



تسویه بدهی بانکها با خط اعتباری  
**طرح ساماندهی «بدهی بانکها»**  
**به بانک مرکزی کلید خورد**  
 فرصت امروز: چندی پیش بود که بانک مرکزی در راستای الزام بانکها به رعایت نرخ سود بانکی تصمیم گرفت بدهی بانکها به بانک مرکزی را به...

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه شنبه  
 ۲۵ مهر  
 ۱۳۹۶  
 Tue. 17 Oct 2017  
 ۲۶ محرم ۱۴۳۹ - سال چهارم  
 شماره ۹۰۷ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان  
 www.forsatnet.ir

معاون اول رئیس جمهور  
 در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی خواستار شد

## ارزیابی مقاومت اقتصاد با شاخص اقتصاد مقاومتی

معاون اول رئیس جمهور گفت مردم ایران هیچ اعتنایی به سخنان ترامپ نکردند و در دنیا روند همکاریها و تجارت خارجی کشور تحت تاثیر قرار نگرفت که این دستاوردها مرهون اتکا به سیاستهای اقتصاد مقاومتی است. به گزارش «فرصت امروز»، اسحاق جهانگیری روز گذشته در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با اشاره به گزارش سازمان برنامه و بودجه در خصوص شرایط موجود اقتصاد ایران گفت: اقتصاد کشور روند خوبی را آغاز کرده و باید این روند استمرار پیدا کند و لازم است که سازمان برنامه و بودجه کشور با حساسیت...

## تاثیر آمریکاییها بر بازار خودروی ایران

**مدیریت و کسب و کار**

- ماجراهای برانسون و دوستان
- مسیر توسعه آزادکاری در دنیای مدرن کسب و کار
- تقسیم بندی بازار بر مبنای ۴ پی کلاسیک
- بازار بای پیامکی
- ۴ روند دیجیتال که تبلیغات را تغییر می دهند
- «کپی رایتینگ»، «تولید محتوا» نیست

ابراز خوشحالی جولیان آسانژ  
 از سرمایه گذاری در بیت کوین



## معاون وزیر راه تبیین کرد رد فرضیه بازگشت به رکود مسکن

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت که آمارهای رسمی و تحلیل صاحب نظران اقتصادی در سال جاری از آغاز دوره پیش رونق بازار مسکن و ورود تدریجی به دوره رونق کامل خبر می دهد. بررسی آمار رسمی از تحولات اخیر بازار مسکن این گمانه را در میان برخی فعالان و کنشگران حوزه مسکن به وجود آورده که ممکن است کاهش مقطعی حجم معاملات خرید و فروش مسکن در آخرین ماه تابستان به معنای بازگشت دوباره بازار مسکن به دوران رکود باشد. این در حالی است که از ابتدای سال جاری آمارهای رسمی و تحلیل های صاحب نظران اقتصادی از آغاز دوره پیش رونق بازار مسکن و ورود تدریجی به دوره رونق کامل خبر می دهد. در این میان معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با تکیه بر تحلیل دوم، معتقد است: بازار همچنان روند رو به بهبودی را در پیش دارد. حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه کاهش حجم معاملات یک ماه نسبت به ماه قبل از آن نشانه بازگشت به دوره رکود نیست، گفت: گزارش ماهانه تحولات بازار مسکن در

### یادداشت

#### تهدیدهای ترامپ فرصت های ما



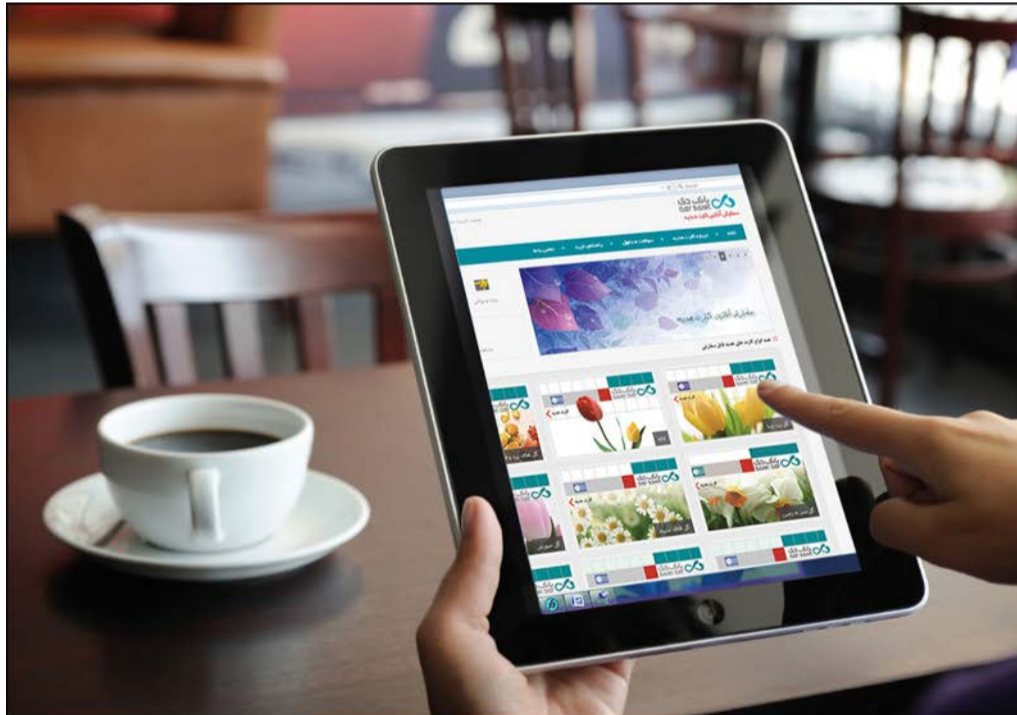
زبان قدرت عجیبی یافته است. زبان امروز کاراترین ابزار قدرت نرم است. یک رئیس جمهور آمریکا با زبانی خوشایند و مبادی آداب بین المللی، عموم کشورهای دنیا را علیه ایران و همراه خود می سازد و یک رئیس جمهور دیگر با زبانی تند و ناشایسته موجب سقوط آزاد جلال و جبروت این ابر کشور می شود. واکنش های عموم کشورهای مهم و تراز اول دنیا به سخنان...

### یادداشت

#### سایه روحیه تجاری ترامپ بر مواضع جدید آمریکا



تاریخ زندگی ترامپ نشان می دهد او بیش از آنکه یک ...



