

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



## فروش دلار در بانکها به نرخ آزاد ارز مسافرتی حذف شد

فرصت امروز: بنا به اعلام بانک مرکزی، از بیستم شهریورماه، فروش ارز مسافرتی به نرخ مبادله‌ای متوقف شده و عرضه از طریق نظام بانکی به نرخ آزاد صورت می‌گیرد. تاکنون مسافران ایرانی...

۴

# ایستگاه بعدی نقدینگی سرگردان؟

یک اقتصاددان می‌گوید اکنون که دولت نرخ سود بانکی را کاهش داده، باید ارز را تک‌نرخ کند تا به این ترتیب نوسانات در بازار ارز و سکه کوتاه‌مدت شده و نقدینگی سرگردان به آن سمت حرکت نکند. هادی حق‌شناس در گفت‌وگو با ایسنا، درباره بخشنامه اخیر بانک مرکزی در خصوص کاهش نرخ سود بانکی اظهار کرد: واقعیت این است که اگر چند متغیر اقتصاد کلان اصلاح شود، می‌توان آثار آن را در بخش واقعی اقتصاد دید. او اظهار کرد: از جمله مهم‌ترین متغیرهای اقتصادی، نرخ تورم بود که یکی از دستاوردهای مهم دولت یازدهم به حساب می‌آید. دولت یازدهم ضمن تکریمی کردن تورم برای حفظ این دستاورد اقتصادی تلاش کرد...

۴

## آیا با تصمیم بانکی دولت قیمت خودرو کاهش خواهد یافت؟

۷

### مدیریت و کسب‌وکار



حمایت تمام‌قد مایکروسافت  
از «رویا پردازان»

- چه زمانی باید از استراتژی آپ خود دست بکشید؟
- اشتباهات رایج در طرح کسب‌وکار
- حقایق جدید در بازاریابی
- چگونه از محتوا به عنوان ابزاری سودمند استفاده کنیم
- انواع، عناصر مهم و نمونه‌های موفق تبلیغات آنلاین
- بازاریابی از طریق تبلیغات دهان به دهان

۱۶ تا ۸



## حاشیه‌های درباره چالش آب، یوز و بحران محیط زیست در ایران

### یادداشت

نقش بازار فرعی بورس کالا در  
جایگزین کردن مزایده‌های دولتی



مزایایی که بازار فرعی بورس کالا برای تولیدکنندگان و دارندگان کالاها دارد باعث می‌شود تا شاهد عرضه انواع محصولات در این بازار باشیم. در بازار فرعی بورس کالای ایران محصولاتی که قابلیت عرضه در تالار اصلی را ندارند، مورد پذیرش قرار گرفته و معامله می‌شوند. علاوه بر این مزایایی که بازار فرعی بورس کالای ایران برای تولیدکنندگان و دارندگان کالاها دارد باعث می‌شود تا شاهد عرضه انواع محصولات در این بازار باشیم. پذیرش کالاهای مختلف در تالار اصلی بورس کالا دارای قوانین و شرایط خاصی است و باید از استانداردهای لازم برخوردار باشد، به همین دلیل بازار فرعی بورس کالا راه‌اندازی شد تا محصولاتی که از شرایط لازم برخوردار نیستند بتوانند از مزیت‌های معامله در بورس کالای ایران بهره‌مند شوند. از شرایط عرضه محصولات در تالار اصلی بورس کالا، دارا بودن استانداردهای...

۵

رویترز گزارش داد

## ایران در حال تبدیل شدن به مقصد جذاب گردشگری است

رویترز طی گزارشی نوشت که ایران به محض رها شدن از تحریم‌های غرب به سرعت در حال تبدیل شدن به یک مقصد جذاب گردشگری است. به گزارش رویترز، براساس آمارهای رسمی، در یک ساله منتهی به مارس ۲۰۱۷، بیش از ۲ میلیون گردشگر به ایران سفر کرده‌اند که ۵۰ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد نشان می‌دهد و سه برابر ارقام سال ۲۰۰۹ میلادی است. افزایش تعداد سفر گردشگران خارجی به ایران بعد از توافق هسته‌ای سال ۲۰۱۵ بین تهران و قدرت‌های جهانی اتفاق افتاد که منجر به لغو بسیاری از تحریم‌های غرب علیه این کشور شد. شرکت‌های هواپیمایی اروپایی نظیر بریتیش ایرویز و لوفتهانزا پروازهای مستقیم به ایران را از سر گرفته‌اند و مقامات این کشور مقررات اعطای روادید را تسهیل کرده‌اند.

### هتل‌های زنجیره‌ای بین‌المللی در راه ایران

با افزایش تعداد ورود گردشگران، تقاضا برای تسهیلات اقامتی و رفاهی در ایران در حال افزایش است. برخلاف برخی شرکت‌های غربی که به دلیل ترس از خروج دولت ترامپ از برجام تمایلی به سرمایه‌گذاری در ایران ندارند، هتل‌های زنجیره‌ای بین‌المللی به سرعت در حال تأمین نیازهای گردشگران خارجی به هتل‌های بیشتر در ایران هستند. هتل‌های زنجیره‌ای آکور فرانسه نخستین هتل زنجیره‌ای بود که در سال ۲۰۱۵ در ایران گشایش یافت. این شرکت هم‌اکنون دو هتل در ایران دارد. میلی‌ای اسپانیا هم سال آینده نخستین هتل خود را در ایران راه‌اندازی می‌کند. روتنای



امارات هم اوایل سال آینده از یک هتل در ایران بهره‌برداری می‌کند و قصد دارد تا سال ۲۰۲۰ سه هتل دیگر در ایران احداث کند. شرکت ایزی هتل انگلیس هم در ماه جولای قراردادی برای ساخت ۵۰۰ اتاق هتل در ایران به امضا رساند.

### جذب ۲۰ میلیون گردشگر تا سال ۲۰۲۵

بسیاری از گردشگران به دنبال مراکز اقامتی ارزان قیمت هستند. هتل‌های وی اتاق‌هایی با دسترسی به اینترنت و صبحانه به قیمت شبی ۱۵ دلار در اختیار مسافران قرار می‌دهند. وی می‌افزاید: «طی چند سال گذشته، ما شاهد افزایش تعداد گردشگران جوان بوده‌ایم و آنها افرادی هستند که به تنهایی سفر می‌کنند... آنها افراد جوان، کنجکاو و ماجراجو هستند که می‌خواهند حقیقت را در مورد ایران کشف کنند و عمدتاً در هتل‌های ارزان قیمت اقامت می‌کنند.

### موانع گردشگران در ایران

مجمع جهانی اقتصاد اوایل امسال ایران را به‌عنوان یکی از ارزان‌ترین مقاصد گردشگری جهان معرفی کرد اما گردشگران همچنان در ایران با موانعی روبه‌رو هستند. گردشگران آمریکایی، انگلیسی و کانادایی باید پیش از سفر درخواست دریافت ویزا کنند، در حالی که شهروندان بسیاری دیگر از کشورهای غربی می‌توانند حین ورود به این کشور ویزا بگیرند. به علاوه، به دلیل پابرجا بودن برخی تحریم‌ها، ایران مبادلات بانکی چندانی با شبکه‌های بانکی بین‌المللی ندارد و کارت‌های اعتباری غربی در این کشور کار نمی‌کند. این بدان معناست که پرداخت پیشاپیش پول خدمات برای رزرو کردن در ایران کاری دشوار است. راشدی برای حل این مشکل ساینی راه‌اندازی کرده که به گردشگران خارجی اجازه می‌دهد تا هتل‌های ارزان قیمت بدون پرداخت هر گونه وجهی رزرو کنند.

وزیر ارتباطات تأکید کرد

## تجمیع همه خدمات هوشمند در کارت ملی

به وزارت کشور برای ساماندهی این موضوع دستور دادند. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین با ابراز امیدواری از اینکه کارت ملی هوشمند به‌عنوان کارتی برای مصارف و خدمات مختلف مورد استفاده قرار گیرد، خاطرنشان کرد: کارت ملی هوشمند که توسط سازمان ثبت احوال صادر می‌شود قابلیت تجمیع خدمات سایر دستگاه‌ها را در خود دارد. امیدوارم این اتفاق زودتر صورت گیرد.

وزیر ارتباطات با اشاره به هدررفت بودجه کشور در ارائه کارت‌های هوشمند متعدد توسط دستگاه‌ها، نسبت به تجمیع خدمات در کارت ملی هوشمند در آینده‌ای نزدیک ابراز امیدواری کرد. به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری جهرمی در صفحه توییتر خود ضمن انتقاد از کارت‌های هوشمند متعددی که برای مصارف مختلف به مردم ارائه می‌شود، نوشت: ارائه کارت‌های هوشمند متعدد توسط

سپه توانم ایم لطف خدا بوده است



## اعیاد سعید قربان و غدیر مبارک



با بانک پاسارگاد به هوشمندی خود بیافزایید

خرید شارژ و پرداخت آسان قبض با **۷۲۰** و **ماناپی**

همراه با جوایز ارزنده

سامانه آنی بانک پاسارگاد: #۷۲۰ \* [www.bpi.ir](http://www.bpi.ir)

## اقتصاد کلان



ریشه‌های ناکامی اصلاحات اقتصادی در ایران چیست

### پدیده تعارض منافع و نیاز به حکمرانی قوی

اقتصاد ایران طی دو دهه گذشته با کلسیونی از مشکلات اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و اجتماعی دست و پنجه نرم کرده است. نمونه‌های زیادی را می‌توانیم مثال بزینم که اصلاحات اقتصادی در حوزه‌های مذکور در کشور با وجود تصمیم و تاکید در سطوح مدیریتی بالادست و حتی فراهم شدن زمینه‌های قانونی آن، در مرحله اجرا با ناکامی روبه‌رو شده‌اند. به گزارش خبرآنلاین، سیاست‌های یارانه نقدی، خصوصی‌سازی، جذب سرمایه‌گذار خارجی و ... نمونه‌هایی از این‌گونه اصلاحات اقتصادی بوده‌اند. این‌گونه عدم توفیق در سیاست‌گذاری‌ها طی چند دهه اخیر گریبانگیر بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته جهان بوده و همین باعث شده که توجه به واژه حکمرانی در جایگاه آبروی برای حل این‌گونه مشکلات بیش از گذشته باشد.

بر طبق مفاهیم و تعاریف موجود، حکمرانی مجموعه شیوه‌ها و رویکردهایی است که در چارچوب آنها و از طریق عملیاتی کردن آنها، قدرت در مدیریت اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی در یک کشور به منظور رسیدن به اهداف برنامه‌ها و مراحل توسعه‌یافتگی و رفاه بیان می‌شود. در مجموع می‌توان گفت که بخش خصوصی، نهادهای جامعه مدنی از جمله سازمان‌های غیردولتی و غیرانتفاعی، دولت و رسانه‌ها در میان شهروندان جامعه بازیگران اصلی حکمرانی به شمار می‌آیند.

تحلیلگران معتقدند بازیگران حکمرانی در کشورهای در حال توسعه، نسبت به کشورهای غربی توسعه‌یافته دارای قدرت‌های متفاوتی هستند. موضوع دیگری که دارای اهمیت بسیاری است، آن است که موضوع حکمرانی به تمام زمینه‌ها تسری پیدا کرده؛ حکمرانی در سطح بین‌المللی، حکمرانی ملی، حکمرانی نهادی. در هر کدام از این حکمرانی‌ها بازیگران متفاوت هستند. برخی به اشتباه تصور می‌کنند که می‌توان مولفه‌های حکمرانی خوب را در هر جایی عملیاتی کرد؛ در حالی که چنین چیزی غیرممکن است. به طور کلی تاریخ، سنت یا مذهب، علم و تکنولوژی در یک جامعه در تحقق اصول حکمرانی خوب، بسیار تعیین‌کننده است. اینها در هر جامعه‌ای که متفاوت باشد، بازیگران متفاوتی در عرصه حکمرانی به‌وجود می‌آیند و بدین ترتیب این پیش‌زمینه‌ها روی حکمرانی خوب باید تاثیر می‌گذرانند. برای مثال، موفقیت در فرایند انتخاب یا جایگزینی دولت‌ها و نظارت بر عملکرد آنها و بهره‌گیری از ظرفیت‌شان در پیاده‌سازی سیاست‌های موثر و سالم و احترام به حقوق شهروندی و قوانین حاکم بر سرنوشت امور اقتصادی و اجتماعی و سیاسی جامعه و روابط حاکم بین آنها از جمله مفاهیم حکمرانی است که اگر به درستی انجام شود و حاصل مطلوبی پدید آرد، نمایشگر حکمرانی خوب و اگر به درستی انجام نشود و به نابسامانی‌ها دامن بزند و اوضاع را پشت سر هم به سقوط بکشاند، نامطلوب و نمونه حکمرانی بد است. یکی از مهم‌ترین ریشه‌های ناکامی اصلاحات اقتصادی، پدیده تعارض منافع است. هرگونه اصلاحات اقتصادی اگرچه می‌تواند در بلندمدت در جهت تأمین منافع اکثریت جامعه باشد، ولی ممکن است در عین حال بر ضد منافع برخی گروه‌های ذی‌نفع نیز باشد.

اصلاحات اقتصادی عمده مانند خصوصی‌سازی، اصلاح نظام بانکی، اصلاح سیاست‌های ارزی و تجاری، شفافیت مالی و موارد مشابه به طور طبیعی منضم کاهش منافع گروه‌هایی از جامعه خواهد بود. در چنین شرایطی، فشار افراد ذی‌نفع می‌تواند روند اصلاحات اقتصادی را کند یا حتی متوقف سازد یا حتی از مسیر اصلی کلامتحرک کند.

در برخی قوانین کشور، برای کاهش زمینه‌های تعارض منافع در تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌ها، تمهیداتی اندیشیده شده است، ولی به هر علت این‌گونه تمهیدات و برنامه‌ها آنچنان موثر نبوده است. وضع قوانین و مقررات لازم و سخت‌گیری‌های بسیار جدی در زمینه‌هایی مانند عدم به‌کارگیری سهامداران شرکت‌ها و سایر افراد ذی‌نفع در بست‌های تصمیم‌گیری و مدیریتی بالا، افشای قراردادهای دولتی و شفافیت عملکرد مالی تمامی شرکت‌ها و پنگاه‌های دولتی و عمومی، نظارت دقیق و شفاف بر عملکرد مالی نهادهای عمومی غیردولتی و افزایش سطح کارایی و سلامت دستگاه‌های نظارتی تا حد زیادی می‌تواند در کاهش زمینه‌های پدیده تعارض منافع موثر باشد.

پدیده تعارض منافع، شکل دیگری نیز دارد. در برخی موارد ممکن است برخی اصلاحات اقتصادی به علت احتمال ناراضی‌های عمومی و در پی داشتن برخی هزینه‌های سیاسی برای مجریان آن سیاست‌ها، متوقف شده و سیاستمداران از اجرای آن اصلاحات منصرف شوند. چنین موردی را می‌توان به‌عنوان مثال در اصلاح سیاست‌های یارانه‌ای و برخی سیاست‌های حمایتی دولت مشاهده کرد.

کافی است از تجربیات گرانبهای برخی کشورها و عبورشان از یک اقتصاد محدود و وابسته و رسیدن به یک اقتصاد پویا و پرتازنی الگو بگیریم و هرچه سریع‌تر پروژه اصلاحات اقتصادی‌مان را شروع کنیم. بدون شک ورود به این مسیر و فائق آمدن بر مشکلات و پرداخت همه‌گونه هزینه‌های، با تصمیم و برعهده مقامات بلندپایه نظام است. وفاقی و همدلی مسئولان و مدیران بر سر اجرای این‌گونه اصلاحات، به موفقیت هرچه بیشتر در اجرای آن منجر خواهد شد.

## حاشیه‌ای درباره چالش آب، یوز و بحران محیط‌زیست در ایران



و آن را با جستن و دنبال کردن می‌گیرد. در زبان انگلیسی به یوزپلنگ «چیتا» گفته می‌شود که ریشه سانسکریت داشته و از هندوستان آمده است، اما در جهان تنها دو گونه یوزپلنگ وجود داد که یک گونه آسیایی و گونه دیگر آن آفریقایی است. گونه آفریقایی یوزپلنگ در شمال این قاره پهنای منقرض شده و حضور آن در حال حاضر فقط محدود به جنوب این قاره است. نسل یوز آسیایی نیز که زمانی در گستره وسیعی از غرب آسیا پراکنده بود، از ۲۰ سال پیش جز در ایران منقرض شده است. در حال حاضر، زیستگاه یوزپلنگ آسیایی تنها به ایران محدود می‌شود و به همین دلیل به یوز آسیایی، یوز ایرانی نیز گفته می‌شود.

### عیسی کلاترری و ایر چالش آب

در حالی عیسی کلاترری ابتدای هفته در نامه‌ای به محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه، از پیام ویدئویی او به مناسبت فرارسیدن نهم شهریور و روز ملی یوزپلنگ ایرانی تشکر کرد که دو روز بعد در نخستین نشست خبری‌اش به‌عنوان رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست، یوزهای ایرانی را به قربانگه برد و حفظ آنها را فدای مدیریت چالش آب کرد؛

### حاشیه‌ای درباره چالش آب، یوز و بحران محیط‌زیست در ایران

صحنه‌ای که هرچند کارشناسان و فعالان مسئله آب را خوشحال کرد، دوستداران محیط‌زیست و یوزهای ایرانی را به فکر و اندوه فرو برد. کلاترری در این نشست خبری، بیش از ۷۰ درصد مشکلات محیط‌زیست کشور را مسئله آب دانست و گفت که در حال حاضر موضوع نخست کشور باید آب و کمبود آن باشد؛ او البته به نکته‌های درستی اشاره کرد، از اولویت‌بندی چالش‌های محیط‌زیست سخن گفت و در ادامه به‌جرات آب را نه چالشی برای نظام، بلکه برای تاریخ ۷هزار ساله ایران‌زمین دانست و افزود: «هر کشوری در حوزه محیط‌زیست یک اولویت کاری دارد. برای مثال، چین آلودگی هوا را اولویت اصلی خود قرار داده است. ممکن است در کشورهای دیگر پسماند یا سایر مسائل محیط‌زیست در اولویت باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیش از ۷۰ درصد مشکل محیط‌زیست کشور ما در حوزه آب است و تداوم روند موجود در کشور تا ۱۵ سال آینده موجب از بین رفتن تاریخ چندده‌ساله ما خواهد شد.» اما سخنانش چالش‌برانگیز کلاترری، آنجایی بود که او به یوزها اشاره کرد: «آب، تاریخ

صحنه‌ای که هرچند کارشناسان و فعالان مسئله آب را خوشحال کرد، دوستداران محیط‌زیست و یوزهای ایرانی را به فکر و اندوه فرو برد. کلاترری در این نشست خبری، بیش از ۷۰ درصد مشکلات محیط‌زیست کشور را مسئله آب دانست و گفت که در حال حاضر موضوع نخست کشور باید آب و کمبود آن باشد؛ او البته به نکته‌های درستی اشاره کرد، از اولویت‌بندی چالش‌های محیط‌زیست سخن گفت و در ادامه به‌جرات آب را نه چالشی برای نظام، بلکه برای تاریخ ۷هزار ساله ایران‌زمین دانست و افزود: «هر کشوری در حوزه محیط‌زیست یک اولویت کاری دارد. برای مثال، چین آلودگی هوا را اولویت اصلی خود قرار داده است. ممکن است در کشورهای دیگر پسماند یا سایر مسائل محیط‌زیست در اولویت باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیش از ۷۰ درصد مشکل محیط‌زیست کشور ما در حوزه آب است و تداوم روند موجود در کشور تا ۱۵ سال آینده موجب از بین رفتن تاریخ چندده‌ساله ما خواهد شد.» اما سخنانش چالش‌برانگیز کلاترری، آنجایی بود که او به یوزها اشاره کرد: «آب، تاریخ

صحنه‌ای که هرچند کارشناسان و فعالان مسئله آب را خوشحال کرد، دوستداران محیط‌زیست و یوزهای ایرانی را به فکر و اندوه فرو برد. کلاترری در این نشست خبری، بیش از ۷۰ درصد مشکلات محیط‌زیست کشور را مسئله آب دانست و گفت که در حال حاضر موضوع نخست کشور باید آب و کمبود آن باشد؛ او البته به نکته‌های درستی اشاره کرد، از اولویت‌بندی چالش‌های محیط‌زیست سخن گفت و در ادامه به‌جرات آب را نه چالشی برای نظام، بلکه برای تاریخ ۷هزار ساله ایران‌زمین دانست و افزود: «هر کشوری در حوزه محیط‌زیست یک اولویت کاری دارد. برای مثال، چین آلودگی هوا را اولویت اصلی خود قرار داده است. ممکن است در کشورهای دیگر پسماند یا سایر مسائل محیط‌زیست در اولویت باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیش از ۷۰ درصد مشکل محیط‌زیست کشور ما در حوزه آب است و تداوم روند موجود در کشور تا ۱۵ سال آینده موجب از بین رفتن تاریخ چندده‌ساله ما خواهد شد.» اما سخنانش چالش‌برانگیز کلاترری، آنجایی بود که او به یوزها اشاره کرد: «آب، تاریخ

صحنه‌ای که هرچند کارشناسان و فعالان مسئله آب را خوشحال کرد، دوستداران محیط‌زیست و یوزهای ایرانی را به فکر و اندوه فرو برد. کلاترری در این نشست خبری، بیش از ۷۰ درصد مشکلات محیط‌زیست کشور را مسئله آب دانست و گفت که در حال حاضر موضوع نخست کشور باید آب و کمبود آن باشد؛ او البته به نکته‌های درستی اشاره کرد، از اولویت‌بندی چالش‌های محیط‌زیست سخن گفت و در ادامه به‌جرات آب را نه چالشی برای نظام، بلکه برای تاریخ ۷هزار ساله ایران‌زمین دانست و افزود: «هر کشوری در حوزه محیط‌زیست یک اولویت کاری دارد. برای مثال، چین آلودگی هوا را اولویت اصلی خود قرار داده است. ممکن است در کشورهای دیگر پسماند یا سایر مسائل محیط‌زیست در اولویت باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیش از ۷۰ درصد مشکل محیط‌زیست کشور ما در حوزه آب است و تداوم روند موجود در کشور تا ۱۵ سال آینده موجب از بین رفتن تاریخ چندده‌ساله ما خواهد شد.» اما سخنانش چالش‌برانگیز کلاترری، آنجایی بود که او به یوزها اشاره کرد: «آب، تاریخ

برای پذیرش ریاست سازمان این بود که تصمیم‌گیر اصلی آب، شورای عالی آب باشد، نه وزارت نیرو. آقای روحانی هم شرط من را پذیرفت.» کلاترری همچنان ادامه داشت؛ او در موفقت با محصولات تاریخته نیز صحبت کرد که با واکنش اکثر فعالان محیط‌زیست روبه‌رو شد: «تابه‌حال آنهایی که مخالف تاریخته هستند یک استدلال منطقی و علمی ندارند و حرف‌های سیاسی و شعاری مطرح می‌کنند.» گفتنی است محصولات تاریخته به محصولات کشاورزی دستکاری شده ژنتیکی گفته می‌شود که کاشت آن در ۲۵کشور جهان ممنوع اعلام شده است.

### متهمی در جایگاه مدعی؟!

اما این نخستین‌باری نیست که کلاترری در همین مدت کوتاه ریاستش بر سازمان حفاظت محیط‌زیست از ابتدای دولت دوازدهم، با حرف‌ها و موضع‌گیری‌هایش تیرتر رسانه‌ها می‌شود. او چندی پیش در نخستین گفت‌وگوی تلویزیونی‌اش به‌عنوان رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست، آمارهای نگران‌کننده‌ای درباره بحران آب در ایران ارائه داد و گفت که ۱۰ درصد آب تجدیدپذیر در ایران صرف است، یعنی هر سال ۱۰ درصد بیشتر از سال قبل از منابع آب تجدیدپذیر ایران استفاده می‌شود و این یعنی ایران هر سال ۱۰ درصد خشک‌تر می‌شود.

کلاترری در این گفت‌وگو از سیاست سدسازی و خودکفایی کشاورزی در سال‌های قبل انتقاد کرد و یکی از مهم‌ترین دلایل کلاترری خود بیشتر از یک دهه وزیر کشاورزی بود و انتقاد او از سیاست‌های کشاورزی از قضا به سال‌های وزارت خودش نیز باز می‌گردد، گویسی متهمی در جایگاه مدعی نشسته است. با این‌همه هنوز یک ماه از انتخاب کلاترری به ریاست سازمان حفاظت محیط‌زیست نمی‌گذرد و سخنانش از همین ابتدا او را به چالش با فعالان محیط‌زیست کشانده است. حالا باید به انتظار نشست و دید که وضعیت محیط‌زیست ایران با او به کجا می‌رود؟!



تاکید سازمان بین‌المللی کار بر ضرورت توجه به بهداشت و ایمنی در محیط کار

## بار ۳ هزار میلیارد دلاری آسیب‌های ناشی از کار بر دوش اقتصاد جهان

پیشنهاد تشکیل چنین ائتلافی، سال گذشته از طرف پیکو ماتیلدا، وزیر کار فنلاند، در مجمع بین‌المللی «آینده کار» مطرح شده بود. مقوله «جوانان و ایمنی و بهداشت حرفه‌ای» نه‌تنها یکی از محورهای اصلی بیست و یکمین کنگره جهانی OHS در سنگاپور است، بلکه در طرح «جنبش جهانی ایمنی و بهداشت حرفه‌ای برای پیشگیری» که جزو مهم‌ترین طرح‌های سازمان بین‌المللی کار است نیز اهمیت بسزایی دارد. امسال ۴۰ میلیون جوان در سراسر جهان وارد بازار کار می‌شوند و این جوانان از لحاظ تحصیلات و مهارت‌ها، بهترین نسلی هستند که جهان تاکنون

چه هزینه‌هایی را بر اقتصاد جهانی تحمیل می‌کند و در مقابل، رعایت ایمنی و بهداشت در محیط کار تا چه حد در توسعه پایدار جوامع موثر است. دبیرکل سازمان بین‌المللی کار، در این خصوص خطاب به شرکت‌کنندگان کنگره جهانی OSH گفت: «مطمئناً همه ما به این درک رسیده‌ایم که برخی از چالش‌های کنونی در حوزه ایمنی و بهداشت حرفه‌ای، چالش‌هایی جهانی هستند و راهکارهایی جهانی را می‌طلبد.»

گای رایدر همچنین تاکید کرد که سازمان بین‌المللی کار آمادگی دارد تا با همکاری دولت‌ها، ائتلافی جهت مواجهه با این چالش‌ها تشکیل دهد.

ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۱۶ است. از طرفی سالانه ۲،۷۸ میلیون کارگر در جهان بر اثر آسیب‌ها و بیماری‌های ناشی از کار جان خود را از دست می‌دهد که ۲،۴ میلیون از این مرگومیرها را می‌توان منحصر به بیماری‌های ناشی از کار نسبت داد. آمارهایی که اخیراً در کنگره جهانی OSH مورد بحث و بررسی قرار گرفته‌اند، به همت کارشناسی از فنلاند، سنگاپور، اتحادیه اروپا و کمیسیون بین‌المللی بهداشت حرفه‌ای و با حمایت سازمان بین‌المللی کار جمع‌آوری و تدوین شده‌اند.

این آمارها نشان می‌دهد که بی‌توجهی به مشکلات امروز و آینده حوزه OSH

## فرصت امروز

### دریچه

چرا آینده اقتصاد وابسته به قسه‌گویی است؟

### قدرت قسه‌های بازار

اینکه انسان‌ها چطور پول درمی‌آورند و پول‌شان را خرج چه چیزهایی می‌کنند، در طول تاریخ یک قرن پیش بخش اعظم اقتصاد روی تولید غذا متمرکز بود. نیم قرن بعد، اقتصاد روی تولید کالاهای دیگر و مصرف آنها متمرکز شد و عصر طلایی مصرف‌گرایی و تولید کلان آغاز شد. اقتصاد امروز هم روی خدمات متمرکز است. مرحله بعدی چه خواهد بود؟

به گزارش آینده‌نگر به نقل از کیوزد، نشانه‌ها حاکی از آن است که همه چیز به سمت قسه‌گویی پیش خواهد رفت. بله، درست خواندید. قسه‌ها هم مثل کالاهای سنتی به تولید و نیروی کار و خریدوفروش نیاز دارند، اما تولید قسه به روش‌هایی غیرمتعارف و جدید می‌تواند اقتصاد دنیا را شکل بدهد. اینجاست که قدرت یک قسه خوب مشخص می‌شود.

اما قسه‌گوی امروزی فقط داستان‌نویس متعارفی که می‌شناسیم نیست. بازاربازها، راهنمای گردشگری، وکلا و فروشنده‌ان آنلاین همگی قسه می‌گویند و روایت‌های آنها برای ما چرخ‌های اقتصاد را پیش می‌برد. مدیران امور تبلیغات و بازرگانی می‌دانند که موثرترین راه برای فروش کالا و خدمات‌شان این است که قصه‌ای با محصول‌شان در ذهن مشتری همراه شده باشد. قسه‌گویی حتی در یادگیری هم نقش دارد و طراحان بسیاری از روش‌های آموزشی این نکته را از سال‌ها پیش مورد توجه قرار داده‌اند.

تأثیر قسه‌گویی در اقتصاد در کشوری مثل آمریکا به وضوح دیده می‌شود. براساس آمار رسمی، صنعت رسانه در آمریکا بخش کوچکی از اقتصاد را تشکیل می‌دهد؛ ۵ درصد از تولید ناخالص داخلی یک‌درصد از نیروی کار. اما «دیده مک‌کلاسیکی» یک‌دانش‌آورد آمریکایی می‌گوید چنین آمار، بخش بزرگی از نیروی کار مرتبط با رسانه‌ها را که عملاً «ترغیب‌گر» محسوب می‌شوند نادیده می‌گیرد. به اعتقاد او، قسه‌گوها یک‌سوم از اقتصاد آمریکا را تشکیل می‌دهند. برخی از آنها در تاثیر گسترده مجموعه‌های تلویزیونی و فیلم‌ها نقش دارند و عده بزرگ دیگری در شبکه‌های اجتماعی به «ترغیب» مردم به استفاده از کالاها و خدمات خاصی می‌پردازند.

«دان گیلبرت» روان‌شناس آمریکایی نیز در این خصوص موضع جالبی دارد. او می‌گوید ذهن انسان یک طرح ویژه و مختص به خود دارد؛ ذهنی که می‌تواند قسه‌ها و روایات را به خود جذب کند. اعتقاد او، قدرت تشابه‌سازی تجربیات در مغز انسان وجود دارد و به همین دلیل انسان با روایات ارتباط برقرار می‌کند. انسان‌های اولیه نیاز داشتند بدانند که آیا تعقیب فلان حیوان در کوهستان به منظور شکار، ایده خوبی است یا نه. در نتیجه آنها سناریوهای مختلف در خصوص تعقیب او را در ذهن خود ایجاد می‌کردند تا تصمیم بگیرند آیا تعقیب او در این مسیر کار درستی است یا ممکن است خطراتی به همراه داشته باشد. مغز ما در واقع با این کار به جمع‌آوری اطلاعات می‌پردازد و ما می‌توانیم از این آنها استفاده کنیم.

امروزه بسیاری از کالاهایی که می‌خریم با خاطره یا روایتی همراهند. شرکت‌هایی مانند کوکاکولا بیش از هر فروشنده دیگری به این موضوع واقفند و از آن استفاده می‌کنند چون می‌دانند مثلاً نوشیدن نوشابه با خاطراتی از کودکی همراه است و حس خوشایندی ایجاد می‌کند.

در این میان، ثابت شده که انسان امروزی هر وقت آزاد خود در روز را با قسه‌ها سپری می‌کند؛ با بازی‌های کامپیوتری یا سریال‌های تلویزیونی یا فعالیت‌های مشابه. سریع‌ترین رشد در میان تفریحات قسه‌دار را بازی‌های ویدئویی داشته‌اند. شمار مردان جوان بین ۲۱ تا ۳۰ سال که به‌صورت هفتگی ۳ یا ۴ ساعت را صرف بازی‌های ویدئویی می‌کنند در هشت سال اخیر به میزان ۷۰ درصد افزایش داشته است. همچنین نوجوانان بخش زیادی از روز را در شبکه‌های اجتماعی و قسه‌های همراه با آنها سپری می‌کنند.

