داده بود، بانک مرکزی با اعلام خبر توقف حراج به گرانی دامنه زد و سکه که سه روز قبل یک میلیون و ۴۸۰ هزار تومان به فروش رسیده بود، روز شنبه یک میلیون و ۵۲۰ تا ۵۵۰ هزار تومان فروخته شد. البته این اقدام بانک مرکزی نه تنها کاهش قیمت جهانی طلا بلکه اثر کاهش نرخ ارز بر قیمت سکه را هم خنثی کرد. هرچند ارز روز شنبه اندکی افزایش قیمت داشت و باعث شد هر گرم طلای ۱۸ عیار که ۱۴۱ هزار تومان به فروش می‌رسید، ۱۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان فروخته شود. پیش‌بینی فعالان بازار و کارشناسان این بود که با ادامه حراج سکه توسط بانک مرکزی حباب یا کمبودی در بازار سکه نداشته باشیم، اما برخلاف حدس و گمان‌ها، این حراج ادامه پیدا نکرد. طبیعی است که با تشدید تقاضای سکه حباب دوباره در قیمت سکه ایجاد شده و تعادل بازار را بهم بزند بنابراین بعد به نظر نمی‌رسد که دوباره با افزایش ناگهانی قیمت سکه روبه‌رو شویم. هر خبری واکنشی را به دنبال دارد، خبر توقف حراج سکه هم به‌طور حتم به واکنش بازار می‌انجامد اما باید دید آیا بازار به این نتیجه می‌رسد که نیازی به افزایش عرضه ندارد؟ در این حالت قیمت‌ها به حالت اول بازمی‌گردد، اما در حالت دوم یعنی نیاز بازار به عرضه بیشتر، بانک مرکزی باید برای تعادل دوباره وارد بازی شود. منبع: اتاق تهران

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای



مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان  
موضوع:

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۹۶/۲۳۳	پروژه نیروبرسانی گوی ویلا و گوی بهروز منطقه آزاد اروند شهرستان خرمشهر	۸/۶۴۸/۳۰/۹۴۲	۳۷۹/۴۴۹/۰۲۸
۹۶/۲۳۴	پروژه کاهش تلفات شهرستان شوش و الوان	۱۱/۳۳۸/۴۸۰/۱۲۰	۴۶۰/۱۵۴/۴۰۴
۹۶/۲۳۵	پروژه کاهش تلفات فاز ۱ شهرستان هویزه	۲/۸۹۷/۴۷۴/۳۶۷	۲۰۴/۸۷۳/۷۱۸
۹۶/۲۳۶	پروژه احداث فیدر خروجی شهرستان مسجد سلیمان	۵/۵۴۱/۵۸۱/۴۶۵	۲۸۶/۲۴۷/۴۴۴
۹۶/۲۳۷	پروژه تأمین برق شهری شهرستان دزفول	۴/۷۵۰/۸۸۷/۲۹۳	۲۶۲/۵۲۶/۶۱۹

- مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ: ۹۶/۱۲/۷ لغایت ۹۶/۱۲/۱۳
- تاریخ بازدید از محل پروژه: ۹۶/۱۲/۱۴ لغایت ۹۶/۱۲/۱۹
- محل دریافت اسناد مناقصه:
- الف: اهواز آماتیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ امور بازرگانی و قرارداد ها تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۰۶۱-۳۳۳۳۴۰۳۹
- توزیع نیروی برق خوزستان [www.kepdc.co.ir](http://www.kepdc.co.ir)، سایت شرکت توانیر [www.tavanir.org.ir](http://www.tavanir.org.ir) یا پایگاه ملی اطلاع رسانی <http://iets.mporg.ir> نیز قابل رویت می‌باشد.
- تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: پایان وقت اداری روز چهارشنبه ۹۶/۱۲/۲۳
- محل تحویل پاکت های مناقصه: اهواز آماتیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۷
- تاریخ گشایش پاکت های مناقصه: روز شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۲۶
- مبلغ خرید اسناد مناقصه ۳۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۲۰۰۰۷ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید.
- به پیشنهاد های فاقد سپرده، سپرده های کم‌تر از میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- به پیشنهاد های فاقد امضاء مخدوش و پیشنهادهائی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۰۷  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۱۰

اعتماد به تجربه مثل اعتماد به دستان یک دوست

موسسه اعتباری ثور

دارای مجوز رسمی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران  
با بیش از ۳۳۰ شعبه در سراسر کشور





یک کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد نقدینگی از بازار ارز به بانکها و مسکن رفته است

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است کاهش سود سپرده‌های بانکی سبب شد قسمتی از منابع از بازار پول به بازار ارز برود. او معتقد است اگر منابعی از سمت بازار ارز خارج شود به تناسب ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران، در بازارهای موازی پخش می‌شود.

عبدالرحمن رضوی‌امیری در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تأثیر بازار ارز بر بازارهای موازی از جمله بازار سرمایه، اظهار کرد: طبیعی است که سرمایه‌های خارج‌شده از بازار ارز به بازاری سوق می‌یابد که بازده مناسب‌تری داشته باشد و با توجه به اینکه بسته سیاستی جدید بانک مرکزی بازارهای جدیدی از جمله بازار سکه، طلا و سپرده بانکی را نیز هدف جذب سرمایه قرار داده است، این نقدینگی چند قسمت شده و به سوی بازارهای مختلف سوق می‌یابد.

وی ادامه داد: سرمایه‌گذارانی که ریسک‌گریز هستند به سوی بانکها و سپرده ارزی و ریالی می‌روند و مبالغ بسیار زیادی دوباره به سوی بانکها گسیل می‌شود. اگر بانکها بتوانند از این فرصت استفاده کنند و به بازسازی وضعیت خویش بپردازند این اتفاق بسیار خوبی است و ما از آن استقبال می‌کنیم. اینکه نظرات دیگری در این خصوص مطرح شده است قابل احترام است، ولی آنچه به نظر من قابل قبول نیست کاهش دستوری سود بانکها بود که باعث خروج نقدینگی عظیم از سوی بانکها به سوی عمدتاً بازار ارز و افزایش قیمت سایر کالاهای سرمایه‌ای و مسکن شد.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به انتشار گواهی سپرده ریالی مبتنی بر ارز ادامه داد: با ورود سفته‌بازان به میدان ارز، کنترل ارزی خارج شد که اگر تصمیم اخیر دولت تداوم داشته باشد این روند کاهش یافته و نرخ معقول‌تری برای دلار به دست خواهد آمد که حدود ۴۰۰۰ تومان است.

رضوی‌امیری افزود: قسمت دوم این نقدینگی به سمت بازار مسکن رفته و شاهد رشد معقول مسکن بودیم. اگرچه در قیمت آپارتمان‌های بزرگ و شمال شهر هنوز حباب بسیار زیادی وجود دارد و قطعاً طرح بازسازی بافت‌های بازساز شده مسکن ارزان‌قیمت را توسعه و از رکود خارج خواهد کرد.

وی اضافه کرد: همانگونه که مشخص است سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه طیف ریسک‌پذیری متفاوتی هستند. طیف کم‌ریسک آنها به صندوق سرمایه‌گذاری مراجعه می‌کنند که عمدتاً بانکی هستند و اکثر منابعی که از بازار جمع می‌کنند در بانکها سپرده‌گذاری می‌کنند و یا اوراق مشارکت می‌خرند و درصد کمی را به سرمایه‌گذاری در بازار سهام اختصاص می‌دهند تا بتوانند سودی معادل یا کمی بالاتر از ۲۰ درصد به صاحبان واحدهای صندوق خریداری‌شده پرداخت کنند. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: ولی جذب این نقدینگی در بورس کار سختی است و به نظر من با این شرایط صنایع منابع قابل قبولی جذب نخواهند کرد، چراکه صنایع بورسی و خود بورس نیاز به اصلاحات اساسی دارند تا بتوانند اعتماد مردم را به سرمایه‌گذاری در سهام برآورده کنند.

رضوی‌امیری با اشاره به اینکه شفافیت و عملکرد مثبت صنایع و وابستگی به واردات و صادرات و فضای سیاسی و اقتصادی حاکم همه و همه بر بورس اثر مثبت دارد، اظهار کرد: مثلاً شرکت‌های واردات‌محور از کاهش نرخ ارز سود خواهند برد و برعکس شرکت‌های صادرات‌محور از افزایش نرخ ارز بهره‌مند می‌شوند.

همین دلیل است که سرمایه‌گذاری در بورس نیازمند تحلیلگران حرفه‌ای است تا برای سرمایه‌گذاران به نحوی خرید و فروش و بازارگردانی و مشاوره دهند و به‌موقع سهم را بخرند و بفروشند و صنعتی به صنعت دیگر بروند تا بتوانند با تمام اتفاقات احتمالی مواجه شوند و در پایان سود مناسبی چه از منظر بازده نقدی و چه از منظر بازده قیمتی کسب کنند تا در پروسه زمانی مشخص اعتماد به بورس بازگردد.

حرکت مخالف شاخص بورس و فرابورس

افت ۹۶ واحدی شاخص بورس در دومین روز هفته



مدیرعامل بورس کالای ایران مطرح کرد سهم ۴۸ درصدی بورس کالا از معاملات بازار سرمایه



فرصت امروز: نشست خبری مدیرعامل بورس کالای ایران صبح روز گذشته برگزار شد. حامد سلطانی‌نژاد در این نشست به تشریح برنامه‌های ۱۱ ماه گذشته بورس کالا پرداخت و در پایان، از قالب جدید پایگاه خبری بورس کالای ایران با عنوان پایگاه اطلاع‌رسانی کالا خبر رونمایی کرد.

مدیرعامل بورس کالای ایران همچنین از ثبت بالاترین رکورد تاریخی ارزش کل معاملات در بورس کالا خبر داد و گفت: ارزش کل معاملات بورس کالای ایران در ۱۱ ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳۹ درصد افزایش پیدا کرده و به بیش از یک میلیون و ۳۵ هزار میلیارد ریال بالغ شده که در ۱۱ ماهه سال جاری بالاترین رکورد تاریخی ارزش کل معاملات بورس کالای ایران رقم خورده است.

مدیرعامل بورس کالای ایران ادامه داد: در این مدت ۲۴ میلیون و ۱۳۱ هزار تن محصول به ارزش ۴۴۶ هزار و ۳۵۳ میلیارد ریال در بازار فیزیکی بورس کالای ایران مورد معامله قرار گرفته است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش ۴ درصدی در حجم و ۳۳ درصدی در ارزش معاملات را نشان می‌دهد.

سلطانی‌نژاد افزود: همچنین جمع معاملات بازار مشتقه بورس کالای ایران با افزایش ۲۷ درصدی حجم و ۶۱ درصدی ارزش معاملات نسبت به مدت مشابه سال گذشته مواجه شده است؛ به طوری که بیش از ۳ میلیون و ۸۱۷ هزار قرارداد به ارزش ۵۷۹ هزار و ۱۴۳ میلیارد ریال در این بازار داد و ستد شده است.

او در ادامه نشست به تفکیک سهم گروه‌های کالایی از ارزش معاملات بازار فیزیکی در ۱۱ ماهه سال ۱۳۹۶ پرداخت و گفت: محصولات صنعتی و معدنی با ارزشی حدود ۱۸۳ هزار میلیارد ریال معادل ۴۱ درصد بیشترین سهم از ارزش معاملات بازار فیزیکی را به خود اختصاص داده است. در این میان محصولات پتروشیمی با ارزش معاملات ۱۳۹ هزار میلیارد ریال و سهم ۳۱ درصدی در رتبه دوم قرار گرفته است.

جای گرفت. گروه فرآورده‌های نفتی با معاملاتی به ارزش ۷۷ میلیارد ریال رده پنجم را از آن خود کرد.

در معاملات روز یکشنبه، اخیر (مخابرات)، خسایا، (سایپا)، کچساد (صنعتی و معدنی چادرملو)، فملی (ملی صنایع مس) و خیارس (پارس خودرو) بیشترین نقش را در افت شاخص بازی کردند، در مقابل، وغدیر (سرمایه‌گذاری غدیر) و فخور (فولاد خوزستان) با تأثیر مثبت، مانع افت بیشتر شاخص شدند.

رشد شاخص فرابورس

شاخص فرابورس در معاملات دومین روز هفته یک واحد بالا رفت و در جایگاه یک هزار و ۹۴ واحدی قرار گرفت.

در معاملات روز یکشنبه، ۲۵۰ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش یک هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال در ۳۳ هزار نوبت معامله شد. همچنین مارون (پتروشیمی مارون)، شپاس (نفت پاسارگاد) و دماوند (تولید برق دماوند) از بیشترین تأثیر مثبت بر شاخص برخوردار بودند و زاگرس (پتروشیمی زاگرس)، هرمس (فولاد هرمزگان جنوب)، بگهنسوج (تولید برق کهنوج) و کاسپین (داروسازی کاسپین) بیشترین تأثیر منفی را داشتند.

معامله‌گران بورس تهران در دومین روز هفته در حالی معاملاتی کم‌حجم و رخوت‌آور را در اغلب نمادهای معاملاتی به نظاره نشستند که در آخرین روزهای پایانی سال برخلاف سنت گذشته، بورس تهران حرفی برای گفتن ندارد. در واقع، بورس تهران برخلاف سنت هر ساله خود که با اقبال خریداران سهام در روزهای پایانی سال روبه‌رو می‌شود، اما این روزها در حالی با معاملاتی کم‌حجم و رخوت‌آور هم‌زمان با نرخ‌شکنی در بازار بانکی مواجه شده که امکان کسب بازدهی با توجه به ریسک موجود در اقتصاد و عدم چرخش نقدینگی در بازار سهام باعث شده تا کام معامله‌گران در تالار شیشه‌ای طی روزهای باقی‌مانده سال پایان سال همچنان تلخ بماند. بر این اساس، شاخص بورس در دومین روز هفته ۹۶ واحد افت کرد اما در مقابل، آیفکس (شاخص فرابورس) یک پله بالا رفت.

به گزارش ایرنا، در معاملات روز یکشنبه بورس ۸۸۲ میلیون سهم حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۳۷ هزار و ۲۳۷ میلیارد ریال در ۶۴ هزار و ۳۷۹ نوبت خرید و فروش شد و شاخص بورس در جایگاه ۹۸ هزار و ۸۰ واحدی ایستاد. بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت

گروه خودرو در معاملات دومین روز هفته صردنشین بورس شد. در این گروه ۲۶۱ میلیون سهم به ارزش ۲۸۹ میلیارد ریال داد و ستد شد.

گروه شیمیایی به ارزش ۱۳۳ میلیارد ریال و فلزات اساسی به ارزش ۱۱۷ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص داد. در رده چهارم، گروه کانی‌های فلزی با معاملاتی به ارزش ۸۴ میلیارد ریال

اصلاحیه آگهی تجدید مزایده عمومی شماره ۹۶/۲

چاپ شده در تاریخ های ۹۶/۱۱/۲۶ و ۹۶/۱۱/۲۵ آخرین مهلت ارائه اسناد تا تاریخ ۹۶/۱۲/۱۲ راس ساعت ۱۴ و تاریخ بازگشایی پاکات ۹۶/۱۲/۱۳ ساعت ۹ صبح می باشد که بدین وسیله اصلاح می گردد.

روابط عمومی اداره کل راه و شهر سازی استان قزوین

آب نیش زندگی است، با اسراف آهک آن را کند نسازیم. نوبت اول

تجدید فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

Advertisement for water supply tender in Heriz. Includes details about the project, location, and contact information for the tendering authority.

آگهی تجدید مناقصه شماره ۹۶/۰۰۸ عمومی یک مرحله ای با ارزیابی ساده نوبت دوم

Advertisement for a public tender for water supply in Heriz. Includes a table with tender details and contact information.

فراخوان آگهی ارزیابی کیفی (۷۴-۹۶) نوبت اول

Advertisement for a quality evaluation tender for a water supply project in Heriz. Includes details about the project and contact information.







مدیرعامل شرکت مگاموتور:  
رویکرد ما حمایت از تولید  
قطعه‌سازان داخلی است

مدیرعامل شرکت مگاموتور حمایت و استفاده حداکثری از توان تولیدی قطعه‌سازان داخلی را جزو برنامه‌های این مجموعه تولیدی - صنعتی عنوان کرد. به گزارش ایرنا، «جمشید حیدرکنندری» روز یکشنبه در سخنانی اعلام کرد: صنعت قطعه‌سازی بال پرواز صنعت خودروسازی است و با درک این واقعیت است که می‌توان به آینده خودروسازی و قطعه‌سازی امیدوار بود. به گفته وی، در این خصوص اقدام‌هایی همچون حمایت از ساخت داخل قطعاتی که خرید خارج می‌شوند، حمایت مضاعف از سازندگان دارای رتبه بالاتر کیفی، افزایش سطح تعامل با قطعه‌سازان، کوتاه کردن زمان پرداخت مطالبات و ایجاد روابط مناسب و سازنده با انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور انجام شده است. مدیرعامل مگاموتور بر اساس گزارش گروه سایگا، با تأکید بر اهمیت توجه به موضوع نقدینگی قطعه‌سازان، خاطر نشان کرد: برنامه‌ریزی برای پرداخت مطالبات سازندگان و استفاده از منابع بانکی به منظور تسریع در فرآیندهای پرداخت به سازندگان و همچنین استفاده از مکانیزم‌های مختلف خرید دین و قراردادهای سه‌جانبه بین بانک‌ها و سازندگان گروه سایگیا به عنوان یکی از راه‌حل‌های جذب نقدینگی و پرداخت به سازندگان در دستور کار قرار گرفته است. برنامه‌ریزی‌های مگاموتور گنجانده شده است. وی با اشاره به اینکه تاکنون ارتباط عمیقی با مجموعه قطعه‌سازان ایجاد نشده است، تأکید کرد: ایجاد روابط مناسب و سازنده با انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور و شرکت در جلسات مربوطه برای یافتن راهکارهای مناسب از طریق خرد جمعی و حل مشکلات موجود در کنار دیگر برنامه‌های در دست اقدام از جمله راهکارهای عمیق‌بخشی به ارتباط و تعامل بیشتر با سازندگان خواهد بود. به گزارش ایرنا، پیشتر «منصور معظی» معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت صنعت قطعه‌سازی را جزو جدانشدنی خودروسازی دانسته و گفته بود: قطعه‌سازان در زمینه فناوری و نیروی انسانی سرمایه‌گذاری لازم را نکرده‌اند و برای یافتن قدرت رقابت باید ارتقا یابند. شرکت تولیدی موتور، گیربکس و اکسل مگاموتور در سال ۱۳۷۲ تأسیس شد و ماموریت یافت که با فعالیت‌های خود زمینه کاشی هر چه بیشتر وابستگی صنعت خودرو در تولید قوای محرکه به خارج از کشور را فراهم کند.

تسلا برای توسعه خودروهای برقی  
ایستگاه شارژ رایگان می‌سازد

شرکت خودروسازی تسلا در آمریکا اعلام کرده است که به منظور توسعه استفاده از خودروهای برقی، آمادگی همکاری با شرکت‌های مرتبط برای ساخت ایستگاه‌های شارژ خودروهای الکتریکی را دارد. به گزارش ایسنا، به نقل از وبسایت oilprice، بسیاری از کشورهای جهان قصد دارند با هدف مقابله با آلودگی هوا و کاهش میزان انتشار آلاینده‌ها و گاز گلخانه‌ای و حفظ بیشتر محیط‌زیست، خودروهای تمام الکتریکی و برقی را به تولید انبوه برسانند. بنابراین بسیاری از شرکت‌های خودروسازی در جهان عزم خود را برای تولید انبوه خودروهای برقی جزم کرده و برنامه‌های خود بدین منظور رونمایی کرده‌اند. افزایش روزافزون خودروهای برقی و محبوبیت استفاده بیشتر از این خودروهای پاک، موجب شده است شرکت‌های خودروسازی در سراسر جهان به رقابتی تنگاتنگ پرداخته و هر یک از برنامه‌های خود برای طراحی و تولید خودروهایی بهتر و با توان پیمایش بیشتر رونمایی کنند. دولت‌های بسیاری همچون انگلستان، فرانسه، نروژ، اسپانیا، یونان، مکزیک، چین و هند از جمله پیشگامانی هستند که قصد دارند به منظور جلوگیری از آلودگی هوا و حفظ محیط‌زیست، تولید و فروش خودروهای بنزینی و دیزلی را تا دهه ۲۰۳۰ و نهایتاً تا دهه ۲۰۴۰ میلادی (حدوداً دو دهه آینده) ممنوع و متوقف اعلام کنند.

به تازگی در جدیدترین گزارش‌ها عنوان شده است شرکت تسلا که از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودروهای تمام برقی و الکتریکی لوکس در جهان است، سرانجام موفق شده است ۳۰۰ هزار خودروی برقی و الکتریکی در سال ۲۰۱۷ تولید کند و بدین ترتیب به مهم‌ترین هدف کوتاه‌مدت خود در یک سال گذشته برسد. همین امر موجب امیدواری بسیاری از منتقدان و همچنین سهامداران شرکت جاه‌طلب و تکنولوژی محور تسلا شده است. بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران صنعت خودرو سال‌ها بر این باور بودند که صنعت خودروهای تمام برقی و الکتریکی با شکست مواجه خواهد شد چراکه تنها خودروهای بنزینی و دیزلی قادرند نیازهای رانندگان و مشتریان این بازار را راضی کنند.

بازار کشور برای سرمایه‌گذار خارجی جذاب است

تولید مدل‌های محبوب بنز در ایران



روشن است؟ اینها سوالاتی است که از غلامرضا رزازی، مدیرعامل این شرکت پرسیدیم. **قرارداد جدید بر کدام فعالیت‌های مشترک تأکید دارد؟**

در قرارداد ما برای فروش ۱۱ مدل خودروی سواری بنز در ایران توافق کردیم که متناسب با نیاز بازار ایران وارد خواهند شد. البته ما وظیفه ارائه خدمات پس از فروش به خودروهای بنز را نیز داریم که در حال حاضر در نمایندگی مرکزی تهران و ۱۰ نماینده در استان‌های دیگر به مشتریان ارائه می‌شود. تا پایان سال ۹۷ تعداد تعمیرگاه‌های ما به دو برابر افزایش پیدا خواهد کرد و تقریباً در تمام مراکز استان، ما حضور خواهیم داشت.