## انتخاب را هدیه کنید!

سفارش آنلاین کارت هدیه

امکان انتخاب تحویل گیرنده کارت و ارسال به تمامی نقاط کشور در صورت خرید آنلاین از سامانه

www.766.ir

بانک دکی  
 DAY BANK

مرکز ارتباط با دی: ۰۲۱-۲۸۹۳۰  
 www.day24.ir  
 @Daybankchannel  
 www.instagram.com/day-bank

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت که آمارهای رسمی و تحلیل صاحب نظران اقتصادی در سال جاری از آغاز دوره پیش رونق بازار مسکن و ورود تدریجی به دوره رونق کامل خبر می دهد. بررسی آمار رسمی از تحولات اخیر بازار مسکن این گمانه را در میان برخی فعالان و کنشگران حوزه مسکن به وجود آورده که ممکن است کاهش مقطعی حجم معاملات خرید و فروش مسکن در آخرین ماه تابستان به معنای بازگشت دوباره بازار مسکن به دوران رکود باشد. این در حالی است که از ابتدای سال جاری آمارهای رسمی و تحلیل های صاحب نظران اقتصادی از آغاز دوره پیش رونق بازار مسکن و ورود تدریجی به دوره رونق کامل خبر می دهد. در این میان معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با تکیه بر تحلیل دوم، معتقد است: بازار همچنان روند رو به بهبودی را در پیش دارد. حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه کاهش حجم معاملات یک ماه نسبت به ماه قبل از آن نشانه بازگشت به دوره رکود نیست، گفت: گزارش ماهانه تحولات بازار مسکن در

### کنسرسیون صادرات متانول راه اندازی می شود

#### فاز اول صادرات یکپارچه پتروشیمی ایران کلید خورد

معاون وزیر نفت از تصمیم شرکت های تولید متانول ایران برای تأسیس یک کنسرسیون یا اتحادیه مشترک برای صادرات متانول خبر داد و گفت: با تأسیس این کنسرسیون به همت شرکت های خصوصی، فاز اول صادرات یکپارچه محصولات پتروشیمی ایران کلید خورد. به گزارش ایلنا، مرزیه شاهدایی در حاشیه برگزاری نخستین سمینار تولیدکنندگان متانول ایران با بیان اینکه در راستای سیاست های اقتصاد مقاومتی شرکت های تولیدکننده متانول در سطح صنایع پتروشیمی کشور تصمیم به تأسیس یک کنسرسیون یا اتحادیه با رویکرد صادرات یکپارچه محصولات متانولی گرفته اند، گفت: در شرایط فعلی ظرفیت تولید متانول در صنعت پتروشیمی ایران حدود ۵،۵ میلیون تن در سال بوده که با بهره برداری از چند طرح جدید شامل پتروشیمی مرجان، کوه و بوشهر تا سال آینده ظرفیت تولید متانول ایران از مرز ۱۰ میلیون تن در سال عبور می کند. معاون وزیر

نفت با اعلام اینکه پیش بینی می شود ظرفیت تولید متانول در صنعت پتروشیمی کشور تا سال ۲۰۲۰ میلادی به بیش از ۱۷ میلیون تن افزایش یابد، تصریح کرد: بر این اساس ایران به زودی به یکی از بزرگترین کشورهای تولیدکننده و صادرکننده متانول در سطح صنایع پتروشیمی جهان تبدیل خواهد شد. مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی با اشاره به ضرورت صادرات یکپارچه شرکت های پتروشیمی کشور، اظهار داشت: صادرات یکپارچه محصولات مختلف پتروشیمی و پلیمری علاوه بر کاهش هزینه های صادرات، هزینه حمل و نقل محصولات را هم کاهش می دهد ضمن آنکه شرکت های پتروشیمی با هم افزایی می توانند ضمن جلوگیری از موازی کاری و رقابت در بازارهای پتروشیمی سودآوری بیشتری از محل فروش و صادرات محصولات پتروشیمی داشته باشند. این عضو هیأت مدیره شرکت ملی صنایع پتروشیمی با بیان اینکه از مدت ها قبل شرکت ملی



تهدیدهای ترامپ؛ فرصت‌های ما

پدرام سلطانی  
نایبرئیس اتاق ایران

زبان قدرت عجیبی یافته است. زبان امروز کاراترین ابزار قدرت نرم است. یک رئیس‌جمهور آمریکا با زبانی خوشباینده و مبادی آداب بین‌المللی، عموم کشورهای دنیا را علیه ایران و همراه خود می‌سازد و یک رئیس‌جمهور دیگرم با زبانی تند و ناشیانه موجب سقوط آزاد جلال و جبروت این ابرکشور می‌شود.

واکنش‌های عموم کشورهای مهم و تراز اول دنیا به سخنان ترامپ نشان داد که حرفه‌ای‌گری برتر از قلدربمایی است. رفتار حرفه‌ای ایران با گروه ۵+۱ در مذاکرات، سرمایه‌های برای ما فراهم آورد که از صدها میلیارد دلار هزینه کرد رقبای ما برای بی‌اثر کردن آن بالاتر ایستاد. قصد من تحلیل سیاسی سخنان ترامپ و موضع‌گیری‌های سران سایر کشورها نیست، زیرا از عهده من خارج است. فقط می‌خواهم بگویم که دنیا به منطقی و رفتار حرفه‌ای بها می‌دهد، تا جایی که در کنار رفتار حرفه‌ای ایران و در مقابل رفتار غیرحرفه‌ای آمریکا می‌ایستد. امروز ما پاداش بها دادن به زبان دیپلماسی حرفه‌ای خود را گرفتیم. اما این پاداش را چگونه به دست آوردیم؟ با مذاکره. ما نشان دادیم که در عرصه سیاست می‌توانیم حرفه‌ای وارد شویم و باید این حرفه‌ای‌گری را ادامه دهیم. حرفه‌ای‌گری اعتماد به وجود می‌آورد، احترام برمی‌انگیزد و جاذبه به وجود می‌آورد.

اما من بر این باورم که تهدیدهای ناشیانه و غیرحرفه‌ای ترامپ علیه ایران موجب شد فرصت‌هایی پیش روی ما قرار گیرد. فرصت نخست، شکاف راهبردی اروپا با آمریکا در موضوع ایران است. ما از این شکاف چگونه بهره خواهیم جست؟

فرصت دوم، بدبینی و بی‌اعتمادی جامعه مدنی و نخبگان آمریکا به رئیس‌جمهور نشان است. سیاست ما در این خصوص چه باید باشد؟ به گمان من در ادامه و تکمیل دیالوگ حرفه‌ای در عالم دیپلماسی زمان آن فرا رسیده است که دیالوگ گسترده‌ای در کانال‌های اقتصادی و اجتماعی هم به کمک دیپلماسی بیابند. چندی پیش در یادداشت دیگری به ضرورت کنشگری جامعه مدنی و بخش خصوصی برای صلح پرداخته بودم. امروز زمان روی آوردن به این کنشگری است. زبان سیاست باید از زبان اقتصاد و زبان جامعه مدنی وام بگیرد.

ماه گذشته در اجلاس فدراسیون جهانی اتاق‌های ایران پیشنهاد تشکیل ابتکاری با نام اتاق‌های برای صلح (Chambers for Peace) را مطرح کرد. می‌شود این جنبش را امروز فعال کرد، هم در سطح منطقه و هم در تعامل با اروپا و آمریکا و دیگر نقاط دنیا. ارتباط بخش خصوصی - بخش خصوصی می‌تواند به امید برای توسعه همکاری‌ها و خوش‌بینی به حرکت در مسیر پیش‌گرفته شده بیفزاید و از آن گذشته در شرایط موجود اقتصادی این ارتباط را اهمر تکان دادن اقتصاد کم‌تحرک‌مان کند.

از سوی دیگر ما نباید فرصت همراه کردن افکار عمومی اروپا و آمریکا را با خود از دست بدهیم. برقراری گفت‌وگو بین جامعه مدنی ایران و آن کشورها اکنون یک نیاز مبرم است. شاید بهترین کاری که در این ۶۰ روز پیش روی می‌توان انجام داد ایجاد ارتباط مردمی (اعم از بخش خصوصی و جامعه مدنی) با هم‌تایان خود در آن کشورهاست. افکار عمومی این کشورها مهروموم‌هاست که صرفاً شنونده اخبار منفی درباره ایران از رسانه‌های خود بوده‌اند. چرا باید انتظار داشته باشیم که آنها حس مثبتی به کشور ما داشته باشند؟ دیالوگ جامعه مدنی ما با غرب می‌تواند این تصویر را عوض کند.