نکته‌ای که در خصوص قسه‌گویی‌های آینده برای رشد بیشتر اقتصاد باید مورد توجه قرار بگیرد این است که برخلاف بسیاری از امور دیگر، قسه‌گویی انسانی همچنان موقتر و بهتر از قسه‌گویی ماشینی است. در اقتصادهای امروزی که دغدغه اصلی دیگر تولید غذا نیست، بحث مصرف به صرفه بحث مصرف قسه‌ها گرایش پیدا کرده است. این قسه‌ها به‌خصوص با همراهی تکنولوژی، عملاً آینده مصرف را تشکیل می‌دهند. این وضعیت جدید هم مثل هر سناریوی دیگری در گذشته، برندگان و بلندگانی خواهد داشت اما به نظر می‌رسد که از آن گریزی نیست. از نظر برخی کارشناسان، اقتصادهای قسه‌محور آینده کاملاً خوش‌بینانه‌تر از اقتصادهای روایت‌محور آینده خواهند بود. از این دیدگاه، اقتصادهای قسه‌محور حداقل کمتر مادی خواهند بود و میراثی معنوی از ذهن انسان را نیز در خود حفظ خواهند کرد.

## یک میلیون و ۹۶۰ هزار واحد مسکن مهر بهره‌برداری شد

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر گفت: از مجموع ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار واحد مسکن مهر که عملیات ساخت آن از سال ۸۶ در کشور آغاز شده، یک میلیون و ۹۶۰ هزار واحد به بهره‌برداری رسیده است. احمد اصغری مهرآبادی روز چهارشنبه در آیین بهره‌برداری از ۳ هزار و ۲۸۶ واحد مسکن مهر استان فارس در شیراز افزود: پیش‌بینی می‌شود ۳۴۰ هزار واحد باقیمانده نیز در سال ۹۷ به بهره‌برداری برسد. او ادامه داد: از مجموع ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار واحد مسکن مهر که در کشور عملیات اجرای آنها آغاز شده، ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار واحد از تسهیلات بانکی بهره‌مند شدند. وی گفت: براساس قانون اساسی، دولت موظف است زمینه و شرایط لازم را برای خانه‌دار شدن مردم فراهم کند و برخلاف آنچه در مورد بی‌تفاوتی دولت تدبیر و امید نسبت به مسکن مهر مطرح می‌شود، دولت یازدهم سالانه ۲۲۰ هزار واحد مسکن مهر را تکمیل و به متقاضیان واگذار کرد که این میزان بیانگر اهتمام ویژه دولت به اجرای سریع و مناسب این طرح است. قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر، علت اصلی تاخیر در اجرای طرح‌های مسکن مهر را کمبود اعتبار بیان کرد و گفت: در آغاز کار، میانگین هزینه آماده‌سازی هر واحد ۲۰ میلیون ریال برآورد شده بود که این رقم در برخی شهرها به ۲۰۰ میلیون ریال افزایش یافت. اصغری مهرآبادی، ابراز امیدواری کرد که با همکاری دستگاه‌ها و مجموعه‌های دست‌اندرکار مسکن مهر، یوزده وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، سازمان امور مالیاتی و سازمان تامین اجتماعی، مشکلات تحویل مسکن مهر حل و فصل شود. او افزود: برای حل مشکلات مسکن مهر، تامین امکانات و خدمات زیربنایی و رونمایی این طرح تمام دستگاه‌های خدمات‌رسان باید پای کار باشند تا خانه‌هایی که ساخته و تحویل می‌شود سرپناه و سکونتگاهی امن باشد.

## انرژی

### ایران و فرانسه قرارداد بازبافت گاز مشعل در پارس جنوبی امضا کردند

شرکت ملی نفت ایران، شرکت سفره گس فرانسه و شرکت صنعت سازه‌های زمین ایران قرارداد بازبافت و مصرف گاز فلر (مشعل) را در یک پالایشگاه پارس جنوبی امضا کردند. این قرارداد از روز چهارشنبه «علی محمد احمدی» مدیری طرح جامع توسعه پایدار پارس جنوبی و «یان ابریس لکومت» مدیرعامل سفره گس فرانسه و «کوروش آهنگ» مدیرعامل شرکت صنعت سازه زمین ایران در حضور «غلامرضا منوچهری» معاون شرکت ملی نفت و «محمد مشکین‌قام» مدیرعامل نفت و گاز پارس امضا کردند. مدت اجرای این قرارداد ۳۰ ماه در نظر گرفته شده که ۲۴ ماه مربوط به اجرای پروژه و شش ماه نیز مرحله تحویل به کارفرماست. هزینه اجرای این پروژه ۴۲ میلیون یورو است. مطالعات پروژه را تیم مهندسی و برنامه‌ریزی طرح جامع توسعه پایدار پارس جنوبی و استفاده از اطلاعات میدانی از منطقه و پالایشگاه‌های ۲ و ۳ انجام داده است. قرار است در صورت موفقیت‌آمیز بودن این طرح از تجربه به دست آمده برای جمع‌آوری گازهای مشعل‌ها (فلر) در اهواز و همچنین مجهز کردن سایر پالایشگاه‌های گاز پارس جنوبی به این فناوری استفاده شود. شرکت سفره گس فرانسه در زمینه طراحی ساخت و انتقال فناوری مشارکت می‌کند و یک شرکت ایرانی نیز به‌عنوان شریک در این پروژه انتخاب شده است. بر این اساس شرکت صنعت سازه زمین وظیفه تامین و ساخت تجهیزات را عهده‌دار خواهد بود.

### حجم ذخایر نفت ایران چقدر است؟

یکی از دلایل مهم کاهش برداشت از میدان دریایی این است که از دیداد و حتی ثابت نگه داشتن تولید از میدان دریایی مستلزم سرمایه‌گذاری تزیق گاز یا آب یا سایر روش‌های ازدیاد برداشت است. بر اساس گزارش‌ها مجموع ذخایر قابل استحصال نفت خام و میعانات گازی کشور در پایان سال ۱۳۹۳ حدود ۱۵۸۴ میلیارد بشکه بوده که نسبت به سال ۱۳۹۲ تقریباً ۰٫۱ درصد کاهش یافته است. براساس گزارش‌ها که مرکز پژوهش‌های مجلس منتشر کرده، ایران در سال ۱۳۹۳ با این میزان ذخیره نفت خام و میعانات گازی متعارف شناخته شده، پس از ونزوئلا، عربستان سعودی و کانادا در رتبه چهارم جهان قرار گرفته است. همچنین ایران با دارا بودن ۱۳ درصد از ذخایر نفت لوک، در میان کشورهای عضو پس از ونزوئلا و عربستان سعودی رتبه سوم را به خود اختصاص داده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد برداشت از ذخیره نفت خام میدان خشکی به مراتب از میدان دریایی بیشتر بوده است، به طوری که نسبت باقی‌مانده ذخیره قابل استحصال به ذخیره نهایی در ارتباط با میدان نفتی خشکی ۵۷٫۸۷ درصد است و این نسبت در ارتباط با میدان نفتی دریایی ۶۶٫۲۶ درصد است. یکی از دلایل مهم کاهش برداشت از میدان دریایی این است که ازدیاد و حتی ثابت نگه داشتن تولید (برداشت) از میدان دریایی مستلزم سرمایه‌گذاری تزیق گاز یا آب یا سایر روش‌های ازدیاد برداشت است. از آنجا که این مهم در حد مطلوب محقق نشده، برداشت از میدان دریایی کاهش یافته و در مقابل برداشت از میدان خشکی به‌منظور دستیابی به سطح مشخصی از تولید افزایش یافته است.

## حمل‌ونقل ریلی

### آغاز سفر نخستین قطار باربری «این چوان» چین به سمت ایران

نخستین قطار باربری «این چوان» چین با ترک ایستگاه شهری به همین نام در مرکز منطقه خودمختار «نینگ شیا»، سفر خود را در چارچوب اجرای طرح جاده ابریشم نوین با عنوان «یک کمربند - یک راه» به سمت پایتخت ایران آغاز کرد. این دومین بار است که چین دست به چنین حرکتی در راستای برنامه راه ابریشم می‌زند و قطار قبلی سال گذشته پس از ۱۴ روز و طی ک ردن مسیری بالغ بر ۱۰ هزار کیلومتر از شهر «بی‌وو» وارد تهران شده بود. به گزارش ایرنا به نقل از رسانه‌های چین، در جریان حرکت قطار «این چوان» به سمت



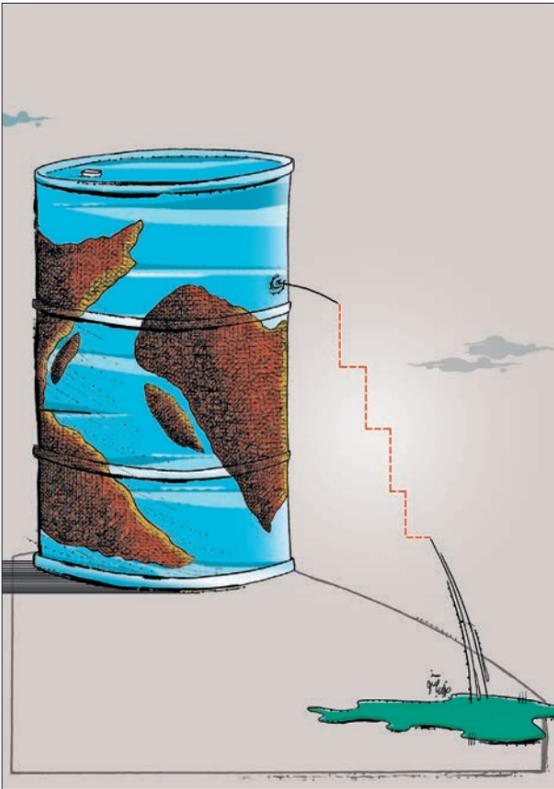
کشورمان که از روز سه‌شنبه آغاز شده، مراسمی نیز به واسطه راه‌اندازی این مسیر ریلی باربری جدید میان دو کشوری که ارتباط دیرینه‌ای در مسیر جاده ابریشم دارند، برگزار شد. این نخستین‌بار است که چنین قطار باربری از این منطقه خودمختار مسلمان‌نشین در شمال غرب چین راهی ایران می‌شود و با این اقدام این مسیر ریلی برای ارتباطات تجاری میان دو کشور گشوده شد. این بخشی از برنامه راه ابریشم چین است که این کشور قول داده است با سرمایه ۱۲۴ میلیارد دلاری آن را به پیش برده و همکاری گسترده‌ای با کشورهای این حوزه داشته باشد. این قطار باربری حامل ۵۰ کانتینر با کالاهایی مانند ماشین‌آلات، قطعات پدکی خودرو، اقلام مصرفی روزمره، سرامیک و ابزارآلات شیشه‌ای است. روزنامه مردم از گان حزب حاکم چین نیز روز چهارشنبه گزارش کرده است که این قطار از طریق کشورهای قزاقستان و ترکمنستان و پس از ۱۵ روز طی مسیر وارد تهران پایتخت ایران می‌شود. «لیانگ هوا» از مسئولان شرکتی که برنامه‌ریزی این سفر را برعهده دارد، گفت که این قطار با هزینه کمتر و صرفه‌جویی بیشتر، اقلام را به ایران می‌رساند و فاصله حمل آن از کشتی ۲۰ روز کوتاه‌تر است. مسئولان منطقه خودمختار و مسلمان‌نشین نینگ شیا چین می‌گویند که با راه‌اندازی این مسیر ریلی ارتباطات تجاری با آسیای غربی و آسیای مرکزی افزایش خواهد یافت.

### دیدار وزیر راه و شهرسازی ایران با امیر قطر

«عباس آخوندی» که به دعوت رسمی امیر قطر برای حضور در مراسم افتتاح «بندر حمد» به این کشور سفر کرده است در دیدار با شیخ عبدالله بن ناصر بن خلیفه آل ثانی، نخست‌وزیر قطر درباره راه‌های توسعه همکاری‌های بین دو کشور به‌ویژه در حوزه راه و شهرسازی گفت‌وگو کرد. همچنین وزیر راه و شهرسازی ایران در دیدار با جاسم بن سیف السلیطی وزیر حمل‌ونقل قطر، توسعه همکاری‌های مشترک در حوزه‌های حمل‌ونقل، ترانزیت و لجستیک را مورد بحث و بررسی قرار داد. در این دیدار آخوندی با تأکید بر ضرورت استفاده از ظرفیت‌های بنادر ایران اظهار داشت: ایران آمادگی دارد در چارچوب تامین نیازهای لجستیکی ترانزیتی در منطقه امکانات بنادر ایران و نیز فرودگاه امام خمینی (ره) را در اختیار تشار عمانی و قطری قرار دهد. آخوندی افزود: ضرورت دارد از امکانات و تسهیلات بندری ایران در بندرعباس و بندر چابهار برای تسهیل ترانزیت و تجارت منطقه‌ای بین عمان و آسیای میانه استفاده شود و ایران در زمینه توسعه گردشگری، زنجیره لجستیک و سایر حوزه‌های اقتصادی آمادگی همکاری کامل دارد. در ادامه این سفر و در نشست سه جانبه وزیران حمل‌ونقل ایران - قطر - عمان در دوحه طرفین بر افزایش همکاری‌های اقتصادی و تجاری بین سه کشور تأکید و راه‌های توسعه همکاری‌های طرفین در بخش خطوط هوایی، بنادر، کریدورهای حمل‌ونقل موجود و نیز فعال کردن موافقت‌نامه عشق‌آباد و همکاری‌های فیمابین در زمینه حمل‌ونقل، توریسم و تجارت مورد بحث و بررسی قرار گرفت. در این دیدار طرف عمانی با توجه به اهمیت نقش ایران به‌عنوان دروازه ورود به آسیای میانه پیشنهاد کرد که موافقت‌نامه عشق‌آباد مجدداً فعال شود و ایران نقش هماهنگ‌کننده را برای میزبانی از وزیران ذی‌ربط را به عهده بگیرد. همچنین طرف عمانی آمادگی خود را برای مشارکت با ایران در طرح‌های مشترک زیربنایی حمل‌ونقل و عمران و قطار در بنادر عمان به‌ویژه بندر صلاله و بندر صحر اعلام و اظهار امیدواری کرد ایران بتواند با طرف عمالی و قطری در همکاری‌های هوایی و فرودگاهی در منطقه مشارکت بیشتری داشته باشد.

### فاصله گرفتن از اقتصاد نفتی، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است

## بودجه ۹۶، نفتی‌تر از گذشته



درازدت به دستاوردهای شایسته‌تری نائل خواهد شد. وی افزود: در ابتدای کار، فاصله گرفتن از نفت با دشواری‌ها و مشقت خاص خود همراه خواهد بود، اما تحمل و مدیریت این سختی‌ها، نتایج مثبت و تعیین‌کننده‌ای را در پی خواهد داشت که کلیت کشور و مردم و به‌خصوص نسل‌های آینده از آن منتفع خواهند شد. محقق و پژوهشگر اقتصادی تصریح کرد: تاریخ در ارتباط با تصمیمات اقتصادی دولت‌ها در ادوار مختلف قضاوت خواهد کرد.

### کاهش مالیات‌های مأخوذه، وابستگی به نفت را تشدید خواهد کرد

مصطفی بخشنده، محقق و پژوهشگر اقتصادی، با اشاره به لزوم حرکت در مسیر اخذ هدفمند و هوشمندانه مالیات اظهار کرد: هر آنچه زمینه و بستر فرارهای مالیاتی محدودتر شود به همان میزان شاهد تسهیل روند تامین هزینه‌های مورد نیاز کشور خواهیم بود. وی افزود: رویکرد دولت باید به‌صورتی تعریف و طراحی شود که راه‌گسری برای افراد و گروه‌هایی که واجد شرایط پرداخت مالیات هستند، باقی‌نماند و تحقق این امر نقش بسزایی در فاصله‌گیری از وابستگی نفتی در پی خواهد داشت. این محقق و پژوهشگر اقتصادی گفت: هر آنچه میزان مالیات‌های مأخوذه کاهش یابد، میل نیازهای مالی کشور از محل فروش نفت، افزایش یافته است. محقق و پژوهشگر اقتصادی گفت: براساس برآوردهای انجام شده، وابستگی بودجه به نفت در سال ۹۶، با افزایش ۱۰ درصدی (نسبت به سال ۹۵) همراه شده و ضریب وابستگی نفتی در بودجه اشاره شده، حدود ۳۶ درصد برآورد می‌شود. ناظری بیان کرد: دولت باید در مسیری گام بردارد که هزینه‌های جاری و عمرانی مورد نیاز کشور را از محل دریافت مالیات تامین نماید و فاصله هر چه بیشتر از نفت فروشی برای تامین هزینه‌ها، ضرورتی است که با حصول آن، اقتصاد کشور در

جبران کسری بودجه از صندوق توسعه ملی، برداشت‌هایی را انجام داده است که انتظار می‌رود جهت‌گیری برداشت‌ها به سمت و سوی حمایت هر چه بیشتر از بخش خصوصی سوق پیدا کند. ناظری گفت: طبق آمار وابستگی بودجه به نفت در سال ۹۳، ۴۰ درصد کاهش یافت، امری که در سال ۹۴، ۳۶ درصد و در سال ۹۵، ۲۵ درصد اعلام شد که البته نقش افت قیمت نفت در این کاهش وابستگی، آن‌بر حمایت از بخش خصوصی (با عنایت به مصالح کشور و ضوابط قانونی) استوار است. محقق و پژوهشگر اقتصادی گفت: با تصویب مجلس، دولت با هدف

سعید ناظری، محقق و پژوهشگر اقتصادی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به بند ۱۸ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی اظهار کرد: در بند مذکور بر افزایش سالانه سهم صندوق توسعه ملی از منابع حاصل از صادرات نفت و گاز و قطع وابستگی بودجه به نفت تأکید شده است. وی افزود: صندوق توسعه ملی باید در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد که البته هر گونه برداشت از آن، منوط به تصویب مجلس خواهد بود، سازوکاری که ماهیت آن بر حمایت از بخش خصوصی (با عنایت به مصالح کشور و ضوابط قانونی) استوار است. محقق و پژوهشگر اقتصادی گفت: با تصویب مجلس، دولت با هدف

## آزمون و خطای حذف برچسب قیمت کالاها



درحالی که مصوبه حذف برچسب قیمت کالا از اول مهر به طور آزمایشی اجرا خواهد شد، همچنان این طرح مخالفان قدری دارد که برخی از آنها بر این باورند که این کار می‌تواند شفافیت عرضه کالا را از بین ببرد. انطور که معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفته، با این طرح به‌صورت آزمایشی قرار است از مهرماه اجرایی شود و برچسب قیمت مصرف‌کننده از روی برخی محصولات حذف شود تا نظام توزیع بنا بر منطق بازار، خود برای قیمت عرضه محصول تصمیم بگیرد. به گزارش خبرنگاران، در فاز اول اجرای این طرح کالاهایی مانند انواع کیک و بیسکویت، چیپس و پفک، آدامس، شیرینی‌های کارخانه‌ای و سایر تنقلات به همسر مواد سلولزی مانند دستمال کاغذی یا حوله‌های کاغذی مورد توجه در دستور کار است.

### مخالفان چه می‌گویند؟

همیشه مصوبات دولتی موافق و مخالف‌های خاصی خود را دارد. این مصوبه هم از این قاعده مستثنی نیست. برخی کارشناسان بر این باورند که مشکلات تولید و رقابتی شدن کالاها تنها با حذف برچسب کالا حل نمی‌شود. توجه دولت باید بیشتر به سیاست‌گذاری باشد، زیرا برچسب کالا موضوعی جزئی در چرخه نظام تولید و توزیع است و آنچه باید مورد توجه قرار بگیرد، مشکلات تولیدکنندگان است. مسعود دانشمند، کارشناس اقتصادی و دبیرکل خانه اقتصاد ایران در رابطه با حذف برچسب قیمت روی کالا گفت: «به طور کلی در تمام دنیا معاملات باید شفاف باشد، مشخصات کالا روشن باشد و قیمت‌های آن به طور شفاف اعلام شود. کالا باید در معرض دید خریدار باشد که خریدار اگر

### از نگاه موافقاها

موافق‌های این مصوبه هم طبیعتاً از مصوبه دولت دفاع می‌کنند. آنها معتقدند با حذف برچسب قیمت کالا،

هم در گفت‌وگو با خبرنگاران می‌گویند: «حذف برچسب قیمت کالا اقدام مثبتی در جهت کمک به تولید و تولیدکنندگان است.» او ادامه داد: «دولت می‌خواهد که فروشندگان قیمت‌گذاری اگر جنس خوب باشند دیگر دولت نمی‌تواند با هر قیمتی آن را بفروشد. به طور مثال در بحث میوه، زمانی که مشتری خواستار یک میوه خوب شد، آن را با قیمت خوب می‌فروشد.» آقامیری عنوان کرد: «اگر قیمتی که دولت مشخص می‌کند قیمتی نباشد که تولیدکننده رضایت داشته باشد طبیعتاً از کیفیت آن کم می‌کند، بنابراین بهتر است که این برچسب را بردارند و اجازه دهند شرایط عادی عرضه و تقاضا مسیر را مشخص کند.» این عضو هیأت‌نمایندهگان اتاق بیان کرد: «ضمن اینکه این موضوع باعث ایجاد رقابت نیز می‌شود من به‌عنوان تولیدکننده اگر می‌خواهم مردم تولیدم را بخرند، باید جنس بهتری را در بازار ارائه دهم. از سوی دیگر رقابتی که بین تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالا ایجاد می‌شود خود می‌تواند قیمت را بشکند.» محسن بهرامی ارض اقدس عضو هیأت‌نمایندهگان اتاق تهران هم ضمن اشاره به این جمله که طرح حذف قیمت‌گذاری کالا قانون نیست بلکه یک دستورالعمل است، می‌گوید: «این طرح با هدف رقابتی کردن فضای بازار و دستیابی به نقطه تعادل عرضه و تقاضا کالا در جامعه تهیه و ابلاغ شده است.» وی همچنین اقدام مشمول طرح در فاز نخست را شامل انواع بیسکویت، شیرینی، کیک، شکلات، چیپس، اسنک و محصولات صنایع سلولزی و بهداشتی برشمرد و اظهار داشت: «این کالاها سهم و نقش قابل توجهی در سبد هزینه‌های خانوارها ندارند.»

## خبرنامه



## رتبه بیستم بیمه پاسارگاد در میان شرکت‌های فرابورسی

رتبه‌بندی شرکت‌های پذیرفته شده در فرابورس از نظر کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی مناسب انجام شده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه پاسارگاد، این شرکت بیمه براساس امتیاز کسب شده از نظر کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی مناسب توانست در رتبه‌بندی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بازار فرابورس از لحاظ شفافیت مالی رتبه ۲۰ را کسب کند.

براساس گزارش‌های دریافتی، امتیاز اطلاع‌رسانی ناشران طبق وضعیت اطلاع‌رسانی آنها از نظر قابلیت اتکا و به‌موقع بودن ارسال اطلاعات برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱/۰۳/۱۳۹۶ به همراه اطلاعات مقایسه‌ای دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۳۰/۱۲/۱۳۹۵ اعلام شده است.

گفتنی است عملکرد مناسب و منطقی بیمه پاسارگاد، ارائه به‌موقع و شفاف اطلاعات و اعتماد سهامداران از عوامل رشد ارزش بازار این شرکت بوده است. براساس این گزارش، معیار به‌موقع بودن براساس زمان ارسال اطلاعات، پیش‌بینی سود هر سهم، صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای حسابرسی نشده، صورت وضعیت پرتفوی، اظهارنظر حسابرس نسبت به پیش‌بینی سود هر سهم و صورت‌های مالی شش‌ماهه، صورت‌های مالی حسابرسی نشده و حسابرسی شده پایان دوره مالی و برنامه زمان‌بندی پرداخت سود سهامداران در مقاطع تعیین شده در دستورالعمل افشای اطلاعات است که با لحاظ کردن میزان تأخیر در ارسال اطلاعات، مورد محاسبه قرار می‌گیرد. همچنین میزان تغییرات در پیش‌بینی‌های ارسالی و تفاوت‌های میان مبالغ پیش‌بینی شده و عملکرد واقعی حسابرسی شده معیار قابلیت اتکا در این محاسبات محسوب می‌شود.

## بهره‌برداری از ۱۳ طرح بزرگ کشوری با مشارکت بانک ملی ایران

مدیرعامل بانک ملی ایران گفت که طی سال گذشته ۱۳ طرح بزرگ کشوری با تسهیلات کلان بانک ملی ایران به بهره‌برداری رسید. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، دکتر محمدرضا حسین‌زاده افزود: این طرح‌ها بیش از ۴ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال مشارکت ریالی و بیش از ۳۷ میلیون و ۸۳۴ هزار دلار مشارکت ارزی بانک را به همراه داشت.

وی اضافه کرد: این طرح‌ها در استان‌های آذربایجان غربی، سمنان، فارس، مازندران، کردستان، گیلان و یزد عملیاتی شده‌اند.

به گفته محمدرضا حسین‌زاده، تولید بوتس و پلی اتیلن، انواع ترانسفورماتور، سیمان، آرد و روغن خام از جمله پروژه‌هایی هستند که بانک ملی ایران اقدام به تأمین مالی آنها کرد. وی ابراز داشت: همچنین دو بیمارستان تخصصی، سه هتل، یک مجتمع کشتارگاهی و یک مجتمع تولید قند و شکر از دیگر طرح‌هایی بودند که بانک ملی ایران در آنها سرمایه‌گذاری کرده و شاهد بهره‌برداری از آنها بود.

## ۲۲ مهرماه زمان قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه بانک ملت

سی و ششمین دوره قرعه‌کشی جوایز حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز ریالی و ارزی بانک ملت روز شنبه ۲۲ مهرماه اسامی برگزار می‌شود.

به گزارش روابط عمومی بانک ملت، این دوره قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز، از روز اول تیرماه سال ۹۵ شروع شده و تا پایان خردادماه سال جاری ادامه داشته است.

براساس این گزارش، حداقل موجودی حساب جهت شرکت در قرعه‌کشی دوره سی‌وششم، برای حساب‌های پس‌انداز ریالی ۵۰۰ هزار ریال و برای حساب‌های پس‌انداز ارزی، ۱۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها، تعیین شده است. بر این اساس، تکمیل یا حفظ حداقل موجودی تعیین شده تا پایان روز ۲۱ مهرماه سال جاری امکان‌پذیر خواهد بود. در این قرعه‌کشی هر ۵۰۰۰۰۰۰ ریالی یا ۱۰۰ یورو (یا معادل آن به سایر ارزها) از مانده حساب در هر روز طی دوره قرعه‌کشی معادل یک امتیاز محاسبه خواهد شد. داشتن حداقل موجودی به مدت سه ماه یا ۹۰ روز متوالی در طی دوره قرعه‌کشی یا از زمان آخرین مهلت افتتاح حساب یا افزایش موجودی، مفتوح بودن حساب و داشتن حداقل موجودی تعیین شده در روز قرعه‌کشی و وجود شماره ملی معتبر از مشتریان حقیقی، شناسه ملی معتبر از مشتریان حقوقی و شماره فراگیر معتبر از مشتریان خارجی نزد بانک ملت، از شرایط شرکت در قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز این بانک تعیین شده است.

در این قرعه‌کشی، ۹۳۰ میلیارد ریال جایزه شامل ۳۰۰ جایزه نقدی هر یک به ارزش یک میلیارد ریال، سه هزار جایزه نقدی هر یک به ارزش ۱۰۰ میلیون ریال و ۳۳۰ هزار کمک هزینه خرید صنایع‌دستی هر یک به ارزش یک میلیون ریال، به قید قرعه بین سپرده‌گذاران حساب‌های قرض‌الحسنه توزیع خواهد شد.

## فروش دلار در بانک‌ها به نرخ آزاد

## ارز مسافرتی حذف شد



نمی‌شد. آن هم در شرایطی که مسافران خارجی عمدتاً توانایی تأمین ارز لازم را نیز دارا بوده و نیاز چندانی به دریافت ارز مبادله‌ای پایان خواهد داد و تمامی ارزها با یک نرخ در بازار آزاد توزیع می‌شود.

با حذف ارز مسافرتی، مسافران می‌توانند ارز مورد نیاز خود را در کنار صرافی‌ها از بانک‌ها که در سال گذشته مجوز خریدوفروش ارز را دریافت کرده بودند، تهیه کنند که با نرخ آزاد انجام می‌شود.

در حالی این دستور از بیستم شهریورماه لازم‌الاجراست که تأمین ارز برای زائران اربعین به‌طور استثنای برای سال جاری نیز انجام خواهد شد. بر این اساس ارز مسافرتی به میزان حداکثر ۲۰۰ دلار آمریکا به نرخ مبادله‌ای با ارائه گذرنامه معتبر جمهوری اسلامی ایران و بلیت مسافرت برای زائران اربعین از طریق بانک‌های ملی ایران، ملت و سامان تأمین خواهد شد.

نیاز خود را از طریق بازار آزاد و البته بانک‌ها تأمین کنند. به گزارش ایسنا، در مجموع مقررات ارزی بانک مرکزی، چند بخش قابلیت دریافت ارز با نرخ دولتی را دارند، از جمله دانشجویان، واردات و صادرات، درمان و همچنین مسافران. بر این اساس مسافران می‌توانستند یک بار در سال چه از طریق زمینی، هوایی، ریلی و دریایی به میزان ۳۰۰ دلار با نرخ مبادله‌ای ارز از مرکز مبادلات ارزی تهیه کنند، اما با اصلاحی که در مقررات ارزی انجام شده، پرداخت ارز مبادله‌ای به مسافران ملغی شده است.

ظاهراً این اقدام بانک مرکزی براساس دو دلیل اصلی اتفاق افتاده است؛ اول اینکه ارزهای مسافرتی را معمولاً افرادی دریافت می‌کردند که برای سفرهای خارجی یا زیارتی استفاده کرده که در این حالت یک امتیاز نسبت به سایرین بود، یعنی جزو ارزهای ضروری محسوب

نیاز خود را از طریق بازار آزاد و البته بانک‌ها تأمین کنند. به گزارش ایسنا، در مجموع مقررات ارزی بانک مرکزی، چند بخش قابلیت دریافت ارز با نرخ دولتی را دارند، از جمله دانشجویان، واردات و صادرات، درمان و همچنین مسافران. بر این اساس مسافران می‌توانستند یک بار در سال چه از طریق زمینی، هوایی، ریلی و دریایی به میزان ۳۰۰ دلار با نرخ مبادله‌ای ارز از مرکز مبادلات ارزی تهیه کنند، اما با اصلاحی که در مقررات ارزی انجام شده، پرداخت ارز مبادله‌ای به مسافران ملغی شده است.

ظاهراً این اقدام بانک مرکزی براساس دو دلیل اصلی اتفاق افتاده است؛ اول اینکه ارزهای مسافرتی را معمولاً افرادی دریافت می‌کردند که برای سفرهای خارجی یا زیارتی استفاده کرده که در این حالت یک امتیاز نسبت به سایرین بود، یعنی جزو ارزهای ضروری محسوب

## ایستگاه بعدی نقدینگی سرگردان؟

عرضه روبه‌رو بوده است. خوشبختانه مسکن کمتر تحت تأثیر نرخ سود بانکی قرار می‌گیرد. حق‌شناس با بیان اینکه اگر دولت بتواند شاخص‌هایی مثل نرخ ارز و نرخ سود بانکی را متناسب با عرضه و تقاضا تعدیل کند، عوارض منفی آن کوتاه‌مدت خواهد بود، گفت: طبعاً وقتی پول از بانک آزاد می‌شود، پناهگاه آن می‌تواند سکه و ارز باشد ولی در بلندمدت

نیز بسیار مهم است. ما زمانی می‌توانیم انتظار داشته باشیم که نرخ سود تسهیلات کاهش یابد که انتظارات تورمی در اقتصاد وجود نداشته باشد. به این معنا که مردم نه‌تنها منتظر افزایش تورم نباشند بلکه منتظر کاهش آن نیز باشند. البته اکنون به همین سمت و سو در حرکتیم و انتظار افزایش نرخ تورم وجود ندارد، ولی یکی از مهم‌ترین نکاتی که دولت دوازدهم اکنون باید مورد توجه قرار دهد، نرخ ارز است که باید به فکر تک‌نرخ کردن آن باشد.