**آیا دایملر برای تأسیس نمایندگی‌های جدید در کشور تعامل و نظارت خواهد داشت؟**

صد درصد. تمام نمایندگی‌های

ستاره ایران با استانداردهای شرکت مادر ساخته و تجهیز می‌شوند و این شرکت به دلیل اینکه کیفیت خدمات به برندش را بسیار ضروری می‌داند بر تمام این مراحل نظارت می‌کند. **برنامه فروش ستاره ایران با توجه به قوانین جدید وارداتی کشور تغییر خواهد کرد؟**

تا قبل از مقررات جدید، مدل‌های محبوب سری C و E قرار بود به کشور وارد شوند و در سید فروش ما قرار بگیرند اما به هر حال ما بنز را در ایران با قیمتی پایین‌تر از قیمت وارداتی یعنی حداقل ۲۰ درصد ارزان‌تر، تولید می‌کنیم. **بحث داخلی‌سازی قطعات در قراردادهای جدید بسیار مد نظر قرار گرفته و می‌توان گفت از شروط اصلی تولید در داخل است. قطعه‌سازان ما توان تولید قطعات بنز را دارند؟**

همه چیز به اقتصادی بودن تیراژ تولید بستگی

دارد. ما برای تولید قطعات بنز نیاز داریم که در حال حاضر در نمایندگی مرکزی تهران و ۱۰ نماینده در استان‌های دیگر به مشتریان ارائه می‌شود. تا پایان سال ۹۷ تعداد تعمیرگاه‌های ما به دو برابر افزایش پیدا خواهد کرد و تقریباً در تمام مراکز استان، ما حضور خواهیم داشت.

دریچه

رئیس کمیسیون حمل و نقل شورای شهر تهران:

اصلاح تبصره‌های عوارض طرح ترافیک جدید

رئیس کمیسیون حمل و نقل شورای شهر تهران از اصلاح تبصره‌های لایحه‌های عوارض طرح ترافیک جدید در پی اعتراض هیأت تطبیق فرمانداری تهران خبر داد. به گزارش ایسنا، محمد علیخانی صبح دیروز در پاسخ به نامه اعتراضی فرمانداری تهران به مصوبه عوارض طرح ترافیک جدید پایتخت گفت: فرمانداری اعتراضاتی به عوارض طرح ترافیک جدید داشته است که این مسائل در کمیسیون حمل‌ونقل مورد بررسی قرار گرفت. وی با بیان اینکه یکی از اعتراضات این بوده است که چرا عوارض زوج و فرد نیز در این لایحه تعیین شده است، گفت: فرمانداری معتقد است اجرای طرح ترافیک جدید در محدوده زوج و فرد موضوعیتی ندارد و نباید جدولش در لایحه قید می‌شد که ما نیز این مسئله را قبول کردیم.

عضو شورای شهر تهران با بیان اینکه یکی از اعتراضات، ایجاد محدودیت برای جانبازان بود، گفت: جالب است بدانید در دوره قبل طرح ترافیک برای جانبازان رایگان نبود و فرمانداری به این مصوبه اعتراض نکرد حالا در این موضوع اعتراض می‌کند و بر این اساس مقرر شد برای جانبازان بالای ۲۵ درصد که در قالب سهمیه بنیاد شهید تعیین می‌شود، رایگان شود.

وی افزود: عوارض تردد در محدوده طرح ترافیک برای وانت‌بارها و آژانس‌ها معادل خودروهای هیبریدی یعنی ۹۰ درصد تخفیف لحاظ خواهد شد.

علیخانی با بیان اینکه فرمانداری به موضوع خبرنگاران ایراد نگرفت، اما آن را اصلاح کردیم گفت: ما نرخ عوارض تردد برای خبرنگاران را به کف قیمت یعنی معادل خودروهای هیبریدی رساندیم و ۳ درصد از مجوزهای صادره که برای خبرنگاران است با اعمال ضریب یک دهم محاسبه می‌شود و به خبرنگارانی که از این سهمیه استفاده نکنند کارت بلیت یک ساله مترو و اتوبوس داده می‌شود.

به گزارش ایسنا، این موارد ذکر شده پیشنهاد کمیسیون حمل و نقل است که باید در صحن شورای شهر به تصویب برسد.

**دادنامه**

برونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۸۵۲۰۰۲۵۴ شعبه ۱۱۷۹ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۹ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره - شاکای آقای بسم‌اله نورزایی فرزند عزیزاله به نشانی تهران خ ایته‌اله کشانی خ ۲۰۰ دستگاه کوچه ۱۲ پ ۱۰ و ۶ - منتهی: آقای میلاد شفاهی فرزند مسعود به نشانی مجهول امکان اتهام: ایراد صدمه بدنی غیرعمدی بر اثر تصادف رانندگی دادگاه با اعلام ختم رسیدگی به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می‌نماید رای دادگاه: به حکایت برونده حاضر دایر بر شکایت آقای بسم‌اله نورزایی علیه آقای میلاد شفاهی از باب بی‌احتیاطی در اسر رانندگی منجر به ایراد صدمه بدنی، اینک از تامل به جامع اوراق پرونده امر و علی‌الخصوص شکایت شاکای نظریه کاردان فنی تصادفات اداره راهنمایی و رانندگی، نظریه پزشکی قانونی، عدم حضور منتهم جهت دفاع از اتهام انتسابی با وصف ابلاغ قانونی وقت دادرسی به وی از طریق نشر آگهی و سایر ادله احصایی در کیفرخواست دادگاه بزهکاری وی به شرح معنون را محرز دانسته و بدینسان با تطبیق امر با مواد ۷۱۷ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ و ۶۴، ۶۸، ۸۲، ۷۰، ۸۳، ۸۶، ۸۸، ۸۹، ۹۰، ۹۱، ۹۲، ۹۳، ۹۴، ۹۵، ۹۶، ۹۷، ۹۸، ۹۹، ۱۰۰، ۱۰۱، ۱۰۲، ۱۰۳، ۱۰۴، ۱۰۵، ۱۰۶، ۱۰۷، ۱۰۸، ۱۰۹، ۱۱۰، ۱۱۱، ۱۱۲، ۱۱۳، ۱۱۴، ۱۱۵، ۱۱۶، ۱۱۷، ۱۱۸، ۱۱۹، ۱۲۰، ۱۲۱، ۱۲۲، ۱۲۳، ۱۲۴، ۱۲۵، ۱۲۶، ۱۲۷، ۱۲۸، ۱۲۹، ۱۳۰، ۱۳۱، ۱۳۲، ۱۳۳، ۱۳۴، ۱۳۵، ۱۳۶، ۱۳۷، ۱۳۸، ۱۳۹، ۱۴۰، ۱۴۱، ۱۴۲، ۱۴۳، ۱۴۴، ۱۴۵، ۱۴۶، ۱۴۷، ۱۴۸، ۱۴۹، ۱۵۰، ۱۵۱، ۱۵۲، ۱۵۳، ۱۵۴، ۱۵۵، ۱۵۶، ۱۵۷، ۱۵۸، ۱۵۹، ۱۶۰، ۱۶۱، ۱۶۲، ۱۶۳، ۱۶۴، ۱۶۵، ۱۶۶، ۱۶۷، ۱۶۸، ۱۶۹، ۱۷۰، ۱۷۱، ۱۷۲، ۱۷۳، ۱۷۴، ۱۷۵، ۱۷۶، ۱۷۷، ۱۷۸، ۱۷۹، ۱۸۰، ۱۸۱، ۱۸۲، ۱۸۳، ۱۸۴، ۱۸۵، ۱۸۶، ۱۸۷، ۱۸۸، ۱۸۹، ۱۹۰، ۱۹۱، ۱۹۲، ۱۹۳، ۱۹۴، ۱۹۵، ۱۹۶، ۱۹۷، ۱۹۸، ۱۹۹، ۲۰۰، ۲۰۱، ۲۰۲، ۲۰۳، ۲۰۴، ۲۰۵، ۲۰۶، ۲۰۷، ۲۰۸، ۲۰۹، ۲۱۰، ۲۱۱، ۲۱۲، ۲۱۳، ۲۱۴، ۲۱۵، ۲۱۶، ۲۱۷، ۲۱۸، ۲۱۹، ۲۲۰، ۲۲۱، ۲۲۲، ۲۲۳، ۲۲۴، ۲۲۵، ۲۲۶، ۲۲۷، ۲۲۸، ۲۲۹، ۲۳۰، ۲۳۱، ۲۳۲، ۲۳۳، ۲۳۴، ۲۳۵، ۲۳۶، ۲۳۷، ۲۳۸، ۲۳۹، ۲۴۰، ۲۴۱، ۲۴۲، ۲۴۳، ۲۴۴، ۲۴۵، ۲۴۶، ۲۴۷، ۲۴۸، ۲۴۹، ۲۵۰، ۲۵۱، ۲۵۲، ۲۵۳، ۲۵۴، ۲۵۵، ۲۵۶، ۲۵۷، ۲۵۸، ۲۵۹، ۲۶۰، ۲۶۱، ۲۶۲، ۲۶۳، ۲۶۴، ۲۶۵، ۲۶۶، ۲۶۷، ۲۶۸، ۲۶۹، ۲۷۰، ۲۷۱، ۲۷۲، ۲۷۳، ۲۷۴، ۲۷۵، ۲۷۶، ۲۷۷، ۲۷۸، ۲۷۹، ۲۸۰، ۲۸۱، ۲۸۲، ۲۸۳، ۲۸۴، ۲۸۵، ۲۸۶، ۲۸۷، ۲۸۸، ۲۸۹، ۲۹۰، ۲۹۱، ۲۹۲، ۲۹۳، ۲۹۴، ۲۹۵، ۲۹۶، ۲۹۷، ۲۹۸، ۲۹۹، ۳۰۰، ۳۰۱، ۳۰۲، ۳۰۳، ۳۰۴، ۳۰۵، ۳۰۶، ۳۰۷، ۳۰۸، ۳۰۹، ۳۱۰، ۳۱۱، ۳۱۲، ۳۱۳، ۳۱۴، ۳۱۵، ۳۱۶، ۳۱۷، ۳۱۸، ۳۱۹، ۳۲۰، ۳۲۱، ۳۲۲، ۳۲۳، ۳۲۴، ۳۲۵، ۳۲۶، ۳۲۷، ۳۲۸، ۳۲۹، ۳۳۰، ۳۳۱، ۳۳۲، ۳۳۳، ۳۳۴، ۳۳۵، ۳۳۶، ۳۳۷، ۳۳۸، ۳۳۹، ۳۴۰، ۳۴۱، ۳۴۲، ۳۴۳، ۳۴۴، ۳۴۵، ۳۴۶، ۳۴۷، ۳۴۸، ۳۴۹، ۳۵۰، ۳۵۱، ۳۵۲، ۳۵۳، ۳۵۴، ۳۵۵، ۳۵۶، ۳۵۷، ۳۵۸، ۳۵۹، ۳۶۰، ۳۶۱، ۳۶۲، ۳۶۳، ۳۶۴، ۳۶۵، ۳۶۶، ۳۶۷، ۳۶۸، ۳۶۹، ۳۷۰، ۳۷۱، ۳۷۲، ۳۷۳، ۳۷۴، ۳۷۵، ۳۷۶، ۳۷۷، ۳۷۸، ۳۷۹، ۳۸۰، ۳۸۱، ۳۸۲، ۳۸۳، ۳۸۴، ۳۸۵، ۳۸۶، ۳۸۷، ۳۸۸، ۳۸۹، ۳۹۰، ۳۹۱، ۳۹۲، ۳۹۳، ۳۹۴، ۳۹۵، ۳۹۶، ۳۹۷، ۳۹۸، ۳۹۹، ۴۰۰، ۴۰۱، ۴۰۲، ۴۰۳، ۴۰۴، ۴۰۵، ۴۰۶، ۴۰۷، ۴۰۸، ۴۰۹، ۴۱۰، ۴۱۱، ۴۱۲، ۴۱۳، ۴۱۴، ۴۱۵، ۴۱۶، ۴۱۷، ۴۱۸، ۴۱۹، ۴۲۰، ۴۲۱، ۴۲۲، ۴۲۳، ۴۲۴، ۴۲۵، ۴۲۶، ۴۲۷، ۴۲۸، ۴۲۹، ۴۳۰، ۴۳۱، ۴۳۲، ۴۳۳، ۴۳۴، ۴۳۵، ۴۳۶، ۴۳۷، ۴۳۸، ۴۳۹، ۴۴۰، ۴۴۱، ۴۴۲، ۴۴۳، ۴۴۴، ۴۴۵، ۴۴۶، ۴۴۷، ۴۴۸، ۴۴۹، ۴۵۰، ۴۵۱، ۴۵۲، ۴۵۳، ۴۵۴، ۴۵۵، ۴۵۶، ۴۵۷، ۴۵۸، ۴۵۹، ۴۶۰، ۴۶۱، ۴۶۲، ۴۶۳، ۴۶۴، ۴۶۵، ۴۶۶، ۴۶۷، ۴۶۸، ۴۶۹، ۴۷۰، ۴۷۱، ۴۷۲، ۴۷۳، ۴۷۴، ۴۷۵، ۴۷۶، ۴۷۷، ۴۷۸، ۴۷۹، ۴۸۰، ۴۸۱، ۴۸۲، ۴۸۳، ۴۸۴، ۴۸۵، ۴۸۶، ۴۸۷، ۴۸۸، ۴۸۹، ۴۹۰، ۴۹۱، ۴۹۲، ۴۹۳، ۴۹۴، ۴۹۵، ۴۹۶، ۴۹۷، ۴۹۸، ۴۹۹، ۵۰۰، ۵۰۱، ۵۰۲، ۵۰۳، ۵۰۴، ۵۰۵، ۵۰۶، ۵۰۷، ۵۰۸، ۵۰۹، ۵۱۰، ۵۱۱، ۵۱۲، ۵۱۳، ۵۱۴، ۵۱۵، ۵۱۶، ۵۱۷، ۵۱۸، ۵۱۹، ۵۲۰، ۵۲۱، ۵۲۲، ۵۲۳، ۵۲۴، ۵۲۵، ۵۲۶، ۵۲۷، ۵۲۸، ۵۲۹، ۵۳۰، ۵۳۱، ۵۳۲، ۵۳۳، ۵۳۴، ۵۳۵، ۵۳۶، ۵۳۷، ۵۳۸، ۵۳۹، ۵۴۰، ۵۴۱، ۵۴۲، ۵۴۳، ۵۴۴، ۵۴۵، ۵۴۶، ۵۴۷، ۵۴۸، ۵۴۹، ۵۵۰، ۵۵۱، ۵۵۲، ۵۵۳، ۵۵۴، ۵۵۵، ۵۵۶، ۵۵۷، ۵۵۸، ۵۵۹، ۵۶۰، ۵۶۱، ۵۶۲، ۵۶۳، ۵۶۴، ۵۶۵، ۵۶۶، ۵۶۷، ۵۶۸، ۵۶۹، ۵۷۰، ۵۷۱، ۵۷۲، ۵۷۳، ۵۷۴، ۵۷۵، ۵۷۶، ۵۷۷، ۵۷۸، ۵۷۹، ۵۸۰، ۵۸۱، ۵۸۲، ۵۸۳، ۵۸۴، ۵۸۵، ۵۸۶، ۵۸۷، ۵۸۸، ۵۸۹، ۵۹۰، ۵۹۱، ۵۹۲، ۵۹۳، ۵۹۴، ۵۹۵، ۵۹۶، ۵۹۷، ۵۹۸، ۵۹۹، ۶۰۰، ۶۰۱، ۶۰۲، ۶۰۳، ۶۰۴، ۶۰۵، ۶۰۶، ۶۰۷، ۶۰۸، ۶۰۹، ۶۱۰، ۶۱۱، ۶۱۲، ۶۱۳، ۶۱۴، ۶۱۵، ۶۱۶، ۶۱۷، ۶۱۸، ۶۱۹، ۶۲۰، ۶۲۱، ۶۲۲، ۶۲۳، ۶۲۴، ۶۲۵، ۶۲۶، ۶۲۷، ۶۲۸، ۶۲۹، ۶۳۰، ۶۳۱، ۶۳۲، ۶۳۳، ۶۳۴، ۶۳۵، ۶۳۶، ۶۳۷، ۶۳۸، ۶۳۹، ۶۴۰، ۶۴۱، ۶۴۲، ۶۴۳، ۶۴۴، ۶۴۵، ۶۴۶، ۶۴۷، ۶۴۸، ۶۴۹، ۶۵۰، ۶۵۱، ۶۵۲، ۶۵۳، ۶۵۴، ۶۵۵، ۶۵۶، ۶۵۷، ۶۵۸، ۶۵۹، ۶۶۰، ۶۶۱، ۶۶۲، ۶۶۳، ۶۶۴، ۶۶۵، ۶۶۶، ۶۶۷، ۶۶۸، ۶۶۹، ۶۷۰، ۶۷۱، ۶۷۲، ۶۷۳، ۶۷۴، ۶۷۵، ۶۷۶، ۶۷۷، ۶۷۸، ۶۷۹، ۶۸۰، ۶۸۱، ۶۸۲، ۶۸۳، ۶۸۴، ۶۸۵، ۶۸۶، ۶۸۷، ۶۸۸، ۶۸۹، ۶۹۰، ۶۹۱، ۶۹۲، ۶۹۳، ۶۹۴، ۶۹۵، ۶۹۶، ۶۹۷، ۶۹۸، ۶۹۹، ۷۰۰، ۷۰۱، ۷۰۲، ۷۰۳، ۷۰۴، ۷۰۵، ۷۰۶، ۷۰۷، ۷۰۸، ۷۰۹، ۷۱۰، ۷۱۱، ۷۱۲، ۷۱۳، ۷۱۴، ۷۱۵، ۷۱۶، ۷۱۷، ۷۱۸، ۷۱۹، ۷۲۰، ۷۲۱، ۷۲۲، ۷۲۳، ۷۲۴، ۷۲۵، ۷۲۶، ۷۲۷، ۷۲۸، ۷۲۹، ۷۳۰، ۷۳۱، ۷۳۲، ۷۳۳، ۷۳۴، ۷۳۵، ۷۳۶، ۷۳۷، ۷۳۸، ۷۳۹، ۷۴۰، ۷۴۱، ۷۴۲، ۷۴۳، ۷۴۴، ۷۴۵، ۷۴۶، ۷۴۷، ۷۴۸، ۷۴۹، ۷۵۰، ۷۵۱، ۷۵۲، ۷۵۳، ۷۵۴، ۷۵۵، ۷۵۶، ۷۵۷، ۷۵۸، ۷۵۹، ۷۶۰، ۷۶۱، ۷۶۲، ۷۶۳، ۷۶۴، ۷۶۵، ۷۶۶، ۷۶۷، ۷۶۸، ۷۶۹، ۷۷۰، ۷۷۱، ۷۷۲، ۷۷۳، ۷۷۴، ۷۷۵، ۷۷۶، ۷۷۷، ۷۷۸، ۷۷۹، ۷۸۰، ۷۸۱، ۷۸۲، ۷۸۳، ۷۸۴، ۷۸۵، ۷۸۶، ۷۸۷، ۷۸۸، ۷۸۹، ۷۹۰، ۷۹۱، ۷۹۲، ۷۹۳، ۷۹۴، ۷۹۵، ۷۹۶، ۷۹۷، ۷۹۸، ۷۹۹، ۸۰۰، ۸۰۱، ۸۰۲، ۸۰۳، ۸۰۴، ۸۰۵، ۸۰۶، ۸۰۷، ۸۰۸، ۸۰۹، ۸۱۰، ۸۱۱، ۸۱۲، ۸۱۳، ۸۱۴، ۸۱۵، ۸۱۶، ۸۱۷، ۸۱۸، ۸۱۹، ۸۲۰، ۸۲۱، ۸۲۲، ۸۲۳، ۸۲۴، ۸۲۵، ۸۲۶، ۸۲۷، ۸۲۸، ۸۲۹، ۸۳۰، ۸۳۱، ۸۳۲، ۸۳۳، ۸۳۴، ۸۳۵، ۸۳۶، ۸۳۷، ۸۳۸، ۸۳۹، ۸۴۰، ۸۴۱، ۸۴۲، ۸۴۳، ۸۴۴، ۸۴۵، ۸۴۶، ۸۴۷، ۸۴۸، ۸۴۹، ۸۵۰، ۸۵۱، ۸۵۲، ۸۵۳، ۸۵۴، ۸۵۵، ۸۵۶، ۸۵۷، ۸۵۸، ۸۵۹، ۸۶۰، ۸۶۱، ۸۶۲، ۸۶۳، ۸۶۴، ۸۶۵، ۸۶۶، ۸۶۷، ۸۶۸، ۸۶۹، ۸۷۰، ۸۷۱، ۸۷۲، ۸۷۳، ۸۷۴، ۸۷۵، ۸۷۶، ۸۷۷، ۸۷۸، ۸۷۹، ۸۸۰، ۸۸۱، ۸۸۲، ۸۸۳، ۸۸۴، ۸۸۵، ۸۸۶، ۸۸۷، ۸۸۸، ۸۸۹، ۸۹۰، ۸۹۱، ۸۹۲، ۸۹۳، ۸۹۴، ۸۹۵، ۸۹۶، ۸۹۷، ۸۹۸، ۸۹۹، ۹۰۰، ۹۰۱، ۹۰۲، ۹۰۳، ۹۰۴، ۹۰۵، ۹۰۶، ۹۰۷، ۹۰۸، ۹۰۹، ۹۱۰، ۹۱۱، ۹۱۲، ۹۱۳، ۹۱۴، ۹۱۵، ۹۱۶، ۹۱۷، ۹۱۸، ۹۱۹، ۹۲۰، ۹۲۱، ۹۲۲، ۹۲۳، ۹۲۴، ۹۲۵، ۹۲۶، ۹۲۷، ۹۲۸، ۹۲۹، ۹۳۰، ۹۳۱، ۹۳۲، ۹۳۳، ۹۳۴، ۹۳۵، ۹۳۶، ۹۳۷، ۹۳۸، ۹۳۹، ۹۴۰، ۹۴۱، ۹۴۲، ۹۴۳، ۹۴۴، ۹۴۵، ۹۴۶، ۹۴۷، ۹۴۸، ۹۴۹، ۹۵۰، ۹۵۱، ۹۵۲، ۹۵۳، ۹۵۴، ۹۵۵، ۹۵۶، ۹۵۷، ۹۵۸، ۹۵۹، ۹۶۰، ۹۶۱، ۹۶۲، ۹۶۳، ۹۶۴، ۹۶۵، ۹۶۶، ۹۶۷، ۹۶۸، ۹۶۹، ۹۷۰، ۹۷۱، ۹۷۲، ۹۷۳، ۹۷۴، ۹۷۵، ۹۷۶، ۹۷۷، ۹۷۸، ۹۷۹، ۹۸۰، ۹۸۱، ۹۸۲، ۹۸۳، ۹۸۴، ۹۸۵، ۹۸۶، ۹۸۷، ۹۸۸، ۹۸۹، ۹۹۰، ۹۹۱، ۹۹۲، ۹۹۳، ۹۹۴، ۹۹۵، ۹۹۶، ۹۹۷، ۹۹۸، ۹۹۹، ۱۰۰۰، ۱۰۰۱، ۱۰۰۲، ۱۰۰۳، ۱۰۰۴، ۱۰۰۵، ۱۰۰۶، ۱۰۰۷، ۱۰۰۸، ۱۰۰۹، ۱۰۱۰، ۱۰۱۱، ۱۰۱۲، ۱۰۱۳، ۱۰۱۴، ۱۰۱۵، ۱۰۱۶، ۱۰۱۷، ۱۰۱۸، ۱۰۱۹، ۱۰۲۰، ۱۰۲۱، ۱۰۲۲، ۱۰۲۳، ۱۰۲۴، ۱۰۲۵، ۱۰۲۶، ۱۰۲۷، ۱۰۲۸، ۱۰۲۹، ۱۰۳۰، ۱۰۳۱، ۱۰۳۲، ۱۰۳۳، ۱۰۳۴، ۱۰۳۵، ۱۰۳۶، ۱۰۳۷، ۱۰۳۸، ۱۰۳۹، ۱۰۴۰، ۱۰۴۱، ۱۰۴۲، ۱۰۴۳، ۱۰۴۴، ۱۰۴۵، ۱۰۴۶، ۱۰۴۷، ۱۰۴۸، ۱۰۴۹، ۱۰۵۰، ۱۰۵۱، ۱۰۵۲، ۱۰۵۳، ۱۰۵۴، ۱۰۵۵، ۱۰۵۶، ۱۰۵۷، ۱۰۵۸، ۱۰۵۹، ۱۰۶۰، ۱۰۶۱، ۱۰۶۲، ۱۰۶۳، ۱۰۶۴، ۱۰۶۵، ۱۰۶۶، ۱۰۶۷، ۱۰۶۸، ۱۰۶۹، ۱۰۷۰، ۱۰۷۱، ۱۰۷۲، ۱۰۷۳، ۱۰۷۴، ۱۰۷۵، ۱۰۷۶، ۱۰۷۷، ۱۰۷۸، ۱۰۷۹، ۱۰۸۰، ۱۰۸۱، ۱۰۸۲، ۱۰۸۳، ۱۰۸۴، ۱۰۸۵، ۱۰۸۶، ۱۰۸۷، ۱۰۸۸، ۱۰۸۹، ۱۰۹۰، ۱۰۹۱، ۱۰۹۲، ۱۰۹۳، ۱۰۹۴، ۱۰۹۵، ۱۰۹۶، ۱۰۹۷، ۱۰۹۸، ۱۰۹۹، ۱۱۰۰، ۱۱۰۱، ۱۱۰۲، ۱۱۰۳، ۱۱۰۴، ۱۱۰۵، ۱۱۰۶، ۱۱۰۷، ۱۱۰۸، ۱۱۰۹، ۱۱۱۰، ۱۱۱۱، ۱۱۱۲، ۱۱۱۳، ۱۱۱۴، ۱۱۱۵، ۱۱۱۶، ۱۱۱۷، ۱۱۱۸، ۱۱۱۹، ۱۱۲۰، ۱۱۲۱، ۱۱۲۲، ۱۱۲۳، ۱۱۲۴، ۱۱



# تبریک تویتو

## به مناسبت تو

استیو جابز، مدیرعامل سابق اپل که محصولات نظیر آیپاد و آیفون نقشی پر فوریه سال ۱۹۵۵ میلادی دیده به جهان ساله می‌شد.