ما ترامپ نیستیم، شایسته ما هم نیست که مانند او رفتار کنیم. به جای ناسزاکوپی به وی در صفحاتش در فضایی مجازی یا از تریبون رسانه‌ها، وقت خود را صرف گستراندن دیالوگ صلح و دوستی کنیم.

معاون اول رئیس‌جمهور گفت مردم ایران هیچ اعتنایی به سخنان ترامپ نکردند و در دنیا روند همکاری‌ها و تجارت خارجی کشور تحت تاثیر قرار نگرفت که این دستاوردها مرهون اتکا به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است.

به گزارش «فرصت امروز»، اسحاق جهانگیری روز گذشته در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با اشاره به گزارش سازمان برنامه و بودجه در خصوص شرایط موجود اقتصاد ایران گفت: اقتصاد کشور روند خوبی را آغاز کرده و باید این روند استمرار پیدا کند و لازم است که سازمان برنامه و بودجه کشور با حساسیت هرچه بیشتر این موضوع را دنبال کند تا بخش‌هایی که روند مثبت داشته‌اند با سرعت بیشتری این موضوع را دنبال کنند تا بخش‌هایی که روند مثبت داشته‌اند با سرعت بیشتری به مسیر خود ادامه دهند و ضعف‌های موجود در برخی رشته‌های صنعتی نیز اصلاح شود.



معاون اول رئیس‌جمهور افزود: باید ارزیابی دقیقی صورت گیرد و بررسی شود که با اجرای برنامه‌ها و سیاست‌های اقتصاد مقاومتی تا چه میزان اقتصاد کشور مقاوم شده است. پس از سخنرانی اخیر ترامپ درباره ایران و برجام، دشمنان ملت ایران تصور می‌کردند که سخنان رئیس‌جمهور آمریکا تاثیرات اجرایی و روانی مختلفی بر شاخص‌های اقتصاد ایران داشته باشد اما در عمل مشاهده کردیم که مردم ایران هیچ اعتنایی به این سخنان نکردند و در دنیا نیز روند همکاری‌ها و تجارت خارجی کشور تحت تاثیر قرار نگرفت که این دستاوردها تا حد زیادی مرهون اتکا به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است و از طرف دیگر نشان می‌دهد که مردم ایران به توانمندی داخلی و آینده کشور امیدوار هستند.

جهانگیری ادامه داد: البته تا رسیدن به نقطه مطلوب و اجرای کامل اقتصاد مقاومتی فاصله زیادی وجود دارد و باید با تمرکز بیشتر و تلاش مضاعف این مسیر را ادامه دهیم. معاون اول رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به گزارش وزیر تعاون،

معاون اول رئیس‌جمهور گفت مردم ایران هیچ اعتنایی به سخنان ترامپ نکردند و در دنیا روند همکاری‌ها و تجارت خارجی کشور تحت تاثیر قرار نگرفت که این دستاوردها مرهون اتکا به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است و از طرف دیگر نشان می‌دهد که مردم ایران به توانمندی داخلی و آینده کشور امیدوار هستند.

جهانگیری ادامه داد: البته تا رسیدن به نقطه مطلوب و اجرای کامل اقتصاد مقاومتی فاصله زیادی وجود دارد و باید با تمرکز بیشتر و تلاش مضاعف این مسیر را ادامه دهیم. معاون اول رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به گزارش وزیر تعاون،

معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی خواستار شد ارزیابی مقاومت اقتصاد با شاخص اقتصاد مقاومتی

راستای برنامه اشتغال فراگیر و الزامات اجرای این برنامه ارائه کرد و گفت: وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی برنامه‌های مختلفی را در قالب طرح اشتغال فراگیر در دستور کار دارد که طرح تثبیت شغل و تعیین شناسنامه شغلی برای هر فرد ایرانی از جمله این برنامه‌ها است.

**مصونیت اقتصاد ایران در مقابل شوک‌های بیرونی**

همچنین رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه اقتصاد ایران در برابر شوک‌های بیرونی، مصونیت یافته است، گفت: به‌رغم صحبت‌های ترامپ، شاهد شوک هیجانی در بازار ارز نبودیم.

ولی‌الله سیف در حاشیه جلسه ستاد هماهنگی اقتصاد مقاومتی در جمع رسانه‌ها با بیان اینکه اقتصاد ایران، در برابر شوک‌های بیرونی مصون شده است، گفت: به‌رغم اظهارات ترامپ، در بازار ارز شاهد شوک نبودیم و بازار ارز طی سه روز گذشته بسیار آرام بود. این امر البته نشان می‌دهد اقتصاد ما با تاسی از اصول اقتصاد مقاومتی، در مقابل شوک‌های بیرونی، مصونیت نسبی یافته است.

معاون اول رئیس‌جمهور گفت مردم ایران هیچ اعتنایی به سخنان ترامپ نکردند و در دنیا روند همکاری‌ها و تجارت خارجی کشور تحت تاثیر قرار نگرفت که این دستاوردها مرهون اتکا به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است و از طرف دیگر نشان می‌دهد که مردم ایران به توانمندی داخلی و آینده کشور امیدوار هستند.

جهانگیری ادامه داد: البته تا رسیدن به نقطه مطلوب و اجرای کامل اقتصاد مقاومتی فاصله زیادی وجود دارد و باید با تمرکز بیشتر و تلاش مضاعف این مسیر را ادامه دهیم. معاون اول رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به گزارش وزیر تعاون،

در پیچه



بیکاری ۲۰ درصدی فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بیکاران باسواد را در بایید

در حالی که بیش از ۴.۵ میلیون فارغ‌التحصیل دانشگاهی بیکار در ایران داریم، خسارتی که از محل تحصیلکردگان بیکار به کشور وارد می‌شود قابل محاسبه نیست. برآبر آمارها ۲۰ درصد فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بیکارند و دلیل این امر ضعف مهارت‌آموزی و فقدان مهارت لازم برای حضور و رقابت در بازار کار است.

به گزارش ایسنا، براساس گزارش مرکز آمار ایران در حالی که در بهار سال گذشته نرخ بیکاری افراد دارای آموزش عالی ۲۰ درصد بوده این میزان در بهار امسال به ۲۰.۶ درصد رسیده و از رشد بیکاری تحصیلکردگان خبر می‌دهد. بیش از دو دهه است که با همه فراغ‌التحصیلان بیکار در کشور مواجهیم و روزبه‌روز به تعداد جمعیت بیکار افزوده می‌شود.

ابوالحسن فیروزآبادی، قائم‌مقام وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تایید بیکاری ۲۰ درصدی تحصیلکردگان می‌گوید: امروز با فراغ‌التحصیلاتی مواجهیم که وقتی وارد بازار کار می‌شوند، مهارت لازم برای رقابت، ماندن و کار کردن در یک فضای رقابتی را ندارند و دچار مشکل می‌شوند به همین دلیل باید در تمام سطوح آموزشی و زندگی تا قبل از ورود به بازار کار یک مداخله استراتژیک داشته باشیم.