و همچنین در خصوص رفتن پول به سمت بازارهای موازی در شرایط کاهش نرخ سود بانکی گفت: در چند روز اخیر که نرخ سود بانکی کاهش یافت، چون بازار ارز دچار نوسان شد برخی از پول‌ها به سمت سوداگری در ارز، مسکن، سکه و... رفت ولی چون محیط اقتصاد کلان بیابان‌تر شده، حتماً یک علامت بزرگ برای سرمایه‌گذاران خواهد بود که سرمایه خود را به بخش واقعی اقتصاد ببرند. این اقتصاددان در ادامه سخنانش گفت: متغیر دوم، ثبات در نرخ ارز است. از سنوات گذشته یعنی از سال ۱۳۹۲ شاهد ارز چند قیمتی هستیم که نفع‌ها را نسبت فراوان ایجاد که قیمت‌ها را نیز غیرواقعی کرد.

حق‌شناس با بیان اینکه دولت وقت داشت در سال گذشته ارز را تک‌نرخ می‌کرد، گفت: اکنون نیز اگر دولت ارز را تک‌نرخ کند، در کنار کاهش نرخ سود بانکی این علامت بزرگ را به سرمایه‌گذاران می‌دهد که پول خود را به بخش واقعی اقتصاد ببرند. در کنار این متغیرها نرخ سود تسهیلات بانکی

نیز بسیار مهم است. ما زمانی می‌توانیم انتظار داشته باشیم که نرخ سود تسهیلات کاهش یابد که انتظارات تورمی در اقتصاد وجود نداشته باشد. به این معنا که مردم نه‌تنها منتظر افزایش تورم نباشند بلکه منتظر کاهش آن نیز باشند. البته اکنون به همین سمت و سو در حرکتیم و انتظار افزایش نرخ تورم وجود ندارد، ولی یکی از مهم‌ترین نکاتی که دولت دوازدهم اکنون باید مورد توجه قرار دهد، نرخ ارز است که باید به فکر تک‌نرخ کردن آن باشد.

و همچنین در خصوص رفتن پول به سمت بازارهای موازی در شرایط کاهش نرخ سود بانکی گفت: در چند روز اخیر که نرخ سود بانکی کاهش یافت، چون بازار ارز دچار نوسان شد برخی از پول‌ها به سمت سوداگری در ارز، مسکن، سکه و... رفت ولی چون محیط اقتصاد کلان بیابان‌تر شده، حتماً یک علامت بزرگ برای سرمایه‌گذاران خواهد بود که سرمایه خود را به بخش واقعی اقتصاد ببرند. این اقتصاددان در ادامه سخنانش گفت: متغیر دوم، ثبات در نرخ ارز است. از سنوات گذشته یعنی از سال ۱۳۹۲ شاهد ارز چند قیمتی هستیم که نفع‌ها را نسبت فراوان ایجاد که قیمت‌ها را نیز غیرواقعی کرد.

حق‌شناس با بیان اینکه دولت وقت داشت در سال گذشته ارز را تک‌نرخ می‌کرد، گفت: اکنون نیز اگر دولت ارز را تک‌نرخ کند، در کنار کاهش نرخ سود بانکی این علامت بزرگ را به سرمایه‌گذاران می‌دهد که پول خود را به بخش واقعی اقتصاد ببرند. در کنار این متغیرها نرخ سود تسهیلات بانکی

## نرخنامه



## نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۴۵,۴۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۵,۹۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۴۰,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۶۹,۵۰۰	▲
نیم سکه	۶۶۵,۰۰۰	
ربع سکه	۳۷۹,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۱,۰۰۰	▼

## نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۸۲۱	▲
یورو اروپا	۴,۵۶۵	
پوند انگلیس	۴,۹۹۳	▲
درهم امارات	۱,۰۵۱	▲

## در پیچه



مرکز آمار رشد اقتصادی بهار را اعلام کرد

## بدون نفت ۷ درصد و با نفت ۶.۵ درصد

براساس اطلاعات مرکز آمار ایران، رشد اقتصادی بدون نفت در بهار امسال معادل ۷درصد و رشد با نفت معادل ۶.۵ درصد بوده است. مرکز آمار اعلام کرد: محصول ناخالص داخلی به قیمت ثابت سال ۱۳۹۰ در سه ماهه نخست سال ۱۳۹۶ به رقم ۱۸۳ هزار و ۶۴۲ میلیارد تومان با نفت و ۱۴۵ هزار و ۶۶۹ میلیارد تومان بدون احتساب نفت بوده است. رقم مذکور در مدت مشابه سال قبل با نفت ۱۷۲ هزار و ۳۸۵ میلیارد تومان و بدون نفت ۱۳۶ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان بوده که نشان از رشد ۶.۵درصدی محصول ناخالص داخلی با نفت و ۷درصدی محصول ناخالص داخلی بدون نفت در بهار سال ۱۳۹۶ دارد. نتایج مذکور حاکی از آن است که در سه‌ماهه نخست

سال جاری رشته فعالیت‌های گروه کشاورزی ۳.۱ درصد، گروه صنعت (استخراج نفت خام و گاز طبیعی، سایر معادن، صنعت، انرژی و ساختمان) ۴.۹ درصد در گروه خدمات ۸.۲درصد نسبت به فصل مشابه سال قبل رشد داشته است. محاسبات فصلی در مرکز آمار ایران در قالب ۱۵ بخش اصلی متشکل از ۴۲ رشته فعالیت انجام می‌شود که بر این اساس گروه کشاورزی شامل زیربخش‌های زراعت و باغداری، دامداری، جنگلداری و ماهیگیری، گروه صنعت شامل زیربخش‌های استخراج نفت خام و گاز طبیعی، استخراج سایر معادن، صنعت، تأمین آب، برق و گاز طبیعی و ساختمان است. گروه خدمات شامل زیربخش‌های عمده‌فروشی و خرده‌فروشی، هتل و رستوران، حمل‌ونقل و ارتباطات، واسطه‌گری‌های مالی، مستغلات، امور عمومی، آموزش، بهداشت و مددکاری و سایر خدمات است.



## آگهی حصر وراثت

بانو شهلا شهرت شیراز زاده نام پدر علی حیدر بشناسنامه ۲۲۸ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصر وراثت تقدیم و توضیح داده که همسر مرحوم خداداد شهرت مرادی بشناسنامه ۲۴۳ صادره رامهرمز در تاریخ ۹۶/۰۵/۱۴ در هفت کل اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از: ۱- متقاضی شهلا شیراز زاده (همسر متوفی) ۲-سجاد مرادی فرزند خداداد ش ش ۱۷/۰۳/۱۹۰۰ صادره هفتکل (پسر متوفی) ۳- مریم مرادی فرزند خداداد ش ش ۲۷/۱۱/۱۹۰۰ صادره هفتکل (دختر متوفی) ۴- فاطمه مرادی سبزی کوهی فرزند علی باز ش ش ۲۳ صادره هفتکل (مادر متوفی) ۵- البرز مرادی چهار طاقی فرزند علم باز ش ش ۱۱۵ صادره اردل (پدر متوفی) و لا غیر ورثه دیگری ندارد. / اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینمایند تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره سه اهواز

## آگهی حصر وراثت

دانیال پناهپوری دارای شناسنامه شماره ۲۴۴ به شرح دادخواست به کلاسه ۲/۹۶/۵۵۰ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان زالی پناهپوری فرزند کهزاد به شماره شناسنامه ۲۷ در تاریخ ۹۶/۰۶/۱۴ اقامتگاه دائمی خود بمرود زندگی گفته ورثه حین فوت آن مرحوم منحصر است به متقاضی با مشخصات فوق الذکر فرزند متوفی و پنجعلی پناهپوری ف زالی ش ش ۲۲۴۸ ص از شیراز فرزند متوفی و قاسمعلی پناهپوری ف زالی ش ش ۲۲۴۹ ص از شیراز فرزند متوفی و علی پناهپوری ف زالی ش ش ۲۴۴ ص از گچساران فرزند متوفی و سودابه پناهپوری ف زالی ش ش ۱۰۲ ص از شیراز فرزند متوفی و سکینه پناهپوری ف زالی ش ش ۲۲۵۰ ص از شیراز فرزند متوفی و مرضیه پناهپوری ف زالی ش ش ۲۴۵ ص از گچساران فرزند متوفی و فاطمه پناهپوری ف زالی ش ش ۲۴۶ ص از گچساران فرزند متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می‌گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۲/۹۶/۲۲۷ شورای حل اختلاف شهرستان گچساران



## چهار تعاونی سهامی عام به زودی در تابلوی اصلی بورس

یک مقام مسئول با بیان اینکه چهار تعاونی سهامی عام به زودی وارد تابلوی اصلی بورس خواهند شد، از ارسال اطلاعات ۳۰ تعاونی متعارف به سازمان بورس برای خرید و فروش سهام خبر داد. در همین زمینه علیرضا ناطق، مدیر کل تعاونی‌های خدمات و نوع جدید وزارت تعاون در خصوص آخرین وضعیت ورود تعاونی‌ها به بازار سرمایه با وجود گذشت یک‌سال از اصلاح اساسنامه گفت: در حال حاضر دو تعاونی سهامی عام وارد فرابورس شدند و دو تعاونی سهامی عام دیگر نیز در حال پذیرش در فرابورس هستند. به گزارش مهر، وی ادامه داد: متعاقباً با توجه به استانداردها و شرایطی که به لحاظ سودآوری و درآمد وجود دارد این چهار تعاونی به زودی وارد تابلوی اصلی بورس خواهند شد. ناطق با بیان اینکه برای ورود تعاونی‌های سهامی عام به بورس در حال حاضر هیچ مانع و مشکلی وجود ندارد، گفت: ورود تعاونی‌های متعارف نیاز به مطالعات و ایجاد بستر الکترونیکی دارد که اطلاعات ۳۰ تعاونی دارای شرایط ورود به بورس از ۳۰ استان دریافت و به شرکت فرابورس داده شد.

## امروز نتایج آزمون دوره بیست و نهم حرفه‌ای بازار سرمایه اعلام می‌شود

نتایج آزمون دوره بیست و نهم از امروز مورخ ۱۶ شهریور ۱۳۹۶ روی سایت اداره آموزش و امور گواهی‌نامه‌های حرفه‌ای قرار خواهد گرفت. شاهین احمدی اعلام کرد در این دوره، تنها دو آزمون اصول بازار سرمایه و معامله‌گری بازار سرمایه به صورت قلم و کاغذی برگزار شد. پذیرفته‌شدگان آزمون اصول بازار سرمایه (قبولی قطعی) باید مدارک خود را حداکثر تا تاریخ ۱۵ مهر ۱۳۹۶ به اداره آموزش و امور گواهی‌نامه‌های حرفه‌ای ارسال کنند.

## بورس کالا

## تالار صادراتی میزبان عرضه ۵۵ هزار تن سنگ آهن

تالار صادراتی بورس کالا روز چهارشنبه ۱۵ شهریورماه میزبان عرضه ۵۵ هزار تن سنگ آهن دانه‌بندی بود. روز چهارشنبه همچنین ۱۳ هزار تن انواع قیر، عایق رطوبتی و لوب‌کات نیز در تالار صادراتی بورس کالا ایران عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالا ایران نیز عرضه ۶۲ هزار و ۶۶۵ تن انواع قیر، مواد شیمیایی و ویکوم‌باتوم را تجربه کرد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالا ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۲۸۳ هزار تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دوروم، ۳۰۰ تن شکر سفید، ۵۰ تن جو دامی و ۲۰ هزار قطعه جوجه یک‌روزه بود. علاوه بر این، ۲۰ هزار و ۳۶۱ تن گندم خوراکی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی عرضه شد. بازار فرعی بورس کالا ایران نیز در این روز عرضه ۲۶۲ تن ضایعات فلزی، ۴۷ تن روغن کارکرده لکوموتیو و یک هزار تن کنسرتاره فسفات را تجربه کرد.

## بورس انرژی

## رکورد ارزش معاملات روزانه بازار برق شکسته شد

در آخرین جلسه معاملات این هفته کالاهای سی‌اس‌او پالایش نفت شازند، نفتی سبک پالایش نفت تهران و حلال ۴۱۰ پالایش نفت آبادان در رینگ داخلی عرضه شدند. در عین حال ممزمان با دومین مرحله تأمین اعتبار شرکت‌های توزیع نیروی برق در شهریورماه، رکورد ارزش معاملات روزانه بازار برق بورس انرژی ایران در سال جاری شکسته شد. بدین ترتیب بازار برق بورس انرژی ایران شاهد معامله ۹ میلیون و ۲۲۱ هزار قرارداد معادل ۲۴۱ میلیون و ۹۵ هزار کیلووات ساعت به ارزش ۸۱ میلیارد و ۵۳۷ میلیون ریال بو و نمادهای بارپایه، کمپاری، بارپیک و میان‌باری با متوسط قیمت ۳۲۸، ۳۲۱، ۴۰۵ و ۳۹۹ ریال بر کیلووات ساعت مورد معامله قرار گرفتند. از نکات حائز اهمیت بازار برق می‌توان به شکسته شدن رکورد ارزش روزانه معاملات در پی دومین مرحله تأمین اعتبار شرکت‌های توزیع برق در شهریورماه سال جاری اشاره کرد. ارزش کل بازار برق بورس انرژی ایران در سال جاری با معامله ۳ میلیارد و ۶۸۰ میلیون کیلووات ساعت به مبلغ ۱،۲۶۱ میلیارد و ۶۷۸ میلیون ریال بالغ شد که نشان‌دهنده رشد ۲۷ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته است.

## شرکت‌ها و مجامع

## «واتی» ۶ ماهه ۱۶ ریال پوشش داد

شرکت گروه سرمایه‌گذاری آتیه دماوند در گزارش حسابرسی شده نیمه نخست سال مالی جاری، ۷ درصد از پیش‌بینی‌ها را پوشش داده است. «واتی» صورت مالی دوره شش ماهه سال مالی منتهی به ۳۰ آذرماه ۹۶ را منتشر کرد. بر مبنای اطلاعات درج شده در این گزارش سرمایه‌گذاری آتیه دماوند پیش‌بینی درامد هر سهم برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۹۶ را با سرمایه ۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال، مبلغ ۲۴۳ ریال به‌طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. سود هر سهم گزارش قبل ۲۳۶ ریال بود که در گزارش جدید با تعدیل مثبت ۳ درصدی به ۲۴۳ ریال افزایش یافت. همچنین شرکت در شش ماهه نخست سال مالی جاری، ۱۶ ریال معادل ۷ درصد سود اعلامی را پوشش داده است. این گزارش با عملکرد شش ماهه حسابرسی نشده مقایسه شده است.

## نماگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش کشت و صنعت پیساز در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که صنایع جوشکاب یزد در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غازر	۷،۶۹۱	۵،۶۵
یکاب	۱۷،۲۶۵	۵
قنقش	۸،۶۶۲	۴،۰۴
فجام	۹،۹۰۰	۳،۸۸
خکمک	۱،۰۳۶	۳،۸۱
وبملت	۹۹۴	۳،۳۳
قزوين	۴،۱۹۶	۲،۹۴

## بیشترین درصد کاهش

لنت ترمز ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. معادن بافق در رده دوم این گروه ایستاد. فرآورده‌های نسوز ایران هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
خلنت	۳،۷۷۱	(۴،۸۹)
کیباق	۱۴،۴۸۶	(۴،۶۸)
کفرا	۳،۴۳۱	(۴،۵۹)
کادر	۲،۳۲۷	(۴،۵۵)
فراور	۱۲،۷۳۵	(۴،۵۱)
دلقما	۳،۹۵۸	(۴،۳)
خموتور	۷،۸۰۸	(۴،۳)

## پرمعامله‌ترین سهم

گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. آلومینیوم ایران هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
پترول	۱۳۹۲	۳۸،۷۲۸
خسایا	۱۱۴۴	۳۵،۴۴۸
فایرا	۱۳۱۳	۱۶،۸۶۶
وبملت	۹۹۴	۱۵،۱۶۹
شیلو	۵۱۶	۱۴،۴۷۶
ومعادن	۱۵۱۴	۱۲،۶۸۱
فولاد	۱۹۱۶	۱۰،۹۹۶

## بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان به خود اختصاص داد. فرآورده‌های غذایی و قند پیرانشهر رتبه دوم را به دست آورد. سایپا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
پترول	۱۳۹۲	۵۳،۹۰۲
قیپرا	۷۷۹۹	۴۲،۹۴۴
خسایا	۱۱۴۴	۴۰،۵۶۳
فیاهنر	۷۱۷۹	۳۴،۴۷۷
غازر	۷۶۹۱	۳۳،۳۵۶
فملی	۲۲۷۷	۲۲،۶۳۱
فایرا	۱۳۱۳	۲۲،۱۵۴

## بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان در این گروه دوم شد و آلومینیوم ایران در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خسایا	۱۱۴۴	۲۵۶
پترول	۱۳۹۲	۱۵۲۲
فایرا	۱۳۱۳	۱۰۹۲
وبملت	۹۹۴	۸۴۸
خیارس	۸۷۷	۷۷۸
فملی	۲۲۷۷	۷۴۰
فیاهنر	۷۱۷۹	۶۹۴

## پلاتین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۹۷۷	۹۹۵
وآذر	۴۴۲۱	۸۸۴
کسایا	۱۶۶۲	۸۳۱
خمجور	۲۲۸۵	۵۷۱
شیراس	۲۱۶۰	۵۴۰
خکمک	۱۰۳۶	۵۱۸
خریخت	۱۱۳۷	۳۷۹

## کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۴۰۸۷	۱،۹۴
وخارزم	۷۸۵	۲،۰۹
واعتبار	۱۴۹۹	۲،۷۸
وصنا	۱۰۸۸	۳،۵۴
وبانک	۱۸۵۱	۳،۵۷
ما	۱۶۲۰	۳،۵۹
پارسیان	۱۷۳۳	۳،۷۰

## حقیقی‌ها فروختند، حقوقی‌ها خریدند

## اصلاح قیمتی در گروه‌های پیشرو بازار سهام



سیدمحمدصدرالغروی

sadrrolgharavi@yahoo.com

سهامداران تالار شیشه‌ای در آخرین روز کاری هفته، شاهد افت ۰،۰۷ درصدی شاخص کل بورس بودند. بر این اساس شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز چهارشنبه ۱۵ شهریورماه ۹۶ با کاهش ۵۸ واحدی به رقم ۸۳ هزار و ۶۷۵ واحد رسید. در معاملات روز چهارشنبه نمادهای بانک ملت، پتروشیمی جم و شرکت ارتباطات سیار ایران به ترتیب با ۳۰، ۲۰ و ۱۵ واحد تأثیر مثبت، بیشترین نقش افزایشی را روی داماسنج بازار سهام داشتند و در طرف مقابل نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران و پالایش نفت اصفهان با ۱۶، ۲۲ و ۱۵ واحد تأثیر کاهنده، به روند نزولی داماسنج بازار سهام دامن زدند.

رشد قیمتی قندی‌ها برخلاف جریان بازار در حالی آخرین روز معاملات بورس تهران این هفته با روند کاهشی قیمت‌ها همراه شد که قندی‌ها مخالف جریان بازار، روند رو به رشد را از سر گرفتند. روز چهارشنبه همچنین قیمت سهام خودرویی‌ها، فلزات اساسی و گروه نفت عمدتاً رو به کاهش بود. در این روز بورس تهران معاملات کم‌حجم را در اغلب

## یادداشت

نمادهای معاملاتی به نظاره نشست، در آستانه تعطیلات تقویمی هفته آینده برای تجدیدنظر نسبت به استراتژی سید سرمایه‌گذاری‌ها در نیمه دوم شهریورماه امسال در هفته آینده تجدید قوا کند. بدین ترتیب سهامداران حقیقی روز چهارشنبه را فرصتی برای اصلاح قیمت سهام در گروه‌های پیش‌رو از جمله فلزات اساسی و معدنی‌ها دانستند، هر چند معامله‌گران اغلب حقوقی از این فرصت برای جمع‌آوری سهام استفاده کردند.

## با گروه‌های بازار سهام

در آخرین روز معاملات این هفته ۵۰ میلیون سهم و اوراق مالی قابل توجه رسید و ارزش معاملات به بیش از ۱۳ میلیارد تومان بالغ شد. در این گروه روند قیمت‌های پایانی عمدتاً رو به کاهش بود. هر چند سهم‌هایی توانستند حدود یک درصد در قیمت پایانی خود رشد داشته باشند. نوسان قیمتی در گروه محصولات شیمیایی نیز عمدتاً یک درصد به سمت بالا یا پایین بود، هر چند که روند کاهش قیمت در این گروه ملموس‌تر به نظر می‌رسید. شیمیایی‌ها شاهد دست به دست شدن ۸۱ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۱ میلیارد تومان بودند و تعداد معاملات در این گروه به بیش از ۷۰۰۰ دادوستد منتهی شد. در فضای کاهشی

بورس، قندی‌ها بار دیگر مخالف جریان بازار عمل کرده و توانستند به جز در دو سهم در قیمت پایانی رشد کنند. البته این رشد چندان پایدار نبود، به‌طوری که اکثر سهم‌ها افزایش کمتر از نیم‌درصد را در قیمت پایانی شاهد بودند. در آخرین روز معاملات تالار شیشه‌ای، خودرویی‌ها شامل معامله ۸۳ میلیون سهم بودند که ارزش آنها مجموعاً به ۱۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان می‌رسید. عمده سهم‌ها در این گروه نیز روند رو به کاهش در قیمت پایانی داشتند، به‌طوری که نماد سایپا که جزو پرمعامله‌ترین سهم‌ها بود در روند رو به کاهش شاخص کل تأثیر داشت.

## افزایش ارزش مبادلات فرابورس

روز پایانی مبادلات هفته جاری در فرابورس ایران با نقل‌وانتقال بیش از ۲۲۰ میلیون سهم به ارزش افزون بر یک هزار و ۱۳۰ میلیارد ریال در فرابورس ایران همراه بود درحالی‌که شاهد رخدادهایی از جمله عرضه اولیه اسناد خزانه در نماد «سخاب» نیز بودیم. همچنین روز چهارشنبه شاهد افزایش ارزش مبادلات فرابورس به یک هزار و ۱۳۰ میلیارد ریال بودیم که این ارزش معاملاتی در پی ۴۳ هزار و ۳۲۷ نوبت دادوستدی میان سهامداران به دست آمد. همچنین با توجه به پذیرش اسناد خزانه در نماد «سخاب» توسط

## نقش بازار فرعی بورس کالا در جایگزین کردن مزایده‌های دولتی

همچنین تداوم عرضه است که وجود محصولات در این بازار باشیم. پذیرش کالاهای مختلف در تالار اصلی بورس کالا دارای قوانین و شرایط خاصی است و باید از استانداردهای لازم برخوردار باشد، به همین دلیل بازار فرعی بورس کالا راه‌اندازی شد تا محصولات که از شرایط لازم برخوردار نیستند بتوانند از مزیت‌های معامله در بورس کالا ایران بهره‌مند شوند.

بنابراین می‌توان گفت بازار فرعی بورس کالا جایگزین مناسبی است برای مزایده‌های دولتی در سال‌های گذشته که برخی عرضه‌کنندگان تمایل داشتند کالای خود را در بورس کالا عرضه کرده و از مزایای این بازار بهره‌مند شوند اما شرایط پذیرش در

باعث می‌شود تا شاهد عرضه انواع محصولات در این بازار باشیم.

پذیرش کالاهای مختلف در تالار اصلی بورس کالا دارای قوانین و شرایط خاصی است و باید از استانداردهای لازم برخوردار باشد، به همین دلیل بازار فرعی بورس کالا راه‌اندازی شد تا محصولات که از شرایط لازم برخوردار نیستند بتوانند از مزیت‌های معامله در بورس کالا ایران بهره‌مند شوند.

از شرایط عرضه محصولات در تالار اصلی بورس کالا، دارا بودن استانداردهای لازم، بالا بودن حجم عرضه و تقاضا و

## افزایش شفافیت؛ مهم‌ترین دستاورد انتشار گزارش‌های ماهانه

سرمایه‌گذاران بازار سهام شفاف‌تر شود در تصمیمی جدید، شرکت‌های تولیدی بازار سرمایه را ملزم به ارائه گزارش‌های مالی ماهانه باعث می‌شود هدف این تصمیم افزایش شفافیت بود. امید سخایی، مدیر مالی شرکت حمل‌ونقل توکا در خصوص تأثیر اجرای یک‌ساله تصمیم سازمان بورس با محور انتشار گزارش‌های ماهانه گفت: شرکت حمل‌ونقل توکا یک شرکت خدمات ریلی است و تولیدی ندارد اما هر ماه گزارش عملکرد را در سایت کدال منتشر می‌کند و در واقع همه شرکت‌های خدماتی، چشم‌انداز خدمات را به صورت ماهانه گزارش می‌دهند. وی درباره تأثیر گزارش‌دهی ماهانه شرکت‌ها بر بازار سهام عنوان کرد: این تصمیم سازمان بورس باعث شد عملکرد شرکت‌ها برای



منبع: سنا

فراهم کند، چراکه بحث زیرساخت‌های ریلی کشور موضوعی هزینه‌بر بوده و نیازمند سرمایه‌گذاری سنگین است که فقط دولت می‌تواند آن را مهیا کند. سخایی با اشاره به قول مساعد دولت برای همکاری با این صنعت، اظهار داشت: در حال حاضر حدود ۱۶ شرکت خدمات ریلی در کشور فعال هستند که چهار شرکت از این گروه در بازار سرمایه فعالیت می‌کنند. وی افزود: چشم‌انداز شرکت‌های حاضر در بازار سرمایه بسیار روشن است و با توسعه خطوط راه‌آهن کشور، شرکت‌های خدمات ریلی نیز رشد خوبی را تجربه خواهند کرد. یادآور می‌شود هم‌راه سال گذشته مدیریت نظارت بر ناشران سازمان بورسی اطلاعاتی‌ها را خطاب به ناشران پذیرفته شده در بورس و فرابورس منتشر کرد که

## اخبار

چالش دولت با خصوصی سازی  
ناموفق مخابرات

خصوصی سازی‌های ناموفق شرکت مخابرات ایران و بخش‌های تابعه، تخریب فضای رقابتی و عدم استفاده مناسب از ظرفیت قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و ضعف در نظارت از عواملی است که به‌عنوان چالش‌های حوزه ماموریت وزارت ارتباطات اعلام شده است.

به گزارش ایسنا، مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری به چالش‌های حوزه ماموریت وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات پرداخته و در حوزه مقررات و سیاست‌گذاری به ضعف در بازتعریف جایگاه وزارتخانه در زمینه ماموریت‌های سیاست‌گذاری، تنظیم‌گری و فعالیت توسعه‌ای پس از خصوصی‌سازی شرکت مخابرات ایران و تشکیل شورای عالی فضای مجازی، خصوصی‌سازی‌های ناموفق شرکت مخابرات ایران و بخش‌های تابعه، تخریب فضای رقابتی و عدم استفاده مناسب از ظرفیت قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، ضعف در نظارت و کنترل و ناتوانی در ایجاد رقابت اشاره کرده است.

حمایت از بخش غیردولتی فناوری اطلاعات و ارتباطات، تعدد مراکز تصمیم‌گیری و عدم شفافیت قلمرو وظایف و مسئولیت هر کدام، عدم وجود جهت‌گیری راهبردی مورد اجماع در زمینه ارتباطات و حوزه فضای مجازی و ارتباطات تلویزیونی در سطح کلان کشور، دشواری ایجاد رقابت و اعمال حاکمیت به‌دلیل واگذاری ساختمان‌های فنی، شبکه مسی و شبکه فیبرنوری شهرها بخش دیگری از چالش‌های پیش‌روی وزارت ارتباطات دولت یازدهم ارزیابی شده است.

به‌روز در زمینه ارتباطات و فناوری اطلاعات، تبدیل انحصار دولتی به انحصار غیردولتی نهادهای حاکمیتی، وابستگی کامل دولت به بخش غیردولتی و نهادهای عمومی غیردولتی برای اعمال حاکمیت، تداخل بخش سیاست‌گذاری و تنظیم مقررات، تنظیم‌گری براساس خدمت و مبتنی بر رویکردهای پیشامشارکتی و استفاده از تنظیم‌گری به‌عنوان ابزار اعمال اراده دولت و حاکمیت در عملکرد سازمان تنظیم مقررات، تداخل وظایف دولت با بخش تصدی و غفلت از پرداختن به برخی وظایف و امور حاکمیتی، پایین بودن سطح به‌کارگیری فناوری اطلاعات و ارتباطات در توسعه همه‌جانبه و در نهایت ضعف تشکل‌های صنفی در حوزه صنعت فاوا اشاره شده است.

رایانه‌های نسل آینده مک، صدا  
را براساس موقعیت شما تنظیم  
خواهند کرد

زمانی که روبه‌روی رایانه خود نشست‌اید و اسپیکرها در مقابل‌تان هستند، اصلا لزومی ندارد صدا را تا آخر باز کنید، اما اگر دور از سیستم خود روی کاناپه در حال استراحت هستید، شاید بهتر باشد صدا را کمی بلند کنید. تنظیم حجم صدا اصلا کار سختی نیست، اما یک اختراع جدید برای اپل ثبت شده که همه چیز را آسان‌تر کرده است. به گزارش هم‌رسان به نقل از ابرگیزمو، به نظر می‌رسد اپل اخیرا اختراعی را به نام خود ثبت کرده که در آن رایانه‌های نسل آینده مک به روشی هوشمندانه براساس فاصله کاربر با سیستم، صدای دستگاه را تنظیم خواهند کرد، بنابراین در صورتی که در نزدیکی سیستم نشست‌ه باشید، سطح صدا کم می‌شود و به محض فاصله گرفتن از آن صدا به صورت خودکار افزایش می‌یابد.

این ثبت اختراع علاوه بر توضیح درباره تنظیم صدا براساس موقعیت فرد، درباره تنظیم صدا براساس کاری که کاربر در حال انجام دادن است، توضیح می‌دهد. برای مثال در یک تماس کنفرانس ویدئویی که ممکن است افراد به یکباره شروع به صحبت کردن درباره چیزی کنند و شنیدن صدا خیلی سخت باشد، این سیستم وارد عمل می‌شود. همچنین می‌توان از این قابلیت برای تنظیم میکروفون‌های داخل اتاق استفاده کرد که روی کاربر در



حال صحبتی که ممکن است در فاصله دوری نشست‌ه باشد، تمرکز کرده و صدای او را قابل شنیدن کنند.

این قابلیت در حد یک ثبت اختراع است و نمی‌توان گفت اپل برنامه‌ای برای اجرا و واقعی کردن آن دارد یا نه، اما به هر حال این یک قابلیت بسیار جالب و مفید است.

مرکز پژوهش‌های مجلس در پژوهشی درباره الزامات سیاست‌گذاری اشتغال در فناوری اطلاعات و ارتباطات به بررسی وضعیت اشتغال در این حوزه پرداخت و در ۱۱ پیشنهاد برای توسعه اشتغال بر همکاری شرکت‌های عضو نظام صنفی رایانه‌ای در این بخش تأکید کرده است. به گزارش ایسنا، این گزارش در راستای تحقق اولویت‌های تعیین شده هیأت رئیس مجلس در بررسی الزامات سیاست‌گذاری در حوزه اشتغال با استناد به مطالعات کتابخانه‌ای و مقایسه سیاست‌های کشورهای منتخب با ایران، تهیه و در آن روندهای اشتغال و سیاست‌های منابع انسانی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات بررسی شده است.

براساس آمار ارائه شده در این گزارش به‌طور متوسط در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD)، صنعت فناوری اطلاعات ۸۵/۲درصد از کل اشتغال را شامل می‌شود. در اتحادیه اروپا حدود ۴درصد از کل نیروی کار را متخصصان فناوری اطلاعات تشکیل می‌دهند. با توجه به تعداد بسیار زیاد فارغ‌التحصیلان رشته‌های ریاضی، مهندسی، فناوری و علوم در کشور، میزان اشتغال در صنعت فناوری اطلاعات می‌تواند از ۷۸/۰درصد (۱۸۶ هزار نفر) کل اشتغال تا دو برابر افزایش یابد.