به گزارش دیجیاتو، جابز نه تنها با هم تاسیس کرد و با توسعه برخی از نخست دنیا را رهبری نمود، با وجود رانده شدن بود، آن را از شکست و سقوطی هولناک جابز در اکتبر سال ۲۰۱۱ میلادی و در شد، اما اثری که بر فرهنگ سازمانی اپل مدیرعامل کنونی اپل همیشه می‌گوید تفکر، کمال گرایی بی حد و حصر وی و همواره مبنای کار اپل را می‌سازد.

کوک به همین مناسبت در تویتو خود به یاد استیو جابز، دوست و مدیران د آنچه باعث پیوند ما در اپل شده، توانا دادند. ما همیشه به این هدف پایبندیم و همین حالا اگر نگاهی به مجموعه مح هیچ کدامشان یا دست کم تعداد اندکی استیو جابز تأثیر نگرفته باشند و اگر جابز دیگری بود. اپل و به طور مشخص محصولا تغییر داد و این تغییر شاید بیشتر از هر



## ضرورت حضور دانشجویان در عرصه کارآفرینی کشور

کشور برای سرمایه‌گذاری و فعالیت خیرین است، به طوری که اگر در گذشته فقط مشارکت خیرین در توسعه دانشگاه‌ها، ساخت خوابگاه، کلاس درس و تجهیزات آموزشی بود، امروز فضای بزرگ‌تری ایجاد شده

که می‌تواند اثر بخشی افزون تری داشته باشد و کمک‌های خیرین در این حوزه قطعاً توسعه کشور را به دنبال خواهد داشت. رئیس دانشگاه تهران افزود: امروز بخشی از دانشجویان این دانشگاه هم جزو خیرین هستند و این مسئله جای افتخار دارد. دکتر نیلی گفت: ما باید دنبال کارآفرینی باشیم، در سند چشم‌انداز دانشگاه تهران هم این مسئله به طور جدی تأکید شده است، زیرا معتقدیم دانشجویان باید خود منشا ایجاد شغل جدید در کشور باشند و ضرورت این امر برای دانشجویان دانشگاه تهران بیشتر است. وی یادآور شد: آنچه بنیاد حامیان



دانشگاه تهران که من آن را جایزه بورسیه می‌نامم انجام می‌دهد، کمک به توانمندتر شدن دانشجویان دانشگاه تهران است، این دانشجویان از نخبگان کشور هستند و می‌توانند در یک مسیر صحیح قدم بردارند.

دکتر محمود نیلی‌احمدآبادی در پنجمین جشنواره خیرین و واقفین دانشگاه تهران، جایگاه خیرین در آموزش عالی کشور را مهم خواند و گفت وقتی کارآفرینان به دانشگاه وارد شوند، دستیابی به یکی از اهداف دانشگاه

که کارآفرین تر شدن است، تسریع می‌شود. به گزارش ایسنا، وی در ادامه تصریح کرد: خوشبختانه امروز اثرات حضور خیرین در دانشگاه تهران به وضوح کاملاً مشخص است و تا به امروز اقدامات ارزنده‌ای انجام داده‌اند. رئیس دانشگاه تهران خاطر نشان کرد: مبالغ جمع‌آوری شده در جشنواره خیرین و واقفین دانشگاه تهران از سوی خیرین مهم تلقی نمی‌شود بلکه آنچه مهم است مشارکت و تعداد خیرین در دانشگاه‌ها است. نیلی گفت: بسیار مایه خوشبختی است که دانشگاه تهران به طور متناوب شاهد حضور خیرین است، در گوشه گوشه این دانشگاه اثر حضور واقفین به عینه قابل مشاهده است، به طوری که بسیاری از خوابگاه‌ها، دانشکده‌ها و حتی کتابخانه مرکزی این دانشگاه به کمک خیرین و واقفین ایجاد و تقویت شده است. وی بیان کرد: دانشگاه تهران دارای بزرگ‌ترین ظرفیت

رئیس سومین رویداد ملی اینوتک سلامت تأکید کرد

## لزوم توسعه اکوسیستم کارآفرینی و فناوری در حوزه سلامت

رئیس سومین رویداد ملی اینوتک سلامت اظهار داشت: این رویداد ۱۳ تا ۱۵ تیر سال آینده در سالن همایش‌های رازی برگزار می‌شود که هدف از برگزاری این رویداد کمک به توسعه اکوسیستم کارآفرینی، ایجاد و رویداد به وجود آوردن یک اکوسیستم کارآفرینی و فناوری است.

به گزارش مهر، دکتر حمیدرضا خرم خورشید، متخصص ژنتیک و رئیس سومین رویداد ملی اینوتک سلامت ادامه داد: فناوری‌های حوزه سلامت حدود ۱۰ حیطه اعم داروها گرفته تا تجهیزات پزشکی، اندام مصنوعی، تولید کیت‌های مختلف، طب سنتی، فناوری‌های اطلاعات و... را در برمی‌گیرد.



### استارت‌آپ

## استارت‌آپ‌ها چطور به برطرف کردن مشکل آلودگی هوای شیلی کمک می‌کنند؟

است بدون داشتن وسیله نقلیه شخصی امری غیرممکن باشد. بنابراین بازیافت اصلاً عمومیت ندارد، نه چون مردم نمی‌خواهند، بلکه نمی‌توانند. کریستین لارا، موسس و مدیرعامل Reciclapp می‌گوید فقط مناطق خاصی هستند که جایی برای بازیافت دارند و مردم هم زباله‌هایشان را آنجا نمی‌برند چون بسیار دور است. ایده Reciclapp زمانی به ذهن لارا رسید که مردی در حین جدا کردن چیزهای خاصی از داخل زباله‌ها بود تا آنها را در ازای پول با مرکز بازیافت مبادله کند. لارا توضیح می‌دهد که افراد زیادی در زمینه بازیافت زباله‌ها در شیلی فعال هستند، اما هیچ‌کدام توسط دولت پشتیبانی نمی‌شوند. در آمدشان اندک، اما کارشان دشوار و ناخوشایند است و بابت کاری که می‌کنند مورد احترام نیستند. ایده Reciclapp ساده بود: متصل کردن مستقیم این افراد در خیابان به افرادی که زباله‌هایشان را دور می‌اندازند. کسب‌وکارها، انیسیتوها و افراد عادی می‌توانند به رایگان از این اپلیکیشن استفاده کنند و بنویسند که چه نوع و چه میزان از زباله‌های بازیافتی دارند و ساعتی که می‌خواهند آنها را تحویل دهند مشخص کنند. سپس Reciclapp این درخواست را به یکی از افسرانی که زباله‌ها را جمع‌آوری می‌کنند اطلاع داده و او معمولاً با دوچرخه‌ای که دارد سراغ زباله‌ها می‌رود. پس از تحویل دادن زباله‌ها، آنها پول زباله‌ای را که به مرکز بازیافت برده‌اند دریافت می‌کنند و اپلیکیشن هم از همکاری با سازمان‌های مختلف و شوراهای شهر درآمد خود را کسب می‌کند. اپلیکیشن Reciclapp حالا در چند شهر شیلی، شهر لاپاز در بولیوی فعال است و قرار است فعالیت خود در چند شهر کلمبیا و مکزیک را نیز آغاز کند.

#### برای شهری سبز تر

پس وقتی تکنولوژی به مبارزه با آلودگی هوا می‌رود، فضاهای بیشتری در شهر برای سبز بودن ایجاد می‌شود. مکس دلپورته و سانتیاگو لیون، موسسین Plantsss که چنین فکری دارند. Plantsss یک اپلیکیشن با طراحی زیبا است که در زمینه اطلاع‌رسانی پیرامون گونه‌های گیاهی و جانوری فعال است و مشاوره‌های باغبانی به کاربرانش می‌دهد.

این اپلیکیشن که «سزَم گیاهان» است حالا در ۶۱ کشور به کاربران اطلاع‌رسانی می‌کند و با داشتن پایگاه داده‌ای عظیم، چندین راه برای استفاده از آن وجود دارد. این اپلیکیشن از موقعیت جغرافیایی برای شناخت جانوران حاضر در آن منطقه استفاده می‌کند و بهترین گزینه‌های موجود برای کاشتن گیاهان (چه تزئینی و چه درمانی) را در اختیار کاربر قرار می‌دهد و دیگران می‌توانند نظرات و تجربه‌های خودشان را نیز در آن بنویسند تا هر کسی بتواند از آنها استفاده کند.

دلپورته در حال کار با شهرداری‌ها برای تبدیل همه مناطق به یک فضای سبز نیز هست. او معتقد است که صرفاً رفتن به پارک و لذت بردن از عشق به گیاهان و فرار از فضای شهری کافی نیست و باید چنین فضاهایی را در شهر گسترش داد. او می‌گوید: «این الزام وجود دارد که گیاهان را در خانه‌ها و محله‌ها بکاریم، آلودگی اینجا، سر و صدا و کثیفی اینجا، سر».

کاملاً واضح است که آلودگی یک مسئله جهانی است و مختص به سانتیاگو نیست. این اپلیکیشن‌ها ابتدا مشکلات زیست‌محیطی پایتخت شیلی را هدف قرار داده بودند اما حالا افرادی زیادی را در سراسر دنیا تشویق می‌کند تا با یکدیگر همکاری و تغییری ایجاد کنند.

ایسن یک درس جهانی است که هر شهروندی در توسعه و بهبود فضای زندگی‌اش باید مسئول باشد و شیلی با صنعت تکنولوژی‌اش نشان داده که چطور می‌تواند هماهنگی میان مردم را افزایش داد تا به شهر و محله‌ای سبزتر، تمیزتر و بهتر دست پیدا کنیم.

منبع: The Next Web/digiato

## اشتغال ۳۰هزار نفر در پارک‌های علم و فناوری

از فروش محصولات دانش‌بنیان ایجاد کنند. غلامی با تأکید بر اینکه این وضعیت نشان می‌دهد که می‌توانیم توسعه پایدار را در کشور فراهم آوریم، گفت: در حال حاضر صادرات محصولات فناورانه

از محل پارک‌های علم و فناوری، از ۲۳ میلیون دلار فراتر رفته و این نشان از حرکت پرشتاب کشور در زمینه فناوری نوین است. به گفته وی، ۲۲ درصد از انتشارات دانشمندان کشورمان در قالب مشارکت‌های پژوهشی است. وی با بیان اینکه وزارت علوم دو مأموریت مهم را در نظر دارد، گفت: حمایت از زیست‌بوم نوآوری برای توسعه علم و فناوری، تجاری‌سازی و ایفای نقش مؤثر در رفع چالش‌های ملی کشور از جمله مأموریت‌های وزارت علوم به شمار می‌رود. غلامی در پایان خاطر نشان کرد: وزارت

بهداشت، وزارت علوم و معاونت علمی و فناوری در تلاش هستند در تعامل با یکدیگر به توسعه این زیست‌بوم کمک کنند تا در آینده شاهد تحولات بزرگی در زمینه علم و فناوری باشیم.

سانتیاگو پایتخت شیلی شهر بسیار جالبی است. البته که ساختمان‌های تاریخی بوینس آیرس یا جذابت بی حد و اندازه ریو را ندارد، اما فقدان جذابت تاریخی‌اش را با مدرنیته‌ای رو به پیشرفت و بی‌ادعا جبران می‌کند. این جمله خصوصاً در مورد صنعت تکنولوژی آنها بسیار درست است، جایی که نوآوری سانتیاگو هنوز موجی در آمریکای جنوبی راه نینداخته، اما توجه جهانی را به خود جلب کرده است.

و بهترین اتفاق در مورد صنعت تکنولوژی سانتیاگو چیست؟ اکثرشان سعی در این دارند که دنیا اطرافشان را کمی برای زندگی کردن بهتر کنند. ایده‌های خلاقانه عمدتاً از مشکلات محلی نشأت می‌گیرد و پایتخت شیلی هم جای بی‌ایرادی نیست، همانند بسیاری از هم‌تایان محلی‌اش، سانتیاگو آلوده است. عمده این آلودگی به خاطر میزان شدید دوده‌های تولید شده توسط ماشین‌ها است که در آسمان شهر به دام افتاده‌اند و تقریباً لایه‌ای مه غلیظ همیشه بر فراز شهر است. کیفیت پایین هوا با نواحی سبز محدود و همچنین مقادیر زیادی از ضایعات خیابانی، استانداردهای زندگی کردن را به طور جدی تهدید می‌کند. بنابراین شرکت‌های تکنولوژی با آلودگی هوا چه می‌کنند؟

#### جایگزین تولیدکنندگان اصلی آلودگی هوا

برای غلبه کردن اتکالی شهر به خودروها، یک حرکت چرخشی شهری در حال شکل‌گیری است. شوراهای محلی برای تولید مسیرهای دوچرخه‌سواری تلاش‌شان را افزایش داده‌اند، اما ترافیک سنگین و نبود زیرساخت، دوچرخه‌سواری را سخت و البته خطرناک کرده است. آیون پایز مورا، یک توسعه‌دهنده ساکن سانتیاگو است و آرزوی ساختن شهری است که فرزندان‌ش در آن بتوانند با امنیت دوچرخه‌سواری کنند و به مهدکودک بروند. از نگاه او، چنین اتفاقی زمانی رخ می‌دهد که موفق شوند افراد بیشتری را به دوچرخه‌سواری ترغیب کنند. او می‌گوید: «آن موقع راننده‌ها بیشتر مراقب دوچرخه‌سوارها خواهند بود و می‌دانند که زمان مواجهه باید چه کار کنند. خود به خود امنیت افزایش پیدا می‌کند. با وجود امنیت، افراد بیشتری رکاب خواهند زد.» و زمانی که چنین اتفاقی رخ دهد، نیاز به زیرساخت مناسب نیز حس می‌شود و دولت به سرمایه‌گذاری روی دوچرخه‌سواری شهری به عنوان راهی مناسب برای انتقال در شهر راغب خواهد شد. پایز برای آنکه مردم را به دوچرخه‌سواری تشویق کند در سال ۲۰۱۴ اپلیکیشنی ساخت به نام Kappo که یک بازی دوچرخه‌سواری ریل-تایم است. او می‌گوید: «حدوداً چهار سال پیش، مدام از کندی کرش، فارم وایل، انگری برز ... خبر بود که میلیون‌ها نفر وقت‌شان را اختصاص می‌دهند تا این بازی‌ها را انجام دهند و من فکر کردم که اگر همه آنها، همین زمان را دوچرخه‌سواری کنند، دنیا به‌طور کل متفاوت خواهد بود.»

پایز مورا کار خود را روی گیمی آغاز کرد که کمی جذابت به دوچرخه‌سواری شهری اضافه می‌کند. با Kappo، دوچرخه‌سوارها می‌توانند فاصله‌ای را که رکاب زده‌اند و امتیازی که کسب کرده‌اند ثبت و با دیگران رقابت کنند. طرح او فراتر هم می‌رفت. تیم Kappo با دولت همکاری کرد تا داده‌های این بازی را از جمله رفتار دوچرخه‌سوارها، مسیرهای حرکت و نوع حرکات جمع‌آوری کنند.

این داده‌ها منجر به پدید آمدن زیرساختی در شهر شد که بسیار مورد نیاز بود، مثل یک خط دوچرخه‌سواری عرضی که موازی با رود مرکزی سانتیاگو است. این بازی حالا ۵۰ هزار کاربر در ۵۰ کشور مختلف دارد و پایز نیز با همکاری دولت‌ها از سراسر جهان در حال تحلیل داده‌ها است تا شهرهای‌شان را مناسب دوچرخه‌سواری کند.

#### راه حل دیگر: بازیافت

Reciclapp یک جریان دیگر است که سعی در کاهش آلودگی هوا دارد و با کمبود مراکز بازیافت زباله مبارزه می‌کند. کسانی که می‌خواهند زباله‌های‌شان بازیافت شود باید بسته‌ها را به نقاط خاصی ببرند که ممکن

منصور غلامی در سی‌ویکمین جشنواره بین‌المللی خوارزمی، گفت تاکنون ۹۲۰ جایزه طی این ۳۱ سال به برگزیدگان در سطح ملی و بین‌المللی اعطا شده است. به گزارش مهر، وی افزود: در ۴۰ سال

گذشته بیش از ۳۷۵ هزار مستند علمی از دانشمندان ایرانی در جهان به ثبت رسیده است و این نشان می‌دهد که از این منظر در منطقه، رتبه اول و در جهان رتبه ۱۶ علمی را داریم. غلامی با بیان اینکه ایران یک درصد جمعیت جهان را دارد، تصریح کرد: محققان کشورمان ۱.۹ درصد مقالات از بین مقالات محققان دنیا را به صورت بین‌المللی نمایه کردند و ۲.۹ درصد مقالات توسط اساتید ایرانی مستند شده است.

وی در خصوص آمار پارک‌ها و مراکز رشد کشورمان تأکید کرد: در حال حاضر ۴۲ پارک علمی و فناوری در کشور داریم و ۱۹۰ مرکز رشد در این پارک‌ها فعالیت می‌کنند.

وزیر علوم ادامه داد: این پارک‌ها و مراکز رشد، اشتغال ۳۰ هزار نفر را فراهم آورده و توانسته ۳ هزار میلیارد تومان گردش مالی را





# روی تیم کوک کد استیو جابز

بنیانگذار این شرکت هم هست و با توسعه رونق در موفقیت آن ایفا کرد در تاریخ ۲۴ گشود و اگر امروز همچنان زنده بود ۶۳

اهی استیو ورنیک در سال ۱۹۷۶ ایل را بین کامپیوترهای شخصی، آینده تکنولوژی از شرکتی که خود سنگ بنایش را گذاشته نجات داد.

فالی که تنها ۵۶ سال داشت تسلیم مرگ گذاشت برای همیشه باقی ماند. تیم کوک، DNA استیو جابز که همانا سلیقه، طرز نعهدش به کار سخت و البته نوآوری بوده،

نوشت:

ر تولد ۶۳سالگی اش:

بی ساخت محصولاتی بود که دنیا را تغییر به تو استیو.

صولات ایل بیندازیم در خواهیم یافت که و نوآوری هایش نبودند چه بسا دنیا به گونه نت آن زندگی میلیون ها نفر از مردم دنیا را چیز دیگری مدیون تلاش های جابز باشد.



## جامع ترین رویداد دیجیتال مارکتینگ در ایران برگزار می شود

جامع ترین رویداد دیجیتال مارکتینگ ایران که شامل سمینار تخصصی دیجیتال مارکتینگ، مدیریت، کارپردها و ابزارها به همراه ۸ کارگاه تخصصی است، در تاریخ ۹ اسفند سال جاری از ساعت ۸:۳۰ تا ۱۷ برگزار می شود. همچنین، کارگاهها در روزهای چهارشنبه ۹ اسفند، پنجشنبه ۱۷ و جمعه ۱۸ اسفند از ساعت ۹ تا ۱۸ و هر کدام به مدت ۲ ساعت در جهان دانشگاهی صنعتی شریف تشکیل می شود. به گزارش تجارت نیوز، با ورود فناوری های دیجیتال به فضای بازاریابی، فروش، تبلیغات و برندینگ، این مفاهیم در حوزه مدیریت، کاربرد و ابزارها متحول شده و نیازمند آشنایی همه سطوح سازمانی با این تحول جدید است. چگونگی طراحی کمپین های اثربخش، انتخاب رسانه و محتوای جذاب، چگونگی برون سپاری و انتخاب آژانس دیجیتال مارکتینگ یا راه اندازی دپارتمان های دیجیتال مارکتینگ، بخشی از دغدغه های مدیران کسب و کار در این حوزه است.



### نگاه

## مشکلات شخصی ساده بهترین ایده ها برای استارت آپ هستند

ممکن است با خودتان بگویید: صبر کن ببینم! این موضوع برای من معضلی درست کرده است. شاید دیگران هم آن را تجربه کرده باشند، اما احتمالش وجود دارد که شخص دیگری در حال حاضر در حال کار کردن روی آن باشد.

درست فکر می کنید. تقریباً تمام ایده ها همین حالا نیز وجود دارند، اما عامل موفقیت شما، نحوه پیاده سازی، به کارگیری مفهوم جدید خود و اجرای آن است. شرکت های میلیارد دلاری بی شماری وجود دارند که بر اساس ایده هایی راه اندازی می شوند که شکل تغییر یافته مفهومی از پیش موجود هستند. برای مثال، فیس بوک از یک ایده اولیه ساده شروع شده است.

شبکه های اجتماعی در شرکت هایی مانند SixDegrees، Friendster و Myspace بیش از یک دهه قدمت دارند. ایده فیس بوک، به تنهایی باعث موفقیت آن نشده است، بلکه تلاش مستمر روی نحوه کسب توجه مشتریان و پیشی گرفتن در رقابت ها موجب موفقیت امروزه آن شده است.