در همین زمینه، صندوق بین‌المللی پول در گزارش اخیر که از چشم‌انداز اقتصاد جهان در ماه‌های باقیمانده از سال‌های ۲۰۱۷ و همچنین ۲۰۱۸ منتشر کرده، پیش‌بینی کرده که نرخ بیکاری ایران از ۱۲.۵ درصد در سال ۲۰۱۶ به ۱۲.۴ درصد در هر دو سال ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ خواهد رسید که به نوعی ثبات نسبی در نرخ بیکاری کشور را نشان می‌دهد.

گزارشی که مرکز آمار ایران نیز طی روزهای اخیر از نتایج آمارگیری نیروی کار در تابستان ۱۳۹۶ و بررسی نرخ بیکاری افراد ۱۰ ساله و بیشتر منتشر کرده، نرخ بیکاری در تابستان امسال را ۱۱.۷ درصد اعلام کرده است. جمعیت بیکار در بهار سال ۱۳۹۵ حدود ۳ میلیون ۱۴۹ هزار و ۶۸۲ نفر بوده که در بهار سال جاری به ۳ میلیون و ۳۶۶ هزار و ۹۷۳ نفر رسیده و رشد ۶.۹ درصدی داشته است.

نرخ بیکاری جوانان ۲۹ - ۱۵ ساله نیز حاکی از آن است که ۲۴.۴ درصد از جمعیت فعال ۲۹ - ۱۵ ساله بیکار بوده‌اند و این شاخص در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط شهری نسبت به نقاط روستایی بیشتر بوده است. در حال حاضر خسارتی که از محل فراغ‌التحصیلان بیکار به کشور وارد می‌شود قابل محاسبه نیست. بیش از ۴.۵ میلیون فارغ‌التحصیل دانشگاهی بیکار داریم و به گفته وزیر کار، سالانه یک میلیون نفر هم وارد بازار کار می‌شوند. به اعتقاد کارشناسان ۶۰ درصد بیکاران در دو سال آینده فراغ‌التحصیلان دانشگاهی تشکیل می‌دهند. بیکاری فراغ‌التحصیلان در سال‌های اخیر به یک چالش اساسی تبدیل شده؛ چالشی که در نتیجه افزایش بیش از حد ظرفیت دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی و رشد روز افزون جمعیت تحصیلکرده بوده است.

براساس آمارها در بخش صنعت نوع و ماهیت مشاغل می‌تواند فراغ‌التحصیلان دانشگاهی را جذب کند تنها ۱۵ درصد و در بخش خدمات ۲۰ درصد است. در بخش کشاورزی نیز این نسبت به ۱۰ درصد می‌رسد، یعنی از ۱۰۰ فرصت شغلی در بخش کشاورزی تنها ۱۰ درصد آنها نوع و ماهیت‌شان طوری است که می‌توانند نیروی فراغ‌التحصیل جذب کنند.

بیکاری تبعات مختلف اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و حتی سیاسی دارد و زیان اقتصادی آن به دلیل فرصت‌سوزی‌های بسیار بیش از همه به چشم می‌آید. در برنامه ششم توسعه دولت مکلف شده سالانه ۹۵۰ هزار شغل ایجاد کند. این در حالی است که به گفته کارشناسان، اقتصاد ایران تنها ظرفیت ایجاد ۵۰۰ هزار شغل را دارد و همین اساس وزارت کار در تلاش است تا طرح‌های راهگشا از جمله اجرای طرح اشتغال فراگیر، کسری اشتغال پیش‌بینی شده در برنامه ششم را به نوعی جبران کند و با شناسایی رسته‌های پرکشش در بازار کار و به کارگیری ظرفیت‌های بالقوه، در جهت ایجاد اشتغال پایدار گام بردارد.

امروزه بحران بیکاری در تمام کشورهای یک چالش اساسی تعبیر می‌شود و دولت‌ها تلاش می‌کنند این چالش را در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با استفاده از برنامه‌های کوتاهمدت و میانمدت برطرف کنند.

به گفته کارشناسان بازار کار، بیکاری مقوله‌ای نیست که در کوتاهمدت ریشه‌کن یا مهار شود و کاهش آن مستلزم ارائه برنامه‌های مدون و عملیاتی و اجرای طرح‌های موثر در اشتغال‌زایی است.

با وجود حمایت دولت از جریان کارآفرینی و تلاش در فراهم کردن منابع و فرصت‌ها، هنوز در این خصوص به نتیجه مطلوبی نرسیده‌ایم و گذشته از آن نوانتصابیم حلقه میان صنعت و دانشگاه را کامل و پیوند میان دروس تئوری و عملی را به شکل مطلوبی برقرار کنیم.

هر ساله به تعداد بیکاران و متقاضیان کار در کشور به‌ویژه قشر تحصیلکرده افزوده می‌شود بی‌آنکه مهارت لازم در ورود به بازار کسب‌وکار را آموخته باشند، از این و هم‌راهی صنعت و دانشگاه برای تربیت افرادی ماهر و کاربلد در این زمینه امری ضروری به نظر می‌رسد. امروز دیگر تفکر پشت میز نشینی جایگو نیست و دانشجویان باید قبل از ورود به دانشگاه، از دوران مدرسه و نوجوانی با مهارت‌های لازم و محیط واقعی کسب‌وکار آشنا شوند و توانمندی‌های خود را در عرصه‌های کارآفرینی و کسب‌وکارهای نو به کار گیرند.

شغل و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید دارد. جهانگیری طرح روستا - تعاون و اختصاص منابع مالی برای اعطای وام روستایی در جهت اشتغال‌زایی را طرحی مثبت ارزیابی کرد و از رئیس سازمان برنامه و بودجه، صنایع دستی و گردشگری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور، معاون زنان و خانواده ریاست جمهوری، رئیس کل بانک مرکزی و رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی نیز حضور داشتند، نماینده دفتر امور اقتصاد کلان سازمان برنامه و بودجه کشور، گزارشی از شرایط موجود اقتصاد و آخرین وضعیت شاخص‌های کلان اقتصاد کشور ارائه کرد و به تشریح روند تغییرات فصلی این شاخص‌ها و مقایسه آن با سال‌های گذشته پرداخت.

در این نشست همچنین نماینده وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز گزارشی از اقدامات صورت گرفته در

شغل و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید دارد. جهانگیری طرح روستا - تعاون و اختصاص منابع مالی برای اعطای وام روستایی در جهت اشتغال‌زایی را طرحی مثبت ارزیابی کرد و از رئیس سازمان برنامه و بودجه، صنایع دستی و گردشگری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور، معاون زنان و خانواده ریاست جمهوری، رئیس کل بانک مرکزی و رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی نیز حضور داشتند، نماینده دفتر امور اقتصاد کلان سازمان برنامه و بودجه کشور، گزارشی از شرایط موجود اقتصاد و آخرین وضعیت شاخص‌های کلان اقتصاد کشور ارائه کرد و به تشریح روند تغییرات فصلی این شاخص‌ها و مقایسه آن با سال‌های گذشته پرداخت.