در این گزارش به‌طور ویژه پیشنهاد شده است که در کوتاه‌مدت، اجرای ماده ۱۷ «قانون الحاق موادی به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت» مصوب ۲۷ بهمن ۱۳۸۰ از وزارت ارتباطات مطالبه شود و در بلندمدت اصلاح مواد ۱۲۰ تا ۱۲۹ قانون کار و بازنگری در مصوبات قبلی پیرامون دورکاری و در

## معرفی دو اپراتور خصوصی پست

مدیرعامل شرکت ملی پست از ابلاغ نمودار سازمانی جدید شرکت ملی پست توسط سازمان امور اداری و استخدامی کشور خبر داد.

به گزارش ایسنا، در مراسم معارفه معاون برنامه‌ریزی، پشتیبانی و توسعه مدیریت و مدیرکل دفتر مدیرعامل و امور استان‌ها، مدیرعامل شرکت پست درباره ابلاغ نمودار سازمانی شرکت ملی پست گفت: یک سال از تصویب اساسنامه شرکت ملی پست و ابلاغ آن می‌گذرد و در این مدت با توجه به الزامات قانونی برنامه ششم توسعه کشور و مدیریت خدمات کشوری مکلف به بازنگری در نمودار سازمانی خود بودیم.

وی ادامه داد: براساس این الزامات جلسات متعدد و مستمری با حضور مسئولان ارشد، میانی و کارشناسان حوزه‌های مختلف تشکیل و در خصوص ساختار جدید بحث و تبادل نظر شد.

معاون وزیر افزود: در اساسنامه جدید، ماموریت‌ها و وظایف نوینی برای شرکت ملی پست تعریف شده و همین امر لزوم بازنگری در ساختار سازمانی را دوچندان کرد.

حسین مهری گفت: با توجه به معرفی دو اپراتور خصوصی پست از سوی سازمان تنظیم مقررات،



نهایت تدوین برنامه جامع سیاست‌های منابع انسانی و ترویج کارآفرینی حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات با اولویت پیگیری قوانین اجرا نشده و حل خلاهای قانونی در دستور کار قرار گیرد.

## ارتباط فناوری اطلاعات و کاهش اشتغال

در این گزارش آمده است: مطالعات روندهای آینده نشان می‌دهد درحالی‌که عواملی مانند اتصال‌پذیری بالا، دیجیتالی شدن جنبه‌های مختلف مشاغل و تسهیل امکان مشارکت در بازار جهانی کار، انواع جدیدی از کار مرتبط با فناوری اطلاعات و ارتباطات پدید آمده و نیز ساختار کارها و روش‌های توسعه

## ۱۱ پیشنهاد برای توسعه اشتغال در حوزه ICT

اقتصادی حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات قابل تقسیم است. براساس اطلاعات مرکز آمار ایران از سرشماری سال ۱۳۹۰، صنایع و فعالیت‌های اقتصادی حوزه فناوری اطلاعات حدود ۷۸ دهم درصد از کل اشتغال را تشکیل می‌دهند، درحالی‌که به‌طور متوسط در کشورهای OECD صنعت فناوری اطلاعات ۵۸/۲درصد از کل اشتغال را شامل می‌شود. با توجه به تعداد بسیار زیاد فارغ‌التحصیلان رشته‌های مهندسی و سطوح متوسطه در کشور می‌توان انتظار داشت که صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران از توانایی دو برابر شدن میزان اشتغال برخوردار باشد.

آمار دقیقی از میزان نیروهای فعال در ردیف‌های شغلی فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور وجود ندارد، اما در اتحادیه اروپا حدود ۴درصد و ایالات متحده آمریکا بیش از ۹/۲درصد از کل نیروی کار را متخصصان فناوری اطلاعات تشکیل می‌دهند.

برای افزایش بهره‌وری، نیروی کار متخصص فناوری اطلاعات در همه بخش‌های اقتصادی کشور مورد نیاز خواهد بود که این خود می‌تواند تا ۴ درصد از کل اشتغال کشور را شامل شود. البته آشنایی با فناوری اطلاعات و ارتباطات کم‌کم به مهارت‌های لازم برای همه مشاغل تبدیل می‌شود. از این رو سیاست‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت اشتغال‌زایی و تأمین نیاز به نیروی کار فناوری اطلاعات و ارتباطات باید اتخاذ شود. به‌طور کلی سیاست‌های کارآفرینی در حوزه فناوری اطلاعات به چهار دسته سیاست‌های مالی، سیاست‌های بازار، سیاست‌های نوآوری و سیاست‌های منابع انسانی قابل تقسیم است.

شغلی و انجام کار را تغییر می‌دهد، اما به صورت کلی پیشرفت فناوری اطلاعات و رقابت جهانی برای افزایش بهره‌وری می‌تواند در کشورهای که راهکار مناسبی اتخاذ نکنند، میزان کل اشتغال را کاهش دهد. این کاهش میزان اشتغال بیشتر گریبانگیر افراد و جوامع با سطح تحصیلات و درآمد پایین خواهد بود. از این رو اتخاذ سیاست‌های آگاهانه در حوزه اشتغال و فناوری اطلاعات ضرورت می‌یابد.

براساس این گزارش، اشتغال فناوری اطلاعات و ارتباطات در دو دسته اشتغال نیروی کار متخصص فناوری اطلاعات در کل بازار کار و اشتغال در فعالیت‌های

پایه حقوق کارکنان پست نمود بیشتری یافته و با این همه هنوز هم با وضعیت مطلوب فاصله داریم.

معاون وزیر، سیستم سنتی را منسوخ دانسته و افزود: فناوری اطلاعات و تحولی که در زمینه خدمات به وجود آورده، لزوم بازنگری در فرآیندها و جایگزین کردن سیستم‌ها بر تفکر سنتی غالب شده و باید هرچه سریع‌تر با طراحی سیستم‌ها بر پایه فناوری اطلاعات، به رقابت پردازیم. وی نقش معاونت برنامه‌ریزی، پشتیبانی و توسعه مدیریت در معماری کلان شرکت را بسیار مهم دانست و گفت: با سیستماتیک شدن فعالیت‌ها، کنترل منابع و مصارف، اقدامات مربوط به نیروی انسانی، تدوین شیوه‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها، انتخاب پیمانکاران و همکاران بخش خصوصی و هر آنچه مربوط به این حوزه است، قابل کنترل و ارائه گزارش است. وی توان از این طریق بر امور مدیریت درست داشت. مهری ایجاد بانک‌های اطلاعاتی تخصصی و جامع در هر حوزه را از دیگر اقداماتی دانست که باید هرچه سریع‌تر برای آن اقدام شود، چرا که از طریق این بانک‌ها انتخاب پیمانکاران با سهولت بیشتری انجام شده و از همکاری با شرکت‌های پیمانکاری که دارای سابقه خوبی نیستند جلوگیری خواهد شد.

توجه به توسعه بازار و چابک کردن ساختار سازمانی برای حضور موفق در فضای رقابتی اهمیت ویژه‌ای پیدا کرد. بر همین اساس نیز در ساختار جدید وظایف حاکمیتی و رقابتی نیز مورد توجه قرار گرفته است. در چارت سازمانی جدید سعی کردیم تمام فرآیندهای مرتبط با هر حوزه در همان بخش تعریف و مسئولیت واحدی برای یک کار در نظر گرفته شود. رئیس هیأت‌مدیره پست با تصریح بر این موضوع که رقابت با بخش خصوصی نیاز به انعطاف و تطبیق با نیازهای مشتریان دارد، گفت: تا زمانی که خود را منطبق با نیازهای مشتریان به روز نکرده و از نگاه سنتی دور نشویم دچار زبان فراوان خواهیم شد.

وی با اعلام این موضوع که با ورود اپراتورهای جدید حمایت دولت نیز قطع خواهد شد، اظهار کرد: در دنیای امروز مشتریان به دنبال خدمت با کیفیت، قیمت مناسب و تکریب بیشتر هستند و بنابراین اگر خواستار ماندن در این فضای رقابتی هستیم نباید برای دولت هزینه ایجاد کنیم.

مدیرعامل پست درباره کارکنان شبکه پستی و کسب رضایت آنان نیز گفت: اگرچه آمارها نشان می‌دهد که حقوق کارکنان درصد قابل توجهی افزایش یافته، ولی این درصدها به دلیل پایین بودن

## اخبار

وزیر ارتباطات: شرایط مطلوبی به  
لحاظ تعرفه‌گذاری اینترنت نداریم

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت موضوع حذف فروش اینترنت جمعی در کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی مطرح می‌شود.به گزارش ملیت به نقل از الف، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: در تلاشیم تا ۱۰۰ روز اول دولت دوازدهم سرویس اینترنت ثابت و مصارف خانگی غیرجمعی شود.

محمد جواد آذری جهرمی در حاشیه مراسم ادای احترام به امام راحل در حرم مطهر امام خمینی(ره) با اشاره به اینکه در تلاشیم تا ۱۰۰ روز اول دولت دوازدهم سرویس اینترنت ثابت و مصارف خانگی غیرجمعی شود، گفت: حذف فروش اینترنت جمعی در حوزه اینترنت ثابت، در دستور کار وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات قرار دارد. وی با بیان اینکه شرایط مطلوبی به لحاظ تعرفه‌گذاری اینترنت نداریم، افزود: درحالی که در دنیا به لحاظ تعرفه قیمت اینترنت موبایل رتبه ۱۰ را داریم، در تعرفه قیمت اینترنت ثابت و مصارف خانگی در رده بهتر از ۹۰ نیستیم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اظهار داشت: در صورت توقف فروش اینترنت جمعی و اصلاح نظام تعرفه‌گذاری اینترنت کشور نه‌تنها مصرف‌کننده آزار نمی‌بیند، بلکه تولیدکنندگان محتوای فاخر خوب ایرانی نیز رشد می‌کنند. وی گفت: امیدوارم همه شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات اینترنت، همراهی کنند و صرفاً نگاه به منافع کوتاه‌مدت نداشته باشند، چرا که در بلندمدت بزرگ‌ترین منفعت به خود آنها خواهد رسید و امنیتان دارم مردم نیز در گام‌های لازم برای رسیدن به نقطه مطلوب، ما را همراهی خواهند کرد.

پرداخت ۳.۵ میلیارد دلاری گوگل به  
سامسونگ

شرکت سامسونگ ۳.۵ میلیارد دلار از گوگل بابت پیش‌فرض قرار دادن موتور جست‌وجوگر این شرکت در دستگاه‌های خود، دریافت می‌کند. مدتی پیش خبری مبنی بر پرداخت ۳میلیارد دلاری گوگل به اپل، به علت ابقا در موتور جست‌وجوی پیش‌فرض سیستم‌عامل iOS منتشر شد. حال براساس گزارشی جدید از کره جنوبی، شرکت سامسونگ نیز امتیاز مشابهی را از گوگل دریافت خواهد کرد. هم‌اکنون گوگل، موتور جست‌وجوی پیش فرض سامسونگ است و ویجت مخصوص خودش را در صفحه اصلی دارد که بسیاری از کاربران گوشی‌های هوشمند سامسونگ، برای جست‌وجوهای خود از این ویجت استفاده می‌کنند. هزینه ۳.۵ میلیارد دلاری برای این اقدام، ممکن است به نظر گراف جلوه کند، اما واقعیت آن است که موتور جست‌وجو کماکان منبع اصلی درآمد گوگل را به همراه دارد و این میزان از هزینه‌ها می‌تواند ترافیک بیشتری را به این موتور جست‌وجو بیفزاید و در نهایت به نفع گوگل تمام شود.

نتایج یک پژوهش:

مشتریان برای خرید آیفون‌های  
جدید آنچنان هم هیجان‌زده  
نیستند

کمپانی اپل دعوت‌نامه‌های مراسم رونمایی از آیفون‌های جدید خود در ۲۱ شهریور را ارسال کرده و کمتر از یک هفته مانده به تاریخ مذکور، تحلیل‌های بیشتری در ارتباط با محصولات تازه به‌خصوص نسخه گران‌قیمت معروف به آیفون ۸، آیدیشن یا X ارائه می‌شود.

به گزارش دیجیاتو، در یکی از جدیدترین موارد، «مایکل جی اولسون» از موسسه مشاوره اقتصادی «Piper Jaffray» اظهار داشته که تمایل مردم به خرید آیفون‌های جدید نسبت به هیجانی که برای مدل‌های سال گذشته داشتند تغییر چندانی نکرده است. این در حالی است که اپل امسال سه مدل جدید را برای عرضه آماده کرده که بنا به گزارشات، یک نسخه از آنها (آیفون ۸) به قابلیت‌ها و امکانات متمایز و رده بالایی مجهز شده تا مشتریان بیشتری را به خرید محصولات اپل ترغیب کند، اما به اعتقاد بسیاری از کارشناسان، قیمت بالای محصول مورد بحث (که برای نسخه ۵۱۲ گیگابایتی به ۱۱۹۹ دلار می‌رسد) باعث می‌شود خیل عظیمی از خریداران بالقوه از خرید آیفون ۸ خودداری کرده و در بهترین حالت، یکی از دو مدل دیگر را انتخاب کنند.

به گفته آقای اولسون طی پژوهشی که موسسه مورد اشاره در بین ۴۰۰ نفر از صاحبان کنونی موبایل‌های اپل انجام داده، ۱۶درصد از آنها با قاطعیت گفته‌اند که یکی از آیفون‌های جدید را خواهند خرید که با توجه به آمار ۱۵درصدی سال گذشته، رشد قابل توجهی نداشته است. از طرفی ۲۴درصد از افراد اظهار داشته‌اند که «شاید» نسخه جدیدی از تلفن‌های هوشمند اپل را تهیه کنند که این آمار نسبت به ۲۹درصد در سال گذشته، با کاهش رو به یوده است.

گفتنی است پیش از این نیز تحقیقات دیگری در میان مصرف‌کنندگان صورت گرفته بود که از آمار ۱۱ و ۱۸ درصدی خریداران احتمالی آیفون جدید حکایت می‌کرد که به گفته اولسون، اپل به همین دلیل در مراسم رونمایی نیازمند توجهیات قدرتمندی برای متقاعد کردن مشتریان نسبت به خرید محصول خود خواهد بود.



## تازه‌های فناوری



اوپو از گوشی A71 با پردازنده ۸ هسته‌ای و دوربین ۱۳ مگاپیکسلی رونمایی کرد.

## شرکت نیسان از رقابتی ترین خودروی برقی خود رونمایی کرد

شرکت نیسان از جدیدترین خودروی برقی خود که می‌تواند با قدرتمندترین شرکت خودروساز برقی آمریکا رقابت کند، رونمایی کرد.

نیسان، شرکت خودروساز ژاپنی از مدل ۲۰۱۸ اتومبیل برقی خودروی «لیف» رونمایی کرد. قیمت مدل جدید اتومبیل برقی «لیف» تقریباً ۳۰هزار دلار است که از آن به‌عنوان یکی از رقابتی‌ترین خودروهای برقی جهان به لحاظ قیمت و ویژگی یاد می‌شود.

در همین حال «هیروکو سلیکاو» مدیرعامل نیسان گفت: تمرکز این شرکت روی تولید محصولات مختلف با توجه به نیاز مشتری و نیز رقابت با شرکت‌های خودروساز برقی از جمله «تسلا» آمریکا است.

وی در ادامه گفت: به منظور رقابت با رقبای خود، افزایش قیمت را در دستور کار خود نداریم؛ ضمن اینکه محدوده قیمت باید به‌گونه‌ای باشد که برای مشتریان توانایی خرید را به همراه داشته باشد و این نکته اصلی برای ما محسوب می‌شود.

مدیرعامل نیسان گفت: می‌توانیم قیمت‌های خود را همچون «تسلا» تنظیم کنیم، اما بیشتر روی قدرت خرید مشتری تمرکز داریم. در همین حال مدل ۲۰۱۸ خودروی برقی «لیف» نیسان ۵ هزار دلار ارزان‌تر از «لون ماسک تسلا» مدل ۳ است.

بر همین اساس این خودروی جدید ژاپنی مجهز به فناوری پارک خودکار و توانایی پیمایش ۱۵۰ مایل با یکبار شارژ کامل را دارد؛ ضمن اینکه در مقایسه با مدل قبلی این شرکت دارای ۴۰ درصد کارایی بیشتری است.

به گفته مقامات نیسان، قرار است از این خودرو سالانه ۹۰ هزار دستگاه فروخته شود.

## دستیابی به تولید رقابتی از وظایف اصلی خودروساز و قطعه‌ساز است

یک کارشناس صنعت خودرو معتقد است ایجاد روابط بلندمدت با خودروسازان مطرح کمک می‌کند کیفیت صنعت خودروی ایران افزایش یابد.

شهرام آزادی با اشاره به لزوم تنوع و کیفیت‌بخشی در تولید برای مصرف‌کنندگان داخلی اظهار داشت: امروز مشتریان داخلی از خودروسازان انتظاری به حقیقی در خصوص تولید خودروهای جدید و ایجاد تنوع و ارتقای کیفیت در محصولات دارند که باید پاسخ داده شود.

به گزارش خبر خودرو، وی با اشاره به اینکه خودروسازان راهی جز توسعه محصولات جدید ندارند، تصریح کرد: هرگونه تلاش جهت همکاری با شرکت‌های خارجی برای تولید محصولات مشترک می‌تواند زمینه‌ساز انتقال دانش تولید و جذب تکنولوژی‌های جدید در این حوزه از صنعت باشد و بالطبع ادامه این همکاری‌ها بر جریان رقابت‌پذیری، ارتقای کیفیت و تنوع در خودروهای داخلی و مهم‌تر از آن تحول در صنعت خودروی ایران تاثیر مثبتی خواهد گذاشت.

وی با اشاره به اینکه رقابت‌پذیری بستری لازم در جهت ارتقای کیفیت خودروهای داخلی است، تاکید کرد: بی‌شک اعمال محدودیت جهت واردات، افزایش تعرفه‌ها و ارتقای سطح کیفی محصولات داخلی زمینه‌ساز ایجاد فضای رقابت از نظر قیمت و کیفیت در بازار است.

وی همچنین با اشاره به نقش مهم صادرات در ارتقای کیفی تولیدات، تاکید کرد: دولت باید خودروسازان را ملزم به ارتقای سطح کیفی خودروهای داخلی و توسعه صادرات جهت ورود به بازارهای رقابتی کند، بی‌تردید حرکت در این جهت منجر به رونق اقتصادی در کشور خواهد شد.

عضو هیأت علمی دانشگاه خواجه‌نصیر، اظهار داشت: صنعت خودرو باید به سمت استفاده از تکنولوژی‌های نوین در تولید هدایت شود تا از این طریق سطح کیفی خودروهای داخلی ارتقا یافته و شاهد طراحی و تنوع در تولید و خروج خودروهای قدیمی از چرخه تولید باشیم.

آزادی با اشاره به اینکه دستیابی به تولید رقابتی از وظایف اصلی خودروسازان و قطعه‌سازان است، تصریح کرد: امروز کاهش هزینه و سربارهای تولید در صنعت خودروسازی تنها برعهده شرکت‌ها نیست بلکه با حمایت دولت از این دو بخش می‌توان تا حدود زیادی از هزینه‌ها در این صنایع کاست.

## نماینده ایران خودرو با دست پر آمد

نمایشگاه تبریز در حالی برگزار شد که آبی‌های جاده مخصوص با مدل‌های متنوعی همچون این نمایشگاه شدند. به گزارش جام نیوز، ایران خودرو با دستی پر در نمایشگاه خودروی تبریز حاضر شد و حضور پررنگی در این نمایشگاه داشت.

این خودروساز با مدل‌های دنا پلاس، سوزوکی ویتارا فیس‌لیفت، هایما S7، دانگ فنگ H30، CROSS، رنو کپچر، تسلا ۹۰ پلاس، پژو ۵۰۸ و پژو ۲۰۰۸ در تبریز قدرت‌نمایی کرد.

## رعایت استانداردهای پنجاه‌وپنج‌گانه تولید خودرو در ایران



معاون سازمان ملی استاندارد با بیان اینکه واحدهای خودروسازی داخل موظف هستند از یکم دی‌ماه سال ۹۷ استانداردهای جدید را رعایت کنند، گفت استاندارد ایران با بیان اینکه تمامی موارد تولید یک محصول در استاندارد لحاظ نمی‌شود، گفت: برای مثال استاندارد ترمز «ای‌بی‌اس» در اتحادیه اروپا اجباری نیست و اعمال هم نمی‌شود ولی در ایران این استاندارد اعمال می‌شود.

وی افزود: استانداردهای ایمنی تولید خودرو در سطح کشورهای دنیا به‌ویژه ایران اعمال می‌شود و تولیدکنندگان مقررات فنی از سوی کشورها رعایت می‌شود. این استانداردها در کشور اعمال می‌شود. معاون نظارت بر اجرای استاندارد سازمان ملی استاندارد ایران در پاسخ به این پرسش که آیا رعایت استانداردهای پنجاه‌وپنج‌گانه در کشور موجب ارتقای کیفیت خودروهای تولید داخلی شده است، افزود: ارتقای کیفیت مستلزم استانداردها، قیمت، نوآوری و انتظارات مشتری است.

وی با بیان اینکه تفاوت کیفیت بین خودروهای تولید داخل و اروپایی را باید در نوآوری و قیمت جست‌وجو کرد، اظهار داشت: در شرایط اعلام می‌شود پیشرفته‌تر و برتر است. معاون نظارت بر اجرای استاندارد سازمان ملی استاندارد ایران در پاسخ به این پرسش که آیا رعایت استانداردهای پنجاه‌وپنج‌گانه در کشور موجب ارتقای کیفیت خودروهای تولید داخلی شده است، افزود: ارتقای کیفیت مستلزم استانداردها، قیمت، نوآوری و انتظارات مشتری است.

وی با بیان اینکه تفاوت کیفیت بین خودروهای تولید داخل و اروپایی را باید در نوآوری و قیمت جست‌وجو کرد، اظهار داشت: در شرایط اعلام می‌شود پیشرفته‌تر و برتر است. معاون نظارت بر اجرای استاندارد سازمان ملی استاندارد ایران در پاسخ به این پرسش که آیا رعایت استانداردهای پنجاه‌وپنج‌گانه در کشور موجب ارتقای کیفیت خودروهای تولید داخلی شده است، افزود: ارتقای کیفیت مستلزم استانداردها، قیمت، نوآوری و انتظارات مشتری است.

## آیا با تصمیم بانکی دولت، قیمت خودرو کاهش خواهد یافت؟

جذابیتی برای سرمایه‌گذاری ندارند. وی اظهار داشت: باید توجه کرد که امروز رقیب تسهیلات را با چه سودی دریافت می‌کنند؛ زمانی که در کشورهای دیگر تسهیلات را با سود صفر درصد تا نهایت ۵ تا ۷ درصد دریافت می‌کنند و تولیدکننده داخلی با حداقل ۱۸ درصد چنین تسهیلاتی را دریافت می‌کند مشخص است که به نسبت اثرگذاری پول خام در تولید، این روند در قیمت تمام‌شده تولید اثر خواهد گذاشت. این فعال در حوزه صنعت کشور گفت: البته کاهش سود سپرده و همچنین تسهیلات موجب می‌شود که تولیدکننده با قیمت تمام‌شده کمتری محصولاتش

به گزارش پدال‌نیوز، وی با اشاره به اینکه در شرایط کنونی کشور، تولید توجیه اقتصادی و جذابیت چندانی ندارد، تاکید کرد: در شرایطی که سپرده‌گذاری در بانک‌ها، سرمایه‌گذاری و سود تضمینی محسوب می‌شود، بنابراین سیستم بانکی مکانی امن و دارای سود ساده و سه‌گانه برای سپرده‌گذاران است که حتی مالیات هم به آنها تعلق نمی‌گیرد. وی گفت: در صورتی که سود بانک‌ها بیش از ارقام مصوب هم کاهش یابد، درصد زیادی از سپرده‌گذاران، پول‌هایشان را از بانک‌ها خارج خواهند کرد، چرا که بازارهای تولیدی همچنان

عضو هیأت‌مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران معتقد است کاهش سود سپرده‌ها و تسهیلات، هرچند گام مهمی در جهت حمایت از تولید است اما همزمان با این حرکت لازم است در بخش‌های تولیدی فضا و شرایط برای سرمایه‌گذاری فراهم شود.

آرمان خالقی با اشاره به اینکه نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات به نوعی تابع هم بوده و باید هر دو اینها براساس نرخ تورم محاسبه شوند، اظهار داشت: امروز صرفاً با کاهش سود بانکی مشکلی از تولید حل نخواهد شد و تنها با کاهش سودها درصدی تولید توجیه‌پذیری خواهد یافت.

## تازه‌های خودرو



مرسدس S کلاس کوپه مدل ۲۰۱۸ رونمایی شد.

## نتیجه اجرای برخی سیاست‌های غلط در صنعت خودرو

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است کلیه فعالان و دست‌اندرکاران صنعت خودرو از قانونگذار تا مجری و خودروساز باید با همراهی و تلاش مستمر نسبت به ارتقا و تنوع در تولید محصولات با قیمت رقابتی در بازار داخل اقدام کنند.

رضا علیزاده اظهار داشت: قطعاً عدم همراهی این بخش‌ها با یکدیگر اوضاع تولید و جریان کیفی‌سازی خودروهای داخلی ضربه خواهد زد.

وی با توجه به تعهدات خودروسازان نسبت به ارتقای کیفیت و استاندارد تولیدات اظهار داشت: در صورت عدم توجه به وعده‌های داده‌شده و نبود رضایت از کیفیت و قیمت محصولات داخلی، کمیسیون صنایع و معادن به جریان کیفیت و استاندارد خودروهای داخلی ورود خواهد کرد.

وی با توجه به اهتمام وزیر جدید صنعت و معدن نسبت به لزوم ارتقای کیفیت و استاندارد خودروهای داخلی خاطر نشان کرد: با ارتقای استانداردهای خودرویی در مدت‌زمان تعیین‌شده ضمن خروج تعدادی از خودروهای قدیمی از جریانات تولید، کیفیت و استاندارد خودروهای داخلی نیز ارتقا یافته و مطابق با انتظار و نیاز مشتریان داخلی خواهد شد.

به گفته وی، در سال‌های اخیر بسیاری از مصرف‌کنندگان به دلیل بازار غیررقابتی خودروسازان در حوزه قیمت و کیفیت ضرر و زیان زیادی را متحمل شدند.

نماینده ورزقان در مجلس شورای اسلامی خاطر نشان کرد: باید بازار خودرو رقابتی شود تا جریان تولید خودروسازان تسهیل و ضمن انتفاع مشتریان، رضایت آنها نیز حاصل شود.

علیزاده افزود: بی‌شک با گسترش رقابت‌پذیری در بازار خودرو، علاوه بر جهت‌گیری درست قیمت‌ها، شاهد افزایش کیفیت و تلاش برای ارتقای استانداردها و همچنین عرضه تولیدات جدید به بازار خواهیم بود.

وی همچنین ضمن ابراز گلایه نسبت به برخی کاستی‌ها، شرایط ایجادشده را نتیجه برخی سیاست‌های غلط در این صنعت خودرو دانست و گفت: اعمال برخی سیاست‌های غلط در دهه‌های اخیر در صنعت خودرو مانند ایجاد بازار انحصاری، قیمت‌گذاری و حمایت‌های غیراصولی دولت از خودروسازان، این صنعت مهم را وارد جریان غیرمنطقی کرد و عملاً مانع توسعه مورد انتظار در این صنعت شد.

## آمیکو دومدل پیکاپ جدید ارائه می‌کند

شرکت ارس خودرو دیزل (آمیکو) دو مدل پیکاپ با عنوان Asena و Araz در پنج تپ، از آبان‌ماه سال جاری به بازار عرضه می‌کند.

ناصر اسفنجی، مدیرعامل ارس خودرو دیزل با اعلام این مطلب گفت: پیکاپ آمیکو نخستین خودروی ایران است که به‌دلیل کیفیت بالا، گواهینامه استانداردهای هشادوهشت‌گانه ایمنی ال‌آیندگی روز اروپا را از مؤسسه TUV آلمان اخذ کرده و از این رو قابل صدور به اتحادیه اروپا است. وی افزود: تمامی پیکاپ‌های مونتاژ ایران و حتی پیکاپ‌های وارداتی از ژاپن نیز فقط دارای استانداردهای پنجاه و پنج‌گانه هستند و تاکنون هیچ خودرویی در ایران توانسته استانداردهای هشادوهشت‌گانه را اخذ کند. اسفنجی تصریح کرد: پیکاپ‌های آمیکو مجهز به سیستم و تجهیزات پیشرفته سوخت‌رسانی CNG بوده و گواهینامه‌های مرتبط با آن را از مؤسسه TUV آلمان دریافت کرده است.

به گزارش کارپرس، وی گفت: پیکاپ‌های آمیکو همانند پیکاپ‌های آمریکایی فورد و شورولت مجهز به قفل دیفرانسیل اتوماتیک مکانیکی هستند، همچنین سیستم کلاچ پیکاپ‌های آمیکو، از معروف‌ترین برند اروپایی VALEO با گشتاور حدود ۱/۵ برابر گشتاور موتور میتسوبیشی انتخاب شده که در دشوارترین موقعیت‌ها قدرت خود را به نمایش می‌گذارد.

مدیرعامل ارس خودرو دیزل تاکید کرد: یونیت ضدسرقت نصب شده در پیکاپ‌های آمیکو یکی از مطمئن‌ترین و قوی‌ترین ایموپلازرها است که همانند خودروهای لوکس اروپایی به راحتی رمزگشایی نمی‌شود. به گفته وی، برای امنیت و ایمنی بیشتر سرنشینان، شاسی پیکاپ‌های آمیکو همانند خودروهای پیشرفته اروپایی و آمریکایی در تصادف‌های شاخ به شاخ در قسمت جلو به چهار مرحله ضربه‌گیر مجهز شده است. اسفنجی افزود: بیشتر پیکاپ‌های وارداتی یا مونتاژشده براساس استاندارد ال‌آیندگی یورو ۴ هستند؛ درحالی‌که پیکاپ‌های آمیکو با استاندارد یورو ۵ با قابلیت ترفیع به یورو ۶ تولید و به مشتریان عرضه می‌شوند. وی ظرفیت تولید پیکاپ آمیکو را روزانه ۱۲۰ دستگاه برشمرد و افزود: هم‌اکنون روزانه چهار تا پنج دستگاه به‌طور آزمایشی تولید می‌شود و قیمت آن ۱۳۳ میلیون تومان تعیین شده است. وی همچنین از تولید و عرضه محصولات جدیدی از جمله لودر، لیفتراک و دو مدل ون تاکسی ۶ و ۱۸ نفره خبر داد و گفت: امیدواریم بتوانیم دومدل ون تا عید سال ۹۷ به بازار عرضه کنیم.

## افتتاح نمایشگاه نقاشی و مجسمه امیر محمد قاسمی زاده

نمایشگاه «نقاشی و مجسمه» امیرمحمد قاسمی‌زاده روز شششنبه افتتاح و آیین جایگزینی نخستین «درخت سفیر سبز مهربانی، به همت روزبه نعمت الهی برگزار شد.نمایشگاه نقاشی و مجسمه امیرمحمد قاسمی‌زاده ترکیبی از آثار دوره‌های مختلف است که بخشی از آن (دانه و دیگران و مجموعه کم تعدادی از چوب زخمها) پیشتر در خانه موزه دانه در فلورانس به نمایش درآمده است و برای نخستین بار در تهران (کوپین سنتر الهیه) برگزار شده است. در این مراسم که اسانید تجسمی، شعر و آند و موسیقی حضور داشتند،امیر محمد قاسمی‌زاده از حال و هوای کارهایش برای حاضران گفت و افزود این مجموعه پیش‌درآمدی است برای اتمام مجموعه چوبیزخها در نمایشگاه آینده که اگر عمری باشد برگزارش می‌کند. این نمایشگاه به مدت دو هفته پذیرای علاقمندان است.