اریک پالی، شریک مدیریتی صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر Founder Collective می گوید: هر شرکت باید از نقطه ای شروع کند. من به کارآفرینان توصیه می کنم که بیش از ایده های ابتدایی خود روی مشکلاتی تمرکز کنند که در صدد حل آنها هستند. موسسان با تفکر عمیق روی فرضیه های اصلی، در مورد تخصص اصلی خود آموخته، انطباق داده، دیوارها را خراب کرده، دوباره انطباق پیدا کرده و در نهایت آن را شکل می دهند. آنها دستیابی به این تخصص را در ابتدای کار هرگز در نظر نداشتند. در واقع، در اکثر اوقات ایده اصلی با گذشت زمان خنده دار یا حداقل بسیار ساده انگارانه نسبت به مدت زمانی به نظر می رسد که یک استارت آپ برای موفقیت نیاز به گذراندن دارد. جف بزوس در زمان راه اندازی سایت آمازون در سال ۱۹۹۴ به کتاب فروشی مشغول بود. رید هاستینگز، یکی از موسسان نتفلیکس نیز در سال ۱۹۹۷ در یک سرویس اجاره فیلم کار می کرد. هر دوی این اشخاص، شرکت های خود را به مفهومی بسیار متفاوت از ایده های اولیه خود تبدیل کردند.

استارت آپی که قصد ایجاد آن را دارید به شرکتی که پنج یا ۱۰ سال بعد راه می اندازید، شباهتی ندارد. استارت آپها و به طور کلی، کسب و کارها، به شیوه منحصر به فرد خود به حیات و رشدشان ادامه می دهند؛ این اتفاق به دلیل پیشرفت های تکنولوژیکی و تغییر سلیقه مشتریان رخ می دهد. موفق ترین کارآفرینان همیشه با جریان رایج بازار همراه می شوند. آنها پس از راه اندازی شرکت خود سؤال هایی از این دست می پرسند: اوضاع فروش محصول چگونه است؟ فروختن آن آسان است یا سخت؟ این محصول چه میزان ارزشی را در شرایط کنونی ایجاد می کند؟ آیا درآمدزا است؟

تصمیم گیری برای ایده کسب و کاری عالی با شرح گفته های بالا به نظر دشوار می رسد، به خصوص اگر بدانید که استارت آپ شما همواره نیاز به تغییر و تلاش مستمر دارد. به همین دلیل است که برخی کارآفرینان، رسیدن به نوعی بینش را نیز توصیه می کنند؛ بینشی که با وجود تغییر کردن تدریجی شرکت نیز در شما پایدار بماند. پاپال کاداکیا، موسس استارت آپ تناسب اندام ClassPass است. او مدل کسب و کاری خود را از زمان راه اندازی آن در سال ۲۰۱۳ تا به حال، چندین بار تغییر داده است. کاداکیا می گوید: داشتن بینش، قدرتمندترین و خاص ترین دارایی در هر شرکتی است. بیش شما در نهایت، در قلب هر کاری است که برای شرکتتان انجام می دهید؛ حتی اگر این به معنای تنظیم یا تکرار نقشه راه محصول برای اطمینان از به مقصد رسیدن آن باشد.

منبع: INC/zoomit

شاید تصور را هم نکنید که نوع ایده کسب و کار برای راه اندازی آن چه ارزشی دارد. اگر ایده شما مناسب نباشد، به زودی کسب و کار شما از رونق می افتد.

ایده راه اندازی استارت آپها ممکن است از هر جایی جرقه بزند. رایج ترین منابع را با هم مرور می کنیم:

- یک موضوع یا مشکل ناشی از زندگی روزانه شما
- یک روند در حال گسترش
- یک شکاف در بازار اقلام خاص
- میل به کمک به دیگران به شیوه ای خلاقانه
- داشتن مهارت یا تخصصی ویژه

کدامیک بهتر هستند؟ چند کارآفرین موفق در این باره نظر داده اند. همه آنها بر سر این موضوع توافق دارند که اولین مورد یا مشکلی که شما شخصاً در طول هر روز تجربه می کنید و بابت آن معضلاتی دارید؛ انگیزه ایده ال راه اندازی شرکت شما است.

شما باید از میان منابع بالا یک مورد را به عنوان ایده استارت آپ خود انتخاب کنید اما هوشمندانه ترین کار این است موردی را انتخاب کنید که نیاز یا عامل مستاصل کننده شخصی خودتان است. چرا این گزینه بهتر است؟ چون راه اندازی یک شرکت نیازمند گذراندن ساعات طولانی و تمرکز بی اندازه است. هر دو این موارد در صورتی که هدفی در پی آن داشته باشید، بسیار ساده تر می شوند.

آرون پازر، موسس سرویس مالی شخصی تحت وب Mint.com است که آن را در نهایت به قیمت ۱۷۰ میلیون دلار به شرکت Intuit فروخت. او می گوید: توصیه شماره یک من به کارآفرینان این است که شما به حل کردن یک مشکل حقیقی نیاز دارید. من به دنبال پیدا کردن چنین مشکلاتی در زندگی خودم بودم. Mint به این دلیل به وجود می آمد که من در مدیریت امور مالی خودم با استفاده از برنامه های Quicke و Microsoft money مشکل داشتم، بنابراین این برنامه را برای استفاده خودم طراحی کردم.

اگر چنین انگیزه ای در خود سراغ ندارید، میل شخصی برای یافتن مفهوم مورد نظر به نفعتان می شود؛ دنبال کردن ایده استارت آپی خودتان توصیه نمی شود. به این دلیل که روزهای ابتدایی راه اندازی یک شرکت، به شدت طاقت فرسا هستند. شاید به ذهنتان خطور کند که ایده اشتباهی را به کار گرفته اید. با گذشت ماه ها و سال ها به همین نتیجه می رسید و در نهایت تصمیم می گیرید که یک شغل سودآور را کنار بگذارید؛ پس اندازهای شخصی را سرمایه گذاری کنید و زمانتان را برای دنبال کردن رویای تان دور از خانواده سپری کنید. (کارآفرینان باسابقه می گویند که یافتن راه شان در استارت آپها، حداقل سه سال طول کشیده و شاهد دست از کار کشیدن تازه واردان زیادی بوده اند.)

دلیل دیگری نیز برای به کارگیری چالش شخصی در استارت آپ وجود دارد. احتمال دارد دیگران نیز بدون آگاهی داشتن، مشکلاتی مشابه شما را تجربه کنند. این اشخاص، مشتریان شما خواهند بود. سارا بلیکلی، طراح لباس های مارک Spanx که ارزشی بیش از یک میلیارد دلار دارد، می گوید: من تمام پولی را که به سختی به دست آورده بودم روی یک جفت شلوار کرمی سرمایه گذاری کردم. یک روز به طور ناگهانی تصمیم گرفتم که قسمتی از جوراب شلواری را ببرم؛ بعد آن را در زیر شلوار سفیدم بیوشم و به مهمانی بروم. ظاهر فوق العاده ای پیدا کرده بودم. عالی بود، هیچ خطی از شلوار روی لباسم مشخص نبود. لاغرتر و کشیده تر به نظر می رسیدم. با خودم فکر می کردم که همه زنان باید چنین لباسی داشته باشند.

به همت ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی برگزار می شود

## رویدادی برای تجاری سازی فناوری های نانو

که نمونه اولیه ای از آنها ساخته شده و مبتنی بر نیاز صنعت باشد، مشابه داخلی نداشته یا در صورت وجود مشابه بهبود کیفیت، خواص و یا کاهش هزینه نسبت به آن داشته باشند. انطباق محصول با تعاریف نانو نیز از دیگر شاخصه های مهم در پذیرش طرح ها است.



درخواست های دریافتی براساس شاخصه های مختلفی از جمله قابلیت تجاری شدن، قابلیت فنی، نانومقیاس، قابلیت توسعه بازار، نوآوری و همچنین پتانسیل گروه فناور برای پیشبرد طرح، مورد ارزیابی قرار خواهد گرفت. طرح های پذیرفته شده در برنامه، طی بازه زمانی مشخصی که برای هر طرح متناسب با سطح آن متفاوت است، فرصت استفاده از امکانات، خدمات و تجهیزات در دسترس را خواهند داشت. همچنین این طرح ها ضمن بهره مندی از خدمات و حمایت های نانومچ

ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی، ششمین دوره برنامه تجاری سازی فناوری نانو موسوم به نانومچ را با هدف حمایت از طرح های صنعتی و هدایت آنها به سمت تجاری سازی، اجرا می کند. فناوران

تا ۱۵ اسفندماه سال جاری می توانند طرح های فناورانه خود را در سامانه بارگذاری کنند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، برنامه تجاری سازی فناوری نانو (Nano Match) یک برنامه دائمی با رویکرد حمایت از طرح های حوزه فناوری نانو است. فناوران، شرکت های نوپا، پژوهشگران و جامعه دانشگاهی به عنوان طرف عرضه و شرکت های صنعتی و سرمایه گذاران خطرپذیر و مستقل به عنوان طرف تقاضا، از جمله مخاطبان این برنامه هستند. در همین راستا، فناوران می توانند طرح های فناورانه خود را در دومین فراخوان ششمین دوره از برنامه های تجاری سازی فناوری نانو تا ۱۵ اسفندماه سال جاری، جهت داوری و ورود به برنامه در سامانه نانومچ ثبت کنند. در این برنامه طرح هایی پذیرفته می شوند

## لوايح پنجگانه حقوق فناوری اطلاعات به کمک كسب و كارهای نوپا می آید

اطلاعات را آماده کردیم که دیروز رونمایی شد. این لوايح هم اکنون در پورتال رسمی وزارت ارتباطات و سازمان فناوری اطلاعات برای نقد و بررسی و غنی سازی از سوی کارشناسان در دسترس قرار دارد

تا ذی نفعان و ذی نفوذان در این زمینه مشارکت خود را داشته باشند.

رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران تصریح کرد: این پیش نویس پس از طی مسیر قانونی در هیات دولت، مجلس و شورای نگهبان می تواند گام اساسی در جهت توسعه قانون در فضای مجازی باشد.

سرایبان خاطر نشان کرد: شفافیت استفاده از فضای مجازی برای مردم، مشخص شدن جرایم و پیش بینی راهکارهای حقوقی آن از جمله مزایای این لوايح خواهد بود. در همین حال لایحه حقوق فناوری اطلاعات

رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران، در همایش نظام حقوقی فناوری اطلاعات و ارتباطات با تأکید بر اینکه یکی از ارکان توسعه اقتصادی و رفاه اجتماعی و خلق ثروت در دنیا، اقتصاد دیجیتال و تحولات فضای مجازی است، گفت: ما به عنوان سازمان فناوری اطلاعات مسئولیت تأمین زیرساخت های فناوری اطلاعات را برعهده داریم، اما با توجه به اینکه چالش های اساسی بر سر راه کسب و کارهای حوزه فضای مجازی، امکان استفاده از این زیرساخت ها را برای این کسب و کارها از بین برده است، به این فکر افتادیم با کسب نظر صاحب نظران این بخش و کارشناسان، لایحه قانونی حقوق فضای مجازی را تدوین کنیم

به گزارش مهر، معاون وزیر ارتباطات اضافه کرد: لایحه حقوق فناوری اطلاعات در راستای قانونگذاری در این حوزه می تواند توسعه این بخش را شکل داده و آن را ساماندهی کند.

وی افزود: در این زمینه با همکاری پژوهشکده قوه قضاییه و نظرات صاحب نظران، پنج لایحه مربوط به حقوق فضای مجازی و فناوری



یک اطمینان قانونی برای کسانی است که می خواهند در کسب و کارهای نوین فضای مجازی سرمایه گذاری کنند و می توانند با پیش بینی مسیر پیش رو، وارد این حوزه شوند.

پیش رو، وارد این حوزه شوند.



## کلید

BRAND

## یک تبلیغات خوب باید چگونه باشد؟

نام تجاری، بسته‌بندی، احساسی که کالا به مشتری می‌دهد، ویژگی خاص آن کالا، نحوه رفتار با مشتری، نحوه رفتار با کارکنان، شهرت، حمایت مالی، سخنگو، نحوه صحبت منشی‌تان با تلفن، گزینه تبلیغاتی، مطالبی که در تبلیغات‌تان می‌گویید، کارهایی که باید انجام دهید ولی نمی‌دهید و موارد بسیاری دیگر.

ما نام هر یک از موارد فوق را ارزش می‌گذاریم. ارزش چیزی است که مشتری را به سمت خرید کالا یا خدمت سوق می‌دهد. پولی که مشتری پرداخت می‌کند، در قبال همین ارزش‌هاست و انتظار دارد پولش به هدر نرود. ولی هیچ یک از این ارزش‌ها به تنهایی کافی نیست. مشتریان کنونی بسیار بهانه‌گیر و بی‌اعتماد شده‌اند. آنها دیگر به یک نام وفادار نمی‌مانند و با کوچک‌ترین اشتباه سراغ نام دیگری می‌روند. بدون توجه به ارزش‌های ذکر شده، تبلیغات تأثیر خود را از دست می‌دهد و مردم حرف تبلیغاتچی‌ها را باور نمی‌کنند. بنابراین، در یک بازار رقابتی، اکتفا کردن به یک بروشور ساده یا یک تیزر تلویزیونی، تنها دور ریختن پول است. شما نمی‌توانید فقط به یک ارزش متکی باشید. در چنین بازاری، کسی موفق‌تر است که در قبال پولی که از مشتری دریافت می‌کند، ارزش بیشتری را به او ارائه دهد. مشتری برای خرید یک کالا هزینه‌های زیادی می‌پردازد. به جز هزینه مالی که در آخر کار پرداخت می‌شود، او هزینه احساس نیاز، هزینه تحقیق در مورد کالا، هزینه روانی برای سپری کردن این دوره و هزینه‌های دیگری را نیز می‌پردازد. پس انتظار دارد که با صرف این هزینه‌ها، بیشترین عایدی نصیبش شود. در نتیجه به دنبال کالایی می‌رود که ارزش بیشتری را به او برساند.

حال متوجه سؤالی که در آغاز مطرح شد، می‌شوید. اینکه چرا تبلیغات ما تأثیرگذار نیست؟ چون ما در تبلیغات‌مان هیچ ارزشی را به مشتری عرضه نمی‌کنیم. هیچ‌گاه یک اسم منجر به فروش نمی‌شود. مشتری دنبال چیزی می‌رود که بیشترین ارزش را نصیبش کند. اگر به مردم نگویید که چکار می‌کنید؟ چرا می‌کنید؟ و چرا آنها باید محصول شما را بخرند؟ آنها شما را نادیده خواهند گرفت. شما باید مدام به این کار ادامه دهید. مردم زود فراموش می‌کنند. روند تبلیغات شما هرگز نباید قطع شود. پیش از ادامه بحث ذکر دو نکته در اینجا ضروری است: اول اینکه مشتریان متفاوت، ارزش‌های متفاوتی را طلب می‌کنند و شما به عنوان یک سازمان نمی‌توانید تمامی ارزش‌ها را یک‌جا و به بهترین نحو ارائه دهید.

دلیل آن هم هزینه اجرای آن است، شاید مشتری شما به ارزش خاصی اهمیت ندهد، بنابراین هزینه کردن برای آن مقرون‌به‌صرفه نیست. پس باید دایره ارزش‌ها را به مشتریان منتخب خود محدود کنید. در نتیجه برای شروع تبلیغات بایستی استراتژی تبلیغاتی مخصوص و مناسب با موضوع را طراحی کنید که این مستلزم تحقیقات بازاریابی و شناخت مشتریان است. نکته دوم در ارتقای ارزش‌هاست. اگر اکنون یک برنامه بازاریابی برای خود تدارک دیده‌اید، باید در طول زمان آن را بهتر و بهتر کنید. یعنی به مرور، ارزش‌های بیشتر و بهتری به مشتری ارائه دهید.

برای طراحی یک استراتژی موفق مبتنی بر ارزش‌ها، ابتدا می‌بایست نسبت به ارزش‌های موردنظر اشراف داشت. با توجه به نتایج بود قضا، متأسفانه قادر به توضیح تمامی آنها نخواهیم بود و فقط به بررسی اجمالی نحوه حضور مهم‌ترین ارزش، یعنی خود کالا یا خدمت، در تبلیغات چاپی و رسانه‌ای می‌پردازیم.

ارزش‌های کالا یا کالای ارزشمند بسته به نوع کالا یا خدمتی که ارائه می‌دهید، راهکار تبلیغاتی شما نیز متفاوت خواهد بود. در معرفی کالای خود باید از چند چیز اطلاعات کامل در دست داشته باشید:

مشتری من کیست؟

ویژگی‌های کالای من کدامند؟

مزیت‌های (ارزش‌های) کالای من کدامند؟

مزیت متمایز کالا و خدمت من کدام است؟

و به‌طور کلی اصلاً چرا کسی باید کالای مرا بخرد، ولی

کالای رقیبم را نه؟

از دیدگاه جایگاه تبلیغات در مقایسه با بازاریابی، می‌توان تبلیغات را زیرمجموعه بازاریابی و در کنار ابزارهای دیگر آن از جمله روابط عمومی، پیشبرد فروش، فروش شخصی و بازاریابی مستقیم دانست. تبلیغات بیشتر به روان مشتری برای ترغیب دادن یک برند خاص تمرکز دارد و بازاریابی بر کل فرآیند اعم از تبلیغات، فروش، توزیع و... احاطه دارد.

اکنون به این می‌پردازیم که یک تبلیغ مؤثر چه ویژگی‌هایی دارد:

خلاق، ابتکاری و به یادماندنی: تصویر و پیام تبلیغ باید کاملاً خلاقانه و ابتکاری باشد به‌گونه‌ای که مخاطب در مورد آن به فکر واداشته شود و هر زمان که محصول شما یا محصولات مشابهی را می‌بیند به یاد تبلیغ شما بیفتد. عنوان جذاب و متفاوت: عنوان یک تبلیغ باید به گونه‌ای باشد که خواننده وارد به خواندن ادامه آن شود. متن آگهی: متن آگهی را به گونه‌ای بنویسید که مزیت‌های محصول یا خدمت شما را بیان کند. ویژگی بسیار مهم دیگری که در متن آگهی بهتر است رعایت کنید صداقت در متن است. پیام‌تان نباید باورپذیر نباشد. هرگز فراموش نکنید که آنچه را در پیام‌تان به مخاطب ارائه می‌دهید باید در عمل نیز بتوانید آن را به اثبات برسانید. به عبارت دیگر هرگز وعده‌ای ندهید که نتوانید عمل کنید. پیشنهاد فروش غیرمستقیم: در انتهای آگهی حتماً خواننده را با روشی ترغیب به انجام عملی کنید تا در نهایت منجر به فروش شود. البته هرگز سعی نکنید که سریعاً مشتری را وادار به خرید کنید. منبع: modir.biz

## ارتقای جایگاه برند در نزد مشتری با ۸ اقدام ضروری



مترجم: امیر آل علی

نتیجه ممکن به دست آید. با این حال توجه داشته باشید که محیط کاربری موضوعی مطلق نیست و لازم است بر حسب شرایط و نیازهای جدید اقدام به اصلاحات جدید کنید. در این رابطه ایجاد نظرسنجی اینترنتی نیز می‌تواند به رسیدن به توقع واقع بازدیدکنندگان از شما کمک کند. توجه داشته باشید که سایت شما در عین سهولت استفاده باید از فضای زیبایی نیز برخوردار باشد تا مخاطب را بهتر به خود جلب کند و در این رابطه استفاده از روان‌شناسی رنگ و اصول طراحی با توجه به فرهنگ جامعه هدف بر جسته سازید. در همین راستا و در ادامه به بررسی اقدامات ضروری در این رابطه خواهیم پرداخت.

**۱- سایت رسمی خود را بهینه سازی** منظور از بهینه‌سازی سایت این است که سایت شما در نتایج یک موتور جست‌وجوی بزرگ بیشترین امتیاز را تصاحب کند. اهمیت این موضوع ناشی از این است که افراد معمولاً برای جست‌وجوهای خود در فضای اینترنت از موتورهای جست‌وجوگر که در صدر آنها گوگل قرار دارد، استفاده می‌کنند. بدون تردید افراد هنگامی که بتوانند پاسخ نیاز خود را در همان صفحات اولیه بیابند، از جست‌وجوی بیشتر صرف‌نظر خواهند کرد. به همین خاطر در راستای بهتر دیده شدن ضروری است در زمینه سئو (SEO) اطلاعات لازم را کسب کنید و اقدامات مقتضی را صورت دهید.

**۲- سایت شما باید جامعیت لازم را برای تحت پوشش قرار دادن تمام موارد مورد نیاز شرکت، داشته باشد** بسیاری از سایت‌ها به علت طراحی که دارند، کاربر را دچار سردرگمی می‌سازند. بدون تردید این موضوع مشکلات بسیاری را به همراه خواهد داشت، به همین خاطر ضروری است این کار را به تیمی حرفه‌ای بسپارید تا بهترین

**۳- به اهمیت یکسانی کار توجه داشته باشید** در واقع برند شما باید در ذهن مخاطب حک شود تا بتواند تأثیر لازم را داشته باشد. بدون تردید این موضوع در صورتی که بخواهید هربار برند خود را در قالب و صورتی متفاوت از هم معرفی کنید، تنها مخاطب خود را دچار سردرگمی خواهید ساخت. در همین راستا ضروری است همواره شکل برند شما حالتی ثابت داشته باشد. با این حال در رابطه با نحوه معرفی آن می‌توانید تنوع لازم را به کار ببرید و از تکراری شدن خود جلوگیری کنید. در این رابطه حتی نوع فونت مورد استفاده، رنگ و سایر موارد تشکیل‌دهنده لوگوی شرکت باید از ثبات لازم در تمامی مکان‌های مورد استفاده برخوردار باشد.

**۴- داستانی برای خود داشته باشید** همواره برای مخاطب این موضوع که شما چگونه توانسته‌اید به جایگاه فعلی

خود دست پیدا کنید، از جذابیت بسیار بالایی برخوردار خواهد بود. به همین خاطر توصیه می‌شود همواره وقایع روزانه شرکت خود را مکتوب کنید. این موضوع به شما در نگارش دقیق‌تر داستان کمک بسیاری خواهد کرد. همچنین در این رابطه بهتر است چندین نمونه کار انجام شده را مورد بررسی قرار دهید تا شکل کار خود را به سطح حرفه‌ای نزدیک کنید. در گام بعد لازم است نحوه بیان آن را مشخص کنید. حضور در یک شبکه تلویزیونی پرطرفدار بدون تردید اولویت اول محسوب می‌شود. با این حال گام نخست در این رابطه درج آن در سایت رسمی شرکت است. توجه داشته باشید که متن نگارش شده باید بارها مورد بازبینی قرار گیرد تا خروجی کار بهترین داستان ممکن باشد. این موضوع که افراد افراد پشت پرده برند را بشناسند، در افزایش اعتماد آنها نسبت به محصول تأثیر خوبی خواهد داشت.