در این نشست همچنین نماینده وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز گزارشی از اقدامات صورت گرفته در

معاون اول رئیس‌جمهور گفت مردم ایران هیچ اعتنایی به سخنان ترامپ نکردند و در دنیا روند همکاری‌ها و تجارت خارجی کشور تحت تاثیر قرار نگرفت که این دستاوردها مرهون اتکا به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است و از طرف دیگر نشان می‌دهد که مردم ایران به توانمندی داخلی و آینده کشور امیدوار هستند.

جهانگیری ادامه داد: البته تا رسیدن به نقطه مطلوب و اجرای کامل اقتصاد مقاومتی فاصله زیادی وجود دارد و باید با تمرکز بیشتر و تلاش مضاعف این مسیر را ادامه دهیم. معاون اول رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به گزارش وزیر تعاون،

معاون اول رئیس‌جمهور گفت مردم ایران هیچ اعتنایی به سخنان ترامپ نکردند و در دنیا روند همکاری‌ها و تجارت خارجی کشور تحت تاثیر قرار نگرفت که این دستاوردها مرهون اتکا به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است و از طرف دیگر نشان می‌دهد که مردم ایران به توانمندی داخلی و آینده کشور امیدوار هستند.

جهانگیری ادامه داد: البته تا رسیدن به نقطه مطلوب و اجرای کامل اقتصاد مقاومتی فاصله زیادی وجود دارد و باید با تمرکز بیشتر و تلاش مضاعف این مسیر را ادامه دهیم. معاون اول رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به گزارش وزیر تعاون،

۱۴ کشور رکورددار تورم به روایت «بیزینس اینسایدر»

کدام کشورها بیشترین تورم در جهان را داشته‌اند؟

نرخ تورم یکی از شاخص‌های سنجش توان رقابت‌پذیری کشورهاست که هر سال از سوی مجمع جهانی اقتصاد منتشر می‌شود. به گزارش ایسنا، تورم در اقتصادهای بزرگ غربی نسبتاً اندک است و بانک‌های مرکزی قادر بوده‌اند رشد قیمت‌ها را کنترل کنند، اما این مسئله در همه نقاط جهان دیده نمی‌شود و کنترل رشد قیمت‌های همه کالاها برای اقتصادهای نچندان توسعه‌یافته اغلب دشوار است. مجمع جهانی اقتصاد هر سال گزارش رقابت‌پذیری جهانی را درباره وضعیت اقتصادهای جهان منتشر می‌کند و به بررسی آمار در بخش‌هایی مانند عملکرد بانک‌ها و پیشرفت شرکت‌ها می‌پردازد. سپس از این آمار برای فراهم کردن تصویری از اقتصاد هر کشور جهان استفاده می‌کند.

در بررسی آمار تورم، کشورهای جمهوری سابق شوروی و کشورهای جنوب صحرای آفریقا امسال بالاترین نرخ تورم را داشته‌اند. با این همه کشور ونزوئلا که در پی سقوط قیمت‌های نفت در سال‌های اخیر با فروپاشی اقتصاد خود روبه‌رو شده، بالاترین

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد

رتبه ۶۹ ایران در شاخص رقابت‌پذیری

به ترتیب ۶ و ۲۰ رتبه ارتقا یافت. زیرشاخص الزام‌های اساسی محیط چهار رکن نهادها، زیرساخت‌ها، محیط اقتصادکلان و بهداشت و آموزش ابتدایی است که ایران در رکن محیط اقتصاد کلان، بهترین رتبه یعنی ۴۴ و در رکن نهادها بدترین جایگاه یعنی ۸۵ را کسب کرد. مرحله دوم توسعه (تقویت کارایی) نیز از نظر ارکان رقابت، شامل آموزش عالی و تربیت نیروی انسانی، کارایی بازار کالا، کارایی بازار نیروی کار، توسعه بازار مالی، آمادگی فناورانه و اندازه بازار است. بهترین رتبه ایران در این مرحله از توسعه مربوط به اندازه بازار است که رتبه ۱۹ را از میان ۱۳۷ کشور جهان به خود اختصاص داد.

همچنین زیرشاخص عوامل نوآوری و بلوغ شامل دو رکن بلوغ و مهارت‌های کسب‌وکار و نوآوری است که ایران به ترتیب رتبه‌های ۹۷ و ۶۶ را کسب کرد و نسبت به پارسال به ترتیب ۱۲ و ۲۳ پله ارتقا یافت.

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد

مواضع ترامپ بر بازار نفت، اثر آتی دارد نه آتی

عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران

سخنان رئیس‌جمهوری آمریکا با توجه به پیشینه او و شخصیت و مواضع تندش، بیشتر اثرتاتی دارد تا پیامدهای آتی. روند تفاهمی کشورهای اوپک و غیراوپک موقعیتی را فراهم کرده که مکانیزم عرضه و تقاضا انرژی حاکم بر فضای سیاسی مصنوعی شده و به نظر می‌رسد در آینده تلاطمی حاصل از این رفتار نخواهیم داشت.

هر گونه تحریم جدید نیاز به همدلی و همکاری با کشورهای اروپایی دارد که با اعلام رسمی نماینده اتحادیه اروپا مبنی بر تداوم تعهدات برجام این همکاری به‌همه‌خورده است. لذا در حال حاضر تحریم جدیدی به وقوع نخواهد پیوست و اگر هم اتفاق بیفتد زمان‌بر خواهد بود.

در حال حاضر ایران نزدیک به یک‌میلیون بشکه نفت خام و معادل آن معیانات گازی به اروپا صادر می‌کند که در چارچوب‌های قراردادی است که به این راحتی قابل فسخ نیست و خریداران را در صورت لغو آن دچار خسارت‌های زیادی خواهد کرد.

به‌هیچ‌وجه در حال حاضر اروپا با آمریکا در زمینه تحریم نفت برای ایران توافق نکرده‌اند و شاهد مثال آن مطالب صریح مدیرعامل توتال بود که در مراسم امضای قرارداد فاز ۱۱ پارس جنوبی با تاکید هرچه بیشتر اعلام کرد که ما به تعهدات خود در صورت بروز وقایع آینده پایبند خواهیم ماند.