نگاه

## با آمادگی کامل برای جذب سرمایه‌گذار اقدام کنید

مذاکره با سرمایه‌گذاران و جمع کردن کمک هزینه برای یک کسب‌وکار سخت و استرس‌زا است، اما آمادگی قبلی می‌تواند از استرس موجود بکاهد. به گزارش روزیت، همه کارآفرینان با مشکلات زیادی برای راهاندازی استارت‌آپ خود دست‌وپنجه نرم می‌کنند. یکی از مهم‌ترین این مشکلات تأمین سرمایه لازم برای پرداخت هزینه‌های استارت‌آپ است. درست است که در شرکت‌های خصوصی، دانشگاه‌ها و موسسات دیگر روی ایده‌های جذاب سرمایه‌گذاری می‌کنند اما این کافی نیست. همه افرادی که به نوعی درگیر این موضوع بوده‌اند، می‌دانند که قانع کردن دیگران برای افزایش کمک‌های مالی آسان نیست. استرس داشتن در رابطه با این موضوع کاملاً طبیعی است، اما می‌توانید با تمرین کردن و افزایش آمادگی از میزان آن بکاهید. تنها کافی است قبل از جلسه با فرد سرمایه‌گذار، موارد زیر را در نظر داشته باشید.

**۱- شما نمی‌خواهید از آنها پول قرض بگیرید**

بسیاری از کارآفرینان فکر می‌کنند جذب سرمایه‌گذار به معنی پول قرض گرفتن است. در صورتی که این طرز تفکر به هیچ عنوان صحیح نیست؛ سرمایه‌گذاری روی یک کسب‌وکار به این معنا است که فرد دیگری در آینده به سود شرکت شما سهمیم خواهد شد، بنابراین موفقیت استارت‌آپ شما به نفع آنها نیز خواهد بود. تنها نکته‌ای که باید در نظر داشته باشید این است که وقتی قراردادها به مرور زمان مالکیت شما روی استارت‌آپ را از بین ببرد، سرد بنابرین قبل از اضا‌ی هر قراردادی با یک مشاور مالی صحبت کرده و شرایط را بررسی کنید.

**۲- شرایط و ضوابط قرارداد را به خوبی بخوانید**

بسیاری از کارآفرینان بعد از شنیدن مبلغ قرارداد هیجان‌زده می‌شوند و

رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران:

### باید فضای کسب‌وکار را برای ورود سرمایه‌گذاران تسهیل کنیم

مقررات‌زایی باید در دستور کار باشد، برای پویایی اقتصادی چاره‌ای جز کوچک کردن حجم دولت و پایان دادن به تصدیقاری دولتی وجود ندارد. رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران می‌گوید زمان بازیگری در شرایط سیاست‌گذاری‌ها و نگاه اقتصادی کشور برای جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی فرا رسیده است. محمدرضا نجفی‌منش می‌گوید: «باید فضای کسب‌وکار را در کشور بهبود بخشیم و از تجربیات جهان استفاده کنیم. مثلا دو روز پیش اتاق تهران همایش سرمایه‌گذاری بود و ما می‌دیدیم که وزیر عملی حاضر در جلسه از تجربیات کشورش برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی تعریف می‌کرده کشور، نه اروپایی و نه شرق آسیایی است که فکر کنیم با ما تفاوت‌های خیلی زیادی دارد بلکه کشوری کوچکتر از ایران در منطقه خودمان است و شرایطش تا چند سال پیش اصلا خوب نبود و در بسیاری از شاخص‌های اقتصادی در منطقه آخر بوده اما چه کار کرد؟ کشوری که توانست در آمد سرانه‌اش از ۱۰ هزار دلار به ۳۹ هزار دلار برساند و میزان سرمایه‌گذاری خارجی‌اش از ۱۰ میلیون دلار به ۱۴ و بعد ۲۰ میلیارد دلار رسید. ما باید از این تجربیات استفاده کنیم و این می‌تواند برای ما الگو و پیام باشد که این کار شدنی است.»

او در ادامه با اشاره به نگاه جدید ایجاب‌شده در مسئولان کشور برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی در کشور می‌گوید: «مسئولان به این درک صحیح رسیده‌اند که برای رشد و توسعه اقتصادی باید کسب‌وکار و تولید را ارتقا دهیم، سرمایه‌گذاری خارجی جذب کنیم، اقتصاد و اشتغال اولویت اول محقرات‌زایی باید در دستور کار باشد، برای پویایی اقتصادی چاره‌ای جز کوچک کردن حجم دولت و پایان دادن به تصدیقاری دولتی وجود ندارد. رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران می‌گوید زمان بازیگری در شرایط سیاست‌گذاری‌ها و نگاه اقتصادی کشور برای جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی فرا رسیده است. محمدرضا نجفی‌منش می‌گوید: «باید فضای کسب‌وکار را در کشور بهبود بخشیم و از تجربیات جهان استفاده کنیم. مثلا دو روز پیش اتاق تهران همایش سرمایه‌گذاری بود و ما می‌دیدیم که وزیر عملی حاضر در جلسه از تجربیات کشورش برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی تعریف می‌کرده کشوری نه اروپایی و نه شرق آسیایی است که فکر کنیم با ما تفاوت‌های خیلی زیادی دارد بلکه کشوری کوچکتر از ایران در منطقه خودمان است و شرایطش تا چند سال پیش اصلا خوب نبود و در بسیاری از شاخص‌های اقتصادی در منطقه آخر بوده اما چه کار کرد؟ کشوری که توانست در آمد سرانه‌اش از ۱۰ هزار دلار به ۳۹ هزار دلار برساند و میزان سرمایه‌گذاری خارجی‌اش از ۱۰ میلیون دلار به ۱۴ و بعد ۲۰ میلیارد دلار رسید. ما باید از این تجربیات استفاده کنیم و این می‌تواند برای ما الگو و پیام باشد که این کار شدنی است.»

او در ادامه با اشاره به نگاه جدید ایجاب‌شده در مسئولان کشور برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی در کشور می‌گوید: «مسئولان به این درک صحیح رسیده‌اند که برای رشد و توسعه اقتصادی باید کسب‌وکار و تولید را ارتقا دهیم، سرمایه‌گذاری خارجی جذب کنیم، اقتصاد و اشتغال اولویت اول

# کسب‌وکار امروز



# حمایت تمام قد مایکروسافت از «رویا پردازان»

می‌خواهند کار را هر چه سریع‌تر تمام کنند. در چنین شرایطی نفس عمیق بکشید و هیجان خود را کنترل کنید. کمی زمان بگذارد و تمام شرایط را به وقت مورد بررسی قرار دهید. در صورت امکان چند روز زمان بخواهید و بیشتر روی این موضوع فکر کنید. مشورت کردن با افراد متخصص را نیز فراموش نکنید.

**۳ – همیشه آماده باشید**

سیستم‌های توزیع و دیگر منابع آنلاین سرمایه‌گذاری از گذشته تا امروز وجود داشته‌اند، این بلتفرم‌ها امکانات مالی زیادی را بدون نیاز به ترک دفتر و حضور در جلسه برای شما فراهم می‌کنند. اما این به این معنا نیست که کارآفرینان نباید آمادگی کافی برای روبه‌رو شدن با شرایط را داشته باشند. تکنولوژی جایگزین آمادگی نیست و زمانی‌که صحبت از سرمایه‌گذاری به میان می‌آید این موضوع اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

نمی‌توان انکار کرد که فرآیند جذب سرمایه، کار پر استرسی است. اغلب کارآفرینان به این فکر می‌کنند که شاید این تنها شانس‌شان برای راهاندازی یک کسب‌وکار باشد. در نتیجه اگر این فرصت را از دست بدهند شاید دیگر هرگز نتوانند ایده خود را پیاده‌سازی کنند. اما این استرس ممکن است باعث شود عملکرد خوبی هنگام معرفی استارت‌آپ خود نداشته‌باشند. در نتیجه بهتر است تمام زوایا و جوانب را از قبل بررسی کرده و با آمادگی کامل در جلسه حضور پیدا کنید. در نظر گرفتن تمام جوانب کمک می‌کند که این پول مورد نظر خود را جمع کرده و در نتیجه روبه‌جلو حرکت کنید.

میکروسافت همچنین اعلام داشته که با دیگر شرکت‌ها و کسب‌وکارها وارد همکاری می‌شود تا از حقوق قانونی این افراد دفاع کند. گفتنی است اشمیت از کنگره خواسته تا ظرف شش ماه آینده (یعنی قبل از ملغی شدن داکا) قانونی را به جای داکا به تصویب برساند.

کشور باشد و … اما چالش اصلی روش کنونی است که باید در آن تغییرات ایجاد کنیم، اگر ما با دست فرمان خیلی حرکت کنیم به این هدف‌گذاری‌ها نخواهیم رسید یا می‌توان گفت به سختی خواهیم رسید. لذا نباید روش را عوض کنیم»

رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران در ادامه به این تغییرات اشاره کرد و گفت: «کارهای زیادی باید انجام دهیم. اولاً از همه باید شرایط را برای سرمایه‌گذار داخلی تسهیل کنیم که سرمایه‌گذار خارجی هم علاقه‌مند به حضور شود. در حال حاضر سود بانکی یک عامل ضد تولید در کشور است، بالا بودن سودهای بانکی افراد را تشویق می‌کند که پول خود را به جای سرمایه‌گذاری در تولید در بانک بگذارند که ریسک کمتری هم دارد و خیلی راحت ۱۵ درصد سود، بگیرند؛ الان هیچ صنعتی به این میزان سود نمی‌دهد؛ توجه داشته باشیم که سود بانکی بالا به معضلی بزرگ برای اقتصاد کشور تبدیل شده است که باید هرچه سریع‌تر حل شود. در حال حاضر در کشور‌های توسعه‌یافته سود بانکی ۲، ۳، ۴ درصد و حتی صفر است و این اتفاق باعث می‌شود سربرده‌های بانکی به سمت تولید برود. سودهای بانکی بالا باعث شده افراد به فکر سودهای راحت باشند. یکی از کارهای مهم دیگری که باید انجام شود نرخ ارز است که باید واقعی شود و اگر این اتفاق نیفتد سرمایه‌گذار خارجی به سختی به کشور ما قدم خواهد گذاشت؛ باید بازار رقابت واقعی در کشور شکل بگیرد. همچنین مقررات‌زایی باید در دستور کار باشد، برای پویایی اقتصادی

استاندار بوشهر:

### کارآفرینی در اولویت کاری مسئولان استان بوشهر باشد

استاندار بوشهر می‌گوید اولویت کار مدیران استان بوشهر در یکسال آینده باید کارآفرینی باشد، در اجرای هر کار و پروژه‌ای، باید به مسئله اشتغال و ارتباط فضای کسب‌وکار و کارآفرینی توجه ویژه شود.

به گزارش خبرنگاری استمیت از بوشهر، مصطفی سلاوی صبح دیروز در میستمنین جشنواره شهید رجایی استان بوشهر با تأکید بر توجه به مطالب مردم اظهار داشت: باید از مشکلات و آمیختگی و متعلق به مردم هم هست برای خدمت مردم مورد استفاده قرار دهیم. وی با اشاره به تحقق مردم‌سالاری در جامعه افزود: مردم‌سالاری یعنی اینکه اختیارات املاک اداری خود را با رأی خومدان در اختیار یک شخص که رئیس‌جمهور باشد قرار می‌دهیم و او هم این امکانات و امتیازات را در بین پرداخت‌شده توسط مردم‌سالاری در کل ارزش خود را با بیان اینکه مردم توزیع می‌کند. استاندار بوشهر با بیان اینکه مردم‌سالاری به معنای کمک مردم برای مردم کار است، تصریح کرد: مهم‌ترین توصیه اولویت کاری مسئولان استان باشد، خط‌نشان کرد: اولویت کار مدیران استان بنده به مسئولان استان این است که کارها را برای مردم آسان و تسهیل کنیم در یکسال آینده باید کارآفرینی باشد، در اجرای هر کار و پروژه‌ای، باید به مسئله اشتغال و بهبود فضای کسب‌وکار و کارآفرینی توجه ویژه شود.



### بازار سیاه اینستاگرام؛ لوگوی آبی تایید حساب کاربری چه قیمتی دارد؟

احتمالاً تاکنون در میان حساب‌های کاربری اینستاگرام، برخی از موارد را دیده‌اید که با یک لوگوی آبی‌رنگ از سایر اکانت‌ها متمایز

بوده و از سوی شبکه اجتماعی مورد بحث، به‌عنوان حساب‌های «تأیید شده» انتخاب شده‌اند.

به گزارش دیجیاتو البته چنین اکانت‌هایی معمولاً متعلق به کاربران سازمانی، ورزشکاران و هنرمندان مشهور بوده و به منظور جلوگیری از سوءاستفاده دیگران از نام و برند شخصی افراد موفق، تعریف شده است.
حالا اما خبر می‌رسد بعضی از کارمندان اینستاگرام که امکان تأیید حساب‌ها را ندارند، از اختیار خود سوءاستفاده کرده و لوگوی آبی مورد اشاره را نام و از برای دریافت مبالغی که تا ۱۵ هزار دلار هم می‌رسند، به افراد مختلف می‌فروشند.
براساس گزارش منبع آگاه، خاطرنشان کرد: اولویت کار مدیران استان در صورت عدم موفقیت) تأیید کند که این کار به گفته ریوجا، بین دو تا شش هفته به طول می‌انجامد.



## فصت امروز ۹

## جریمه ۳٫۵ میلیون دلاری لنوو به دلیل نصب پیش‌فرض بدافزار روی لپ‌تاپ‌هایش

کتر از سه سال پیش بود که شرکت لنوو به دلیل نصب پیش‌فرض بدافزار «VisualDiscovery» (که توسط گروه «Superfish» توسعه داده شده بود) روی لپ‌تاپ‌های خود، مورد انتقاد و پیگیری قانونی قرار گرفت و حالا پس از اتمام مراحل قضایی، پذیرفته مبلغ ۳٫۵ میلیون دلار را به اتلافی ۳۲ ایالت آمریکایی بپردازد.

لازم به ذکر است که بدافزار مورد اشاره علاوه بر اشغال بیش از حد فضای درونی لپ‌تاپ، ارتباطات امن و رمزنگاری‌شده کاربران را نیز به خطر می‌اندازد که البته لنسو نیز همان موقع ابزاری برای پاک کردن VisualDiscovery منتشر کرده بود.

دریچه

## موانع رشد تجارت الکترونیک در کشور

یک کارشناس با اشاره به موانع رشد تجارت الکترونیکی در کشور، تعدد وجود مراجع و متولیان مختلف در این حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی یک عامل بازدارنده و دست و پاگیر توصیف کرد.

محمد زکریا عالیان (کارشناس حوزه تجارت الکترونیک)، با اشاره به ضعف‌های قانونی و نظارتی در حوزه تجارت الکترونیک در

کشور، اظهار کرد: واقعیت این است که کسب وکارهای نوپا تابع هیچ قانونی نمی‌تواند باشند، چرا که یکسری افراد جوان با حداقل امکانات با استفاده از تکنولوژی روز شروع به کار می‌کنند و هیچ سازمان و نهادی به‌عنوان متولی آنها نمی‌تواند تعریف شود. وی با اشاره به عناوین چند شرکت بزرگ در حوزه تجارت الکترونیک، گفت: کسب وکارهای اینترنتی، قانسون به‌عنوان متولی اصلی سازمان به‌عنوان متولی مرتبط با فناوری‌های نوین تعیین شده است. در زیرمجموعه‌های این سازمان و در کمیسیون‌های مختلف آن، افراد تخصصی و قانسون مرتبط با حوزه فناوری اطلاعات تعیین می‌کنند که طبقاً اینها می‌توانند شرایط بهتری را برای فعالیت فعالان حوزه آئی‌تی فراهم کنند. این کارشناس حوزه تجارت الکترونیک افزود: به‌رغم اینکه اساساً معتقد به ضرورت وجود یک متولی برای حوزه فعالیت‌های ایجاد مانع بر سر فعالیت اینها می‌شود.

به گزارش ایستا این کارشناس حوزه تجارت الکترونیک از دیگر موانع رشد فعالیت کسب‌وکارهای نوپا را اعمال فیلترینگ و ترویج امنیتی در سازمان نظام صغری رایانه‌ای و وجود اداره، نظارت‌کردن و آکر خواهیم در یک چارچوب بکنجانیم دیگر ماهیت خود را از دست می‌دهند، چرا که ماهیت ذاتی استارت‌آپ‌ها ابتکار عمل و بروز یک ایده است که همه اینها در قالب مشخص و از پیش تعیین شده نمی‌تواند مشخص. عالیان افزود: به‌رغم همه این مسائل، هنوز یک قانون واحد و مشخص نیز برای آنها تعریف نشده است.

### روش‌های بازاریابی کسب‌وکار باید مرتب عوض شود

تکراری می‌تواند برای مشتری و صاحب بنگاه اقتصادی خسته‌کننده باشد. مدیرعامل شرکت بازاریابان تجارت جهانی با اشاره به برهه‌ی بودن روش‌های کسب‌وکار را تغییر مرتب روش‌های بازاریابی دانست و افزود: بهترین روش برای کاهش هزینه‌ها عنوان کرد و اظهار داشت: در این روش صاحبان کسب‌وکار می‌توانند به صورت مشترک و با توجه به مکمل بودن محصولات نقش مؤثری در موفقیت روش‌های طرح بازاریابی دارد. گفتند با توجه به مفرح بودن حرقه بازاریابی روش‌های

### هوآوی با پشت سر گذاشتن اپل، جایگاه دوم موبایل جهان را تصاحب کرد

طبق آخرین گزارش مؤسسه تحلیل بازار Counterpoint، هوآوی توانسته است را در بازار موبایل پشت سر بگذارد و به جایگاه دوم در بین شرکت‌های سازنده موبایل در جهان دست یابد.

این شرکت چینی در ماه‌های ژوئن و ژوئیه از نظر سهم فروش در بازار جهانی نسبت به اپل برتری داشته است. البته جایگاه نخست در این لیست همچنان به سامسونگ اختصاص دارد. به گزارش Counterpoint آمار فروش هوآوی در ماه آگوست نیز بسیار خوب بوده و تعجبی ندارد اگر برای سومین ماه متوالی هم بتواند بر سرانگیزگان بازار موبایل جهان دست یابد.

در این گزارش، پرروش‌ترین مدل‌های ماه ژوئیه نیز مشخص شده که آیفون ۷ و مدل پلاس آن به ترتیب با ۴۰ و ۲۹ درصد



اینترنتی نیستیم، اما با این حال اگر قرار است سازمانی را به‌عنوان متولی انتخاب کنیم آن سازمان، سازمان نظام صغری رایانه‌ای خواهد بود. عالیان با بیان اینکه یک شورای انتظامی یک حرارت مستقل در سازمان نظام صغری رایانه‌ای وجود دارد، اظهار کرد: ما به توجه به این وضعیت اگر مشکلی از سوی فعالان فناوری اطلاعات برای مشتریان با مشترکان به وجود بیاید این سازمان توانایی برخورد قانونی با آنها را دارد. تعدد سازمان و مراکز مختلف برای حوزه فناوری اطلاعات نفع‌تأی پاسخگو نخواهد بود، بلکه مشکل آفرین هم است.

تکراری می‌تواند برای مشتری و صاحب بنگاه اقتصادی خسته‌کننده باشد. مدیرعامل شرکت بازاریابان تجارت جهانی با اشاره به برهه‌ی بودن روش‌های کسب‌وکار را تغییر مرتب روش‌های بازاریابی دانست و افزود: بهترین روش برای کاهش هزینه‌ها عنوان کرد و اظهار داشت: در این روش صاحبان کسب‌وکار می‌توانند به صورت مشترک و با توجه به مکمل بودن محصولات نقش مؤثری در موفقیت روش‌های طرح بازاریابی دارد. گفتند با توجه به مفرح بودن حرقه بازاریابی روش‌های

تکراری می‌تواند برای مشتری و صاحب بنگاه اقتصادی خسته‌کننده باشد. مدیرعامل شرکت بازاریابان تجارت جهانی با اشاره به برهه‌ی بودن روش‌های کسب‌وکار را تغییر مرتب روش‌های بازاریابی دانست و افزود: بهترین روش برای کاهش هزینه‌ها عنوان کرد و اظهار داشت: در این روش صاحبان کسب‌وکار می‌توانند به صورت مشترک و با توجه به مکمل بودن محصولات نقش مؤثری در موفقیت روش‌های طرح بازاریابی دارد. گفتند با توجه به مفرح بودن حرقه بازاریابی روش‌های



تکراری می‌تواند برای مشتری و صاحب بنگاه اقتصادی خسته‌کننده باشد. مدیرعامل شرکت بازاریابان تجارت جهانی با اشاره به برهه‌ی بودن روش‌های کسب‌وکار را تغییر مرتب روش‌های بازاریابی دانست و افزود: بهترین روش برای کاهش هزینه‌ها عنوان کرد و اظهار داشت: در این روش صاحبان کسب‌وکار می‌توانند به صورت مشترک و با توجه به مکمل بودن محصولات نقش مؤثری در موفقیت روش‌های طرح بازاریابی دارد. گفتند با توجه به مفرح بودن حرقه بازاریابی روش‌های

## ارائه راهکار بازاریابی برای مواقعی که تبلیغات جدید ندارد

همه شرکتها و برندها پس از مدتی که روشهای مختلف تبلیغاتی را به کار برند، معمولا چیز نو و جدیدی برای تبلیغ کردن ندارند.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، در این مواقع بهترین راهکار بازاریابی چیست؟ آیا می توان به تبلیغاتی که در گذشته انجام شده است، اکتفا کرد و دیگر به دنبال فروش بود تا بازاریابی و تبلیغات؟ قطعا این روش درستی نیست. هر شرکتی پس از مدتی از تبلیغاتی در صورتی که چیز جدیدی نداشته باشد به حالت رکود می رسد و نمی تواند جذابیت های بیشتری برای مشتریان خود ایجاد کند، در نتیجه بازار قبلی خود را نیز از دست می دهد. پس بهتر است برای مواقعی که چیزی برای تبلیغات ندارید، راهحلی داشته باشید بهترین راه حل برای این گونه مواقع استفاده از قرعه کشی ها و جوایز است.

حتما فروشگاهها، شرکتها و تولیدکننده های زیادی را می شناسید که به همراه فروش کالای خود از امتیازاتی مانند قرعه کشی و جایزه های همراه آن استفاده می کنند. غالبا شرکتها زمانی که فرآیند تبلیغات را پشت سر گذاشتند برای اینکه به حالت رکود و بدون جنبه جذاب برای مشتریان در نیابند سعی می کنند از روش قرعه کشی برای جذب مشتریان و بازاریابی استفاده کنند. برگزاری مسابقات و قرعه کشی ها هنوز هم از جمله ابزارهای بازاریابی قوی و تأثیر گذار هستند. حتی اگر شما توانایی انجام قرعه کشی و برگزاری مسابقات یا جوایز چند میلیونی ندارید، باز هم برگزاری مسابقات و قرعه کشی ها در سطح کوچک نیز بی اهمیت و بی فایده نیست. برگزاری مسابقه ها و قرعه کشی ها می تواند به اشکال زیر باشد.

### ۱- بسته بندی کردن جایزه

در این قرعه کشی ها جوایزی به صورت مستقیم و با تهیه کالا به دست مشتریان می رسد. حتما تاکنون محصولات را خریداری کرده اید که داخل بسته آنها جوایز کوچکی قرار داده باشند. به عنوان مثال ممکن است یک شرکت تولید و بسته بندی چای برای اینکه بازار خوبی را برای محصول خود پیدا کند یا مشتریان و مخاطبان را به خرید محصول خود ترغیب کند، روی



بسته درج می کند این محصول حاوی جایزه است. مشتریان نیز با دیدن این برجسب مشتاق خرید این محصول می شوند و انگیزه کافی برای تهیه آن دارند. آنها مشتاقند بدانند در بسته ای که خریداری می کنند چه جایزه ای قرار داده شده است. ممکن است این جایزه یک وسیله کوچک آشپزخانه مانند یک عدد لیوان، یک عدد قوی چینی بسیار کوچک، یک عدد قاشق یا چنگال باشد. حتی اگر جایزه تا این اندازه نیز کوچک باشد ولی با توجه به نوع کالایی که شما قصد فروش آن را دارید می تواند برای مشتریان جذاب باشد.

### ۲- مطابقت اعداد

در این نوع از قرعه کشی ها و جایزه ها معمولا در قسمت بیرونی یا داخلی محصولی که شما خریداری می کنید یک عددی درج شده و در صورتی که این عدد با عددی که در دست فروشنده است مطابقت داشته باشد شما برنده هستید و جایزه ای را دریافت می کنید.

### ۳- جمع آوری چند کارت یا عدد هدیه

گاهی ممکن است استفاده از جوایز و قرعه کشی ها به این نحو باشد که شما باید چندین مورد از این کالا را خریداری کنید تا به تعداد لازم از یک کارت داشته باشید و در این صورت می توانید مجددا به صورت رایگان از این فروشگاه خرید کنید.

۴- مسابقه های برگزار شده در داخل فروشگاه  
گاهی ممکن است فروشگاهها و شرکتها از هیچ یک از موارد بالایی استفاده نکنند و برای اینکه بتوانند مشتریان بیشتری را به محل فروش خود بکشانند و با این یک تیر فرصت ارائه و نمایش سایر کالاهای خود را نیز داشته باشند، مسابقاتی را در داخل فروشگاه برگزار کنند و افرادی که برای بازدید و خرید به آنجا رفته اند برای اینکه بتوانند جایزه ای دریافت کنند، می توانند در این مسابقات شرکت کنند.

### ۵- جایزه های اصلی و فرعی

یکی از راه های تعیین جوایز و قرعه کشی برای مشتریان این است که شما تعدادی جایزه فرعی در نظر بگیرید که مشتریان می توانند به تعداد خریدی که دارند آنها را دریافت کنند و همچنین یک یا چند جایزه اصلی هم در نظر داشته باشید که در صورتی که مشتریان خریدهای بیشتری داشته باشند می توانند در این مسابقات و قرعه کشی ها نیز شرکت کنند.

در عصر دیجیتال، راه اندازی کمپین تبلیغات آنلاین موفق برای کسب و کارهای کوچک ضروری است. کسب و کارهای کوچک برای یافتن مشتریان جدید و کسب موفقیت بیشتر نیاز به تبلیغات آنلاین دارند. برای تبلیغات آنلاین گزینه های مختلفی پیش روی شماست؛ رسانه های پولی، پرداخت در ازای هر کلیک (PPC)، نمایش آنلاین، پرداخت برای قرار گرفتن در نتایج جستجو، استفاده از اپلیکیشن ها...

به گزارش سایت chetor، مشاوران تبلیغاتی می توانند به شما در برنامه ریزی تبلیغات آنلاین مؤثر کمک کنند. مثلا در بهینه سازی سایت و جستجو (SEO)، فعالیت های ترویج از طریق ایمیل یا بازاریابی شبکه های اجتماعی. پس در پاسخ به اینکه تبلیغات آنلاین چیست می توان گزینه های متعددی را برشمرد و هر یک را به عنوان ابزاری در جهت کمک به تبلیغات آنلاین مطرح کرد.

روزگار چاپ آگهی های تبلیغاتی در روزنامه ها دیگر به سر آمده است. این روزها همه راه ها به وب و شبکه های جهانی و اجتماعی ختم می شود. بعد از مدت ها تبلیغات آنلاین، گوی رقابت را از دستان تبلیغات سنتی برده اند و این روند در آینده بیش از پیش خواهد شد. دستگاه های ضبط تصویر دیجیتالی، آی پدها و...

جایگزین ابزارهای سنتی همچون رادیو و تلویزیون و... شده اند. این روزها دیگر همه اخبار را از طریق گوشی های هوشمند خود پیگیری می کنند. به گزارش فوربس (Forbes)، در آینده ای نزدیک تبلیغات سنتی به کلی از دنیای تبلیغات رخت برمی بندند، با ما همراه باشید تا بهتر به این پرسش که تبلیغات آنلاین چیست، پاسخ بدهیم.

به طور کلی دو نوع تبلیغات آنلاین وجود دارد؛ تبلیغات از طریق نمایش در جستجوی کاربران و تبلیغات از طریق نمایش در بسترهای مختلف آنلاین. تبلیغات در جستجو و موتورهای جستجو چون گوگل اجزاء می دهد تا بنا بر موضوع، محتوا یا کلمات کلیدی جستجو شده در گوگل تبلیغات شما را با وبسایتها و اپلیکیشن های مختلف تطبیق دهد. مطمئنا در این روش از تبلیغات آنلاین، مشتریان بالقوه ای که به دنبال محصول یا خدمتی در این حوزه کسب و کار شما هستند، در مسیر جستجوی خود با شما آشنا خواهند شد. تبلیغات نمایشی نیز شامل تصاویر یا ویدئوهایی هستند که پیام کسب و کار شما را به بازدیدکنندگان وبسایت منتقل می کنند.

## تبلیغات خلاق

## واقعیت هایی درباره تبلیغات آنلاین (بخش اول)



### تبلیغات آنلاین چطور به کسب و کارهای کوچک شما کمک می کند؟

این روزها، همه اوقات خود را با گوشی های هوشمند یا رایانه خود می گذرانند. پس هیچ جای تعجبی نیست که اهمیت تبلیغات آنلاین به شدت گسترده و مهم شده و در کسب و کارهای کوچک، این شیوه تبلیغاتی به نخستین گزینه بدل شده است. یکی از دلایل اصلی رونق گرفتن این شیوه تبلیغاتی به امکان اشتراک گذاری کاربران بازمی گردد. کاربران خیلی ساده می توانند نتایج جستجو و مطالب دلخواه خود را با خانواده و دوستان خود سهیم شوند.

پس تبلیغات درست شما در سطح وب و موتورهای جستجو، نه تنها باعث جذب بازدیدکننده یا مشتری بالقوه می شود، بلکه امکان بازدید تعداد زیادی از دوستان و آشنایان آنها را نیز فراهم می کند و به دایره شبکه های اجتماعی آنها نیز وارد می شود.

### انواع مختلف تبلیغات آنلاین چیست؟

انواع گوناگونی از تبلیغات آنلاین وجود دارد، اما مشهورترین آنها به این ترتیب است: نمایش در سایت، پرداخت در ازای هر کلیک، تبلیغات پریمی (نبری)، شبکه های اجتماعی با پرداخت هزینه (فیس بوک، توئیتر) و تبلیغات اپلیکیشن ها و گوگل ادوردز (Googleadwords).

در ادامه به هر یک از این موارد می پردازیم.

### ۱- تبلیغات در جستجو و جوها

این روش بسیار مؤثر است. وقتی کاربران در حال جستجوی محصول یا خدمتی مشخص هستند، آگهی شما در نتایج جستجوی آنها پدیدار می شود. در این روش شما با توجه به کلمات کلیدی مورد جستجوی کاربران، در نتایج دیده خواهید شد و موتورهای جستجو با توجه به کلمه کلیدی مذکور، کاربران را به سمت صفحه و وبسایت شما هدایت خواهند کرد. براساس

آمارها، در هر ثانیه ۲.۳ میلیون جستجو در گوگل صورت می گیرد و بیشتر نتایج دربرگیرنده گوگل هستند.

۲- پرداخت در ازای هر کلیک  
این روش نیز بسیار متداول و مؤثر است و از طریق آن، ترافیک مورد نظرتان مستقیما به سمت وبسایت کسب و کار شما هدایت می شود. هر کسب و کاری می تواند از قرار گرفتن در نتایج جستجوی موتورهای نیوز بهره بگیرد یعنی به کمک حمایت موتورهای جستجو، براساس کلمات و عبارات کلیدی خود و تطبیق آنها با کلمات و عبارات مورد جستجو در نتایج مورد انتظار کاربران ظاهر شود.

برای مثال، اگر واژه «حسابدار» مورد جستجوی کاربری واقع بشود و بعد از اینکه موتور جستجو آگهی شما را در این باره در اختیار کاربر قرار بدهد و او بر این آگهی کلیک کند و وارد سایت شما شود، شما با موتور جستجو هزینه این حمایت را پرداخت خواهید کرد. فراموش نکنید اگر

پرداخت در ازای این حمایت تنها در صورتی رخ می دهد که کاربران به آگهی ظاهر شده شما وارد شوند و از آن بازدید کنند. برای ایجاد و مدیریت کمپین های پرداخت در ازای هر کلیک، تلاش زیادی لازم است. باید کلمات کلیدی با دقت و صحیح انتخاب شوند، کلمات کلیدی منتخب در گروه های تبلیغات و آگهی دسته بندی و با صفحات مناسبی هماهنگ و منطبق شوند. اگر برنامه ریزی این کمپین ها درست و هوشمندانه صورت گیرد، هزینه کمتری نیز صرف خواهد شد.