**۵- نام تجاری خود را در تمامی محصولات‌تان به خوبی درج کنید**

اهمیت مکان برند از دیگر معیارهایی است که در بهتر دیده شدن آن تأثیر بسزایی خواهد داشت، به همین دلیل لازم است در هر محصول بهترین مکان را شناسایی کنید. در این رابطه الزامی وجود ندارد که مکان شما همواره ثابت باشد. استاندارد در موضوع درواقع درج آن در قسمت جلویی است که مخاطب در نگاه اول آن را مشاهده می‌کند.

**۶- در کنار کارهای تبلیغاتی خود اقدام به تولید محتوا کنید** این موضوع که تنها اقدام شما در زمینه تبلیغات باشد، در مدت زمانی اندک مخاطب را خسته خواهد کرد. به همین دلیل ضروری است تا در زمینه تولید محتوا نیز فعالیت‌های لازم را داشته باشید. این موضوع که بتوانید به عنوان یک مرجع در زمینه کاری خود

معرفی شوید، امتیازی بزرگ محسوب می‌یابد و در آنجا اسپرسو استارباکس با سس شکلاتی ماکادامیا آشنا می‌شود. سپس روی آن را فوم خامه‌ای، خردل ماکادامیا و آجیل خرد شده می‌پوشاند.

منبع: camérons

## ایستگاه تبلیغات

ADS

## نوشیدنی‌های هنری استارباکس و رفع عطش زیبایی

علاوه بر غلظت‌های املائی احتمالی، پیشنهادهای استارباکس شاید در مقایسه با پیشنهادهای کافه‌های مستقل خیال‌انگیز ارزش اینستاگرامی نداشته باشند.

خب، ظاهراً این فروشگاه‌های زنجیره‌ای قهوه ممکن است نظر طرفداران امور جدید و بی‌سابقه را به سوی خود جلب کنند. استارباکس سنگاپور از یک سری نوشیدنی پرده برداشته است که عطش شما برای زیبایی در همه چیز را برطرف کند. مجموعه پیشنهادهای هنری استارباکس شامل یک سری پس زمینه‌های مرمی می‌شود که قبل از نوشیدن جرعه جرعه نوشیدنی به شما تصویری زیبا و جذاب را ارائه خواهد داد.

با این وجود هنوز نوشیدنی‌های تازه استارباکس فقط برای برطرف کردن عطش چشمان‌تان برای زیبایی خلق نشده‌اند، بلکه به علایق عاشقان قهوه نیز پاسخ می‌دهند که دمنوش‌های سرد، قهوه با پایه شیر یا چیزی کمی شکلاتی‌تر را از بقیه برتر می‌پوشاند.

«دمنوش سرد لیموناد قهوه پروانه» یک رنگین‌کمان با رنگ‌ها و شکل‌های متنوع است که از چای نخل پروانه به عنوان پایه شروع می‌شود و سپس با لیموناد با ظاهری جذاب و دمنوش سرد معروف به صورت لایه لایه ادامه پیدا می‌کند.

این کاپوچینو کلاسیک با استفاده از کاپوچینو کاکائویی ماکادامیا با نوعی ترمیم رنگی سرد می‌یابد و در آنجا اسپرسو استارباکس با سس شکلاتی ماکادامیا آشنا می‌شود. سپس روی آن را فوم خامه‌ای، خردل ماکادامیا و آجیل خرد شده می‌پوشاند.

ماچیاتو وانیلی مرمی متعلق به تاهیتی حاصل ترکیب شیر نرم و مخملی لبریز از وانیل کاراملی منطقه تاهیتی با اسپرسو غلیظ به‌طور دورانی است. در نهایت روی همه اینها را دانه‌های آسیاب شده و عصاره وانیل می‌پوشاند.

## اسنیکرز: وقتی گرسنه هستید فراموشکار می‌شوید



در پی موفقیت کمپین روز ولنتاین سال گذشته اسنیکرز به نام «وقتی گرسنه هستید فراموشکار می‌شوید»، که در قالب یک کمپین خارج از خانه عنوان ایستگاهی برای دریافت کارت‌های تبریک ولنتاین رایگان را یافت، با همکاری آژانس تبلیغاتی AMV BBDO یک شاهکار تبلیغاتی تجربی دیگر را برای زوج‌های فراموشکار خلق کرد. یک گام فراتر، اسنیکرز برای نجات کسانی اقدام کرد که رزرو میز برای عشق‌شان در عصر ولنتاین را فراموش کرده بودند، راه‌حل راه‌اندازی یک رستوران پاپ آب فقط برای کسانی بود که این اقدام عاشقانه را از یاد برده بودند.

البته امکان رزرو میز در این رستوران منحصر به فرد تا صبح روز ولنتاین به وجود نمی‌آمد. تا آن زمان بقیه رستوران‌ها همگی رزرو شده‌اند. ون آراسته اسنیکرز با پارک کردن در یک خیابان شلوغ در منطقه «Shoreditch» از مردم این سؤال را می‌پرسید که «آیا شما امشب نیاز به رزرو یک میز در رستوران دارید؟»

با دعوت از رهگذران برای دریافت یک کارت رزرو از ون ولنتاین اسنیکرز، رزرو یک میز رمانتیک مخصوص دو نفر در یک رستوران پاپ منحصربه‌فرد تضمین می‌شد. این میزهای خاص «Oublié» (فراموش شده به زبان فرانسوی) حتی اگر رزرو میز در آخرین دقیقه صورت گرفته بود، نیز هرگز نمی‌شد زمان آن را حدس زد. روی میزهای Oublié سه وعده غذای خوشمزه دستپخت یکی از سرآشپزهای برتر لندن سرو و در نهایت پذیرایی با قهوه و یک شکلات اسنیکرز تمام می‌شد.

منبع: mbanews

## تبلیغات خلاق





بازاریابی برای محصولات غذایی  
نزدیک به تاریخ انقضا

اکثر افرادی که در زمینه مواد غذایی فعالیت می کنند به خوبی می دانند که از جمله معضلات و مشکلات فعالیت در این زمینه، این است که محصولات را قبل از اینکه فاسد شوند یا تاریخ انقضای آنها تمام شود باید به دست مشتریان برسانند، زیرا در غیر این صورت از کیفیت اولیه محصول کم می شود و در نتیجه، قیمت آن کاهش پیدا می کند. به همین دلیل راهکارهایی که شرکتها استفاده می کنند تا از فاسد شدن محصولات خود جلوگیری کنند و با کیفیت بالایی به دست مشتریان برسانند از اهمیت زیادی برخوردار است. در این مقاله به چند راهکار اصلی در این خصوص اشاره می کنیم.

## ۱- بهبود کیفیت مسیرهای انتقال کالا به دست مشتریان

از نظر مشاوره بازاریابی یکی از راههایی که به شما کمک می کند تا بتوانید به سرعت محصولتان را به دست مشتریان برسانید سیستم های انتقال محصول به دست مشتریان است. اگر شما سیستم حمل و نقل قابل اطمینان و امنی داشته باشید بسیاری از این مسائل برای شما حل خواهد شد. بهتر است پیش از هر چیزی در محصولات غذایی خود به فکر یک سیستم حمل و نقل امن و مطمئن باشید.

## ۲- حساب انبارهای خود را داشته باشید

برای بازاریابی صنایع غذایی صحیح، قطعا شما انبارهایی دارید که محصولات خود را که هنوز به دست مشتریان نرساندهاید در آنجا نگهداری می کنید. بهتر است سیستم انبارداری خود را کاملا مجهز طراحی کنید. اول از همه اینکه اگر نیاز به یخچالها و ابزارهای نگهداری دارید سعی کنید آنها



را تهیه کنید و از کیفیت کار آنها مطمئن باشید. دوم اینکه هیچ وقت بیش از تقاضایان محصولی را در انبارها نگهداری نکنید. اگر میزان کالاهای موجود در انبارها بیش از تقاضا و نیاز مشتریان باشد، قطعا بخش زیادی از آنها، تاریخ انقضایشان قبل از رسیدن محصول به دست مشتریان تمام خواهد شد.

## ۳- به بسته بندی محصول اهمیت بدهید

یکی از راههای مهم در نگهداری صحیح محصولات غذایی استفاده از بسته بندی مناسب است. سعی کنید از بسته بندی هایی استفاده کنید تا زمانی که محصولات به دست مصرف کنندگان می رسند از فاسد و خراب شدن آنها بتواند جلوگیری کند. علاوه بر این، روی بسته بندی محصولات باید زمان تولید و انقضای محصولات درج شود. همین تاریخ های درج شده هم به شما و هم مشتریان کمک می کند تا درباره محصولات بتوانید تصمیم گیری کنید. در چرخه بازاریابی و فروش شما می توانید به راحتی محصولات را که در زمان زودتری تولید شده تشخیص داده و به دست مشتریان برسانید قبل از اینکه تاریخ انقضای آنها تمام شود و مشتریان نیز موقع خرید می توانند درساره کیفیت و تازگی محصول تصمیم بگیرند و خریداری کنند.

## ۴- از تکنیک حراج استفاده کنید

گاهی به هر دلیلی ممکن است محصول شما تا زمان تاریخ انقضا نتواند به دست مشتریان برسد. پس بهتر است قبل از اینکه تاریخ آنها به سر برسد و مجبور شوید آنها را دور بریزید و قیمت آنها به صفر برسد. این محصولات را به حراج بگذارید تا مشتریانی که می دانند قبل از سر رسیدن زمان آن می توانند از محصول استفاده کنند آن را خریداری کنند.

مربوط به ترافیک سایت (بازدیدکنندگان و تعداد بازدید صفحات)، میزان و نحوه تعامل کاربر (اشتراک در شبکه های اجتماعی، نظرات، زمان حداکثر و حداقل ترافیک) و مشترکین مطالب (مشترکین خبرنامه، تکمیل فرم تماس با ما) را بررسی کنید.

ایجاد یک طرح برای حمایت از محتوای بصری: انجام همه موارد گفته شده در بالا به اندازه کافی سخت است، اما هنگامی که اقدام به انجام این کار کنید متوجه خواهید شد که تهیه محتوای تصویری می تواند یک چالش جدی تر برای شما محسوب شود. البته لازم نیست کار خارق العاده ای انجام دهید، به عنوان مثال می توانید محتوای تصویری افراد دیگر را پوشش دهید.

## بهترین روش برای تعیین هدف در بازاریابی محتوا

اگر به دنبال راهنمایی دقیق تر و ترندهای مناسب برای توسعه اهداف خود در بازاریابی محتوا هستید می توانید از شرکت هایی که در این زمینه فعالیت دارند کمک بگیرید. هدف یک شرکت تولید محتوا ایجاد محتوای مناسب و مخاطب پسند است، همچنین آنها راهنمایی و مشاوره مورد نیاز در این زمینه را در اختیار شما قرار می دهند، می توانید از تجربه این شرکتها استفاده کنید و در تعیین اهدافتان منسجم تر باشید.

محتوای مناسب روشی ارزشمند برای تعامل با مشتریان و تهیه اطلاعات، ایده ها، تصاویر و داستان های مورد نیاز آنهاست. هنگامی که شما مطلبی را منتشر می کنید باید به محلی برای دیده شدن و مشاهده بازخوردها و تعامل مخاطبان دارید. ایجاد محتوا در زمینه های مختلف خیل مخاطبان شما را می افزایش دهد و خواهید توانست طیف وسیعی از علایقی بازدیدکنندگان را پوشش دهید.

اگرچه این کار چندان آسان نیست، اما قطعاً بعد از خواندن این مقاله، کارتان ساده تر و قابل دستیابی خواهد شد. فراموش نکنید که همیشه هم صفحه اصلی و هم صفحه مقالات خاص را به دقت طراحی کنید و اساس کار شما سهولت دستیابی به مطالب برای مخاطب باشد. با قرار دادن گزینه ها و دسته بندی مناسب، توجه مخاطب را جلب و همیشه آمار بازدیدکنندگان و بازخوردهای آنها را به دقت بررسی و تجزیه و تحلیل کنید تا در تولید محتوا قادر باشید نیاز مخاطب را تأمین کنید. هر پیشنهاد در صفحه خود مقاله باید تجزیه و تحلیل شود و با استفاده از یک تصویر و عنوان مناسب مقاله جذاب تر شود. فراموش نکنید که تهیه بندی سایت در گوگل هم اطلاعات مناسبی در مورد کار شما و مخاطبان در اختیاران قرار می دهد و با استفاده از این اطلاعات خواهید توانست محتوای مناسب تری ایجاد کنید.

متعهد به انتشار مداوم مطالب: اگر شما یک موضوع را انتخاب کردید، حداقل یک بار در هفته یا بیشتر راجع به آن مطلب بگذارید. اگر دو موضوع را انتخاب می کنید، مقدار تهیه مطلب شما باید در هفته دو مرتبه بیشتر شود. در حالت ایده آل باید حداقل هر روز در هر دسته از انواع مطالب که مورد پسند مخاطب است، محتوای جدید منتشر کنید.

یک طرح برای سنجش کارکرد خود طراحی کنید: لازم نیست ۶۵ معیار مختلف را پیگیری کنید. فقط آمار



اجزای هر سایت ناشر را داشته باشد که عبارتند از:

- دسته بندی مناسب مطالب در قسمت بالایی سایت برای اینکه مخاطب متوجه شود چه مطالبی را تحت پوشش قرار می دهید.

- مقالات اغلب با نام نویسندگان و تاریخ انتشار خبر منتشر می شوند.

- استفاده زیاد از تصاویر برای پوشش مطلب و محدود نبودن به متن نوشتاری - تمرکز بر مشارکت بیشتر مخاطبان با درخواست از آنها برای عضویت در سرویس خبری مطالب به روز شده - برجسته کردن محتوا به طوری که خوانندگان به راحتی بتوانند بهترین و پربازدیدترین مطالب شما را مشاهده کنند.

- اختصاص دادن قسمتی تحت عنوان «تماس با ما» برای کسانی که می خواهند با شما در تماس باشند.

- گزینه های به اشتراک گذاری اجتماعی تا خوانندگان شما بتوانند با حساب های اجتماعی در ارتباط باشند و بهترین مطالب شما را به اشتراک بگذارند.

- در هنگام ایجاد وبسایت، نحوه به اشتراک گذاشتن مطالب را فراموش نکنید. این مورد پیش از این هم اشاره شد و نشان می دهد که به اشتراک گذاشتن مطالب چنان مهم است که ارزش تکرار را دارد. اشتراک گذاری مطالب شما معیاری برای تعیین دسترسی مخاطب، تعامل و آگاهی از نیازهای آنهاست. با شناخت مخاطبان علاقه مند خود خواهید توانست

ارزش تکرار را دارد. اشتراک گذاری مطالب شما معیاری برای تعیین دسترسی مخاطب، تعامل و آگاهی از نیازهای آنهاست. با شناخت مخاطبان علاقه مند خود خواهید توانست بهینه سازی بهتری داشته و مطالب را بر اساس ذائقه آنها تهیه کنید و با تولید مستمر محتوا اعتمادشان را به دست آورید.

متعهد به انتشار مداوم مطالب: اگر شما یک موضوع را انتخاب کردید، حداقل یک بار در هفته یا بیشتر راجع به آن مطلب بگذارید. اگر دو موضوع را انتخاب می کنید، مقدار تهیه مطلب شما باید در هفته دو مرتبه بیشتر شود. در حالت ایده آل باید حداقل هر روز در هر دسته از انواع مطالب که مورد پسند مخاطب است، محتوای جدید منتشر کنید.

یک طرح برای سنجش کارکرد خود طراحی کنید: لازم نیست ۶۵ معیار مختلف را پیگیری کنید. فقط آمار

چه تفاوتی بین محتوا و بازاریابی محتوا وجود دارد؟ تفاوت عمده در هدف و مقصد این دو است که موجب می شود مخاطب متفاوتی را جذب کند. هر شخصی می تواند اقدام به تولید محتوا کند؛ محتوای مربوط به توضیحات محصول در یک فروشگاه اینترنتی، محتوای تیم فروش، محتوای بخش خدمات به مشتریان، محتوای ورودی و همایش، محتوای نیروهای بخش تولید، و... اما با بازاریابی محتوا شما به دنبال جذب مخاطب با یک برند تجاری هستید، تا بتوانید محصول خود را به فروش برسانید و سود بیشتری کسب کنید.

چالش موجود در تولید محتوا  
ما تقریباً هر روز با مشتریان در مورد بازاریابی محتوا بحث و تبادل نظر می کنیم و متوجه شده ایم که اغلب اوقات، مفهوم داشتن یک هدف خاص در محتوای بازاریابی و تبلیغ یک برند تجاری فراموش شده است. در حقیقت فعالیت رسانه ای برای ایجاد محتوا، باعث نادیده انگاشتن اهداف بازاریابی شده است.

با نگاهی اجمالی به برخی سایتها متوجه خواهید شد که اکثر برندهای تجاری در دنیای رسانه ای بیشتر درگیر تولید محتوا شده و مانند سایت های ناشر عمل می کنند. اما هدف از ایجاد سایت برای یک برند تجاری ارائه سبک و سیاقی متفاوت نسبت به دیگران برای تبلیغ و فروش بیشتر برند مخصوص به خود است.

## تفاوت واقعی بین محتوا و بازاریابی محتوا

با توجه به مطالب گفته شده، تفاوت بین محتوا و تولید محتوا را تا حدودی درک کردید. اما اکنون این پرسش مطرح می شود که چگونه می توان در بازاریابی محتوا درست و موفق عمل کرد؟ بهتر است برای کسب نتیجه بهتر موارد زیر را در نظر بگیرید:

تعیین اهداف خود در بازاریابی محتوا: نباید فراموش کنید که هدف شما از تولید محتوا تبلیغ برند تجاریتان و قرار دادن مشتریان در اولویت است. مشخص کنید که مخاطبان شما چه کسانی هستند و چه موضوعی با موضوعاتی برای شما اهمیت داشته و قصد دارید چه نوع مطالبی را منتشر کنید.

یک URL انتخاب کنید: اولین قدم این است که مشخص کنید آیا می خواهید محتوای بازاریابی خود را در دامنه نام تجاری شرکت مانند [www.com](http://www.com) منتشر کنید یا روی یک سایت دیگر و بدون نام برند تجاری.

تعیین برند: این مورد مشابه با گزینه قبلی است اما کمی تفاوت دارد. هنگام تعیین نام سایت خود می توانید از برخی عناصر برند تجاری استفاده کنید و با چاشنی خلاقیت یک نام متفاوت ایجاد کنید.

در طراحی سایت، موارد تکنیکی را با دقت رعایت کنید. سایت شما باید تمام

چالش موجود در تولید محتوا  
ما تقریباً هر روز با مشتریان در مورد بازاریابی محتوا بحث و تبادل نظر می کنیم و متوجه شده ایم که اغلب اوقات، مفهوم داشتن یک هدف خاص در محتوای بازاریابی و تبلیغ یک برند تجاری فراموش شده است. در حقیقت فعالیت رسانه ای برای ایجاد محتوا، باعث نادیده انگاشتن اهداف بازاریابی شده است.

با نگاهی اجمالی به برخی سایتها متوجه خواهید شد که اکثر برندهای تجاری در دنیای رسانه ای بیشتر درگیر تولید محتوا شده و مانند سایت های ناشر عمل می کنند. اما هدف از ایجاد سایت برای یک برند تجاری ارائه سبک و سیاقی متفاوت نسبت به دیگران برای تبلیغ و فروش بیشتر برند مخصوص به خود است.

با نگاهی اجمالی به برخی سایتها متوجه خواهید شد که اکثر برندهای تجاری در دنیای رسانه ای بیشتر درگیر تولید محتوا شده و مانند سایت های ناشر عمل می کنند. اما هدف از ایجاد سایت برای یک برند تجاری ارائه سبک و سیاقی متفاوت نسبت به دیگران برای تبلیغ و فروش بیشتر برند مخصوص به خود است.

## تفاوت واقعی بین محتوا و بازاریابی محتوا

با توجه به مطالب گفته شده، تفاوت بین محتوا و تولید محتوا را تا حدودی درک کردید. اما اکنون این پرسش مطرح می شود که چگونه می توان در بازاریابی محتوا درست و موفق عمل کرد؟ بهتر است برای کسب نتیجه بهتر موارد زیر را در نظر بگیرید:

تعیین اهداف خود در بازاریابی محتوا: نباید فراموش کنید که هدف شما از تولید محتوا تبلیغ برند تجاریتان و قرار دادن مشتریان در اولویت است. مشخص کنید که مخاطبان شما چه کسانی هستند و چه موضوعی با موضوعاتی برای شما اهمیت داشته و قصد دارید چه نوع مطالبی را منتشر کنید.

یک URL انتخاب کنید: اولین قدم این است که مشخص کنید آیا می خواهید محتوای بازاریابی خود را در دامنه نام تجاری شرکت مانند [www.com](http://www.com) منتشر کنید یا روی یک سایت دیگر و بدون نام برند تجاری.

تعیین برند: این مورد مشابه با گزینه قبلی است اما کمی تفاوت دارد. هنگام تعیین نام سایت خود می توانید از برخی عناصر برند تجاری استفاده کنید و با چاشنی خلاقیت یک نام متفاوت ایجاد کنید.

در طراحی سایت، موارد تکنیکی را با دقت رعایت کنید. سایت شما باید تمام

چگونه مشتری هایی با انتظارات  
ناچرا را مدیریت کنیم

مشتری ها برای رسیدن به نتیجه مورد نظر به نقشه مسیر نیاز دارند. این کار کمک می کند مشتری چشم انداز بهتری نسبت به کار آژانس داشته باشد و در نتیجه سطح انتظاراتش پایین بیاید. مشتری های یک برند همیشه توقع دارند خدمات مورد نظر خود را با قیمت پایین و مطلوب ترین نتیجه خریداری کنند. البته این انتظارات کاملاً بیجا هستند اما گاهی سطح توقعات بالا می روند و انتظارات غیرواقعی به نظر می رسند انتظاراتی که اگر برآورده نشوند ممکن است برند برای همیشه مشتری های خود را از دست بدهد و اگر این موضوع در شبکه های اجتماعی بازتاب پیدا کند تأثیر منفی روی برند خواهد گذاشت، بنابراین هر برندی وظیفه دارد جایگاه مشتری ها و انتظاراتی را که می توانند از برند داشته باشند به خوبی تعریف کند تا مشتری ها دچار سوءتفاهم نشوند. در ادامه این مقاله بررسی راههایی برای انجام این کار می تواند قولی را که

## ۱- نتایج را به طور واضح و قاطع بیان کنید

همانطور که می دانید عوامل زیادی روی موفقیت یک کسب و کار تأثیر گذار هستند و برخی حوادث پیش بینی نشده می توانند نتیجه کار را به کلی تغییر دهند. بنابراین برندی که به مشتری های خود قول می دهد در آمدشان را در طول سال ۱۰ درصد افزایش دهد، استرس و فشار بالایی را تجربه خواهد کرد. راه حل از بین بردن چنین ترس هایی هماهنگ کردن تعاملات با خواسته ها است. مشتری های همیشه توقع بالایی دارند و گاهی برآورده کردن انتظاراتشان واقعا کار آسانی نیست. گاهی تصویب یک قانون یا تصمیم روی روند بازار تأثیر می گذارد و یک آژانس نمی تواند قولی را که به مشتری داده بود برآورده کند. در چنین شرایطی آژانس ها نمی توانند کسب و کار خود را تعطیل کنند، بنابراین به جای اینکه بودجه ای برای پیدا کردن راه حل اختصاص دهند سعی می کنند از یک راه جایگزین بودجه مورد نظر را خود تأمین کنند. آژانس ها برای جلوگیری از چنین اتفاقی باید تصویر واضحی از روش کار ارائه دهند تا مشتری ها توقعات نا نداشته باشند. بهترین روش برای انجام این کار استفاده از داده های حقیقی است؛ داده هایی که در نتیجه همکاری با شرکت های دیگر و طی چند سال جمع آوری شده اند. با استفاده از این داده ها نتایج واقعی تری برای مشتری تعریف کنید و سطح انتظارات آنها را پایین بیاورید.