## یادداشت

## سایه روحیه تجاری ترامپ بر مواضع جدید آمریکا

محمدرضا بهرامن  
رئیس خانه معادن ایران

تاریخ زندگی ترامپ نشان می‌دهد او بیش از آنکه یک سیاستمدار باشد یک تاجر است و توانسته در این مسیر موفقیت‌های بزرگی به دست آورد. او بدون تجربه کافی کار سیاسی، به‌عنوان رئیس جمهور کشور آمریکا وارد کاخ سفید شد و اکنون نیز با رویکرد تجاری درصدد پیشبرد اهداف سیاسی آمریکا است. ترامپ با تأکید بر لزوم توجه به ایجاد شغل و بهبود معیشت مردم موفق شد نظر رأی‌دهندگان آمریکایی را جلب کند و در نخستین مقصد سفر خارجی خود به ریاض موفق به بستن قرارداد ۱۰۰ میلیارد دلاری شد، درحالی‌که در یک دهه آینده ممکن است رقم آن از ۵۰۰ میلیارد دلار هم فراتر برود که خود باعث ایجاد هزاران شغل به‌طور مستقیم و غیرمستقیم در بخش صنعت نظامی آمریکا است، بنابراین هزینه ساخت یکی از بزرگ‌ترین پایگاه‌های دائمی جدید ایالات متحده در اردن و برنامه پنتاگون برای استقرار هزار نیروی دیگر در سوریه علاوه بر ۹۰۰ نیروی عملیات ویژه مستقر در این کشور با دلاری‌های نفتی عربستان صورت گرفت که به بازار نظامی آمریکا برمی‌گردد. امروز، هیجان‌زدگی و احساس بر بخشی از فضای سیاسی و انتخاباتی آمریکا حاکم است. اتهام زنی و برچسب‌زنی در اظهارات تقریباً یک ساله رئیس‌جمهوری آمریکا چیزی جز هیاهو نیست. ترامپ دقیقاً روی نکات و مواردی انگشت می‌گذارد که بسیاری از تندروها و هواداران بنیادگرا را برمی‌انگیزد. رواج پدیده «ترامپسیسم» در فضای آمریکا که امروزه به‌شدت قطب‌بندی شده و به نوعی با وجود ناراضی‌های سیاسی و اقتصادی در میان بخش بزرگی از جامعه آمریکا ترسیم شده، به‌خوبی مشهود است. جمله معروفی در آمریکا وجود دارد که «پول همه چیز است»، لایه‌های پولدار آمریکا که اغلب کیمانی‌های صنعتی و اسلحه‌سازی را در اختیار دارند، نقش بی‌بدیلی در عرصه سیاسی این کشور بازی می‌کنند. از این رو با وجود اینکه ترامپ خود سرمایه‌دار بزرگی است، حمایت دیگر سرمایه‌دارها را نیز در اختیار گرفته است؛ بی‌گمان وجود حجم عظیمی از حمایت‌های مالی و تبلیغی به عمومی شدن پدیده ترامپ در آمریکا انجامیده است، همچنین باید این نکته را متذکر شد که قدمت خلیج‌فارس از نظر زمین‌شناسی، زیست‌شناسی، انسان‌شناسی و جغرافیایی چندان دیرینه است که عده‌ای معتقدند «خلیج‌فارس گهواره تمدن جهان یا خاستگاه نوع بشر است.»

منبع: ایرنا

## تجارت



## بررسی چگونگی ورود به بازار ایران در چین

نشست معرفی بازار ایران و چگونگی ورود به بازار ایران با همکاری تعدادی از مؤسسه‌داران چینی روز دوشنبه در شهر «پانگ جو» این کشور برگزار شد. «جو جین تان» مدیرکل گروه شرکت «عمرو» که در زمینه برقراری ارتباط با ایران سال‌ها فعالیت دارد و آشنایی بسیاری با ایران دارد، درصدد معرفی چند شرکت و کارخانه چین به بازار ایران برآمده است. در این ارتباط وی در تعدادی از موسسات و کارخانه‌های شهرهای مختلف چین از جمله یانگ جو نشست برگزار کرده است. به گزارش خبرگزاری‌ها از رادیو چین، در همین راستا در نشست «معرفی بازار ایران و چگونگی ورود به بازار ایران» در یانگ جو، مدیران کارخانه اتوبوس‌سازی «یا شین» و موتورسازی «وی تسای» و همچنین مدیریت معاملات خودروه‌ای استان «جیانگ سو» و مؤسسه گردشگری «گلوب» و تعدادی دیگر از مؤسسه‌داران به بحث و بررسی پرداختند. در این نشست، بازار و منابع طبیعی ایران بسیار مورد توجه قرار گرفت و تصمیم بر آن شد که به منظور بازاریابی در ایران برنامه‌ریزی صورت گرفته و انجمن موسسات چین برای انجام پروژه‌های مرتبط با ایران ایجاد شود. بر همین اساس، شرکت‌کنندگان در نشست بر پایه سه اصل، موضوعات این نشست را محقق می‌سازند؛ نخست اینکه برای ورود به بازار ایران سکویی ایجاد کنند، دوم، چارچوبی برای انجام پروژه‌های انجمن ایجاد کرده و مراحل انجام پروژه‌ها را تنظیم کنند و سوم اینکه یک پروژه قابل اجرا را تحقق بخشیده و آن را به موسسات چینی دیگر ارائه دهند. همچنین تصمیم بر آن شد که در آینده نزدیک مؤسسه‌داران شهر «پانگ جو» و استان «جیانگ سو» و دیگر موسسات شهرهای مختلف برای بازدید از ایران و بررسی بازار ایران و منابع طبیعی این کشور و دیدگاه دولت ایران در زمینه حمایت از موسسات چین اقدام شود.

## همزمان با آغاز سیزدهمین نمایشگاه صنعت آب با حضور ۱۰۵ شرکت خارجی اعلام شد مذاکره برای ۱۰ میلیارد یورو سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت آب و برق



فرصت امروز: سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی آب و تأسیسات آب و فاضلاب با حضور ۳۴۳ شرکت داخلی و خارجی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به‌کار کرد. در سیزدهمین نمایشگاه صنعت آب ۲۵۸ شرکت داخلی و ۱۰۵ شرکت خارجی حضور دارند که شرکت‌کنندگان خارجی در این نمایشگاه از ۲۰ کشور از جمله ایتالیا، ترکیه، آلمان، آذربایجان، مجارستان، چین، فرانسه، اسپانیا، دانمارک، کره جنوبی، هندوستان، سوئیس، اتریش، انگلستان، سوئد، ژاپن، کانادا، بلژیک، ایسلند و جمهوری چک هستند. در این نمایشگاه، کشورهای چین و آلمان و ترکیه به صورت پویون‌کننده در نمایشگاه حضور پررنگ‌تری از سایر شرکت‌کنندگان دارند؛ علاوه بر حضور شرکت‌های فعال در بخش صنعت آب و تأسیسات آب و فاضلاب، تشکل‌ها و سازمان‌های مردم‌نهاد و انجمن‌های مرتبط نیز در نمایشگاه حضور دارند تا در خصوص سیاست‌های حوزه خصوصی و تولیدات ساخت داخلی و تعامل آنها با دولت نقش جدی‌تری از خود به نمایش بگذارند.

## مذاکره بین شرکت‌های بخش خصوصی ایران و کشورهای خارجی

ستار محمودی در حاشیه افتتاح سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی آب و تأسیسات آب و فاضلاب در جمع خبرنگاران، به همکاری‌های بین‌المللی ایران

اکنون شاهدیم که فقط در عرصه آب و فاضلاب، پیچیده‌ترین تأسیسات، در داخل کشور تولید و عرضه می‌شود.