۳- تبلیغات پریمی یا بنر  
این نوع تبلیغات آنلاین مبتنی بر تصاویر هستند. شیوه کار به این صورت است که کادری مستطیل شکل در قسمت فوقانی یا گوشه های چپ و راست صفحات وبسایت نمایان می شود. در این روش، هاست یا میزبان صفحه وبسایت نباید تعداد بازدیدکنندگان، تعداد کلیکها

بر بنر تبلیغاتی و رجوع به صفحه کسب و کار شما و خرید از آن، دستمزدها دریافت خواهند کرد.

تعداد بازدیدها وقتی به حساب می آید که صرفا ورود به وبسایت صورت بگیرد و تعداد کلیکها و پرداخت در ازای هر کلیک وقتی محاسبه می شود که کاربران مختلف به وبسایت رجوع و محتوای شما را به طور جدی بررسی و بازدید کنند. اگر بازدید کاربر و بررسی هایش منجر به خرید شود نیز این عمل را خرید در ازای هر کلیک می گویند.

### ۴- تبلیغات در شبکه های اجتماعی با دریافت هزینه

این گروه از تبلیغات در شبکه های اجتماعی مختلف مانند توئیتر یا فیس بوک دیده می شوند. مهم ترین ویژگی این نوع تبلیغات آنلاین، امکان هدف گیری مخاطبان خاص و موردنظر شماست. شناسایی کاربران خاص از طریق صفحاتی که پیگیری می کنند و اخباری که می خوانند میسر می شود و در نتیجه، ترافیک سایت شما افزایش می یابد. با افزایش میزان تبلیغات در فضای بیشتری نیز به سوی کسب و کار شما جذب می شوند.

براساس آمارها و تحقیقات، این روزها تبلیغات در سطح شبکه های اجتماعی بسیار مورد توجه قرار گرفته است و در تلفیق با سایر تبلیغات آنلاین و آفلاین استفاده می شود. براساس پژوهشی که از سوی سوشیال مدیا اگزامینر (Social media examiner) صورت گرفته است، ۶۶ درصد از تبلیغات، تبلیغات در فضای مجازی و سایر روش های آنلاین هستند. در این مطالعه مشخص شد که تبلیغات نمایشی در سطح وب، ویدئوهای آنلاین و موبایل نیز برای تبلیغات آنلاین مورد استقبال و توجه هستند و برخی نیز از تبلیغات غیررایگان شبکه های اجتماعی در کنار سایر انواع تبلیغات آفلاین استفاده می کنند. بعضی از نمونه های موفق تبلیغات در شبکه های اجتماعی تنها در طول سه روز حدود ۵۴ درصد، یعنی معادل ۳۵

میلیون نفر را با کمپین خود همراه کرده اند و همه این توفیقات تنها از طریق انتشار ویدئو در سطح فیس بوک صورت گرفته است.

### ۵- تبلیغات از طریق اپلیکیشن ها

این روش بسیار مؤثر است و در آن از انواع روش های دیگر مانند ویدئوها و تبلیغات تصویری نیز برای نمایش در اپلیکیشن ها استفاده می شود. اپلیکیشن ها از موقعیت مکانی کاربران کمک می گیرند و برای پیگیری و ردیابی مشتری هدف از آن استفاده می کنند. این روزها مسا در دنیای

تلفن های همراه زندگی می کنیم، تعداد بازدیدها وقتی به حساب می آید که صرفا ورود به وبسایت صورت بگیرد و تعداد کلیکها و پرداخت در ازای هر کلیک وقتی محاسبه می شود که کاربران مختلف به وبسایت رجوع و محتوای شما را به طور جدی بررسی و بازدید کنند. اگر بازدید کاربر و بررسی هایش منجر به خرید شود نیز این عمل را خرید در ازای هر کلیک می گویند.

۶- تبلیغات از طریق نمایش این تبلیغات همان کادرها و جعبه های هستند که در صفحات وب مشاهده می شوند و حاوی متن، تصاویر گرافیکی، ویدئو یا محتوای صوتی هستند. این نوع از تبلیغات را نیز می توان همچون بنرها در حاشیه صفحات یا قسمت فوقانی آنها ملاحظه کرد. در ابتدا محتوای تبلیغات با سایتی که در آن قرار می گرفت مشابهتی نداشت، اما اخیرا این هماهنگی بسیار بیشتر شده است و مخاطب با دقت بیشتری هدف گیری می شود.

گوگل ادوردز و آمازون با معرفی سایت های گوناگون، از جمله بزرگ ترین شبکه ها برای پیشنهاد کسب و کارهای مختلف هستند.

### ۷- گوگل ادوردز (Adwords)

طی برنامه تبلیغاتی پرداخت در ازای هر کلیک، گوگل ادوردز، با تطبیق کلمه کلیدی موردنظر شما درباره محصول یا خدمتتان با کلمات کلیدی کاربران در سایتی به خصوص، وارد عمل می شود و اطلاعات لازم را در اختیار کاربر در حال جستجو قرار می دهد. کارشناسان تبلیغات روی این کلمات کلیدی کار می کنند و در ازای هر کلیک به سایت میزبان خود هزینه می پردازند.

موفقیت تبلیغات شما در میان تبلیغات متنوع و بر تعدادی که موتور جستجوی گوگل به کاربران ارائه می کند به کیفیت، ارتباط کلمات کلیدی و موضوع کمپین تبلیغاتی با کلیدواژه های مورد جستجو وابسته است. در نتیجه آگهی شما به وسیله کسانی دیده می شود که به دقت در جستجوی چیزی هستند که ارائه می کنید.

ادامه دارد...  
بر گرفته از: metroanex

## ایستگاه تبلیغات

## بازاریابی از طریق تبلیغات دهان به دهان

### دکتر آن فیروذر

بگذارید یک سوال ساده بپرسم؟ آیا می خواهید مشتریان نکات مثبت کسب و کار شما را به دیگران انتقال دهند؟! شرط می بندم که به دنبال چنین چیزی هستید. همانطور که همه ما می دانیم تبلیغات دهان به دهان یکی از مؤثرترین و کم هزینه ترین روش های جذب مشتریان جدید است و بهترین روش برای ایجاد تبلیغات دهان به دهان ارائه خدمات فوق العاده و اضافی به مشتری است.

به گزارش سایت bazaryabi، به یاد داشته باشید که تفاوت بین معمولی و فوق معمولی (فوق العاده) فقط یک کلمه «فوق» است. حال فکر کنید و ببینید این «فوق» چه می تواند باشد؟ اخیرا تصمیم گرفتم یک جفت کفش ورزشی جدید داشته باشم. از درد ماهیچه ساق پا بعد از تمرین و ورزش همیشه در عذاب بودم و علت آن هم وضعیت کفش هایم بود. (و قبل از اینکه شما بگویید، چاره ای جز این نیست که خودم بگویم دلایلش بالا رفتن سنم است)، در نتیجه به یک فروشگاه محلی کفش ورزشی مراجعه کردم. تمام طول فروشگاه را با پای برهنه بالا و پایین می رفتم، به طوری که کت و ششلوری که بر تن داشتم تا روی زانو لول شده بود. طی این مدت دو دستیار فروش کف مغازه نشسته بودند و مشاهده گر پیشرفت من بودند.

بعد از کلی گفت و گو و صحبتی که بین ما رد و بدل شد، آنها یک جفت کفش به من پیشنهاد کردند. آنها را پوشیدم و تست کردم. حال کفش های جدید خریداری شده اند و دیگر اثری از درد ماهیچه ساق پا نیست؛ من که به شما گفتم آن درد به دلیل بالا رفتن سن نبوده است!

در واقع دستیاران فروش آن خدمت ناچیز «فوق» را برای من فراهم کردند. یعنی به جای یک خدمت معمولی، خدمتی فوق العاده به من ارائه دادند. آنها طوری با من رفتار کردند که احساس کردم فردی مهم هستم، بسیار گرم و صمیمی رفتار کردند، به آنچه من متقاضی آن بودم پاسخ دادند و به شکایات من در مورد درد ماهیچه های ساق پا هم گوش دادند. حالا من آن فروشگاه کفش ورزشی را به چندین نفر دیگر معرفی کرده ام.

تحقیقات نشان می دهد مشتریان دو مورد اساسی از یک تأمین کننده (فروشنده) می خواهند.

۱- مشتریان کیفیت خدمات عالی را می خواهند؛ به بیان دیگر، آنها انتظار دارند محصول یا خدمت شما کاربردی باشد و همان چیزی باشد که واقعا می گویند. شعار یا تبلیغات نباشد.

۲- آنها خدمات نوع دوستانه و انسانی می خواهند: مشتریان می خواهند به رسمیت شناخته شوند، احساس کنند که فردی به عنوان یک انسان به آنها علاقه مند است و از آن مراقبت می کند و به آنها توجه نشان می دهد (این دقیقا همان چیزی است که آن «فوق» کوچک را فراهم می کند).

در اینجا شش مرحله برای ایجاد و خلق آن تغییر کوچک و تبلیغات دهان به دهان را ارائه می کنیم. ۱- تأثیر اولیه بسیار حیاتی و مهم است. تأثیر اولیه احساس خوبی را ایجاد می کند از اینکه شما چه کسی هستید و چگونه به نظر می رسید. در موقعیت رو در رو، بسیار مهم است که تماس چشمی برقرار کنید و لبخند بزنید. وقتی از پشت تلفن صحبت می کنید، مهم نیست که به عنوان احوال پرسوی اولیه چه می گویند، مهم تر از آن این است که صحبت اولیه خود را چگونه بیان می کنید.

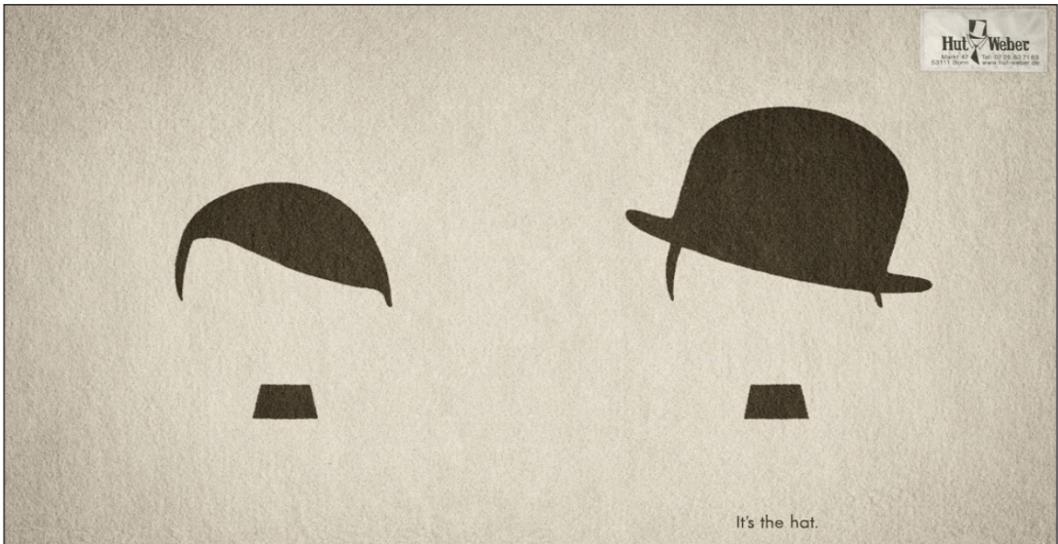
۲- گرم و صمیمی باشید: این تنها چیزی است که اکثر مردم می خواهند و علاوه بر این گرم و صمیمانه بودن زندگی را آسان می سازد.

۳- آسانی در درست به کار برید و صحیح تلفظ کنید: نام فریادگرترین صدایی است که وی می شنود. وقتی فردی را با نام وی مورد خطاب قرار می دهید نشان می دهید که برای وی ارزش و شخصیت انسانی قائل شده اید و این تأثیر بسیار مثبتی دارد.

۴- پاسخ دادن: اگر مشتری چیزی می گوید، هدفش این است که به وی گوش دهید. اگر می خواهید به صحبت او گوش دهید، بهترین روش این است که به وی بگویید وی را قبول دارید و پذیرفته اید.

۵- مشتاقانه گوش دهید: اگر کمی تأمل کنید متوجه می شوید که اکثر مردم شنونده های خیلی خوبی نیستند. ما دوست داریم بیشتر صحبت کنیم تا گوش دهیم. باید روی مهارت گوش دادن خود خیلی تمرین کنید تا شنونده خوبی شوید به ویژه اگر می خواهید دیگران بدانند که برای شما ارزشمند و قابل احترام هستند. عده ای از افراد هم هستند که گوش می دهند اما نشان نمی دهند که دارند گوش می دهند. هنگام گوش دادن لازم است با حرکت دادن سر به سمت بالا و پایین خود را علاقه مند به صحبت های طرف مقابل نشان دهید. هنگامی که پشت تلفن هستید هر از گاهی علامت هایی بدهید که نشان دهد شما همچنان پشت خط هستید و دارید به صحبت های وی گوش می دهید.

۶- به صورت مثبت نزدیک شوید: در پایان یک ارتباط تعاملی ایده خوبی است که یک جمله مثبت در راستای تجارت و یک جمله مثبت در سطح شخصی بیان کنید. مثلا بگویید «اگر باز هم مشکلی یا صحبتی بود لطفا با این شماره با ما در تماس باشید و امیدوارم از تعطیلات آخر هفته خود لذت ببرید.»





## چگونه از محتوا به عنوان ابزاری سودمند استفاده کنیم

عصر تبلیغات و بازاریابی وارد دورانی تازه شده و رفتارهای مشتریان برای دستیابی به اطلاعات شرکتها کاملا تغییر کرده است.

به گزارش زومیت، بازاریابی محتوا، یکی از مفیدترین روش‌های بازاریابی در عصر حاضر است. مشتریان کنونی دیگر منتظر تبلیغات و بازاریاب‌ها نمی‌مانند و خودشان به‌صورت فعال به دنبال اطلاعات و محصولات شرکتها می‌گردند. در بازاریابی محتوایی، ارتباط با مشتری به‌صورت منفعل و زودگذر نیست. اگر کاربران ارزش را در محتوای شما ببینند، باز هم برای دریافت آن به شما مراجعه می‌کنند و حتی اگر بتوانند در پیشرفت آن شرکت می‌کنند. محتوای تولیدشده توسط کاربر (UGC)، در این شرایط تولید می‌شود و بهترین نیرو برای پیشبرد اهداف خواهد بود.

بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیا هم از این نوع محتوا برای بازاریابی خود حداکثر استفاده را می‌برند و کاربران را به تولید آن تشویق می‌کنند؛ به همین دلیل محتوای آنها ارزش بازگشتی زیادی پیدا خواهد کرد. هرچه محتوای تولیدشده کیفیت بیشتری داشته باشد، توجه بیشتری به خود جلب می‌کند. برای تولید چنین محتوایی، سه استراتژی اساسی وجود دارد که در ادامه به آنها می‌پردازیم.

## ۱- محتوای مربوط به آینده

همه ما این توصیه را که برای پیشرفت باید به آینده نگاه کرد شنیده‌ایم. در دنیای کنونی، مشتری‌ها با وجود اطلاعات و محتوایی که هرروزه دریافت می‌کنند، باز هم ممکن است همه اطلاعات لازم در زمینه مورد نظر را نداشته باشند. در این مواقع وظیفه یک بازاریاب محتوا این است که محتوا و اطلاعاتی مربوط به آینده و پیشرفت آن صنعت را در اختیار کاربر قرار دهد. به‌عنوان مثال به‌جای آنکه در مورد مزایای خانه‌های هوشمند و اینترنت اشیا محتوا تولید کنید، در مورد مشکلات امنیتی و حملات سایبری آنها اطلاعات منتشر کنید.

این نوع محتوا نته‌تها شما را در رقابت خاص‌تر نشان می‌دهد، بلکه توجه کاربران را به جایی جلب می‌کند که پیش از آن به آن توجه نداشته‌اند. آنها به مسیری توجه خواهند کرد که به سمت شما منتهی خواهد شد.

بهترین روش برای درک محبوبیت این نوع از محتوا، همان سبک قدیمی مطالعه و آنالیز است. پس از انتشار هر محتوای جدید، آن را بررسی و میزان توجه کاربران را آزمایش کنید.

## ۲- با تعصب خداحافظی کنید

کاربران امروزی بسیار هوشمندتر شده‌اند و نمی‌توان تنها با عباراتی مانند «برای اطلاعات بیشتر کلیک کنید» آنها را جذب کرد. تأکید بیش از اندازه و کم‌ارزش بودن محتوا می‌تواند خطرات زیادی برای شما داشته باشد. این خطرات ممکن است شامل از دست دادن همیشگی یک کاربر شود.

در صنعت و زمینه‌ای که درخواست بالا برای محصولات وجود دارد، محتوای تحقیق شده یک سرمایه ارزشمند است. در این شرایط، شرکت‌های بزرگ طرح‌هایی تشویقی دارند که به کاربران فعال در زمینه محتوا، امتیازاتی برای خرید محصول یا خدمات ارائه می‌کنند. به بیان دیگر، در عصر حاضر محتوایی که تنها جذاب باشد مفید نخواهد بود و محتوا بهتر است توسط کاربر علاقه‌مند تولید و وارد چرخه اشتراک شود. این شرایط برای هر دو طرف کاربر و شرکت، برد-برد است.

## ۳- زیرساخت قوی ایجاد کنید

خودتان را جای مخاطب بگذارید. شرایط انتشار محتوا را بررسی کنید و مطمئن شوید محتوای تولیدی در همه شرایط به‌خوبی قابل مشاهده باشد. از انتشار محتوای اسپم خودداری کنید و این قانون طلایی را به یاد داشته باشید که «اگر محتوایی برای خودتان ارزشمند و جذاب نیست، آن را منتشر نکنید.»

اگر محتوایی تولید کنید که در طول زمان محبوب بماند، اثرات مثبت آن در ماه‌ها و سال‌ها برای شما باقی خواهد ماند. گوگل نیز این سبک محتوا را تأیید می‌کند و به آن علاقه‌مند است. به بیان دیگر این محتوا جایگاه مناسب را در گوگل برای شما تضمین می‌کند.

چه کاربر شما به دنبال محتوای مفید باشد و چه شخصاً علاقه به انتشار آن داشته باشد، یک حقیقت غیرقابل اجتناب است.

دانش، قدرت اصلی شما در بازاریابی محتوا است. مردم علاقه‌مند هستند که انتخاب‌هایی هوشمندانه جهت بهبود زندگی داشته باشند و به لطف اینترنت، همه افراد به دنبال حقیقت علمی هستند.

این انرژی دانش را در خود تقویت کنید و مطمئن باشید که نتیجه‌ای بسیار مثبت خواهید گرفت.

## حقایق جدید در بازاریابی (مارکتینگ)



می‌توانیم با اطمینان خاطر بگوییم که بازار دیگر تعریف گذشته خود را از دست داده است. تعریف امروز بازار تا حد بسیار زیادی با تعریف حتی ۱۰ سال قبل از آن فرق دارد. به گزارش هورموند، امروزه نیروهای اجتماعی اصلی و گاهی از درون مرتبط باعث به وجود آمدن رفتارها، فرصت‌ها و چالش‌های جدی بازاریابی شده‌اند. فناوری اطلاعات شبکه انقلاب دیجیتال باعث به وجود آمدن عصر اطلاعات شده است که وعده آن را می‌دهد که به سطوح دقیق‌تری از تولید، ارتباطات هدفمندتر و قیمت‌گذاری مرتبط‌تر بینجامد. در ادامه با هورموند همراه شوید تا به معرفی و بررسی حقایق جدید بازاریابی (صحیح آن مارکتینگ) بپردازیم.

جهانی‌سازی: پیشرفت‌های فناوری در حمل‌ونقل، ارسال محموله و ارتباطات باعث شده است شرکت‌ها و مصرف‌کنندگانی که از آنها در هر کشوری از جهان خرید می‌کنند، راحت‌تر بتوانند بازاریابی کنند. با توجه به اینکه هرروزه تعداد بیشتری از مردم در سایر کشورها به زندگی و کار کردن خود ادامه می‌دهند، بر تعداد سفرهای بین‌المللی افزوده شده است.

برداشتن محدودیت‌های قانونی: بسیاری از شرکت‌ها برای اینکه بتوانند فرصت‌های بیشتری برای رقابت و رشد ایجاد کنند، به برداشتن محدودیت‌های قانونی موجود بر سر راه صنایع اقدام کرده‌اند. در ایالات‌متحده آمریکا، قوانینی که شرکت‌های خدمات مالی، ارتباطات از راه دور و شرکت‌های آب، گاز، برق و تلفن را محدود می‌کرد، به‌منظور بر خورداری از رقابت بیشتر، کمتر در مورد آنها سختگیری می‌شود.

خصوصی‌سازی: بسیاری از کشورها به‌منظور ارتقای بهره‌وری شرکت‌های دولتی خود را خصوصی کرده‌اند، مانند شرکت‌های بزرگ مخابرات کشور شیلی به نام تلفونیا سی‌تی‌سی و شرکت هواپیمایی بریتیش ایر ویز در کشور انگلستان.

رقابت شدید: رقابت شدید میان مارک‌های داخلی و خارجی باعث می‌شود

دات کام، یاهو، ای بی، ای ترد و سایر موارد باعث شده است تا با دخالت در جریان تحویل محصول از طریق کانال‌های توزیع در تحویل محصولات و خدمات حذف واسطه‌ها صورت گیرد. این شرکت‌ها به دل تولیدکنندگان و خرده‌فروشان باسابقه وحشت انداخته‌اند. در پاسخ، شرکت‌های سنتی دست‌به‌کار شدند و واسطه‌های دیگری را ایجاد کردند و تبدیل به خرده‌فروشی‌هایی با ویژگی خرید اینترنتی شدند. برخی از این خرده‌فروشی‌ها از آنجایی که منابع بیشتری در اختیار داشتند و نیز از نام تجاری شناخته‌شده‌تری برخوردار بودند، نسبت به فروشگاه‌های صرفاً اینترنتی مزیت بیشتری یافتند.

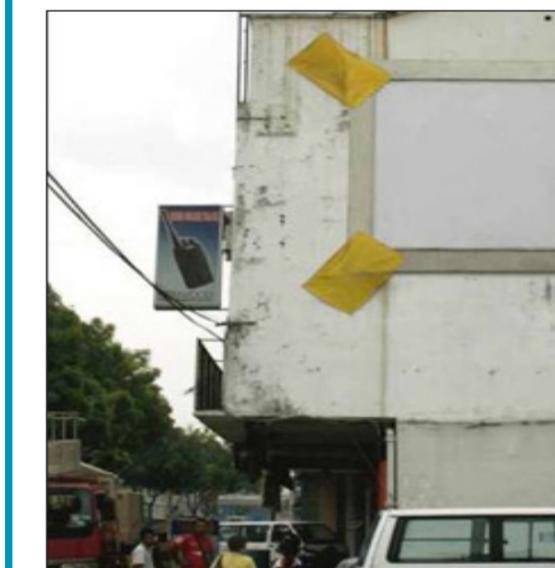
قدرت خرید مصرف‌کننده: به دلیل اینکه اینترنت باعث حذف واسطه‌ها شده قدرت خرید مصرف‌کنندگان تا حد زیادی افزایش یافته است. آنها می‌توانند از منزل، دفتر کار یا با استفاده از تلفن همراه خود قیمت محصولات و ویژگی‌های آنها را مقایسه کنند و کالای موردنیاز خود را از هرجایی در دنیا در هر ساعتی از شبانه‌روز و در تمام روزهای سال سفارش دهند و با این کار دیگر محدود به تعداد محدود اجناسی که در بازار محلی آنها عرضه می‌شوند، نباشند و مبالغ قابل توجهی نیز صرفه‌جویی کنند. حتی خریداران تجاری نیز می‌توانند یک حراج معکوس انجام دهند که در آن فروشندگان باهم در به دست آوردن آنها رقابت می‌کنند. آنها می‌توانند به دیگران ملحق شوند تا مجموع خرید خود را افزایش دهند و تخفیف خرید بیشتری بگیرند.

اطلاعات مصرف‌کننده: مصرف‌کنندگان می‌توانند در مورد هر چیزی به هر اندازه که بخواهند اطلاعات کسب کنند. آنها می‌توانند از هر جای دنیا و بسیاری از زبان‌ها به دایره‌المعارف‌ها، لغتنامه‌ها، اطلاعات پزشکی و نظرسنجی‌های انجام‌شده در مورد فیلم‌های سینمایی، گزارش‌های مربوط به مصرف‌کننده، مجلات و سایر منابع اطلاعاتی دسترسی داشته باشند. اطلاعات شخصی و محتویات ساخت کاربر با استفاده از

دات کام، یاهو، ای بی، ای ترد و سایر موارد باعث شده است تا با دخالت در جریان تحویل محصول از طریق کانال‌های توزیع در تحویل محصولات و خدمات حذف واسطه‌ها صورت گیرد. این شرکت‌ها به دل تولیدکنندگان و خرده‌فروشان باسابقه وحشت انداخته‌اند. در پاسخ، شرکت‌های سنتی دست‌به‌کار شدند و واسطه‌های دیگری را ایجاد کردند و تبدیل به خرده‌فروشی‌هایی با ویژگی خرید اینترنتی شدند. برخی از این خرده‌فروشی‌ها از آنجایی که منابع بیشتری در اختیار داشتند و نیز از نام تجاری شناخته‌شده‌تری برخوردار بودند، نسبت به فروشگاه‌های صرفاً اینترنتی مزیت بیشتری یافتند.

قدرت خرید مصرف‌کننده: به دلیل اینکه اینترنت باعث حذف واسطه‌ها شده قدرت خرید مصرف‌کنندگان تا حد زیادی افزایش یافته است. آنها می‌توانند از منزل، دفتر کار یا با استفاده از تلفن همراه خود قیمت محصولات و ویژگی‌های آنها را مقایسه کنند و کالای موردنیاز خود را از هرجایی در دنیا در هر ساعتی از شبانه‌روز و در تمام روزهای سال سفارش دهند و با این کار دیگر محدود به تعداد محدود اجناسی که در بازار محلی آنها عرضه می‌شوند، نباشند و مبالغ قابل توجهی نیز صرفه‌جویی کنند. حتی خریداران تجاری نیز می‌توانند یک حراج معکوس انجام دهند که در آن فروشندگان باهم در به دست آوردن آنها رقابت می‌کنند. آنها می‌توانند به دیگران ملحق شوند تا مجموع خرید خود را افزایش دهند و تخفیف خرید بیشتری بگیرند.

اطلاعات مصرف‌کننده: مصرف‌کنندگان می‌توانند در مورد هر چیزی به هر اندازه که بخواهند اطلاعات کسب کنند. آنها می‌توانند از هر جای دنیا و بسیاری از زبان‌ها به دایره‌المعارف‌ها، لغتنامه‌ها، اطلاعات پزشکی و نظرسنجی‌های انجام‌شده در مورد فیلم‌های سینمایی، گزارش‌های مربوط به مصرف‌کننده، مجلات و سایر منابع اطلاعاتی دسترسی داشته باشند. اطلاعات شخصی و محتویات ساخت کاربر با استفاده از



بازاریابی خلاق چسب Penline.



## آیا برای بازاریابی در سال ۲۰۲۰ آماده هستید؟

برای بسیاری از کسب‌وکارها سال ۲۰۲۰ به یک مهلت نمادین تبدیل شده است که برای آن طرح‌ها و استراتژی‌های مختلفی دارند. از طرف دیگر همه کارشناسان معتقدند چهره کارآفرینی و بازاریابی در سال ۲۰۲۰ به شیوه متفاوتی خواهد بود. از همین رو، دی‌نفعان تلاش می‌کنند با پیش‌بینی روندهای آینده بازاریابی و فروش برای چهار سال آینده برنامه‌ریزی کنند. در ادامه مطلب به نقل از سایت ibazaryabi این موضوع را بررسی می‌کنیم.

## آینده بازاریابی در سال ۲۰۲۰

برای توسعه فلسفه آینده بازاریابی، ما نیاز به درک مصرف‌کنندگان در سال ۲۰۲۰ داریم.

سه عامل مهم در رفتار مصرف‌کننده تأثیر خواهد داشت. پذیرش کامل فناوری‌های جدید: مصرف‌کنندگان سال ۲۰۲۰ به‌طور کامل به فناوری و تکنولوژی وابسته هستند. با هر تکنولوژی جدیدی آنها شگفت‌زده شده و می‌خواهند از مزایای آن بهره‌مند شوند.

شفافیت: با به وجود آمدن تکنولوژی‌های بیشتر، جهان به سمت شفافیت بیشتر حرکت خواهد کرد. مصرف‌کنندگان به راحتی خواهند توانست کسب‌وکارها را با هم مقایسه و بهترین محصول را انتخاب کنند.

انتخابی بودن: رسانه‌ها و تکنولوژی‌های جدید، کسب‌وکارها را قادر می‌سازند تا در مورد شرکت‌هایی که با آنها در ارتباط هستند، بسیار انتخابی عمل کنند.

افراط‌گرایی در کیفیت محصول و خدمات به مشتری

شاید افراط‌گرایی در مذهب و سیاست، کار ناپسندیده‌ای باشد، اما افراط‌گرایی در ارائه تجربه عالی به مشتری یکی از عناصر اصلی آینده بازاریابی در سال ۲۰۲۰ است. در واقع، شما برای اینکه تجربه خوبی را به مشتری ارائه کنید، باید محصول مناسبی داشته باشید. پس افراط‌گرایی در کیفیت محصول و خدمات به مشتری یک اصل اساسی در سال ۲۰۲۰ است.

به‌عنوان مثال سیاست بازگشت شرکت Zappos نمونه‌ای از افراط‌گرایی در خدمات به مشتری است.

مشتری آنها اگر از محصول راضی نبود، می‌تواند تا ۳۶۵ روز بعد آن را بازگرداند، البته به شرطی که محصول کهنه نشده باشد و در همان بسته‌بندی اصلی خود با اطلاعات سفارش برگردانده شود.

## ادغام تکنولوژی با بازاریابی و خدمات‌دهی

همانطور که گفتیم تکنولوژی در سال‌های آینده در حوزه بازاریابی بسیار مهم و ضروری خواهد بود و از جنبه‌های مختلفی به کسب‌وکارها کمک خواهد کرد.

به‌بهبود تجربه مشتری: فناوری‌های جدید به کسب‌وکارها کمک خواهند کرد تا تجربه مشتری بهتری داشته باشند، بنابراین استفاده از انواع تکنولوژی‌ها در سال ۲۰۲۰ برای شما ضروری خواهد بود.

افزایش بهره‌وری: فناوری‌ها می‌توانند فرآیندهای خاص و سخت را ساده‌تر کنند، در نتیجه رضایت مشتری افزایش یافته و هزینه‌ها کاهش می‌یابد.

تولید سودآوری بیشتر: با اتوماتیک شدن فعالیت‌ها کسب‌وکارها با کار کمتر، سود بیشتری به‌دست خواهند آورد؛ بدین‌جهت اخیراً است که داده‌ها یکی از مهم‌ترین ابزارها در سال ۲۰۲۰ خواهند بود.

جمع‌آوری داده‌های مشتریان و تجزیه و تحلیل آنها به شرکت‌ها کمک خواهد کرد تا از بهترین شیوه‌ها برای بازاریابی استفاده کنند.

در سال ۲۰۲۰ نوآزمندترین شرکت‌ها، آنهایی خواهند بود که از داده‌ها حداکثر استفاده را بکنند.

## فروش در چند سال آینده با هدف نهایی

## فروش انجام نخواهد شد

مصرف‌کنندگان امروزی قبل از خرید هر محصولی با بیش از پنج برند تعامل می‌کنند. آنها به‌شدت به پیام‌های تجاری و رفتار برندها توجه می‌کنند. تحقیقات اخیر نشان داده که مدل فشاری قبلی با مدل کشتی جایگزین شده است.

در چنین دورانی شما نباید برای خرید یک محصول به مشتری فشار بیاورید، بلکه باید این کشتش را در او ایجاد کنید که خودش به سمت برند شما بیاید.