## ۲- معیارهای مشخصی تعیین کنید

هر برندی باید تعریف واضحی از جایگاه فعلی مشتری داشته باشد تا بتواند ابتدا راه حل برای رساندن آنها به سطح متوسط و سپس بالا بردنشان ارائه دهد، بنابراین وجود چنین اطلاعاتی ضروری است. متأسفانه بسیاری از سازمان ها مورد زیرساختها و شرایط فعلی خود صحبت نمی کنند. این شرکتها توقع دارند بدون گذر از مرحله اول وارد مرحله دوم شوند، بنابراین به عنوان فروشنده باید به آنها بگویید که با برداشتن قدم های کوچک تر زودتر به نتیجه مورد نظر خود خواهند رسید. مراحل رسیدن به نتیجه مطلوب را نمی توان دور زد، بنابراین بهترین راه حل این است که یک نقشه مسیر برای مشتری طراحی کنید و به او توضیح دهید که در کدام مرحله باید انتظار رسیدن به نتیجه مورد نظر خود را داشته باشد. با استناد به داده های معتبر به مشتری ها توضیح دهید که فرآیند رسیدن به هدف مورد نظرشان چگونه است و در هر مرحله چه دستاوردهای جدیدی خواهند داشت و چه فرصت های جدیدی برای شان مهیا خواهد شد. بسیاری از آژانس ها منوی از راه حل های مختلف به مشتری ارائه می دهند تا بهترین را از میان آنها انتخاب کند. به عنوان مثال بسیاری از مشتری ها می خواهند تعداد بازدیدکنندگان سایتشان و در نتیجه فروش محصولات و خدمات خود را افزایش دهند و اکثر آژانس ها در چنین مواقعی شروع به ارائه انواع راه حل ها برای رسیدن به نتیجه مورد نظر می کنند انجام این کار بهترین راه حل نیست و باعث می شود سطح انتظارات مشتری بالا برود. در عوض بهترین کار این است که موقعیت فعلی مشتری را تعیین کنید و به او بگویید که برای رسیدن به جایگاه مورد نظر از چه مرحله ای باید عبور کند و چه کارهایی باید انجام دهد. برای هر مشتری قالبی از جنس نتایج مورد نظرش تعیین کنید. آژانس های موفق به جای تمرکز روی موضوعات تکنیکی روی نتیجه کار تمرکز می کنند، بنابراین زمانی که مشتری از آنها می خواهد تعداد بازدیدکنندگان سایت را افزایش دهند به آنها می گویند که این کار در مرحله دوم فرآیند کار قرار دارد و برای رسیدن به این مرحله باید ابتدا کیفیت محصول و خدماتی را که عرضه می کنند افزایش دهند.

## ۳- سعی کنید روابط عمیق تری با مشتری برقرار کنید

مشتری ها عاشق امتحان کردن ویژگی های جدید هستند و از طرفی تولیدکنندگان نرم افزار نیز دوست دارند از ویژگی های جدید در محصولات آینده خود استفاده کنند. در نتیجه آژانس ها با ارائه خدماتی مانند کمپین های تبلیغاتی به چنین مشتری هایی می توانند به موفقیت های کوچکی در مسیر رسیدن به اهداف نهایی دست پیدا کنند، اما در چنین شرایطی رابطه با مشتری ها هرگز از فروش اولیه فراتر نخواهد رفت. تعیین اهداف کوچک و رسیدن به آنها بسیار ساده است و درآمد خوبی دارد، اما فراموش نکنید که هدف جلب رضایت بلندمدت مشتری است. بنابراین به جای انجام این کار سعی کنید اهداف بلندمدت برای مشتری تعریف کنید. وقتی مدت زمان سوددهی و رسیدن به درآمد خود را به تعویق می اندازید ارزش و اعتبار بیشتری نزد مشتری پیدا می کنید و در نتیجه درآمد بیشتری خواهید داشت. به یاد داشته باشید که باید مشتری های خود را ماندگار کنید بنابراین به انجام یک پروژه اکتفا نکنید و روابط عمیق تری با مشتری برقرار کنید. این روزها تعداد رقیب را هر بازاری افزایش پیدا کرده است، بنابراین حفظ مشتری های فعلی باید در اولویت قرار بگیرد. شاید انجام پروژه اول برای هر شرکتی سخت باشد اما مطمئن به مرور زمان و افزایش شناخت طرفین از یکدیگر، روند انجام کار راحت تر می شود.

منبع: [INC/zoomit](http://INC/zoomit)





## کلید



## معرفی ۴ روندی که می‌تواند یک گروه کاری را فرسوده کند

از نشانه‌های مربوط به فرسودگی و اختلال در کار گروهی و بازده افراد، باید آگاه باشیم و برای بهبود آن تلاش کنیم.

کار کارآفرینان، خلق، توسعه و بهبود محصولات و خدمات است. آنها عاشق این هستند که از خلاقیت خود برای ایجاد تغییر و تحول استفاده کنند. کارآفرینان باهوش می‌دانند که به حمایت افسراد متخصص در امور مدیریتی و اداری نیاز دارند. کسی باید باشد که اوضاع را مرتب کند.

درست است که کارهای اداری و مدیریتی ارزش دارند، ولی بارها و بارها شنیده‌ایم که کارآفرینان از این گله می‌کنند که هزینه زیادی بابت این کارها می‌پردازند. این امور می‌تواند به مشکل بزرگی تبدیل شوند که خلاقیت را از بین می‌برد و زمان را می‌دزدد. در اینجا به چهار موردی که می‌تواند خللی در مأموریت شما ایجاد کنند می‌پردازیم.

## ۱- برای پاسخ گرفتن، باید با افراد زیادی صحبت کنید

اگر معمولاً این‌گونه باشد که شما برای دریافت تنها یک پاسخ، باید با پنج نفر صحبت کنید، باید بدانید که مشکلی وجود دارد. وقت طلا است و علاوه بر باارزش بودن، انرژی شما نیز محسوب می‌شود. وقتی کسی با تمامی جوانب کار آشنایی نداشته باشد، قدرت افرادی که قدرت را در دست دارند، افزایش می‌یابد، ولی به قیمت از دست رفتن سودآوری و عقلانیت کارکنان تمام می‌شود.

## ۲- معمولاً از افراد بشنوید که می‌گویند این کار ما نیست

اکثر کارکنان و معمولاً دوست دارند کار درست را انجام دهند و معمولاً از فرصت‌ها برای نشان دادن مهارت‌هایشان استقبال می‌کنند. البته گاهی اوقات کارکنانی هستند که می‌گویند فلان کار، کار ما نیست، اما اگر شرایط به‌گونه‌ای باشد که به‌طور معمول این جمله را از افراد مختلف و با روش‌های مختلف بشنوید، چه اتفاقی می‌افتد؟ این الگو ممکن است اطلاعات زیادی را نشان دهد. شاید به کارکنان دستور داده شده باشد که کمک نکنند و این امر واقعاً دیوانه‌کننده است. از مهارت‌های ارتباطی خود استفاده کنید و با آنها صمیمی شوید و مستقیماً از آنها بپرسید که چرا از کمک کردن به شما طفره می‌روند و مقاومت می‌کنند. تنها به حرف‌هایی که زده می‌شود گوش نکنید و به حرف‌هایی که زده نمی‌شود هم توجه کنید. ممکن است شما با کارکنانی مواجه شوید که خودشان هم از کمک نکردن به شما رضایت نداشته باشند. این کارکنان تنها از دستورات پیروی می‌کنند.

## ۳- قوانین سفت‌وسخت در برابر قوانین مبتنی بر ارزش

ما به قوانین مبتنی بر ارزش مثل تحمل نکردن رفتار آزاردهنده نیاز داریم و باید این قوانین را به‌شدت اعمال کنیم. این قوانین با موارد ثابت و تغییرناپذیر متفاوت هستند. قوانین ثابت مربوط به عملیاتی می‌شوند که هیچ ارتباطی با ارزش‌ها یا ماهیت تکاملی کسب‌وکار ندارند.

هر سازمانی باید دارای یک ساختار باشد، اما برخی از قوانین تنها برای اعطای قدرت، اجرا و پیاده‌سازی می‌شوند. یک قانون در موارد دیگر ممکن است در یک برهه زمانی خاص با معنا باشد، ولی در بقیه مواقع این‌گونه نباشد. سؤال کنید که چرا این قانون وجود دارد، چراکه بعضی اوقات افراد حتی نمی‌دانند چرا قانون دارند. سایر مواقع هم قوانین بدترین موارد را برای کارکنان به‌همراه دارند.

## ۴- کار اضافه و بیش از حد با کاغذ

یکی از باورهای غلط در شرکت‌ها این است: هرچه تعداد فرم‌ها بیشتر شود، بهتر است. مدیریت برای اینکه افراد را بیشتر اذیت کند روی فرم‌های چند امضایی اصرار می‌کند. حتی بدتر از آن این است که تنها افراد مشخصی می‌توانند چنین فرم‌هایی را پر کنند.

اگر به دنبال استفاده شدن در کار دولتی هستید تا از امور اداری و بروکراتیک مخفی شده در زیر برجسب مدیریت رهایی پیدا کنید، پس قطعاً در روند کاری مشکل دارید. اگر احساس می‌کنید که عملکرد مدیریتی شما خارج از کنترل‌تان است، دیگر از مدیریت گله نکنید. مطمئن شوید مدیران، اطلاعات دقیقی در مورد موانع غیرضروری و همچنین نقاط مثبت مدیریت خود دارند.

اگر مثال‌های واقعی و ملموسی برای رهبران در مورد موانع غیر ضروری ارائه کنید، می‌توانید آسوده‌خاطر باشید، ولی اگر نتوانستید باید به دنبال کارفرمای دیگری برای این کار بگردید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

## ۵ شخصیتی که هرگز نباید به جایگاه مدیریت ارتقا داد

به قلم: چاد استوارت  
ترجمه: علی آل‌علی

بدون شک گزینه‌های مناسب برای مدیریت شرکت‌ها به سختی پیدا می‌شوند. همچنین پرورش مدیران کارآمد نیز از نظر سازمانی و مدیریتی در سطحی بالا از دشواری قرار دارد. در واقع مشکل اصلی یافتن فردی ماهر، دارای تخصص، هماهنگ با شرایط، هنجارها و موقعیت شرکت‌های مختلف است. آنچه انتخاب مدیر مناسب را تا این حد مهم کرده، تأثیر انکارناپذیر وی بر روی سایر کارمندان است. در حقیقت هنگامی که شیوه مدیریتی نامطلوبی اجرا می‌شود، تمامی زحمات و دستاوردهای طولانی‌مدت شما و تیم‌تان را یکجا نابود خواهد کرد.

در این مقاله چاد استوارت به بررسی پنج گونه شخصیتی که هرگز نباید به عنوان مدیر شرکت یا بخش‌های جانبی انتخاب شوند، پرداخته است.

## ۱- آنهایی که می‌خواهند همیشه قهرمان باشند

این دسته از افراد علاقه شدیدی به قهرمانی دارند. به‌طور معمول این افراد در مواقع دشوار از راه رسیده، کارها را در مدت زمان کوتاهی سازماندهی می‌کنند و به سرعت محل را ترک خواهند کرد. براساس عنوان برداشت این مدیران، آنها علت اصلی پابرجایی شرکت هستند. به این ترتیب کل شرکت مدیون آنهاست و حذف‌شان از ساختار شرکت غیرممکن خواهد بود.

متأسفانه ماجرا به همینجا ختم نمی‌شود. این افراد در زمینه کسب اعتبار و پاداش نیز قصد دارند تنها بازیگر صحنه باشند. در این میان مدیران قهرمان هیچ توجهی به زحمات و تلاش‌های سایر اعضای شرکت و تیم‌شان ندارند. اینگونه افراد مدام از تأثیر بالای‌شان روی پروژه‌ها و سرنوشت شوم آنها در صورت عدم دخالت‌شان صحبت می‌کنند.

همچنین مدیران قهرمان‌های پوشالی عرصه کسب‌وکار هیچ نگرانی بابت حذف سایر هم‌تیمی‌ها و کارمندان‌شان از عرصه کسب‌وکار به منظور پیشرفت بیشتر خود ندارند. این افراد هرگاه مشکل حادی رخ دهد، همه حتی شما را زیر آتوبوس خواهند انداخت. فقط کافی است یک بار ایراد کارشان را گوشزد کنید. در این مواقع آنها وارد بحث‌های طولانی و بی‌فایده به منظور

توجه یا رفع مسئولیت از خود می‌شوند. براین اساس در چنین شرایطی قهرمان ماجرا تبدیل به صدق‌قهرمان می‌شود و تمام کارمندان را زیر بار سنگین مسئولیت‌ها له می‌کند.

## ۲- آنها همیشه در خواست

ارتقای جایگاه دارند، اما هرگز کیفیت لازم را نشان نمی‌دهند اگر تازه به عنوان مدیر شرکتی منصوب شده‌اید، در طول دوران حرفه‌ای‌تان با خیل عظیمی از افراد زیاده‌خواه مواجه خواهید شد. یک دسته از این افراد کسانی هستند که به‌طور مداوم تقاضای ارتقای جایگاه دارند، اما به ندرت کیفیت لازم را از خود ارائه می‌کنند.

در زمینه توجه به توصیه‌ها آنها فقط حرف شما را می‌شنوند. در اینجا خبری از انجام توصیه‌ها و حتی دستورهایی شما نیست. به این ترتیب احساس بی‌تفاوتی چنین افرادی نسبت به جایگاه‌شان و ماهیت رقابتی کسب‌وکار به شما دست خواهد داد.

نکته عجیب در مورد این افراد حضور مداوم‌شان در اتاق استراحت و صحبت از کارهای دشواری است که همین چند دقیقه پیش انجام داده‌اند. همچنین تلاش برای تخریب فردی که به تازگی جایگاه بهتری کسب کرده از دیگر شیوه‌های رفتاری چنین کارمندانی محسوب می‌شود.

اگر چنین افرادی را به عنوان

مدیربخش یا مدیرکل انتخاب کنید، تنها فشار مضاعفی روی شما وارد می‌گردد. در واقع اینگونه افراد بخش عظیمی از کارها را بر عهده دیگران می‌گذارند و به هنگام ارائه پروژه مهر اصلی را به صورت ناجوانمراشه‌ای بر روی کار می‌زنند.

## ۳- آنها تنها بخشی از

مهارت‌های لازم را دارند جک ولش پس از فارغ‌التحصیلی به‌طور مستقیم پشت میز مدیرعاملی جنرال الکتریک قرار گرفت. او نیز به آموزش و فراگیری مهارت‌های مورد نیاز در طول زمان و خارج از دانشگاه داشت. در واقع جک

آندقر به مهارت‌های خود افزود که در نهایت جنرال الکتریک مجاب به انتخابش شد. نوع سوم افرادی که نباید برای پست مدیریتی انتخاب کرد، افراد دارای مهارت‌های نسبی هستند. این دسته از افراد شاید در برخی از مهارت‌ها توانایی بالایی داشته باشند، با این حال هنوز تمام مهارت‌های لازم را کسب نکرده‌اند. استدلال این

گروه معمولاً توانایی بالای‌شان در یادگیری امور در عرض مدت کوتاهی است. اجازه دهید مثالی عینی برای روشن‌نگری بیشتر بزنم. آیا شما یک برنامه ویس کامپیوتر را دارای توانایی لازم برای مدیریت تیم طراحی گرافیکی می‌دانید؟

این دسته از افراد تنها هنگام ارتقای کارمندان اطراف شما

هستند و پس از آن به سراغ کارهای روزمره‌شان می‌روند. شاید این ضرب‌المثل بهترین راهکار در زمینه تعامل با چنین افرادی باشد: «شما نمی‌توانید به اسب آموزش نوشیدن آب مانند انسان را دهید، اما قادر به راهنمایی‌اش به سوی برکه هستید».

## ۴- آنها از شخصیت

قوی‌شان برای هموارسازی راه‌شان استفاده می‌کنند شخصیت قوی برای هر فردی امکانی فوق‌العاده محسوب می‌شود، اما افراط در استفاده از چنین ویژگی موجب غضب و حذف غیراصولی و غیرحرفه‌ای افراد مستعد به منظور پیشبرد اهداف‌مان می‌شود. بدون شک چنین افرادی هرگز نباید به سمت‌های مدیریتی دست پیدا کنند. علت اصلی چنین توصیه‌ای نیازمندی یک مدیر به چیزی بیشتر از شخصیت قوی برای مقابله با دیگران است. در واقع وی نیازمند توانایی گفت‌وگو سازنده و

برقراری ارتباط عاطفی پایدار با اعضای تیمش است. بنای سازمان مدیریتی شرکت‌تان برپایه چنین مدیرهایی شبیه قلعه‌های شنی کنار ساحل است که با کوچک‌ترین موجی از بین می‌روند.

به‌طور معمول دسترسی به این نوع افراد به عنوان مدیر در زمان بحران بسیار سخت است. آنها تنها هنگام ورزش بادهای موافق روی عرشه خودنمایی

می‌کنند. با شروع توفان دیگر خبری از آنها نمی‌توان گرفت. یکی از معیارهای مدیر خوب توانایی وی برای حفظ و ارتقای ویژگی‌های مثبت اعضای تیم و عدم تلاش برای القای یک نوع ویژگی خاص به همه افراد است. افرادی که در این بخش از آنها صحبت می‌کنیم هرگز سراغ چنین کاری نمی‌روند. در واقع آنها فقط عطش ریاست و توسعه حوزه نفوذشان را در سر می‌پروراند.

نگاهی به تاریخ، سرنوشت رهبرانی با چنین منشی رفتاری را به خوبی نشان می‌دهد. اسکندر مقدونی بدون شک یکی از بزرگترین فاتح‌های کل تاریخ محسوب می‌شود. با این حال اگرچه شیوه خون‌آمیز سم‌های مدیریتی دست پیدا کردند. علت اصلی چنین توصیه‌ای نیازمندی یک مدیر به چیزی بیشتر از شخصیت قوی برای مقابله با دیگران است. در واقع وی نیازمند توانایی گفت‌وگو سازنده و برقراری ارتباط عاطفی پایدار با اعضای تیمش است. بنای سازمان مدیریتی شرکت‌تان برپایه چنین مدیرهایی شبیه قلعه‌های شنی کنار ساحل است که با کوچک‌ترین موجی از بین می‌روند.

به‌طور معمول دسترسی به این نوع افراد به عنوان مدیر در زمان بحران بسیار سخت است. آنها تنها هنگام ورزش بادهای موافق روی عرشه خودنمایی

## ۵- آنها هنگام سختی فرار می‌کنند

همانگونه که از نام این دسته برمی‌آید، نباید هرگز شانس تکیه بر صندلی مدیریت را به آنها داد. همه ما در مراکز سرگرمی کودکانی را مشاهده می‌کنیم که در گوشه‌های ایستاده و مشغول اعتراض به همه هستند. این دسته از افراد نیز اگر فرزند رئیس شرکت نباشند، به سرعت از سطوح مدیریتی و حتی لایه‌های پایین‌تر کسب‌وکار حذف خواهند شد.

این دسته از افراد هوش مناسبی در موقعیت‌سنجی دارند. بااین حال از این توانایی در زمینه منفی استفاده می‌کنند. بدین ترتیب آنها همیشه از شکست فرار می‌کنند. شیوه آنها ترک زمین پیش از پایان سوت داور و اعلام رسمی شکست‌شان است. براین اساس مشاهده استعفا ناگهانی این نوع مدیران را باید به عنوان نشانه آغاز بحران سازمانی محسوب کرد.

## طبیعت اشتباه در زمینه

## ارتقای افراد

بدون شک هیچ فردی توان اجتناب از خطا در طول زندگی‌اش را ندارد. بر همین اساس شما نیز به احتمال زیاد در طول دوران حرفه‌ای‌تان خطاهای متعددی مرتکب خواهید شد. این مقاله تنها تلاشی هرچند کوچک در زمینه کمک به صاحبان کسب‌وکار در زمینه انتخاب بهترین گزینه‌ها برای مدیریت کسب‌وکارشان است.

منبع: noobpreneur

## دیدگاه



## رابطه موفقیت شرکت‌های B2B با رشد و درآمدزایی مشتریان

شرکت‌هایی که خدمات و محصولات خود را نه به مصرف‌کنندگان نهایی، بلکه به کسب‌وکارهای دیگر ارائه می‌کنند، باید منافع خود را با منافع مشتریان هماهنگ و همسو کنند.

همه صاحبان کسب‌وکار در آرزوی موفقیت شرکت‌هایشان هستند. البته موفقیت، بسته به اینکه درباره چه کسی یا چه شرکتی حرف می‌زنیم، تعاریف مختلفی دارد، اما رایج‌ترین علائم موفقیت در نرخ بالای رشد، سودآوری و عملیات استراتژیک دیده می‌شود.

اگر شما به مشتریان‌تان کمک کنید به اهداف اصلی خود دست پیدا کنید، فهرست مفصل‌تری از مشتریان راضی و خشنودی خواهید داشت که در بلندمدت نیز به شما وفادار می‌مانند. همانطور که می‌بینید، درک این اصول سخت نیست، پس چرا بیشتر تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان B2B، هنوز راه خود را پیدا نکرده‌اند؟ مسئله اینجا است که بسیاری از رهبران، پیام‌های نادرستی به مشتریان فعلی و مشتریان بالقوه خود ارسال می‌کنند. استغف کینگ، متخصص کسب‌وکار، می‌گوید تیم‌های رهبری B2B با پاسخ به چهار سؤال، می‌توانند از رویکرد توسعه کسب‌وکار خود آگاه شوند. خدمات خود را چگونه توصیف می‌کنید؟

همانطور که استغف کینگ اشاره می‌کند، امروزه بسیاری از گزاره‌های ارزش، مبتنی بر شرح خدمات تنظیم می‌شوند. نکته مهم این است که شما به‌گونه‌ای ارزش‌آفرینی خود را توصیف کنید که مشتریان مزایای خود را در آن ببینند، درحالی‌که اغلب کسب‌وکارهای B2B فقط روی نتایج و خروجی‌ها متمرکزند. به‌عنوان مثال اگر با مشتریان‌تان درباره «جامع‌ترین خدمات حسابداری فیزی» صحبت کنید، آنها اهمیتی برای توضیحات‌تان قائل نمی‌شوند. ولی هنگامی که توضیح می‌دهید به کمک خدمات حسابداری شما، می‌توانند چند کارمند ازاد داشته باشند و آنها را به بخش‌های ضروری‌تر منتقل کنند، می‌بینید که به موضوع علاقه‌مند می‌شوند.