## دو یادداشت تفاهم در زمینه آب با فرانسه و آلمان امضا می‌شود

حمیدرضا جانبا، مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور اعلام کرد: در حاشیه سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی آب و تأسیسات آب و فاضلاب، دو یادداشت تفاهم در زمینه آب با کشورهای فرانسه و آلمان امضا می‌شود. وی افزود: یادداشت تفاهم نخست با انجمن آب فرانسه به امضا برده؛ این یادداشت تفاهم در زمینه‌های تبادل تجارب و دانش و همچنین گسترش

بازارهای مشترک باز کند. سرپرست وزارت نیرو افزود: اکنون نزدیک به ۱۲ هزار مگاوات نیروگاه‌ها را به تعمیرات برده‌ایم و هر هفته ۲ تا ۶ هزار مگاوات برای تعمیرات معرفی می‌شوند. شرکت‌های ما در زمینه آب شرب شهرها هم‌اکنون تنشی ندارند و دنبال این هستیم که شرایط را برای سال آینده آماده کنیم. محمودی در مورد حضور بخش خصوصی داخلی و خارجی در سیزدهمین نمایشگاه آب و فاضلاب، دو یادداشت تفاهم در زمینه آب با کشورهای فرانسه و آلمان امضا می‌شود. وی افزود: یادداشت تفاهم نخست با انجمن آب فرانسه به امضا برده؛ این یادداشت تفاهم در زمینه‌های تبادل تجارب و دانش و همچنین گسترش

بازسازی اقتصاد و رونق فعالیت‌های صنعتی ایران در دوران پسابرجام نشان می‌دهد

## نمایش اقتدار ایران با جذب سرمایه خارجی

سال ۲۰۱۶ در جذب سرمایه خارجی موفقیت چندانی نداشت. اما اجرای برجام و اطمینان کشورهای خارجی به ایران سبب شد از ابتدای سال جاری، تفاهم‌نامه‌ها و رایزنی‌ها به قراردادهایی نهایی تبدیل شود که انتقال سرمایه به ایران را محقق می‌کند. در واقع برجام توانست مزیت‌های اقتصادی ایران را نشان دهد؛ مزیت‌هایی که چشم‌پوشی از آنها برای سرمایه‌گذاران خارجی کار آسانی نیست.

## مزیت‌های اقتصاد ایران برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی

مهدی تقوی، استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی نیز در گفت‌وگو با آنا، در مورد سرمایه‌گذاری خارجی گفت: اقتصاد ایران مزیت‌های فراوانی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی دارد که از آن جمله می‌توان به انرژی ارزان نفت و گاز و همچنین نیروی کار تحصیلکرده اشاره کرد. وی ادامه داد: بنابراین ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی بهشت سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. تقوی افزود: حضور سرمایه‌گذار خارجی در کشور یک معامله برد-برد است که هم منافع ما و هم منافع طرف مقابل را تأمین می‌کند. وی در خصوص صحبت‌های رئیس‌جمهوری آمریکا دربار برجام و تأثیر آن بر حضور سرمایه‌گذاران خارجی در ایران گفت: سرمایه‌گذاران اروپایی تحت تأثیر صحبت‌های ترامپ نخواهند بود و بیشتر به دنبال سود بیشتر از محل

قرارداد توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی با کنسرسیومی متشکل از توتال، شرکت ملی چین و پتروپارس بود. این قرارداد تیرماه امسال به امضا رسید و سهم شرکای خارجی در آن بیش از ۸۰ درصد در نظر گرفته شد. ارزش کل سرمایه‌گذاری این قرارداد حدود ۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود که توتال ۵۰ درصد آن را تأمین خواهد کرد و شرکت ملی چین نیز ۳۰ درصد این رقم را تعهد کرده است. علاوه بر این دو قرارداد، قراردادی نیز سازمان

## ترافیک حضور خارجی‌ها در ایران

ایران در دوران پسابرجام با هدف بازسازی اقتصاد خود و رونق فعالیت‌های صنعتی جذب سرمایه خارجی را هدف‌گذاری کرد. به همین هدف رفت‌وآمد هیات‌های خارجی به ایران آغاز شد و چانه‌زنی‌ها بر سر نحوه سرمایه‌گذاری بالا گرفت. البته ترافیک حضور خارجی‌ها در کشور نتیجه داد و چندین قرارداد و تفاهم‌نامه در بخش‌های مختلف اقتصادی به امضا رسید که منجر به جذب سرمایه خارجی در کشور شده است. از مهم‌ترین این قراردادها می‌توان به خط اعتباری ۸ میلیارد یورویی کره جنوبی اشاره کرد. این قرارداد بزرگ‌ترین قرارداد وام خارجی کشور بعد از برجام به شمار می‌رود که اوایل شهریورماه سال جاری بین ۱۲ بانک دولتی و خصوصی ایران با اگزیم بانک کره جنوبی امضا شد. در این قرارداد پروژه‌ها با تأیید بانک مرکزی و سازمان سرمایه‌گذاری ایران به اگزیم بانک کره جنوبی معرفی می‌شوند تا از این خط اعتباری استفاده کنند. قرارداد سرمایه‌گذاری خارجی دیگری که در این دوران به امضا رسید و اهمیت زیادی دارد،

## حمل‌ونقل ریلی

## تلاش مضاعف برای کسب جایگاه ۳۰درصدی راه‌آهن در افق ۱۴۰۰

معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت، بر اهمیت تلاش مضاعف همکاران در مرکز و مناطق برای کسب جایگاه ۳۰درصدی راه‌آهن از حمل بار کشور و اهداف برنامه حمل‌ونقل ریلی در افق ۱۴۰۰ تأکید کرد. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از روابط عمومی راه‌آهن ایران، سیدمصطفی داودی، معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت در جلسه آشنایی با زیرمجموعه حوزه معاونت بهره‌برداری و سیر و حرکت، با تأکید بر کسب جایگاه ۳۰ درصدی راه‌آهن از حمل بار کشور و حمل ۱۹۵ میلیون تن بار در افق برنامه، افزایش میزان مطالعات و دستیابی به بازارهای جدید و نیز تهیه گزارش‌های جامع و آنالیز شده در خصوص تغییرات منطقه‌ای و حوزه‌های بارگیری و نرخ ترافه‌ها را از برنامه‌های این معاونت برشمرد. وی افزود: با ارائه نقشه راه از سوی مدیران کل حوزه، امیدواریم به‌زودی شاهد بهبود رویه‌های کنونی و گسترش ارتباطات روزآمد بین صاحبان بار در مرکز و مناطق راه‌آهن باشیم. معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت تصریح کرد: رویکرد ما تلاش مکرر برای دستیابی به بالاترین جایگاه حمل بار در کشور است و امید می‌رود با سعی گروهی به این هدف دست یابیم.

ورود ۱۷خط بین‌المللی به آب‌های کشور در پسابرجام

## خط کانئینری آسیا-اروپا راه‌اندازی می‌شود

معاون فنی بازرگانی کشتیرانی ایران از ورود ۱۷خط بین‌المللی به آب‌ها و بندرهای کشور در پسابرجام خبر داد و گفت: خط کانئینری آسیا به اروپا در آینده نزدیک راه‌اندازی می‌شود. به گزارش «فرصت امروز» از تازنمای کشتیرانی ایران، امیرسامان ترابی‌زاده افزود: ۱۷ خط بین‌المللی وارد شده به کشور پس از اجرای برجام (برنامه جامع اقدام مشترک)، نیمی از بازار کانئینری را تصاحب کرد. وی ادامه داد: قبل از برجام کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران حدود ۸۵درصد از محمولات کشور را حمل می‌کرد، اما امروز رقبای بیشتری حضور دارند و این خلأ را با افزایش «تن- مایل» به خصوص در بخش فله و بازار بین‌الملل پر کرده‌ایم. ترابی‌زاده گفت: پارسال بیشتر شرکت‌های کانئینری زیان‌ده بودند، اما کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در همین مدت سود قابل‌قبولی را در این بخش به ثبت رساند. همچنین بخش حمل‌ونقل فله و کالای عمومی نیز سودده بود؛ به‌طوری‌که در قیاس با شرایط بین‌المللی، کشتیرانی ایران هم از بروز