محتوا در سال‌های آینده نیز همچنان پیشتاز خواهد بود

محتوا به مردم ارزش ارائه می‌کند و خیلی کم به محصولات شما مرتبط است، بلکه بیشتر اطلاعات در اختیار مشتری قرار می‌دهد.

این موضوع برای کاربر ارزشمند است. این شیوه فروش بدون تلاش برای فروش مستقیم است.

چهار اصل مهم که برای موفقیت باید در نظر بگیرید:

روى رسانه‌های شخصی خود سرمایه‌گذاری کنید:

با ایجاد رسانه شخصی می‌توانید کاربران را برای مصرف محتوا به وب‌سایت خود بکشانید.

محتوا را به‌عنوان طعمه‌ای برای داده‌ها در نظر بگیرید:

محتوای برای کاربران ارزشمند است، شما می‌توانید از طریق آن به جمع‌آوری بهترین و مرتبط‌ترین داده‌ها بپردازید.

داستان‌سرایی کنید: داستان کسب و کار خود را بگویید و در ذهن مشتریان برای همیشه ماندگار شوید.

طراحی، طراحی، طراحی: محتوای شما باید مرتبط، جذاب و مناسب باشد.

اما بیشتر از این موضوع، طراحی و طراحی تجربه کاربری اهمیت دارد.

طراحی مناسب در سال‌های اخیر بیشتر و بیشتر مورد توجه خواهد بود.

## کارتابل

## گاهی عذرخواهی کنید(۲)

مترجم: امیرآل علی

عذرخواهی کردن امری لازم و اجتنابناپذیر است. زمان زیادی از وقت کاری افراد در کنار همکاران شان سپری می‌شود و اگر نتوان با آنان ارتباط خوبی برقرار کرد، در زمینه کاری با مشکلات جدی روبرو خواهید شد. در این بین مدیران به علت جایگاهی که دارند، این تصور در آنان شکل خواهد گرفت که نباید از زیردستان خود عذرخواهی کنند. با توجه به اینکه در راستای موفقیت در اصل شما یک تیم شکل داده‌اید، این قبیل اقدامات تنها به رابطه شما با آنان لطمه وارد خواهد کرد. به همین خاطر هر شخصی در شرکت لازم است تا در زمان مناسب عذرخواهی کند.

## ایده

مارشال گلداسمیت ۶۰ساله یکی از برجستگان حوزه منابع انسانی در جهان است. او دارای کارشناسی اقتصاد ریاضی کارشناسی ارشد mba و دکتری رفتار سازمانی از دانشگاه tucla است. گلداسمیت از سوی مجله فوربس به‌عنوان یکی از پنج مربی برتر، از سوی مجله وال استریت به‌عنوان یکی از ۱۰ معلم برتر و از سوی تعالی رهبری در سال ۲۰۰۸ به‌عنوان یکی از ۱۰۰ متفکر برجسته جهان معرفی شده است.

فرمول عجیب MG2 به‌شدت ساده است، این فرمول به شما می‌گوید فقط دو دقیقه در روز کاملاً وقت‌تان را به کارهایی باید اختصاص دهید که می‌خواهید در آن پیشرفت کنید... اما نه صرفاً انجام آن! مارشال گلداسمیت در رابطه با فرمول عجیبش چنین توضیح می‌دهد: ما در زندگی دو بخش داریم، امراتی که بر آنها کنترل داریم و امراتی که بر آنها کنترل نداریم... متأسفانه ۹۷درصد از ما ۹۰درصد وقت‌مان را صرف بخش‌هایی می‌کنیم که در رابطه با آن هیچ کنترلی نداریم، مانند افکار دیگران، مانند شخصیت دیگران، مانند اوضاع و شرایط کشورهای دیگر و... اما امراتی هم در زندگی داریم، که کنترل کامل بر آنها داریم؛ مانند خودمان، پیشرفت در ورزش، پیشرفت در کار، درآمد و... اگر می‌خواهید از این فرمول استفاده کنید باید بدانید شما فقط می‌توانید در قسمت‌هایی از زندگی‌تان تغییراتی ایجاد کنید که زندگی شما را می‌سازند و کاملاً بر آنها کنترل دارید. برای شروع، ابتدا باید تمام امراتی را که باعث تلف شدن وقت‌تان می‌شوند کنار بگذارید، امراتی که وقت شما را در مورد مسئله‌ای خاص می‌گیرند اما هیچ تأثیری بر خروجی آن امورات ندارند، مانند ملاقات‌های غیراضطرابی، شکوه‌ها همکاران، تفریحات ناسالم، تغییر شخصیت دیگران و... در قدم بعدی فقط روی موضوعاتی تمرکز کنید که برای‌تان مهم هستند و کاملاً روی آنها کنترل دارید، مانند خودتان، مانند نحوه استفاده از وقت‌تان، برنامه‌های آینده‌تان، طرز فکرتان و... در قدم سوم لیستی از تمام کارهایی را که در هر قسمت از زندگی‌تان برای پیشرفت باید انجام دهید بنویسید. برای مثال اگر ورزش می‌کنید «چند دقیقه در روز بیشتر ورزش کنید بهتر است»، «اگر مدیر هستید «چه رفتاری با کارمندان‌تان داشته باشید بهتر است؟» اگر به‌دنبال موفقیت در زمینه‌ای هستید «چه فعالیت‌هایی هستند که باید انجام بدهم تا موفق شوم؟» و... را لیست کنید. بهتر است روی یک برگه، هفت ستون بکشید و در هر ستون مربوط به هر روز هفته، فعالیت‌هایی را که باید در آن روز خاص انجام دهید که باعث پیشرفت شما در آن فعالیت خاص می‌شود بنویسید و سپس هر روز هفته، فقط دو دقیقه در روز وقت‌تان را به لیست‌تان اختصاص دهید و چندبار کارهایی را که در آن روز مشخص کردید بخوانید. توجه کنید جملات باید در شرایط حال باشند، برای مثال «من ۱۰ دقیقه بیشتر ورزش می‌کنم»، «من ۲۰ صفحه کتاب می‌خوانم»، «من رفتاری همراه با دلسوزی با کارمندانم دارم» و... اما راز این فرمول چیست؟ راز این فرمول خیلی ساده نحوه ارتباط آن با ضمیر ناخودآگاه شماست. شما با خواندن متمرکز ۲ دقیقه‌ای این جملات، ناخودآگاه ضمیر باطن‌تان را برنامه‌ریزی می‌کنید تا کارهایی را که می‌دانید صحیح است و باعث پیشرفت‌تان می‌شود انجام دهید. نکته جالب این فرمول این است که اگر آن کار به‌خصوص را که در دو دقیقه خواندید، در روز انجام ندهید، احساس خوبی پیدا نخواهید کرد و حس می‌کنید کاری نیمه‌تمام دارید و دقیقاً اگر آن کارها را انجام دهید احساس فوق‌العاده خوبی به‌دست خواهید آورد و از خودتان بیش از پیش راضی خواهید بود.

## آنچه در عمل باید انجام دهید

بدون شک عذرخواهی کردن رفتاری است که باید در شما نهادینه شود. به همین خاطر فرمول مارشال گلداسمیت می‌تواند راه‌حلی مناسب برای شما باشد.

هر چه رابطه شما با سایرین گرم‌تر و صمیمی‌تر باشد عذرخواهی کردن به مراتب راحت‌تر خواهد بود.

## چه زمانی باید از استارت آپ خود دست بکشید؟



بررسی دلایل شکست کسب‌وکار، به کارآفرینان کمک می‌کند راه‌های پیش روی خود را بشناسند و با آگاهی و تدبیر بیشتری به قدم‌های بعدی خود فکر کنند.

به گزارش زومیت، مطالب زیادی در مورد محاسن شکست نوشته شده؛ اینکه چطور هر شکست مقدمه یادگیری و پیشرفت‌های بعدی است ولسی بدهی است که پیروزی همیشه احساس بهتری دارد. حرفه کارآفرینی، مثل بالا رفتن از صخره‌ها است؛ باید دشواری‌های زیادی پشت سر بگذارید و البته گاهی سخت است که تشخیص بدهید آیا زمان کناره‌گیری فرار سیده است یا نه. نرخ بالای افسردگی، طلاق و حتی خودکشی در میان کارآفرینان بیانگر این موضوع است که مردم هنوز نتوانسته‌اند خود را با فراز و نشیب‌ها، ریسک‌ها و سختی‌های این حرفه تطبیق دهند. مطالعات نشان می‌دهند ۴۹درصد کارآفرینان از اختلالات سلامت روان رنج می‌برند. در حرفه کارآفرینی، ادراک و احساسات همیشه بیانگر واقعیت نیستند. پس شما چگونه می‌توانید بفهمید چه زمانی، دیگر باید کناره‌گیری خود را اعلام کنید؟ در این مطلب به نکاتی که در این زمینه می‌توانند نمود بهتری از واقعیت باشند، اشاره می‌کنیم:

## آیا این شکست، سالم و طبیعی است؟

هنگامی که به توقف رشد یک کسب‌وکار فکر می‌کنید، می‌توانید این موضوع را در ذهن بیاورید که به‌عنوان مثال، رشد فیزیکی طبیعی انسان هم تا سن مشخصی ادامه پیدا می‌کند. اگر استارت‌آپ شما به‌طور طبیعی و منطقی دوران رشد خود را پشت سر گذاشته باشد، بهتر است از ناراحتی و سرخوردگی دست بکشید و به این فکر کنید که در این دوران چه آموخته‌اید. ممکن است دلیل شکست شما اصلاً به مشکلات یا اشتباهات مالی ربطی نداشته باشد.

## پیشنهاد کسب‌وکار

شکست سالم، مزایایی دارد که با اندکی بررسی می‌توانید به آنها پی ببرید. در طول پروسه‌های شرکت، چسرا و روی چه مسائلی اصرار ورزیده بودید؟ می‌توانید نتیجه بازنگری‌های خود را یادداشت کنید و از تحلیل منطقی روندهای پیشرفت و توقف خود، به نکات مهمی پی ببرید.

بگذارید با یک مثال واقعی در دنیای روزمره، چگونگی این مسئله را توضیح دهیم: آقای الف، تصمیم داشت پس از سال‌ها به دانشگاه برگردد تا تحصیلات نیمه‌تمام خود را در رشته MBA از سر بگیرد. برای این منظور، او جلسه‌ای ناموفق با هیأت‌علمی دانشگاه پشت سر گذاشت. در این زمان، به‌جای اینکه اجازه دهد دلسردی او را از پا درآورد، فرصت‌های موجود را بررسی کرد و متوجه شد می‌تواند در یک دوره آزاد آموزشی امور مالی ثبت‌نام کند. تحقیقاتش به او می‌گفت که این دوره حتی بیشتر از یک مدرک MBA برای او کارایی خواهد داشت. با هدف‌گذاری مشخص و تمرکز بر برنامه‌ها، او توانست پس از اتمام این دوره، شرکتی تخصصی در زمینه خدمات امور مالی تأسیس کند؛ شرکتی که به یکی از بزرگ‌ترین موفقیت‌های او تبدیل شد.

## آیا این شکست عملیاتی است؟

اکثر کارآفرینان تنها زمانی حاضر به ترک موقعیت خود می‌شوند که ناگزیر از این کار باشند. بسیاری اوقات بودجه و سرمایه آنها به پایان می‌رسد و مجبورند به دنیای شغل‌های عادی روزانه برگردند. این شکست عملیاتی، چیزی نیست که بخواهید از آن بترسید: استارت‌آپ شما خیلی واضح و مشخص به پایان راه خود رسیده است. بهترین کمکی که می‌توانید به خودتان بکنید این است که سعی نکنید با قرض و وام و بدهی‌های بالا، خودتان را نجات بدهید. همیشه باید بین ریسک‌های مالی و عملکرد و بازدهی عملیاتی شرکت توازن برقرار باشد که مشخصاً

استارت‌آپ شما از این تعادل خارج شده یا در آن شکست خورده است. روال سالم‌تر این است که خط قرمزی برای ثبات مالی خود داشته باشید. نباید لزوماً بگذارید بودجه شما به انتها برسد تا متوجه شوید که استارت‌آپ شما نتیجه نمی‌دهد. بهتر است یک خط بودجه حداقل برای خود مشخص کنید؛ خطی که قاعدتاً نباید از آن پایین‌تر بروید. تعیین مرزهای سالم اینچنینی، به شما کمک می‌کند سلامت شخصی و حرفه‌ای خود را بهتر زیر نظر داشته باشید.

## آیا این یک شکست زیرفرآیندی است؟

برخی شکست‌ها، شکست‌های فرعی هستند که از توابع جانبی کسب‌وکار ناشی می‌شوند. البته منظور این نیست که اینها شکست‌های آسانی هستند. اگر شما در یکی از این دام‌ها گرفتار شده‌اید از کارآفرینان یا متخصصان دیگر کمک بگیرید یا لاقلاً به توصیه‌های آنها گوش کنید.

## شکست بازار

بازار به محصول شما نیازی ندارد. اغلب اوقات شما شاهد علامت این هشدار بوده‌اید و حتی می‌توانستید با مطالعات بازار میزان دقیق آن را اندازه‌گیری کنید. بازار محصول شما را رد کرده است و این موضوع با سمجاعت و پافشاری شما حل نمی‌شود. اما اگر شما به نیازها و خواست‌های مشتریان گوش بدهید، می‌توانید محصول‌تان را کامل کنید، ارتقا بدهید یا به نحوی تغییر دهید. «نه» بازار به محصول فعلی شما، معادل با یک «بله» به محصول دیگری است. حالا به این هدف جدید فکر کنید: محصول جدید شما چیست؟

## شکست بازاریابی

شکست بازاریابی زمانی اتفاق می‌افتد که شما در ادراک خود مبنی بر اینکه بازار به محصول شما چه نگاهی دارد، دچار اشتباه شده‌اید. شما نتوانسته‌اید با پروسه‌های منطقی و مداوم، خدمات یا محصولات خود را به بازار معرفی کنید. بازاریابی سلسله‌وار، مداوم و

موقت، پروسه‌های حیاتی و ضروری است که وضعیت محصول‌تان را در بازار به شما نشان می‌دهد. یک مربی یا مشاور کسب‌وکار، می‌تواند به شما کمک کند آنچه را تا این لحظه از چشم شما پنهان مانده، ببینید. آیا از دیدگاه معاملاتی، کار کردن با شرکت شما کار ساده و بدون دردسری بوده است؟

## شکست تیم‌های کاری

حتی تیم‌های بزرگ با اعضای متخصص همیشه کامل و بی‌عیب نیستند. آیا ممکن است که در استخدام عوامل، نکته‌های را فراموش کرده باشید؟ معمولاً استارت‌آپ‌هایی که توسط یک مؤسس منفرد کار خود را شروع می‌کنند، با چنین مشکلاتی مواجه می‌شوند. دوستان کارآفرین شما می‌توانند کمک کنند که در صورت لزوم شریکی برای خود پیدا کنید. مسئله این نیست که شما کارآفرین خوبی نیستید یا کار خود را درست انجام نده‌اید، مسئله این است که گاهی یک شریک مناسب، تیم شما را کامل می‌کند. افق دید بهتری به استارت‌آپ شما می‌دهد و کمک می‌کند احاطه بیشتری به محصولات و بازار آنها داشته باشید. در هر صورت اطمینان حاصل کنید که مشاوران شما می‌توانند در کنار هم چیدن یک تیم کاری برنده به شما کمک کنند.

## نگاه‌تان را به شکست تغییر دهید

نقل قول معروفی از گاندی وجود دارد که می‌گوید: آنها اول شما را نادیده می‌گیرند. بعد به شما می‌ننداشند. سپس با شما مبارزه می‌کنند و پس از این است که شما پیروز می‌شوید.

واقعیت این است که از منظر بیرونی، تشخیص شکست کار آسانی نیست، چراکه همه کارآفرینان چیزی را تولید می‌کنند که هنوز مشخص نیست بازار به آنها نیازی دارد یا خیر. همه کارآفرینان، با وجود بلندپروازی‌های خود حس می‌کنند که روزی شکست خواهند خورد. شما هرگز نمی‌توانید بگویید یقیناً در راه موفقیت و پیروزی قدم

برمی‌دارید، همانطور که نمی‌توانید یک شکست کامل را پیش‌بینی کنید. ولی مهم است که به علائم هشداردهنده‌ای که در کنترل فردی شما نیستند توجه کنید و شکست کارآفرینی را شکست شخصی خود ندانید. ممکن است شما رهبر خوب و موفقی باشید، حتی اگر متریک‌های کسب‌وکار‌تان در حال سقوط باشند.

## سعی کنید طرحتان خسته‌کننده نباشد

طرحتان را با استفاده از نمودار، جدول و اشکال مرتبط جذاب‌تر کنید.

ایده خود را دست بالا یا دست کم نگیرید

سرمایه‌گذاران قوه تشخیص خوبی دارند. حتماً حقایق را به آنها بگویید و از ادعای اینکه بهترین خواهید بود اجتناب کنید. از طرفی دیگر هم خودتان را دست‌کم نگیرید. فقط به آنها نشان دهید که قادر به گرفتن نتیجه از کارتان هستید. فراموش نکنید که ایده‌های جدید خیلی اندکی وجود دارند و آنچه آنها را به موفقیت می‌رساند اجرای موفق آنهاست. افزون بر این، فروختن یک ایده جدید به افرادی که با آن آشنایی ندارند، کار دشواری است.

حرکت بعدی شما چیست؟

مسیر شغلی شما چه تأثیری در زندگی شخصی‌تان دارد؟ آیا این حرفه به شما چیزهایی یاد می‌دهد که به آنها علاقه دارید؟ آیا شغل شما باعث شکوفایی و رشد روابط شما شده؟ اگر اینچنینی است که به لذت بردن از آن ادامه دهید و آموخته‌های خود را با دیگران هم به اشتراک بگذارید ولی اگر می‌بینید این حرفه شما را ویران می‌کند، روحیه شما را خرد می‌کند، به روابط شما آسیب می‌رساند و باعث می‌شود قول و قرارهای بسیاری را زیر پا بگذارید، شاید بهتر است خیلی جدی به کناره‌گیری از آن فکر کنید. چه کسی می‌داند حالا چه محدودیت‌های مختلف را تجربه کرده‌اید، در مرحله بعد به چه انتخابی دست می‌زنید و چه فرصت‌هایی خواهید داشت؟ اما پیش از هر حرکتی، کمی استراحت کنید و انرژی و روحیه خود را بازیابید.

## منبع: INC

اشاره‌کنید

در کل طرح به رقابت بیندیشید. هر کس که طرح شما را می‌خواند می‌داند که شما رقبایی خواهید داشت. افزون بر اینکه شما ریسک‌هایی نیز دارید. بسیاری از طرح‌ها به رقابت و ریسک نمی‌پردازند، چراکه فکر می‌کنند این موارد تأثیر منفی بر خواننده خواهد داشت.

از خوش‌بینی در پیش‌بینی‌های مالی اجتناب کنید

در پیش‌بینی‌های مالی زیاد از حد خوش‌بین نباشید. طوری پیش‌بینی کنید که قادر به دفاع از آنها باشید. سعی کنید هزینه‌های خود را کمی بالاتر و درآمدتان را کمی پایین‌تر در نظر بگیرید. در نهایت اینکه، آیا شما نیاز به استفاده از یک طرح‌نویس حرفه‌ای دارید یا خیر؟ نکته اساسی در اینجا، این است که بسیاری از کسانی که فردی حرفه‌ای را از بیرون، برای نوشتن طرح به کار می‌گیرند، نمی‌توانند فهم خوبی از طرح داشته باشند. چراکه آنها به‌اندازه کافی روی آن وقت نگذاشته و به آن فکر نکرده‌اند، بنابراین زمانی که سرمایه‌گذاران، بانکداران یا مدیران در مورد طرح از آنها سوال می‌کنند، جوابی برای گفتن ندارند. شما باید بتوانید شرح کاملی از تمام قسمت‌های طرح‌تان بدهید و این بدون درگیری در نوشتن آن امکان‌پذیر نیست.

## خدمات مشاوره تغذیه - امروزه اکثر افراد در مورد خوراکی‌هایی که می‌خورند نگرانند و اغلب به دنبال راهنمایی درباره عادات غذایی و برنامه رژیمی هستند. اگر در این زمینه تخصص دارید می‌توانید یک شرکت خدمات مشاوره تغذیه تأسیس کنید. توصیه من آن است که برای این کسب و کار، یک متخصص تغذیه خوب استخدام کنید.



خدمات مشاوره تغذیه - امروزه اکثر افراد در مورد خوراکی‌هایی که می‌خورند نگرانند و اغلب به دنبال راهنمایی درباره عادات غذایی و برنامه رژیمی هستند. اگر در این زمینه تخصص دارید می‌توانید یک شرکت خدمات مشاوره تغذیه تأسیس کنید. توصیه من آن است که برای این کسب و کار، یک متخصص تغذیه خوب استخدام کنید.

## کلید

## اشتباهات رایج در طرح کسب‌وکار

صرف‌نظر از نوع طرح کسب‌وکار، چند قاعده اصلی وجود دارد که در مورد همه آنها صادق است. از این اشتباهات رایج برحذر باشید تا طرح کسب‌وکار شما از شانس بهتری برای تأمین مالی و موفقیت برخوردار شود. در ادامه با هورموند همراه شوید تا به بررسی هفت اشتباه رایج در طرح کسب‌وکار بپردازیم؛

## مثل یک غیرحرفه‌ای عمل نکنید

طرحی بنویسید که حرفه‌ای به نظر برسد. طرح کسب‌وکار شما معرف ایده کسب‌وکار شما در واقع خود شماست. هدف آن متقاعد کردن سرمایه‌گذاران، بانک‌ها یا مدیریت سازمان برای آن را در کاغذهای باکیفیت بالا و با پرینتر رنگی چاپ کنید. از لحاظ اشتباهات گرامری و املایی به‌دقت بررسی کنید. اگر کسی که طرح شما را می‌خواند، متوجه غلط املاسی یا گرامری در آن بشود، ممکن است دچار این تردید شود که آیا ممکن است شما در اجرای کسب‌وکار هم‌چنین اشتباهاتی را مرتکب شوید

## زیاذه‌گویی نکنید

صرف‌نظر از اندازه طرح، خواننده باید بتواند ظرف ۱۵ دقیقه حس خوبی راجع به آن پیدا کرده و کل طرح را در یک ساعت بخواند. فراموش نکنید که طرح کسب‌وکار یک پایان‌نامه دکترای نیست.

## سعی کنید طرحتان خسته‌کننده نباشد

طرحتان را با استفاده از نمودار، جدول و اشکال مرتبط جذاب‌تر کنید.

## ایده خود را دست بالا یا دست کم نگیرید

سرمایه‌گذاران قوه تشخیص خوبی دارند. حتماً حقایق را به آنها بگویید و از ادعای اینکه بهترین خواهید بود اجتناب کنید. از طرفی دیگر هم خودتان را دست‌کم نگیرید. فقط به آنها نشان دهید که قادر به گرفتن نتیجه از کارتان هستید. فراموش نکنید که ایده‌های جدید خیلی اندکی وجود دارند و آنچه آنها را به موفقیت می‌رساند اجرای موفق آنهاست. افزون بر این، فروختن یک ایده جدید به افرادی که با آن آشنایی ندارند، کار دشواری است.



## از ابهام دوری کنید

طرحتان را با اهداف کسب‌وکار‌تان مرتبط کنید. یک طرح برای همه مقاصد کافی نیست. طرح‌های کسب‌وکاری که برای آغاز یک کسب‌وکار تهیه می‌شود با آنچه برای چرخاندن آن تهیه می‌شود متفاوت است. به‌عبارت‌دیگر، هنگام نوشتن طرح کسب‌وکار به اهداف‌تان بیندیشید. به این بیندیشید که مخاطبان شما چه کسانی هستند و چرا شما چنین طرحی را می‌نویسید.

## به نکات منفی کسب‌وکار‌تان هم اشاره‌کنید

در کل طرح به رقابت بیندیشید. هر کس که طرح شما را می‌خواند می‌داند که شما رقبایی خواهید داشت. افزون بر اینکه شما ریسک‌هایی نیز دارید. بسیاری از طرح‌ها به رقابت و ریسک نمی‌پردازند، چراکه فکر می‌کنند این موارد تأثیر منفی بر خواننده خواهد داشت.

## از خوش‌بینی در پیش‌بینی‌های مالی اجتناب کنید

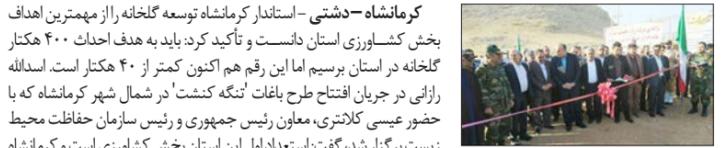
در پیش‌بینی‌های مالی زیاد از حد خوش‌بین نباشید. طوری پیش‌بینی کنید که قادر به دفاع از آنها باشید. سعی کنید هزینه‌های خود را کمی بالاتر و درآمدتان را کمی پایین‌تر در نظر بگیرید. در نهایت اینکه، آیا شما نیاز به استفاده از یک طرح‌نویس حرفه‌ای دارید یا خیر؟ نکته اساسی در اینجا، این است که بسیاری از کسانی که فردی حرفه‌ای را از بیرون، برای نوشتن طرح به کار می‌گیرند، نمی‌توانند فهم خوبی از طرح داشته باشند. چراکه آنها به‌اندازه کافی روی آن وقت نگذاشته و به آن فکر نکرده‌اند، بنابراین زمانی که سرمایه‌گذاران، بانکداران یا مدیران در مورد طرح از آنها سوال می‌کنند، جوابی برای گفتن ندارند. شما باید بتوانید شرح کاملی از تمام قسمت‌های طرح‌تان بدهید و این بدون درگیری در نوشتن آن امکان‌پذیر نیست.





اسدالله رازانی استاندار کرمانشاه:

## گلخانه‌های استان باید ۱۰ برابر شود



**کرمانشاه-دستی** - استاندار کرمانشاه توسعه گلخانه را از مهمترین اهداف بخش کشاورزی استان دانست و تأکید کرد: باید به هدف احداث ۴۰۰ هکتار گلخانه در استان برسیم اما این رقم هم اکنون کمتر از ۴۰ هکتار است. اسدالله رازانی در جریان افتتاح طرح باغات 'تنگه کنشت' در شمال شهر کرمانشاه که با حضور عیسی کلاتری، معاون رئیس جمهوری و رئیس سازمان حفاظت محیط زیست برگزار شد، گفت: استعداد اول این استان بخش کشاورزی است و کرمانشاه شرایط لازم از جمله آب، هوا و اراضی خوب و حاصلخیز برای توسعه کشاورزی را دارد و البته مدیریت استان هم برنامه‌های مفصلی برای توسعه و تقویت این بخش تدارک دیده است. رازانی افزود: بیش از ۶ درصد از اراضی و هشت درصد آب های جاری کشور در کرمانشاه قرار دارد که این پتانسیل نشان می دهد استان از نظر منابع آبی برای توسعه بخش کشاورزی شرایط لازم را دارد. به گفته او با عنایت رهبر معظم انقلاب و رئیس جمهوری بزرگترین طرح کشاورزی کشور یعنی سامانه گرمسیری در استان کرمانشاه در حال اجراست و در کنار آن طرح‌های بزرگ آبی و کشاورزی زیادی وجود دارند که به تدریج در حال افتتاح و بهره‌برداری هستند. استانداری کرمانشاه افتتاح ۶۵۱ طرح بخش کشاورزی در استان را گام مهمی برای تحقق اهداف توسعه این بخش و ایجاد اشتغال پایدار توصیف و اظهار کرد: کار گروه آب و کشاورزی استان به صورت مرتب در استانداری تشکیل و مسائل و مشکلات این حوزه به صورت مستمر ارزیابی می شود. رازانی توسعه گلخانه را از مهمترین اهداف بخش کشاورزی کرمانشاه دانست و تأکید کرد: باید به هدف احداث ۴۰۰ هکتار گلخانه در استان برسیم اما این رقم هم اکنون کمتر از ۴۰ هکتار است.

## بازدید معاون عمران روستایی بنیاد مسکن استان از تعدادی از پروژه های در دست اجرا

**گران - خبرنگار فرصت امروز** - بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، مهندس ولی الهی، معاون عمران روستایی بنیاد مسکن استان از تعدادی از پروژه های بنیاد مسکن در شهرستانهای کردکوی و بندرگز بازدید کردند. مهندس ولی الهی در ابتدا از روند اجرای احداث کانال و جدول در روستای میاندره و مسیرهای اجرایی آن بازدید کردند و دستورات لازم را جهت ادامه کار صادر کردند. مهندس ولی الهی در ادامه به عملیات اجرای دیوار نگهدارنده در روستای چقر بازدید کردند. برای اجرای این پروژه ۸۰۰ متر مکعب خاکبرداری، ۱۱۷ متر مکعب سنگ و ملات و تاکنون حدود ۶۰۰ تن بتن آماده صرف شده است. این کانال با ابعاد ۴\*۴۵ با اعتبار ۲۵۰۰ میلیون ریال در حال اجراست. در ادامه معاون عمران روستایی با حضور در روستای بالاچاده از مسیرهای اجرای طرح های ( پروژه احداث کانال و جدول ) بازدید کردند. جدول طول مسیر اجرایی در روستای بالاچاده ۱۸۰۰ متر است. بازدید از عملیات آسفالت معابر روستاهای لیوان شرقی و تلور از دیگر برنامه های معاون عمران روستایی بود که با همراهی مدیر بنیاد مسکن شهرستان بندرگز و دهیار و اعضای شورای این روستاها انجام شد.

## بزرگراهها و راه های شریانی گلستان به دوربین های ثبت تخلف مجهز شدند

**گران - خبرنگار فرصت امروز** - مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان خبر داد: همزمان با هفته دولت و با حضور استاندار معزز و شماری از مسئولان استانی و شهرستانی، تمام شبکه بزرگراهی و راه های شریانی استان از غرب تا شرق تحت پوشش دوربین های ثبت تخلفات عبور و مرور قرار گرفت. به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان، " مهدی میقانی " در مراسم افتتاح متمرکز سامانه های ثبت تخلفات عبور و مرور جاده ای استان در مرکز مدیریت راه های اداره کل، گفت: کار نصب و راه اندازی ۱۶ دوربین ثبت تخلفات عبور و مرور از اسفندماه گذشته در ۱۶ شریان ارتباطی استان از نونکده در غرب تا انتهای حوزه استحضالی استان در شرق، در دستور کار قرار گرفت و با وجود چالش های متعدد، طی مدت زمان کوتاهی موفق به اتصال متمرکز و واحد این سامانه ها در مرکز مدیریت راه های کشور شد. میموی، با اشاره به اینکه با نصب و راه اندازی این دوربین ها، تعداد سامانه های ثبت تخلفات عبور و مرور استان هم اینک به ۲۰ سامانه و دوربین رسیده است، گفت: هدف از نصب و راه اندازی این دوربین ها، ارتقای ایمنی و پاسخگویی به حقوق شهروندان بوده است. میقانی افزود: کار برد این دوربین ها علاوه بر ثبت لحظه ای و متوسط عبور و مرور وسایل نقلیه و کنترل ترافیک و سرعت؛ توسعه گردشگری و امنیت پایدار شهروندان نیز، می باشد.

## سود جویی پیامکی از مشترکین مخابرات

**قزوین - خبرنگار فرصت امروز** - مسئول روابط عمومی مخابرات منطقه قزوین گفت: در پی تماس تلفنی گروهی سود جو با مشترکین که خود را زیر مجموعه مخابرات معرفی می کنند با اعلام هشدار به شهروندان تأکید کرد که اطلاعات شخصی خود را در اختیار این افراد قرار ندهند. ایوبی در ادامه این خبر افزود: گروهی سود جو ضمن تماس با شماره های مختلف با مشترکین، خود را زیر مجموعه مخابرات معرفی کرده و با وعده اینکه مشترک برنده سکه مبلغی پول و یا کالا شده است و قرار است در برنامه تلویزیونی اعلام شوند، نسبت به اخذی از مشترکین اقدام کرده اند. مسئول روابط عمومی مخابرات منطقه قزوین افزود: با اعلام هشدار در این زمینه از مشترکین خواست از اطلاعات شخصی و یا شماره حساب خود را به افراد سودجو که خود را زیر مجموعه مخابرات معرفی می کنند اعلام نکنند. وی از مشترکین تلفن ثابت و همراه درخواست کرد که در مواجهه با افراد سودجو هوشیارانه عمل کرده و در صورت مشاهده هرگونه سوء استفاده با شماره تلفن ۲۰۲۱ واحد ارتباط مردمی و یا با شماره ۲۰۹۵ سامانه رسیدگی به شکایات مخابرات تماس حاصل نمایند.