یک روش ساده برای بیان مزایای محصول این است که ابتدا خواص و ویژگی‌های محصول‌تان را نام ببرید و در ادامه بگویید: «یعنی شما می‌توانید...» و جای خالی را با مزایای مورد نظر پر کنید.

نرخ بازگشت سرمایه تا چه حد رضایت‌بخش است؟ زمانی که نتایج یا خروجی‌های ارزشمند محصول‌تان توجه مشتری بالقوه را جلب کرد، چگونه می‌خواهید با او قرارداد ببندید؟ در این مرحله باید توضیح بدهید که مزایای مالی خرید محصول شما برای مشتری چیست. به‌عنوان مثال اگر خدمات شما باعث می‌شود شرکت مقابل، در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کند، باید تا جایی که ممکن است، نرخ سود را به آنها اعلام و صحت ادعای خود را ثابت کنید. اگر آنها به کمک خدمات شما درآمدزایی بیشتری خواهند داشت، بازم با شما کافی این موضوع را شرح دهید.

البته نکته مهمی که باید به یاد داشته باشید این است که ارزشی که محصولات یا خدمات شما برای مشتری به وجود می‌آورد، باید بیش از هزینه‌ای باشد که او برای خرید این محصولات به شما می‌پردازد. مثلاً اگر هزینه‌ای که یک مشتری بابت خدمات حسابداری شما می‌پردازد، بیش از فایده‌ای باشد که این خدمات برای شرکت او دارند، چرا باید چنین معامله‌ای را بپذیرد؟

قیمت‌گذاری محصولات B2B باید با دقت و توجه زیادی صورت بگیرد. درواقع معادله قیمت‌گذاری باید به سود هر دو طرف باشد؛ در غیر این صورت معامله پایدار نخواهد بود.

## آیا با نوآوری‌های خاصی برخوردارید یا فقط روند صنعت را دنبال می‌کنید؟

بسیاری از رهبران کسب‌وکار زمانی‌که وارد یک بازار می‌شوند، فقط خدماتی را تولید و عرضه می‌کنند که پیش از این هم ارائه می‌شد. وقتی به سرعت تغییرات بازارهای امروزی نگاه می‌کنیم، متوجه می‌شویم که دنباله‌روی از روندهای قدیمی، برای پایداری یک کسب‌وکار کافی نیست. اگر مثال خدمات حسابداری را ادامه دهیم، می‌توانیم بگوییم امروزه شرکت‌هایی که برای خدمات حسابداری هزینه می‌کنند، در پی دریافت مزایایی بیش از محاسبه بیمه و مالیات هستند.

نوآوری یعنی روندی که سنت را متوقف می‌کند؛ یا تحولی که به مزیت رقابتی شما تبدیل می‌شود و مشتریان‌تان را هم منتفع می‌کند.

آیا منافع شما با منافع مشتریان‌تان همسواست؟ به دفتر کارتان فکر کنید و میز را که با مشتریان پسای معامله می‌نشینید در نظر بیاورید. اگر شما همان سمت میز بنشینید که مشتریان می‌نشینند و دنباله‌شانه آنها روی بهترین راهکارها متمرکز شوید، دینامیک روابط‌تان چگونه تغییر می‌کند؟ این تصویر، سمبل فرآیند فروش شما است.

به گفته استغف کینگ، زمانی‌که مشکلات مشتری به مشکلات ما تبدیل می‌شوند، روابط ما از عرضه‌کننده - خریدار، به روابط دو شریک تغییر می‌یابد. در حقیقت همین متمرکز شدن روی یک هدف مشترک است که ارزش کسب‌وکار شما را به مشتریان ثابت می‌کند.

تیم اجرایی شرکت شما چگونه به این چهار سؤال پاسخ می‌دهد؟ آیا می‌توانید به مشتریان‌تان کمک کنید که کسب‌وکارشان را بهتر اداره کنند، رشد سریع‌تر و سودآوری بیشتری داشته باشند؟

منبع: forbes/zoomit











## بازدید مشاور وزیر نیرو از تاسیسات برق جزایر قشم و هرمز

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - مشاور وزیر نیرو از تاسیسات برق جزیره قشم و روند اجرایی هوشمند سازی جزیره هرمز بازدید کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان، مهندس هوشنگ فلاحتیان در این بازدید مراحل نصب کنتورهای هوشمند، روش های برقراری ارتباط با مرکز کنترل و پست کلیدخانه هرمز را بازدید و از نزدیک در جریان مراحل هوشمند سازی این جزیره قرار گرفت. مهندس فلاحتیان همچنین با سفر به جزیره قشم علاوه بر بازدید از تاسیسات و شبکه های توزیع برق، ایستگاههای فوق توزیع از نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی در حال ساخت قشم نیز بازدید کرد. در بازدید یک روزه مشاور وزیر نیرو آخرین وضعیت مصرف انرژی، توسعه و اصلاح شبکه های توزیع برق جزایر قشم و هرمز از سوی مهندس ذاکری مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان ارائه شد.



## مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان روز مهندس را تبریک گفت

اهواز - شبمن قچاوند - مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با تبریک روز مهندس به مهندسان شرکت برق منطقه ای خوزستان از تلاش های آنها در ارتقای پایداری شبکه برق تشکر کرد. محمود دشت بزرگ اظهار کرد: به مناسبت روز مهندس، لازم است از تلاش های همه پرسنل به خصوص مهندسان شرکت به خاطر حفظ و ارتقای پایداری شبکه در یک سال گذشته قدرانی کنم. وی ادامه داد: در یک سال گذشته اقدامات ارزنده ای صورت گرفته تا در چنین روزهایی که گرد و غبار شدید همراه با رطوبت و بارش باران وجود دارد شبکه دچار اختلال نشود، همه این تلاش ها مرهون مسئولیت پذیری کارکنان شرکت به خصوص نیروهای مهندس شرکت است. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با بیان اینکه شبکه در مقابل گرد و خاک و بارندگی روزهای گذشته در پایداری ۱۰۰ درصدی بوده و حتی در هیچ فیدری قطعی صورت نگرفت، گفت: این دستاورد بزرگ نتیجه اقدامات مهندسی مقابله با ریزگرد توسط مهندسان برق منطقه ای است که روز مهندس را به آنها تبریک می گویم.



## مدیر عامل آبفا گلستان خواستار رعایت مصرف بهینه آب

## همزمان با خانه تکانی پایان سال شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهندس "محمد هادی رحمتی" گفت: همکاران شرکت آب و فاضلاب در طول سال برای توزیع آب بصورت شبانه روزی تلاش می کنند و با سخت کوشی و تلاش شبانه روزی همکاران خدمات رسانی در زمینه توزیع آب بدون وقفه انجام می شود. وی افزود: با توجه به اینکه در روزهای پایانی سال شهروندان بر اساس یک سنت دیرینه مبادرت به خانه تکانی و شستشو و نظافت و بهداشت منازل می نمایند همه ساله در این ایام شاهد افزایش چشمگیر مصرف آب به لحاظ خانه تکانی و نظافت هستیم که در نتیجه افت فشار شبکه آب در برخی از مناطق بوجود می آید. مهندس رحمتی تصریح کرد: با توجه به اینکه منابع آب در کشور ما محدود می باشد از این رو آموزش و ترویج فرهنگ صحیح استفاده از آب در جامعه از اهمیت ویژه ای برخوردار است. وی خاطرنشان کرد: شرکت آب و فاضلاب استان نیز با تشکیل پوشش خانه تکانی و مدیریت مصرف آب با شعار آب = زندگی با هدف جلب توجه جامعه، نگاه جامعه و مردم را به موضوع حیاتی آب معطوف می نماید تا از هدر رفتن آب در زمان خانه تکانی کاسته شود. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان گلستان در ادامه به اهداف کلی این طرح اشاره کرد و گفت: از اهداف کلی این طرح می توان به هدف سازی و حساس سازی شهروندان در خصوص پیامدهای ناشی از مصرف بی رویه آب و اثرات زیانبار شوینده های شیمیایی در خانه تکانی های نوروژی اشاره کرد.

## پیام تبریک دکتر سید عباس موسوی رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران

ساری - دهقان - دکتر سید عباس موسوی رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در پیامی پنجم اسفند ماه - روز مهندسی - را تبریک گفت. در این پیام آمده است:



همکاران محترم مهندس؛ با سلام و تحیات الهی پنجم اسفندماه - روز مهندسی - در تقویم رسمی ایران به یاد دانشمند بزرگ ایرانی خواجه نصیرالدین طوسی به ثبت رسیده است. این روز را به شما همکاران مهندس که با صداقت و درایت با فکر خدمت به جامعه و سازمان تلاش می کنید تبریک می گویم. نامگذاری این روز به نام مهندسی که نمایانگر نقش ارزشمند و موثر تلاشگران عرصه سازندگی، توسعه و پیشرفت می باشد فرصتی مغتنم است تا بار دیگر جایگاه قشر مهندسان دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی مازندران که در دستیابی به تحولات مثبت در حوزه بهداشت و درمان استان تلاش می کنند یادآوری گردد. امید است مهندسان به عنوان بازوان توانمند دانشگاه، با استفاده از تکنولوژی، خلاقیت و دانش فنی در تحقق اهداف بلندمدت سازمانی و توسعه همه جانبه، گامهای موفق و عالی برداشته و الگویی شایسته و نیکو در جامعه باشند سلامتی و پیروزیتان را از درگاه ایزد منان مسالت دارم.

## خلاقیت و نوآوری ابزار مهندسان برای پشبرد اهداف سازمان

مشهد - صابر ابراهیم پای - مدیر عامل شرکت گاز خراسان رضوی خلاقیت و نوآوری را ابزاری برای توسعه و پیشبرد اهداف سازمان عنوان کرد و گفت: برای تحقق این مهم نیازمند استفاده از فکر و ایده جدید هستیم. سید حمید فانی در دیدار با کارکنان امور مهندسی این شرکت که به مناسبت پنجم اسفند ماه روز مهندسی انجام شد، اظهار کرد: در سال جاری توانستیم با هماهنگی و تعامل خوب واحدهای مختلف شرکت گاز استان علی الخصوص در امور مهندسی و اجرای طرحها گام بلندی در مسیر بهره مندی حداکثری مردم از نعمت الهی گاز برداریم. وی افزود: در ابتدای سال ۹۶ عهد کریم ۳۶۵ روستا را گازدار و عملیات اجرایی گازرسانی به ۳۶۵ روستای دیگر را آغاز کنیم. این مهم به لطف خدا و در سایه تعامل و همکاری خوب انجام شده تا پایان سال اجرایی خواهد شد. فانی با بیان این مطلب که خلاقیت و نوآوری لازمه مهندسی است، گفت: به دنبال کارهای جدید و نو باشید. باید هزینه ها را کاهش و کیفیت را افزایش دهیم. وی خطاب به حاضران گفت: برای پیشبرد اهداف سازمان نیازمند فکر و ایده پردازی های جدید هستیم. باید فعالیت ها و اقدامات پیش رو مطابق با نوآوری و استانداردهای روز انجام شود. فانی گفت: آمادگی لازم برای حمایت از ایده های خلاقانه و جدید را داریم، چرا که معتقد هستیم حمایت از ایده های نو هزینه نیست بلکه سرمایه گذاری و ارزش آفرینی است.

## اعزام کارشناسان ایمنی به منظور ترویج فرهنگ استفاده بهینه و ایمن از گاز طبیعی در سطح مدارس استان مرکزی

اراک - مینور ستمی - همزمان با فصل زمستان و افزایش مصرف گاز طبیعی در بخش خانگی شرکت گاز استان مرکزی اقدام به اعزام کارشناسان ایمنی در سطح مدارس به منظور فرهنگ سازی در زمینه ترویج فرهنگ استفاده بهینه و ایمن از گاز طبیعی می نماید. با توجه به فصل سرد سال و احساس نیاز و لزوم اطلاع رسانی مسائل ایمنی و صرفه جویی گاز به مصرف کنندگان گاز طبیعی و فرهنگ سازی در این زمینه، روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی با همکاری واحد HSE این شرکت اقدام به برگزاری جلسات توجیهی برای دانش آموزان مدارس استان می نماید. برپایه این گزارش هدف از برگزاری اینگونه از نشستها در سطح مدارس استان ترویج و توسعه فرهنگ استفاده بهینه و ایمن از گاز طبیعی همچنین ارائه راهکارهای مهم استفاده ایمن از گاز به دانش آموزان و انتقال این مسائل از طریق دانش آموزان به خانواده و نهادینه نمودن فرهنگ استفاده صحیح از گاز طبیعی می باشد که هر ساله در سطح مدارس با حضور کارشناسان ایمنی شرکت گاز استان مرکزی برگزار میگردد.

## افتتاح پروژه آبرسانی روستاهای سادات دانشگر و عین صوله شهرستان دهلران

ایلام - هدی منصور - این پروژه با حضور مهندس کاظم زاده نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی، دکتر نوذری معاون سیاسی امنیتی استانداری استان، جناب آقای موسوی فرماندار و حجت الاسلام و المسلمین موسوی امام جمعه محترم شهرستان دهلران، مهندس تیموری مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی و مقامات استانی و محلی با اعتباری بالغ بر ۲۰۰۰ میلیون ریال از محل اعتبارات صندوق توسعه به بهره برداری رسید. تیموری مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی گفت: یکی از آرزوی های دیرینه مردم این روستاها آب شرب سالم و پایدار بوده که با بهره برداری از این پروژه، خانوارهای روستای سادات دانشگر و عین صوله از نعمت آب شرب سالم و پایدار برخوردار می شوند. وی مشخصات این پروژه را شامل حفرو تجهیز ۱ حلقه چاه عمیق، احداث ۱ باب ایستگاه پمپاژ، احداث ۱ بار ساختمان ایستگاه پمپاژ، احداث ۱۸ کیلومتر خط انتقال آب، احداث مخزن بتنی ۱ باب به حجم ۳۰۰ متر مکعب و دیوار کشی محوطه به طول ۱۰۰ متر اعلام نمود که با بهره برداری از این مجتمع مشکل آب آشامیدنی این روستاها به طور کامل مرتفع می شود.

**مسدود شدن دودکش سبب سوخت ناقص و ایجاد گازهای خطرناک و مسموم کننده گردیده و باعث خفگی در اثر گاز گرفتگی می شود.**

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

## مدیر منابع انسانی شرکت گاز آذربایجان شرقی اعلام کرد

## ارائه بیش از ۶۹ هزار نفر ساعت آموزش به کارکنان در مرکز آموزش شرکت گاز استان



تبریز - لیلیا پاشایی - مدیر منابع انسانی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی از ارائه بیش از ۶۹ هزار و ۴۹۵ نفر ساعت آموزش به کارکنان در ۱۰ ماه سال جاری در مرکز آموزش شرکت گاز استان خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، ناصر علی پور افزود: این آموزشها در قالب ۱۳۰ دوره برای کارکنان در راستای آموزش های عمومی، فنی و تخصصی، شغلی و ارتقا و به روز نمودن دانش مسوولین و کارکنان ارائه شده که شامل ۵۶ دوره فنی و تخصصی و آموزش عمومی می باشد. وی با اشاره بر اهمیت و نقش مقوله آموزش و توانمندسازی منابع انسانی در پویایی سازمان و لزوم اثربخشی این دوره ها افزود: دوره های آموزشی فوق نیازهای متنوع در بخش های اخلاق اداری، ارتقای مهارت های کارکنان در زمینه های ICDL، مهارت های ارتباطی، فنون قراردادها، تکريم ارباب رجوع، آموزش های تخصصی مربوط به شغل و مباحث روانشناسی برای خانواده های کارکنان را پوشش داده و بر اساس پایش انجام شده دوره های

## ۳۹ پروژه شهری در کرج بهره برداری شد



کرج - خبرنگار فرصت امروز - با حضور استاندار البرز، نماینده مردم کرج در مجلس اسلامی، شهردار کلاشهر کرج و جمعی از مسئولان شهری، از ۳۹ پروژه شهری به مناسبت سی و نهمین سالگرد انقلاب اسلامی بهره برداری شد. از مهم ترین پروژه هایی که امروز به بهره برداری رسید می توان به بهره برداری فاز نخست تقاطع غیرمسطح میدان شهید اجرلو، در تقاطع خیابان بهشتی با بلوار جمهوری اسلامی با اعتبار ۳۶۲ میلیارد ریال، زائرسرا و حسینیه راهبان نور خرمشهر اردوگاه شهید باکری با اعتبار یکصد میلیارد ریال و بهره برداری از استخر ذخیره آب سازمان آرمستانها جهت آبیاری و مصرف شستشو در آرمستان هشت سکنیه با حجم آبیاری ۳۵ میلیون لیتر با اعتبار ۲ میلیارد

## شهردار اصفهان:

## فرصت های شهر در اختیار کارآفرینان قرار می گیرد



اصفهان - قاسم اسد - شهردار اصفهان گفت مدیریتی تلاش دارد فرصت های شهر را در اختیار کارآفرینان قرار دهد و زمینه حضور سرمایه گذاران را فراهم کند، همچنین به دنبال تغییر و اداره ارزان شهر با نظام اداری است. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان، قدرت الله نوروزی در برنامه تلویزیونی "بازتاب" افزود: اولویت مدیریت جدید شهری فراهم کردن زندگی با کیفیت همراه با آسایش و آرامش برای شهروندان است به همین منظور بر اساس نیازها و نظرسنجی ها باید به سمت ایجاد حمل و نقل آسان و هوای پاک، ایمنی، رفاه و زندگی حرکت کنیم. وی ادامه داد: بودجه سال آینده برای اولویت های شهر و نیازهای شهروندان بودجه های قابل توجهی اختصاص داده شده و به تصویب اعضای شورای شهر رسیده است.

نوروزی با بیان این مطلب که عملیات اجرایی دو ایستگاه خط دوم مترو عاشق اصفهانی و زینبیه آغاز شده تصریح کرد: شهرداری به دنبال جذب فاینانس خارجی و اوراق مشارکت برای تکمیل خط دوم است و با بانک مرکزی و وزارت اقتصاد و دارایی مذاکراتی انجام داده است. وی به خط سه مترو از میدان آزادی تا اتوبان ذوب آهن اشاره و بیان کرد: مذاکرات اولیه برای این خط انجام شده و بنیاد مستضعفان پیمانکاری این خط را برعهده

گرفته، به طور حتم با اجرای این سه خط مترو تحول عظیمی در تردد و سفرهای راحت و آسان ایجاد می شود.

نوروزی با اشاره به افتتاح مرکز کنترل معاینه فنی اتوبوس ها به منظور نظارت بیشتر بر وضعیت اتوبوس های شهر ادامه داد: مقرر شده دومین جایگاه نیز تا شهریورماه سال آینده احداث شود. وی با بیان این مطلب که یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان از بودجه شهر اصفهان به حمل و نقل عمومی اختصاص داده شده است، افزود: ۸۷۰ میلیارد تومان برای مترو و مابقی برای اتوبوس و غیره پیش بینی شده است.

شهردار اصفهان تاکید کرد: در بافت های روستایی و میانی مثل محله قائمیه اگر مردم مشارکت داشته باشند، شهرداری هم می تواند



محصولات و ... را در دستور کار خود قرار داده و کسب عناوین مختلف در خصوص محیط زیست، نشان از عزم این شرکت جهت

## تبریز - سحر فلاخ - از سوی سازمان حفاظت محیط زیست

کشور، شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با تفاق توسعه شاخص های مدیریتی و عملکردی در حوزه محیط زیست، حامی زمین پاک و هوای سالم شناخته شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، در نوزدهمین همایش ملی انتخاب واحدهای صنعتی و خدماتی سبز که با حضور محمد شریعتداری وزیر صنعت، معدن و تجارت و عیسی کلاتری رئیس سازمان حفاظت محیط زیست برگزار شد، شرکت گاز استان آذربایجان شرقی به عنوان واحد قابل تقدیر کشوری در حوزه محیط زیست معرفی و مورد تقدیر قرار گرفت. رئیس ایمنی، بهداشت و محیط زیست شرکت گاز آذربایجان شرقی با اعلام این خبر افزود: شرکت گاز استان به جهت انجام اقدامات و اجرای استانداردهای لازم در زمینه بهره وری و کاهش آلاینده های زیست محیطی، موفق به کسب تقدیر کشوری در حوزه محیط زیست شد. ابراهیم خدایی علمداری افزود: این شرکت همواره در اجرای برنامه های ملی در زمینه محیط زیست فعالیت و اقدامات چشمگیری داشته و با ارتقا و توسعه شاخص های مدیریتی و عملکردی در حوزه محیط زیست، حامی زمین پاک و هوای سالم است. وی تصریح کرد: این شرکت فعالیت های گسترده ای همچون مدیریت پسماند، حفظ و نگهداری فضای سبز، کنترل آلاینده های آب و هوا، استاندارد محیط زیستی

## آماده باش و استقرار ۲۵۱ دستگاه ماشین آلات راهداری در مناطق حساس راه های استان بوشهر



بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - مهندس سیدحمید رضاعلم مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان در نشست ستادمدیریت بحران این اداره کل اعلام کرد:حسب اعلام سازمان هواشناسی ومدیریت بحران استان آرزورکشنبه تاچهارشنبه هفته جاری شاهدفعالیت سامانه بارشی قوی درسطح مرکز،شرق وجنوب استان هستیم که احتمال دارد منجربه جاری شدن سیل در بعضی از نقاط گردد، ازاین رولازم است راهداری وحمل و نقل جاده ای شهرستانها باحفظ وارقتضای آمادگی درمناطق حساس راهها مستقرشوند. وی بااشاره به آماده باش صددرصدی نیروها وامکانات راهداری استان افزود:تجارب دو سیل اسفند۹۵ وفروید۹۶حاکم از ضرورت حضورحداکثری

پیمانکاری شرکت ۱۷۲۰۰ نفر ساعت دوره های آموزشی را در این سازمان طی خواهند کرد. وی با اشاره به اهمیت دوره های آموزش مجازی گفت: این مدیریت افزایش تعداد دوره ها و شرکت کنندگان در آموزش های مجازی در سال آتی را در دستور کار خود قرار داده است. وی با تاکید بر لزوم رعایت الزامات ایمنی، بهداشت و محیط زیست در راستای کاهش و مدیریت ریسک حوادث افزود: آموزش های متنوعی شامل مباحثی مانند نحوه کار با تجهیزات ایمنی، رعایت الزامات HSE، ایمنی و آتش نشانی و اعمال و شرایط نایمن برگزار شده است. لازم به ذکر است مرکز آموزش شرکت گاز استان یکی از مراکز فعال آموزش شرکت ملی گاز ایران در شمال غرب کشور و همچنین در تدارکات اداری، سالن آمفی تئاتر، سالن کنفرانس، سایت IT، کلاس های آموزشی با پیشرفته ترین تجهیزات آموزشی و کمک آموزشی، کارگاه های آموزشی و همچنین کتابخانه و مهمانسرا می باشد.