## استاندار مرکزی به صورت سرزده از شرکت آب و فاضلاب استان بازدید کرد

**اراک - مینورستمی** - مهندس زمانی قمی استاندار مرکزی به صورت سرزده و بدون اطلاع قبلی از شرکت آب و فاضلاب استان بازدید و از نزدیک در جریان کارهای انجام شده در بخش آب و فاضلاب قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی مهندس زمانی قمی استاندار مرکزی در جریان این بازدید که با حضور مدیرعامل، معاونان و تعدادی از مدیران این شرکت انجام شد ضمن تقدیر از اقدامات انجام شده در بخش آب و فاضلاب استان گفت: شرکت آب و فاضلاب یکی از دستگانهایی پیشرو در خدمات رسانی دقیق و به موقع به مردم است. وی در ادامه افزود: طبق بررسی های صورت گرفته این مجموعه با بهره گیری از مدیران و کارشناسان خبره و مسلط به کار از شرکت های خدماتی مطلوب در سطح استان مرکزی است. در این بازدید مهندس خلیلی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی نیز طی ارائه گزارشی عملکرد شرکت گفت: طی تابستان امسال در زمان بیک مصرف به ویژه در هفته گذشته که گرمترین روزهای سال بود ما ۵۶۰۰ لیتر در ثانیه در ۲۰۰ تقطه مکنی استان تولید آب داشتیم.

مدیر کل راهداری و حمل و نقل استان:

## آماده کمک در جهت بهبود برنامه های فرهنگی بقاع متبر که هستیم

**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز** - معاون فرهنگی واجتماعی بهرماره مسئول روابط عمومی اداره کل اوقاف وامور خیریه با مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان در صبح امروز شنبه ۱۱ شهریور ماه دیدار نمودند به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف وامور خیریه استان بوشهر معاون فرهنگی واجتماعی بهرماره مسئول روابط عمومی اداره کل اوقاف وامور خیریه با مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان دیدار نمودند، در این نشست مهندس سید حمیدرضا علم مدیر کل راهداری و حمل و نقل گفت: اهمیت جایگاه اوقاف در جامعه ما بسیار زیاد است بدلیل اطلاع از این که میدانییم کار اساسی اوقاف با فرهنگ مذهبی جامعه سر کار دارد از هر گونه کمکی در جهت بهبود برنامه های فرهنگی مساجد وبقاع متبر که چشم پوشی نخواهیم نمود؛ مهندس علم تأکید کرد این اداره کل آمادگی دارد در طرح های مانند اعزام زائران رضوی واعزام به عتبات عالیات با اوقاف استان همکاری نماید؛ سید مهدی حسینی معاون فرهنگی اجتماعی اداره کل اوقاف در این دیدار گزارشی از برنامه های عملیاتی و فرهنگی اوقاف ارائه کرد وی گفت: در سازمان اوقاف از سال ۹۰ سند جامع فرهنگی برای بقاع متبر که کل کشور طراحی گردیده، که تاکنون بصورت منظم وپایدار برنامه های فرهنگی وقرآنی در سطح بقاع متبر که استان در حال اجرا می باشد، شاید بتوانیم بگوئیم جز معدود ارگانهای فرهنگی کشور که در ایام مختلف سال ویژه برنامه های ثابت با شاخصه جذب مردم به معارف اهل البیت (علیه السلام) می باشیم.

## اجرای بازخوانی واقعه غدیر با عنوان "شمس تابان" در شاهرود

**شاهرود - حسین باباحمدی** : عباس اعتماد در گفتگو باخبرنگار ما گفت: بازخوانی واقعه غدیر در شاهرود با عنوان "شمس تابان" اجرا می شود. وی با اشاره به بازخوانی واقعه غدیر در شاهرود اظهار کرد: این برنامه روز عید غدیر خم ۱۸ شهریور ماه در جوار حرم شهدای گمنام در ارتفاعات شهر شاهرود برگزار خواهد شد. وی افزود: در این برنامه که با عنوان شمس تابان اجرا می شود از عصر جاهلیت تا بدترین جاهلان امروز را در بر می گیرد که به نمایش



در آوردن جنایات داعش و صاحبانشان را به تصویر خواهد کشید. نویسنده و کارگردان این اثر بیان کرد: نمایش تولد باشکوه حضرت علی(ع) از دل کعبه تا ظهور منجی در این اثر قریب بیش از سه ساعت را شامل می شود. وی تصریح کرد: در این نمایش میدانی بیش از ۳۰۰ نفر سیاهی لشکر حضور دارند که صحنه های مختلف را به تصویر می کشند و ۱۵ روز این برنامه تمرین فشرده داشته است اعتماد ادامه داد: در این برنامه از تعزیه خوانان و هنرمندان شهرستان شاهرود استفاده شده است. وی با اشاره به اثر گذاری هنر نمایش در آذهن مردم گفت: هنر اثرگذار در عصر امروز است که باید از آن استفاده شود تا مفاهیم غنی اسلام و وقایع مهم آن را به نسل امروز منتقل کرد. مهندس باباحمدی در ادامه گفت: شاهرود شاهرود تأکید کرد: در جنگ نرم امروز آنچه نیاز است استفاده از هنر برای تبیین و تعمیق بخشیدن به ارزش های والای انسانی و اسلامی است که انقلاب ما به خاطر آن بوجود آمد و باید از هنر برای گسترش آن در عصر جاهلیت مدرن استفاده کرد.

## تأکید نائب رئیس مجلس شورای اسلامی در دیدار با مدیرعامل پتروشیمی تبریز:

## بهره گیری از نخبگان و فرهیختگان مراکز علمی در طرح های پژوهشی، تولید و صنعتی

**تبریز - اسد فلاح** - نائب رئیس مجلس شورای اسلامی در دیدار با مدیرعامل جدید پتروشیمی تبریز، بهره گیری از علوم و فنون نخبگان و فرهیختگان مراکز علمی و دانشگاهی کشور به عنوان ذخایر این مرز و بوم را در اجرای طرح های پژوهشی، تولید و صنعتی مورد تأکید قرار داد و افزود: جذب افراد تحصیل کرده در اجرای طرح های جدید، جذب سرمایه گذاری در حوزه صنایع، علاوه بر رفع بیکاری با ایجاد اشتغال، بر رونق و شکوفایی اقتصادی منطقه و کشور تأثیر به سزایی خواهد داشت. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر پزشکیان، با اشاره به موقعیت ویژه پتروشیمی تبریز در خطه شمال غرب کشور خواستار آماده سازی افزایش امکانات مجتمع رفاهی این شرکت برای پاسخگویی به رفاه گردشگران خارجی در سال ۲۰۱۸ شد. مهندس

درفشی، مدیرعامل جدید پتروشیمی تبریز نیز در این دیدار با اشاره به نقش مدیریت نوین در بهبود وضعیت اقتصادی این شرکت گفت:

مدیر عامل شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان خبر داد:

## پوشش عایقی ۹۳ پست برق تا پایان سال ۹۷

**اهواز - شبنم قجاوند** - مدیرعامل شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان گفت: با توجه به مشکلات پیش آمده در بهمن ماه سال گذشته برای صنعت برق استان، تعداد ۹۳ پست برق تا پایان سال ۹۷ پوشش عایقی می شوند. محمود دشت بزرگ در گفتگو با خبرنگار این شرکت در مورد اهمیت پوشش عایقی اظهار داشت: پس از وقوع پدیده گرد و خاک گسترده و همزمانی آن با طوفان و بارش اندک باران در بهمن ماه سال گذشته، سطح عایقی مقرر ه های چینی دچار ضعف شد. جریان خزشی، شکست عایقی و خاموشی در سطح شبکه شد. وی افزود: پس از بحران یادشده با تشکیل جلسات فنی متعدد با کارشناسان و متخصصان وزارت نیرو در سطح ملی و استانی،

مقرر شد نسبت به انجام عملیات پوشش عایقی ایستگاههای برق برای جلوگیری از ایجاد جریان خزشی و شکست عایقی اقدام

با حضور معاون امور اقتصادی استاندار هرمزگان:

## مخزن ۲۰۰۰ متر مکعبی مسکن مهر «طولا» بهره برداری شد

**بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز** - معاون مهندسی و توسعه آب و فاضلاب هرمزگان از افتتاح پروژه مخزن ۲۰۰۰ متر مکعبی مسکن مهر طولا قشم در ششمین از هفته دولت خبر داد. سعید صادقی گفت: این پروژه با هدف آبرسانی به مسکن مهر شهر طولا و با اعتبار ۲۰ میلیارد ریال اجرا شده است. وی افزود: در شهر طولا قشم از مجموع یک هزار و ۹۲۰ واحد مسکن مهر، ۹۷ واحد نصب یک هزار و ۵۰۰ فقره انشعاب آب و فاضلاب آن انجام شده است. صادقی اضافه کرد: همچنین حجم عملیاتی پروژه آب و فاضلاب مسکن مهر طولا شامل اجرای ۱۸ کیلومتر خط انتقال آب و ۳،۱ کیلومتر خط جمع آوری و شبکه اصلی و فرعی فاضلاب و نصب پکیج تصفیه خانه فاضلاب بوده که اعتبار کل هزینه شده آن ۹۸ هزار ۲۵۰

میلیون ریال است.

**واگذاری انشعاب آب و فاضلاب به واحدهای بهره برداری شده مسکن مهر قشم**

همزمان با هفته دولت:

## پروژه های تعریف شده اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، افتتاح شد

**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز** - باحضور دکتر ربیعی وزیر تعاون ، کار و رفاه اجتماعی، آیین بهره برداری و افتتاح پروژه های اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، برگزار شد. به گزارش روابط عمومی ، با حضور دکتر ربیعی وزیر تعاون ، کار و رفاه اجتماعی، دکتر سالاری استاندار بوشهر، مهندس بنجاری مدیر کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر و دیگر مسئولان استانی و شهرستانی ، آیین بهره برداری و افتتاح پروژه های این اداره کل بمناسبت هفته دولت برگزار شد. در ابتدای این مراسم محمد مهدی بنجاری مدیر کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر بوشهر ضمن خوش آمد گویی به حاضرین ، در خصوص پروژه های افتتاحی هفته دولت در این اداره کل گفت: این پروژه ها وارد چرخه فعالیت بندری می شود. مدیر کل بنادر و دریانوردی استان

میلیارد ریال در استان بوشهر به بهره برداری می رسد . وی، با اشاره به افتتاح اسکله های بهسازی شده بندر بوشهر افزود: اسکله شمار یک بندر بوشهر پس از تعمیر و بهسازی با سرمایه گذاری ۷۱ میلیارد ریال وارد چرخه فعالیت بندری می شود. مدیر کل بنادر و دریانوردی استان

## شرکت برق منطقه ای مازندران برای دومین سال متوالی بعنوان دستگاہ برتر اجرایی مازندران شد



**ساری - دهقان** - بر اساس نتایج ارزیابی عملکرد دستگاہهای اجرایی مازندران در شاخص های عمومی که از سوی ستاد استانی جشنواره شهید رجایی انجام گرفت برای دومین سال متوالی شرکت برق منطقه ای مازندران بعنوان دستگاہ برتر اجرایی استان مازندران انتخاب شد. بدین منظور در مراسمی که در محل سالن سازمان

## پایگاه مقاومت بسیج معراج منطقه ۸ در سکوی برترین ها قرار گرفت

**تبریز - ماهان فلاح** - در جشنواره استانی مالک اشتر سپاه عاشورای استان آذربایجان شرقی، پایگاه مقاومت معراج منطقه ۸ عملیات انتقال گاز، عنوان موفق ترین رده بسیج در ناحیه امامت تبریز را کسب کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، فرمانده پایگاه مقاومت بسیج معراج منطقه ۸ با اعلام این خبر گفت: در این جشنواره با حضور نماینده ولی فقیه در استان، فرمانده سپاه عاشورا، استاندار آذربایجان شرقی و همچنین مسئولین پایگاه های مقاومت سازمان ها برگزار شد، به بحث و بررسی عملکرد پایگاه های مقاومت بسیج سازمان ها و ادارات در طول سال گذشته پرداخته شد. عمران رضایی افزود: پس از ارزیابی عملکرد و فعالیت های پایگاه مقاومت بسیج معراج منطقه ۸ عملیات انتقال گاز در حوزه های مختلف در طول

در سومین روز از رویداد قرآنی:

## مترین های رشته حفظ موضوعی مسابقات سراسری قرآن مشخص شد



**اورمیه - خبرنگار فرصت امروز** - با آغاز بخش دوم چهلمین دوره از مسابقات قرآن کریم مرحله مقدماتی رشته حفظ کل عصر امروز آغاز شد و تا روز آینده ۱۴ شهرویدر ادامه دارد. ۴۷ حافظ قرآن کریم از سراسر ایران حضور داشته و به رقابت پرداختند همچنین نفرات برتر رشته حفظ موضوعی از سوسی هیئت داوران جواز صعود به مراحل بالاتر را کسب کردند و از این میان ۵ نفر به فینال راه یافته و این رقابت به کار

خود پایان داد. همچنین با پایان بخش معارف چهلمین دوره از مسابقات سراسری قرآن ، ریز نمرات رشته های حفظ موضوعی و معارف احادیث به شرح زیر اعلام شد: محمدرضا فراتی رتبه اول - هاشم وحیدیان رتبه دوم - علی بدری رتبه سوم - مصطفی فریدونی رتبه چهارم - حسین زهدی علیپور رتبه پنجم. شایان ذکر است این دوره از مسابقات از ۱۱ شهرویدر آغاز و ۲۶ تا شهرویدر ادامه خواهد داشت.

## کار بیش از اندازه به سلامت و بهره‌وری شما آسیب می‌رساند

شما چند ساعت در هفته کار می‌کنید؟ آیا به ساعت کاری خود افتخار هم می‌کنید؟ فکر می‌کنید هر چه بیشتر کار کنید نتیجه بهتر به دست می‌آورد؟ به گزارش رومیته، اگر مانند اکثر فعالان کسب‌وکار باشید، این باور در شما وجود دارد که هر چه ساعت کاری بیشتر باشد، احساس غرور و سرخوشی ناشی از کار زیاد بیشتر است. چنین باوری بیش از همه بین کارآفرین‌ها دیده می‌شود که به پدیده‌ای به نام «جزخوانی مشغله» (Busy bragging) منجر شده است. نتیجه این پدیده این است که حرفه‌ای‌ها یا به ساعت کاری زیادی که داشته‌اند افتخار یا در مورد آن می‌بالغند می‌کنند تا حس خوب مهم و مؤثر بودن را به خود تلقین کنند. اما در مورد آمریکایی‌ها می‌توان گفت که بخشی از این رفتار ناشی از فرهنگ آنهاست: آنها برای زمان اهمیت ویژه‌ای قائل هستند و سعی می‌کنند از آن بیشترین بهره را ببرند. حتما این ضرب‌المثل را شنیده‌اید که وقت طلاست! آنها با همین تفکر به این باور رسیده‌اند که افراد می‌توانند با کار زیاد و عزم راسخ به ثروت و کامیابی دست پیدا کنند. یعنی موفقیت از طریق کار زیاد که به معنای مدت‌زمان بیشتر برای کار کردن است، به دست می‌آید. وقتی پرکاری و ساعت‌های طولانی کار کردن را با تکنولوژی ترکیب کنیم، به عارضه رفتاری جدیدی منتهی می‌شود که بسیاری این روزها به آن مبتلا هستند و پدیده «فشار کاری مداوم - Telepressure» نامیده می‌شود؛ یعنی عارضه‌ای که در آن فرد برای جواب دادن به پیام‌ها، ایمیل‌ها و مکاتبات کاری صبر نمی‌کند و میل شدید به پاسخگویی بلافاصله دارد. شاید این موضوع اصلا اتفاق بدی به نظر نیاید و سرعت پاسخگویی بالا از طرف مخاطب احتمالا مورد توجه بسیاری باشد، اما واقعیت چیز دیگری است. این موضوع در واقع به بهره‌وری و کارآمدی شما آسیب وارد می‌کند. اما این موضوعات چطور می‌توانند بر بهره‌وری تاثیر منفی داشته باشند؟

### کاهش بازده

اضافه کردن ساعت کاری، تا حدودی به افزوده شدن مقدار کاری که انجام می‌دهید کمک می‌کند، اما اگر از آن حد عبور کنید، بازدهی به‌طور چشمگیری کاهش پیدا می‌کند. اگر شما ۵۰ ساعت یا بیشتر در هفته کار کنید، بهره‌وری شما (کل کار مفیدی که انجام داده‌اید) متناسب به زمان کاهش پیدا می‌کند. این روند کاهش با افزایش زمان بیشتر و بیشتر پیش می‌رود. یعنی اگر ۷۰ ساعت در هفته کار کنید، نتیجه‌ای که به دست می‌آورد چیزی بیشتر از نتیجه به‌دست‌آمده از ۵۵ ساعت کار در هفته نیست، چرا چنین اتفاقی می‌افتد؟ دلیل آن چیست؟

### خستگی

بخشی از دلیل کاهش بهره‌وری با افزایش زمان، خستگی است. وقتی بیشتر از ۵۰ ساعت در هفته کار کنید، یعنی از زمانی که باید به خواب مفید و استراحت اختصاص دهید، می‌کاهید. به‌علاوه قطعا موضوعات دیگری نیز در زندگی شخصی شما وجود دارد که باید به آنها هم رسیدگی کنید. کمبود خواب و مصرف دائم انرژی مغز به احساس خستگی دائم منتهی می‌شود و کافتین هم نمی‌تواند هیچ کمکی به آن نکند. کیفیت کار شما کاهش پیدا می‌کند و یاد گرفتن و به خاطر آوردن نکات و موضوعات تازه برای تان دشوار می‌شود و در انجام دادن امور کندتر می‌شوید.

### چندوظیفگی

وقتی چند صد کار در لیست انجام دانی‌های تان قرار داشته باشد، چاره‌ای نداری جز اینکه چند کار را هم‌زمان انجام دهید و احتمالا شنیده‌اید که این کار با بهره‌وری نسبت عکس دارد. مثلا وقتی باید یک گزارش کار درباره فروش یک محصول بنویسید و به چگونگی نوشتن آن در حین یک جلسه بازاریابی فکر می‌کنید یا وقتی که با یک مشتری تلفنی صحبت می‌کنید و در عین حال ایمیل‌های تان را هم چک می‌کنید، قطعا به بازدهی و کیفیت کار خود لطمه می‌زنید. کار کردن در ساعت‌های طولانی و در عین حال قبول کردن مسئولیت‌های بیشتر و بیشتر شما را در موقعیتی قرار می‌دهد که نمی‌توانید به نتیجه مطلوب مورد نظر برسید. وقتی مجبور باشید کارهای بیشتری انجام دهید و به‌طور دائم حجم این کارها بیشتر و بیشتر می‌شود در واقع کارایی شما کمتر و کمتر می‌شود.

### فرسودگی شغلی

کار کردن برای ساعت‌های طولانی بدون آنکه هیچ مرخصی، سفری یا استراحتی برای خود در نظر بگیرید در نهایت به احساس فرسودگی شغلی منتهی می‌شود. آخر هفته‌ها، استراحت‌های شبانه و کافئین، تعطیلاتی که حداقل چند روز طول بکشند، همگی برای گشایش مغز و ذهن شما ضروری و حائز اهمیت هستند. اگر بدون آنکه به خود استراحت بدهید دائم مشغول کار هستید، مطمئناً در نهایت به این مرحله از فرسودگی خواهید رسید. علاقه و عشق شما به کار کاهش پیدا می‌کند و در نهایت همه این موارد به کاهش بازدهی و بهره‌وری شما می‌انجامد.

### عواقب ناخوشایند سلامتی

در نهایت، به خاطر بی‌سپارید علاوه بر تمامی عوارضی که نام برده شد، مهم‌ترین اثری که کار کردن بیش از حد ممکن است بر شما داشته باشد تحت خطر قرار دادن سلامتی جسمی شما است. شما در برابر بیماری آسیب‌پذیرتر می‌شوید و حس سلامتی و سر حال بودن تان تحت‌الشعاع قرار می‌گیرد. این یعنی روزهای بیشتری در بستر بیماری خواهید بود و شاید همه اینها باز باعث شود که شما زمان بیشتری برای کار کردن صرف کنید تا زمان‌هایی که در بستر بیماری بوده‌اید، جبران شود. سخت کار کردن بد نیست و اینکه به کار و تلاش زیاد خود خد باشید هم هیچ ایرادی ندارد؛ اما خطر جایی ظاهر می‌شود که حجم کاری که انجام می‌دهید، نسبت به کیفیت آن و سلامتی شما در اولویت قرار بگیرد. یادتان باشد که هیچ چیزی بیشتر از رعایت کردن تعادل اهمیت ندارد. به ساعات کاری توجه بیشتری داشته باشید تا در عین حفظ بهره‌وری، به سلامت خود نیز آسیبی وارد نکنید.

منبع: ENTREPRENEUR

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه | ۱۶ شهریور ۱۳۹۶ | شماره ۸۷۶ | صفحه ۱۶

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

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

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

## شاهکار تبلیغاتی O2 در کمپین جدید خود



بیلورد اصلاح شده در لندن و یک نمونه بیلورد اصلاح شده دیگر در لیورپول را در بر می‌گرفت. در ادامه بعضی از آنها با یک سری موانع ایمنی برای افزایش تلقین حس تصادف احاطه شده‌اند. کاربران توییت بر سر عمدی بودن این اقدام تردید داشتند. در هر صورت توییت‌هایی از سوی خود O2 و صاحب رسانه‌های خارج از خانه، Primesight، مشخص

کردند که این یک کار برنامه‌ریزی شده بوده است. در ادامه معلوم شد که شاهکار تبلیغاتی فوق‌نخستین مرحله از یک کمپین جدید برای O2 به شمار می‌رود که احتمالا در کنار دیگران، آژانس خلاقیت VCCP و شریک آن در حوزه روابط عمومی، Hope&Glory را نیز درگیر خود می‌کند.

برند موبایل O2 هفته گذشته زمانی مورد توجه بسیاری از افراد قرار گرفت که ظاهرا جای پنج بیلورد در سرتاسر انگلستان را با بیلوردهای شکسته تعویض کرد. هدف از انجام این کار اعلام خبر پیشنهاد تعویض صفحه نمایش گوشی‌های تلفن همراه جدید بود. به گزارش‌ام بی‌ای نیوز، این شاهکار تبلیغاتی خرید چهار

برای مطالعه ۷۸۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

### کلینیک کسب‌وکار

پرسش: صاحب سرمایه قابل قبولی هستم و دوست دارم کسب‌وکاری راه‌اندازی کنم، اما ترس از شکست و از دست دادن سرمایه و اعتبار مانع من است. چه توصیه‌ای برای من دارید؟

و فقط به موفقیت بیندیشید. به‌طور خلاصه در ادامه به دلایل شکست کسب‌وکارها اشاره می‌کنم.  
۱- **کمال‌گرایی:** توجه بیش از حد و وسواس به خرج دادن درباره محصول یا خدمت و به تاخیر انداختن عرضه آن  
۲- **احتیاط بیش از حد:** ریسک در قلب جزئی از کارآفرینی است. احتیاط بیش از حد باعث مرگ بسیاری از تازه‌واردان نوظهور است.  
۳- **عدم شراکت:** سقوط بسیاری از تازه‌کارها به این

دلیل است که بنیانگذارش بیش از حد دست تنها است. یک کسب‌وکار مستلزم استقرار دائمی است و یکی از موثرترین راه‌های ارائه آن، از طریق یک مشارکت سازنده است.  
۴- **عدم اطلاعات کافی:** تجزیه و تحلیل مناسب در اوایل کار بسیار مهم است، زیرا صرفا اطلاعات خودتان، بزرگ‌ترین بینش درباره چگونگی بهبود کارتان است. پایه و اساس یک کسب‌وکار موفق اطلاعات است. بدون اطلاعات صحیح و کافی از آن، بسیاری از کسب‌وکارها شکست خورده‌اند، زیرا نمی‌دانند چگونه پیشرفت کنند.

### نوشدارو

## آیا مشکل درستی را برای حل انتخاب کرده‌اید؟

مشاهده خودشان در آینه است. راه حل قرار دادن آینه، از این جهت جالب است که در واقع مسئله را حل نمی‌کند. یعنی آسانسور را سریع‌تر نمی‌کند، ولی درک متفاوتی از مسئله را در اختیار شما می‌گذارد. توجه داشته باشید که برداشت اولیه از مسئله، لزوما اشتباه نیست. نصب یک بالابر جدید، احتمالا مشکل را حل می‌کند. هدف برداشت جدید این نیست که مسئله واقعی را پیدا کنید، ولی باعث می‌شود مسئله بهتری را برای حل کردن پیدا کنید. در واقع این ایده که تنها یک مسئله ریشه‌ای واحد وجود دارد گمراه‌کننده است. مسئله‌ها معمولا چندعلتی هستند و از راه‌های مختلفی قابل درک و حل شدن هستند. شناسایی جنبه متفاوتی از مسئله گاهی اوقات موجب می‌شود که راه‌حل مسائلی را پیدا کنید که مدت زمان زیادی غیرقابل حل به نظر می‌رسیدند.

منابع: hbr و aleanjourney

معرفی: دانلود رسانه‌ها ارسال نظرات و پیشنهادات

BOOKLOOP

اپلیکیشن تخصصی خرید و فروش کتابهای دست دوم دانشگاهی

بوک لوپ

### تخته سیاه

دانش‌نویس‌های یک کارآفرین (۱۱) اهمیت «برنامه بازاریابی»

پارسا امیری

کارشناس فروش

در شماره قبل درباره اهمیت بازاریابی براتون گفتم و این شماره می‌خواهم به اهمیت برنامه بازاریابی و مشتریان هدف اشاره کنم.

متأسفانه در ایران خیلی‌ها فکر می‌کنن بازاریابی یعنی هدر دادن پول، اما این جور نیست. کسانی در بازار موفقند که بتونن تو دل بازار هدف نفوذ کنن. دوستان من حاضر بودن بابت منشی و اجاره دفتر و شاسرژ ساختمان و کارمند و ... هزینه کنن اما وقتی حرف از بازاریابی و تبلیغات می‌شد فکر می‌کردند دارن پولاشونو هدر می‌دن و نتیجه این می‌شه که هیچ درآمدی نداشته باشن.

تو اگه می‌خواهی در کار و کاسبی‌ات موفق باشی باید حتما حتما بخشی از سرمایه اولیه را به بازاریابی اختصاص بدی تا بازار هدف و مشتری هدف تو رو بشناسه. وقتی تو هزینه چاپ به کارت ویزیت را هدر رفتن سرمایه می‌دونی به نظر من بهتره بری کارمند دولت شی و آخر هر ماه حقوق و مزایای ثابت بگیری.

در بازار برای پول درآوردن باید رقابت کرد باید مبارزه کرد باید هزینه کرد باید فکر کرد باید مشتریان خدمات و محصولات رو شناسایی کرد بعد براشون برنامه‌ریزی کرد. تو اگه به کسب‌وکاریت علاقه داری و می‌خواهی موفق بشی از همین حالا به فکر بازاریابی باش.

یه تیم فوتبال برای اینکه برنده باشه همه چیز رو آنالیز می‌کنه. اینکه در چه تورنمنتی بازی می‌کنه در کدوم کشور بازی داره آب و هواش چه جوهره. چه امکاناتی داره. زمین تمرینش کجاست. اقامت داره یا نه؟ یا چه وسیله‌ای باید بره و بیاد با چه تیم‌هایی باید بازی کنه و خلاصه صدها آیتم باید در بساره و برای هر کدوم جواب بگیره تا بتونه وارد بازی بشه، اما در ایران متأسفانه همه دوست دارن پولدار باشن. شب فکر می‌کنن و صبح عمل می‌کنن. یا به شرکت ثبت می‌کنن یا به فروشگاه راه می‌اندازن. ۹۹درصد اینا هم با شکست مواجه می‌شن برای اینکه هیچ اصول و قاعده‌ای ندارند. بایانه می‌بینن بچه بیکار تو خونه نشسته می‌که بیابا باجون این ۵۰ میلیون رو بگیر و یه کاری راه بنداز. بچه هم می‌ره فروشگاه زیورالآت بدلی میزنه. چند ماه می‌ره و میاد و نتیجه می‌شه شکست. چرا؟ برای اینکه نه بی‌زینس پلنی داشته و نه برنامه بازاریابی. فکر کرده اگه زیورالآت بفروشه پولدار می‌شه همین.

هر کسب‌وکاری نیاز به یه برنامه بازاریابی داره تا اون بتونه وارد بازار بشه و اروم اروم جا بیفته. در ایران این‌جور کارا راه نیفتاده. ما حاضریم صد برابر خرج کنیم اما برای بازاریابی یک تومن پول ندیم. حاضر نیستیم با یه مشاور بازاریابی برای راه‌اندازی کسب‌وکار یا ادامه فعالیت مشاوره بگیریم. فکر می‌کنیم مشاوره یعنی چی. پول نازنین رو می‌داری که فلائی برات فقط حرف بزنه؟ تا این تفکر تو بازار ایران حاکم باشه وضع کار و کاسبی نباید چندان رونقی داشته باشه.

در صورتی که در اروپا و آمریکا و حتی ژاپن قبل از شروع کسب‌وکار برنامه بازاریابی مدون و مکتوب دارن و براساس اون برنامه حرکت می‌کنن، اما اینجا زمین رو می‌خرن، سوله رو می‌زنن، ماشین‌آلات رو وارد می‌کنن، مواد اولیه رو تهیه می‌کنن، خط تولید رو راه میندازن، تولید رو در انبار دیو می‌کنن، بعد تازه متوجه می‌شن که نمی‌دونن باید به کی بفروشن. اون وقت زنگ می‌زنن به ما که به داد ما برسین که بیچاره شدیم. هیچ کسی از ما این جنس رو نمی‌خره. خوب نباید بخره می‌دونی چرا؟ برای اینکه تو هیچ بازار هدفی ندانستی و نداری و هیچ فعالیت بازاریابی انجام ندادی بعد توقع داری محصولات تو رو در بازار بخرن؟ چرا؟

بازاریابی برای هر کسب‌وکاری متفاوت‌ه. نمی‌شه به راه و روش ثابت پیشنهاد کرد. تو اگر کسب‌وکاری راه انداختی باید بازار تو را روش‌های مختلف پیدا کنی و برای اون بازار سرمایه‌گذاری کنی. برای کسب‌وکارهای کوچک نمی‌شه زیاد هزینه کرد باید به میزان کم هم شده براش خرج کرد. قبل از هر چیزی باید بازار هدف و مشتریان هدف کار و کاسبی‌ات رو معلوم کنی. تو قراره با چه کسانی ارتباط داشته باشی. آیا عموم مردم مشتریان تو هستند یا قشر خاصی از مردم می‌تونند باهات کار کنن؟ کسی که خشکشویی داره طبعاً با طیف وسیع‌تری از مردم ارتباط داره تا کسی که تعمیرگاه اتومبیل بنز داره، بنابراین نوع بازاریابی هر کدوم می‌تونه متفاوت باشه.

پس از اینکه برای کار و کاسبی‌ات به اسم خوب انتخاب کردی باید اون اسم رو سر زبون‌ها بندازی. اگر کار خدماتی راه انداختی یا یه کار فروشگاه‌ی، در وهله اول نیاز داری که مردم عادی و رهگذران متوجه بشن در این فروشگاه یا مغازه یا دفتر، تو مشغول چه کاری هستی. پس اگر کارت جوریه هست که باید رهگذران بهت مراجعه کنن حتماً یه سردر خوب و زیبا برای کارت انتخاب کن تا مردم متوجه بشن فرضاً تو در این محل خدمات بیمه داری یا اینجا یه فروشگاه اسباب‌بازی فروشی است یا آژانس تاکسی تلفنی راه افتاده. البته برای کسب‌وکاری که نیاز به دفتر و دستک داره شاید زیاد مهم نباشه که تابلو زده شه چون نوع و جنس کار جوریه نیست که مردم عادی مراجعه کنن.