ظرفیت ۷ هزار مترمربع جهت احداث پایانه شمال و انتقال شهروندان به شهرهای شمالی با اعتبار ۲۲ میلیارد ریال و آغاز راهاندازی عملیات اجرای خط ویژه اتوبوس تندرو با خرید یکصد دستگاه اتوبوس و احداث ایستگاهها و تجهیزات ایمنی مسیر با اعتبار یک هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال جهت بهبود مشکلات ترافیکی شهر کرج اشاره کرد. از دیگر پروژه های قابل توجه، پروژه بهسازی حاشیه اتوبان تهران - کرج به میزان اعتبار ۲۵ میلیارد ریال، بهره برداری از تصفیه خانه فاضلاب شهری با ظرفیت تصفیه یک هزار مترمکعب فاضلاب شهری در شبانه روز جهت صرف در آبیاری فضای سبز با اعتبار ۱۵ میلیارد ریال و بهره برداری و افتتاح ۶ بوستان و فضای سبز در شهر کرج است.

با سرعت بیشتری در جهت نوسازی این نوع بافت ها اقدام کند. نوروزی با بیان این که در منطقه سه منطقه تاریخی به شمار می رود، افزود: در این منطقه می توان با احداث مسافرخانه و رستوران های سنتی، گفتمان شهرداری مبنی بر اینکه اصفهان به شهر گردشگری تبدیل شود را محقق کنیم.

وی با بیان اینکه از مطالعه و اجرای پروژه احیاء میدان امام علی (ع) ۱۴ سال می گذرد، گفت: هنوز بخش زیادی از این پروژه باقی مانده که در نظر داریم بر تکمیل این پروژه تمرکز کنیم، زیرا یکی از اولویت های شهرداری در سال آینده تکمیل پروژه های نیمه تمام است. شهردار اصفهان با بیان این مطلب که برای تکمیل پروژه احیاء میدان امام علی (ع) به مشارکت شهروندان نیاز است ادامه داد: مردم این منطقه به دلیل تملک های اولیه و برخی برنامه ها نارضی هستند که باید با کمک یکدیگر در جهت رفع آن اقدام کرد.

وی با اشاره به پروژه های نیمه تمام بیان کرد: شهرداری بر تکمیل پروژه های نیمه تمام تمرکز شده، به طوری که در چهار ماه اخیر بیش از چهار سال گذشته برای مترو کار شده است.

وی تاکید کرد: شهرداری سعی دارد فرصت های شهر را در اختیار کارآفرینان قرار دهد و زمینه حضور سرمایه گذاران را فراهم کند همچنین به دنبال تغییر و اداره ارزان شهر با نظام اداری است.

## حفاظت از محیط زیست اهمیت دارد

حفاظت از محیط زیست کشور به منظور تسویق واحدهای صنعتی و خدماتی که در راستای حفظ محیط زیست اقدامات برجسته ای انجام داده اند و همچنین ترویج فرهنگ زیست محیطی در بین واحدهای صنعتی و خدماتی کشور و انتقال تجارب مدیران موفق در زمینه کنترل و کاهش آلاینده های زیست محیطی، نوزدهمین همایش ملی انتخاب واحدهای صنعتی و خدماتی سبز در کشور را برگزار کرد. بر اساس این گزارش: در لوح تقدیر ارائه شده آمده است: مدیر عامل محترم شرکت گاز استان آذربایجان شرقی، عرصه توسعه، بهداشتی و سعادت نسل های آینده مرهون تلاش و زحمات بی دریغ و مجدانه افرادی است که خود را امثال دار سرمایه های مادی، طبیعی و معنوی این سرزمین می دانند و با گام های ارزنده ای که در راستای حفاظت از محیط زیست برداشته اند، این وقایع را سالم و پاک به نسل های بعدی انتقال می دهند. اقدامات قابل تقدیر بیشتر شما باعث گردید تا "کمیتت انتخاب صنعت و خدمات سبز" شرکت گاز استان آذربایجان شرقی را به عنوان "واحد خدماتی قابل تقدیر" تعیین نماید. از این رو ضمن عرض تبریک و آرزوی توفیق روز افزون آن واحد، امید است با مدیریت زیست محیطی آن مجموعه گامی مؤثر در دستیابی به اهداف توسعه پایدار بردارند.

## تعداد ۲۵۱ دستگاه ماشین آلات سبک و سنگین

راهداری وحمل و نقل جاده ای استان از روز شنبه درمناطق حساس راهها خصوصا محورهای شریانی مستقرشده اند تا در صورت نیاز اقدام لازم را انجام دهند. مدیرکل راهداری وحمل و نقل جاده ای استان اضافه کرد:مناطق ازراههای استان ازجمله محورالکلی به کنار تخت،گردنه عامری درمحوردیلم به بهبهان، اهرم به فراشبند، جم به طاهری، تونل پیامبراعظم(ص) پلهای کلل، مندوبوبرات ازجمله مناطق هستند که باتوجه به کوهستانی بودن مسیروامکان رسیدن آبهای بالادست ازاستانهایی همچوار نیازبه مراقبت ویژه دارند که با استقرار ماشین آلات لازم سعی کرده ایم آمادگی لازم را برای بحرانهای احتمالی داشته باشیم.



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۱۷ اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۱۲ | 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 حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR  
INFO@FORSATNET.IR

## درنگ



### جایگاه ایران در صنعت روباتیک جهان کجاست؟

سال ۹۶ دهمین ساللی بود که ایران در حوزه آموزش روباتیک به طور جدی وارد شده است و بنسب به گفته کارشناسان، در طول این سالها افرادی توانمند و حاذق در این حوزه شناسایی شده و الان مشغول به کار هستند. اما جایگاه واقعی و اصلی این حوزه در کشور کجاست و چگونه می تواند اعتلا پیدا کند؟ به منظور دریافتن پاسخ این سوالات با کارشناس این حوزه به گفت‌وگو نشستیم. به گزارش دیجیاتو، «رضا تقی زاده» فعال حوزه روباتیک کشور ضمن تاکید به دنیای ارتباطات و فناوری امروزه، مساله آموزش روباتیک را جزو مهم ترین مسایل این حوزه در کشور دانست و از نیروهای توانایی در کشور گفت که استعدادشان به هدر می رود و ناگزیر به خارج کشور می روند. او به دیجیاتو می گوید: «هنوز در مبحث روباتیک با پدیده انبوه فرار مغزها روبه رو هستیم چرا که با وجود رشد استارت آپها و فناوری در کشور، هنوز موضوعات روباتیک در کشور چندان مورد توجه قرار نگرفته است. سرمایه گذاری در این حوزه بسیار اندک است و خانواده ها و مردم چندان به آن اعتماد ندارد، ضمن اینکه قشر سنتی به دلایل مختلف از جمله دیدن آثار سینمایی علمی-تخیلی که در آن روبات ها جای انسان ها را گرفتند، فکر می کنند که با رشد این موضوع، کارشان را از دست خواهند داد!»

وی معتقد است که زمینه انجام فعالیت های دانش بنیان در این حوزه در کشور فراهم شده و لازم است از این موقعیت به بهترین شکل استفاده شود. تقی زاده افتتاح آفرینی تیم های روباتیک و فناوری های نوین کشور در جوامع بین المللی را مهر تاییدی برای حرف های خود می داند و باور دارد که نوجوانان نسل فعلی می توانند آینده روشن تری را برای این صنعت در ایران رقم بزنند. این کارشناس حوزه روباتیک باور دارد که همکاری نظام آموزشی و خانواده ها می تواند تحولات بزرگی در صنعت روباتیک کشور ایجاد کند: «باید در کلاس های درس از پرداختن به آموزش تئوری فاصله گرفته و آموزش های عملی مبتنی بر دانش روز را توسعه دهیم، به همین دلیل لازم است آموزش با استفاده از ابزار علمی در دستور کار آموزش و پرورش قرار بگیرد. برای همین باید معلمان امروزه هم با این صنعت آشنا شوند و شیوه های مدرن آموزشی را فراگیرند و از این تغییرات هراسی نداشته باشند. هراس ما از پیشرفت علم و تکنولوژی در کشور، در همه حوزه ها باعث عقب ماندگی کشور ما شده است.»

## معرفی استارت آپ



### پلتفرم اجاره آنلاین

نام استارت آپ: جورپین

وبسایت: joorpin.ir

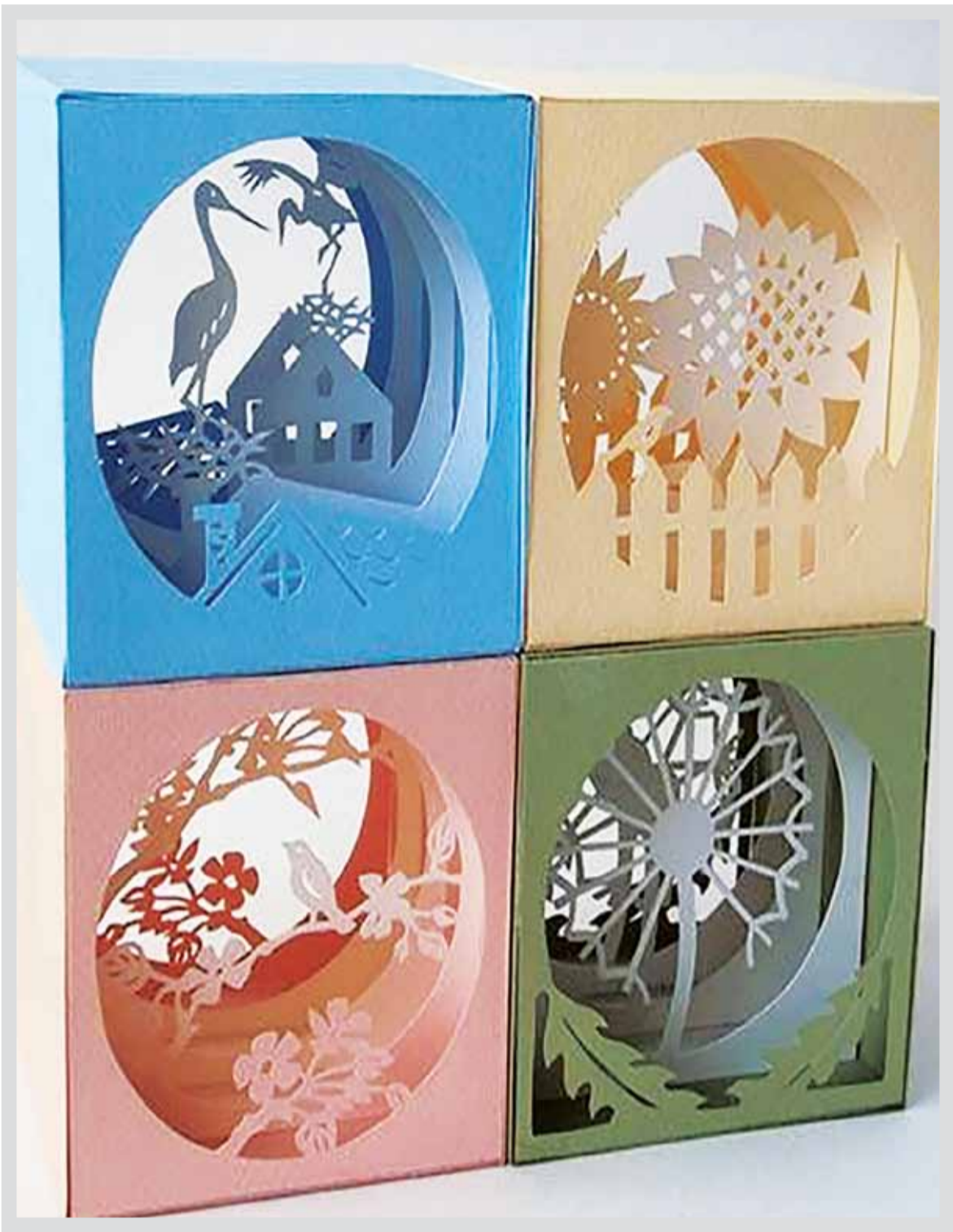
سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: پلتفرم اجاره آنلاین - مصرف مشارکتی

توضیح بیشتر:

جورپین پلتفرمی برای اجاره آنلاین داشته های افراد است که در حوزه مصرف مشارکتی فعالیت می کند. افراد می توانند از طریق جورپین دارایی هایی را که موقتا به آنها احتیاج ندارند با افراد دیگر به اشتراک بگذارند و سرمایه های بلااستفاده خود را به منبع درآمد تبدیل کنند. همچنین می توانند کالاها یی را که توان خرید آنها را ندارند یا در طولانی مدت به آنها احتیاج ندارند از نزدیک ترین افراد اطراف خود اجاره کنند و بعد از استفاده به آنها بازگردانند. در جورپین جست و جوی کالاها بر مبنای موقعیت جغرافیایی صاحبان آنها است. هنگام جست و جوی و درخواست اجاره کالا در جورپین، کالاهایی که صاحبان آنها در نزدیک ترین نقاط به مکان فرد قرار دارند، نمایش داده می شوند. همچنین امکان نگهداری وثیقه های نقدی از طرف تیم جورپین فراهم شده است. فرآیند کامل درج کالا، قیمت گذاری، جست و جوی کالا، پرداخت آنلاین، اجاره، انعقاد قرارداد آنلاین، نگهداری وثیقه نقدی و بازگرداندن کالا امکاناتی است که در جورپین فراهم شده است.

## بسته بندی خلاق



برای مطالعه ۹۱۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

### کلینیک کسب و کار

پرسش: حدود ۱۵ سال است که کسب و کاری کوچک را مدیریت می کنم. جدی ترین مشکلی که بارها از سوی کارمندانم به من نسبت داده شده، این است که در مواقع بحرانی بسیار سریع هیجان زده می شوم و کنترل رفتار و تصمیمات خود را از دست می دهم. توصیه می کنید چه کار کنم تا این مشکل برطرف شود؟

### تمرین تسلط بر خود

پاسخ کارشناس: تغییر ویژگی های اخلاقی

کاری زمان بر و مشکل است، اما غیرممکن نیست.

توصیه نخست ما مطالعه چند کتاب روان شناسی

مناسب در این خصوص است. در این کتابها

روش هایی معرفی می شوند که در صورت عمل به

آنها به مرور زمان تکرار این رفتار در شما به حداقل

می رسد. نکته مهم این است که شما نسبت به

عکس العمل نادرست خودتان اذعان دارید و همین

نخستین گام موثر برای رفع مشکل است، اما تا آن

موقع پیشنهاد می کنیم هر موقع احساس هیجان

کردید به سرعت جلسه یا محل کار خودتان را

ترک کنید و کمی در خیابان قدم بزنید. اگر

آزاد قدم بزنید، همین کار کوچک باعث خواهد

نیستید، ضروری است در مواقع آرامش به یک

دستیار امین که شما را در جلسات و تصمیمات

همراهی می کند بسپارید که قبل از رسیدن به

نقطه اوج به شما یادآوری کند که نزدیک آستانه

هستید و ضروری است محل کار خودتان را ترک

کنید. وقتی این یادآوری که می تواند کتبی روی

یک تکه کاغذ کوچک نوشته شود به شما ارائه

شود، به سرعت محل را ترک کرده و در هوای

آزاد قدم بزنید. همین کار کوچک باعث خواهد

شد تصمیمات غلط نگیرید و کنترل شرکت از

دست شما خارج نشود. البته اگر نسبت به انجام

آن متعهد باشید.



## ۴ مرحله دیجیتالی کردن محصولات لوکس

**مرحله ۱:** بدون استفاده از وبسایت. وبسایت «پرادا» به این مشهور است که سال های سال با عبارت «به زودی گشایش می یابد» پیش می رفت و تنها یک وبسایت عطر را در انتهای سال ۲۰۰۵ گشود و سایت اصلی در سال ۲۰۰۷ باز شد.

**مرحله ۲:** وبسایت سازمانی. جایی است که برند می تواند ماهیت، تاریخچه، رخدادهای و مجموعه های خود را بدون هرگونه تماسی با مشتریان نمایش دهد. این وبسایت مورد استقبال شدید برندهای لوکس قرار گرفتند که رابطه شان با وب، ماهیتی اشرافی - بالا به پایین - داشت.

این بحث سالها ادامه داشت و نگرانی اصلی جای دیگری بود: مارکترها و مدیران محصولات لوکس از این واهمه داشتند که حضور یک سایت کنترل نشده ممکن است ارزش ویژه برند آنها را در معرض خطر قرار دهد، چراکه آنها کنترل برند را به دست صاحبان شبکه می دهند. البته این ترس درست است و بررسی ها نشان می دهد که پایگاه داده های فکری اینترنتی به پیگیری، تحلیل و اندازه گیری رابطه محصولات لوکس با شبکه می پردازد.

**مرحله ۳:** سایت تجارت الکترونیک. زمانی که اینترنت به عنوان کانال توزیع شناخته شد، برندها سایت های تجارت الکترونیک را به وبسایت های سازمانی خود تغییر دادند (در اینجا تصویر جهانی «بوس» عرضه می شود). بیش از نیمی از برندهای لوکس امروزه در این مرحله از توسعه اینترنتی خود قرار دارند.

با رسیدن به مرحله ۳ مستقیما به مرحله ۴ می رویم: آنهایی که فروش شان در سکوهای چندگانه

مبتنی بر **hormond**

## مسیر موفقیت



### تمرین هایی برای افزایش بهره وری در سال جدید

درحالی که آخرین ماه سال ۹۶ را سپری می کنیم، می توانیم با تغییر برخی از عادت های قدیمی، به ذهن مان نظم بیشتری ببخشیم و سال کاری بهتری را شروع کنیم.

حتما شما هم تا به حال آرزو کرده اید که شبانه روز، بیش از ۲۴ ساعت بود تا وقت کافی برای رسیدگی به کارهایتان داشته باشید. اواخر هر سال، بسیاری از مردم سعی می کنند عادت های کاری شان را بازبینی کنند و ببینند آیا ابزارها و تکنیک های جدیدی هست که به آنها کمک کند در سال جدید، بدون اینکه خودشان را تا سرحد مرگ از کار خسته کنند، بهره وری شان را افزایش دهند؟

درواقع سال جدید هم نمی تواند اوضاع و شرایط کار و زندگی شما را عوض کند، مگر اینکه یاد بگیرید زندگی تان را بهتر مدیریت کنید. شما نمی توانید زمان را کنترل کنید، یعنی ساعات ها، دقیق و ثانیه ها را متوقف کنید یا به عقب برگردانید، ولی می توانید به ذهن تان نظم بیشتری بدهید و کارآمدتر عمل کنید.

نکات زیر تمرین های خوبی برای سال پیش رو هستند که به شما کمک می کنند روز کاری تان را بهتر کنترل و مدیریت کنید:

۱- از پرداختن همزمان به پروژه ها و کارهای متعدد اجتناب کنید. همانطور که حتما شنیده اید، تحقیقات نشان می دهد مولتی تسکینگ به ذهن آسیب می زند. زمانی که سعی می کنید کارها و مسئولیت های مختلفی را همزمان به انجام برسانید، تمرکزتان را از دست می دهید، در نتیجه کیفیت کارتان پایین می آید و زمان بیشتری طول می کشد تا به اهداف تان برسید.

۲- جلسات کاری را سر ساعت شروع کنید و در اسرع وقت به پایان ببرید. اجازه ندهید وقت جلسات کاری، به موضوعات متفرقه که در برنامه و دستور کار جلسه قرار ندارد، اختصاص پیدا کند.

۳- حریم کاری تان را مشخص کنید. در صورت لزوم به درخواست های دیگران پاسخ منفی بدهید و از زمان ارزشمندان تان مراقبت کنید.

۴- تماس ها و وظایفی را که از اولویت پایینی برخوردارند، به زمانی موقت کنید که سطح انرژی شما در پایین ترین حد قرار دارد.

۵- زمانی از روز را که بهره وری بیشتری دارید، مهم ترین کارها متمرکز کنید. در آن اوقات، انرژی تان را روی مهم ترین کارها متمرکز کنید.

۶- وظایف متفرقه را به دیگران محول کنید تا زمان آزاد بیشتری برای امور مهم خود به دست آورید.

۷- از مسائلی که وقت شما را هدر می دهند آگاه باشید. همکاری که برای صحبت های غیر ضروری (یا غیبت کردن) به دفتر شما رفت و آمد می کنند، جلساتی که بهره وری پایینی دارند، تماس های تلفنی بیهوده ای که زمان زیادی می برند و هر مودی را که جریان منظم برنامه های شما را مختل می کند، بشناسید.

۸- اهداف بزرگ تر را به بخش های کوچک تر تقسیم کنید، به نحوی که هر بخش به آسانی قابل اجرا باشد.



به این ترتیب از خستگی و دل سردی پیشگیری می کنید.

۹- تا حد ممکن از جلسات و ملاقات هایی که هیچ فایده ای برای پیشرفت کاری شما ندارند، اجتناب کنید.

۱۰- ساعات مشخصی را به تماس های تلفنی و پاسخ دادن به ایمیل های تان اختصاص دهید. سعی کنید این کارها را به صورت پراکنده در طول روز انجام ندهید.

۱۱- تعادل کار و زندگی تان را حفظ و سعی کنید وظایف کاری تان را به خانه نیاورید.

۱۲- ابتدا کار فعلی تان را تمام و پس از آن کار بعدی را شروع کنید.

۱۳- وظایفی را که مستلزم تمرکز، نظم و دیسیپلین بیشتری هستند زودتر انجام دهید.

۱۴- نیم تا یک ساعت از روز تعطیل آخر هفته خود را به برنامه ریزی برای هفته بعد اختصاص دهید و سعی کنید روح و ذهن تان را برای آنچه پیش رو است، آماده کنید.

۱۵- زمانی که یک ایمیل یا پیام متنی از همکار تان دریافت می کنید، بلافاصله آن را پاسخ دهید. به این ترتیب پرونده هر پیام را در همان زمان می بندید.

۱۶- نوتیفیکیشن های غیر ضروری را خاموش کنید. این اعلان ها بیشتر از آنکه مفید باشند، تمرکز شما را از بین می برند.

۱۷- مدت زمانی را که صرف رسانه های اجتماعی می کنید، محدود کنید. در محیط کار تنها زمانی از این پلتفرم ها استفاده کنید که وظایف و امور کاری تان را تسهیل و تسریع می کنند.

۱۸- پروژه های جانبی را فقط زمانی بپذیرید که می توانید با تعهد کامل آنها را تکمیل کنید. در چنین حالی هم مدت زمان لازم برای پرداختن به پروژه ها را تخمین بزنید و با برنامه پیش بروید.

۱۹- از روتین کاری افراد فوق العاده کارا استفاده کنید: ۵۲ دقیقه خودتان را در کار غرق کنید، سپس ۱۷ دقیقه استراحت هوشیارانه ای داشته باشید. تحقیقات می گویند بهتر است تمرکزتان را از کار شدید و سخت به استراحت شیفت دهید. این روند یکی از کلیدهای افزایش بهره وری است.

منبع: **INC/zoomit**