ضرر و زیان جلوگیری کرده و هم سود قابل‌قبولی را به ارمغان آورده است. وی کشتیرانی ایران را مانند دیگر رقبا در بنادر کشور دانست و افزود: این شرکت از هیچ نوع امکانات ویژه مانند سوخت یارانه‌ای یا تخفیف بندری بهره‌مند نیست و از این لحاظ باید اذعان داشت در آب‌های سرزمینی خود مانند دیگر شرکت‌ها در حال رقابت است و در این شرایط، پارسال در بخش فله و کالای عمومی رشد قابل‌قبولی داشت. معاون کشتیرانی ایران تأکید کرد ما دخالتی در تعیین نرخ‌ها در بازار بین‌المللی نداشته‌ایم و شرایط به‌شدت رقابتی است، اما برای رسیدن به سوددهی و جلوگیری از زیان در بخش هزینه‌ها مدیریت بهینه‌ای را انجام داده‌ایم و برای کاهش بیش از پیش هزینه‌ها و مدیریت بهینه حمل‌ونقل در حال راه‌اندازی سیستم‌های نوین هوشمند روی ناوگان هستیم. وی اعلام کرد: براساس طرح توسعه پنج‌ساله، ۴۹ فروند از کشتی‌های ناوگان این شرکت با استفاده از ظرفیت سازندگان داخلی و خارجی جایگزین می‌شود. به گفته وی، به این منظور با توجه به کسب مجوز از هیأت‌مدیره کشتیرانی و تصویب مجمع صاحبان سهام از خطوط اعتباری که در کشورهایی چون چین و کره جنوبی باز شده است، استفاده می‌شود. وی درباره ورود شناورهای جدید کشتیرانی ایران در سه ماهه اول ۲۰۱۸ میلادی (زمستان امسال) گفت: با توجه به فناوری‌های نوین استفاده شده در این کشتی‌ها، به‌ویژه در بخش مصرف سوخت شرایط خوبی با توجه به ظرفیت این کشتی‌ها به وجود خواهد آمد. به گفته وی، بخشی از توسعه فعالیت‌ها در برنامه توسعه شرکت معطل به توسعه بخش فراساحل است و برای اجرای این برنامه‌ها به افزایش سرمایه نیاز داریم که باید به تصویب مجمع صاحبان سهام برسد. معاون فنی بازرگانی کشتیرانی همچنین به سفارش ساخت ۲۰۰ فروند واگن اشاره کرد و گفت: با ورود این واگن‌ها در بخش حمل‌ونقل ترکیبی نیز توسعه قابل‌توجهی ایجاد می‌شود. کشتیرانی ایران با بیش از ۱۵۰ فروند کشتی تجاری با ظرفیت بیش از ۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تن یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های کشتیرانی در جهان است و در حمل کالاهای تجاری به بنادر بزرگ جهان نقش مهمی ایفا می‌کند.

دریچه



صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی چگونه شکل گرفتند؟

نشست سالانه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در روزهای اخیر برگزار شد و سیاست‌گذاران از اقصی نقاط جهان در واشنگتن گرد هم آمدند تا به بحث درباره مسائلی بپردازند که اقتصاد جهانی با آنها مواجه است. به گزارش ایسنا، صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی از تریس‌تای نزدیک دارند. این رابطه به اندازه‌های نزدیک است که مقر آنها در یک خیابان قرار دارد. بنابراین چه تفاوتی میان این دو نهاد وجود دارد. برای پاسخ به این پرسش باید هفت دهه به عقب برگردیم. هر دو نهاد صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در کنفرانس برتون وودز سازمان ملل در ژوئیه سال ۱۹۴۴ طراحی شدند. معزهای اقتصادی از ۴۴ کشور جهان در هتلی در نیوهامپشایر گرد هم آمدند تا چارچوب جدیدی را برای سیستم پولی بین‌المللی ایجاد کنند. یک تفاهم نظر وجود داشت که سیستم قدیمی نرخ‌های مبادلات و پرداخت‌ها شکست خورده است و به رکود بزرگ، کاهش ارزش ارزها و فروپاشی استاندارد طلا منجر شده است. به گفته جیمز بوتون، یکی از کارشناسان مرکز CIGI و تاریخ‌دان سابق صندوق بین‌المللی پول، زمانی که آنها شروع به طرح‌ریزی سیستمی در طول جنگ جهانی دوم کردند، همکاری اقتصادی، هدف اصلی همه بود. جان مینارد کینس، اقتصاددان معروفی که در کنفرانس برتون وودز نماینده انگلیس بود و هری دکستر وایت، نماینده خزانه‌داری آمریکا در خصوص شرایط سیستم جدید اختلاف پیدا کردند. پس از گذشت سه هفته توافقی برای ایجاد دو مؤسسه متمایز شامل صندوق بین‌المللی پول و بانک بین‌المللی برای بازسازی و توسعه که بعدها به بانک جهانی معروف شد، حاصل گشت. به گفته بن استایل، کارشناس شورای روابط خارجی و نویسنده جنگ برتون وودز، ایده اصلی پشت ساختار صندوق بین‌المللی پول این بود که اگر مؤسسه بین‌المللی وجود داشته باشد که بتواند فاینانس کوتاه‌مدت برای کسری تراز پرداخت فراهم کند، کشورها انگیزه کمتری برای کاهش ارزش ارزشان به منظور رقابت خواهند داشت. صندوق بین‌المللی پول موظف شد بر سیستم نرخ مبادلات ثابت که ارزش‌های جهانی را با دلار آمریکا مرتبط می‌کرد، نظارت کند. این صندوق همچنین مسئول صدور وام‌های کوتاه‌مدت به کشورهایی بود که برای تأمین تراز پرداخت‌شان مشکلاتی داشتند. هدف اصلی بانک جهانی نیز ارائه مساعدت مالی به کشورها به خصوص در اروپا بود که به بازسازی پس از جنگ نیاز داشتند. به گفته کارشناسان، نقش هر دو مؤسسه از زمان آغاز به کار آنها در کنفرانس برتون وودز در بیش از ۷۰ سال گذشته تغییر کرده است. صندوق بین‌المللی پول فعلاً در مبارزه با بحران‌ها در سراسر جهان حضور داشته است. درحالی که هیچ‌کدام از کشورهای انگلیسی یا آمریکا چنین نقشی را برای صندوق بین‌المللی پول متصور نبودند.

فرصت امروز: چندی پیش بود

که بانک مرکزی در راستای الزام بانک‌ها به رعایت نرخ سود بانکی تصمیم گرفت بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی را به خط اعتباری تبدیل کند و بانک‌ها بتوانند با نرخ سود ۱۶ تا ۱۸ درصدی بدهی خود را در قالب خط اعتباری بانک مرکزی پرداخت کنند. در حقیقت، با تصمیم بانک مرکزی، اضافه برداشت‌های قبلی بانک‌ها از ۳۴ درصد به خط اعتباری با نرخ ۱۸ درصد (در صورت ارائه وثیقه به ۱۶ درصد) تبدیل می‌شود و این در حالی است که روند رو به رشد بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی، یکی از معضلات همیشگی نظام بانکی و از موارد اختلاف بانک‌ها و بانک مرکزی بوده است. براساس تازه‌ترین آمارها، میزان بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی تا پایان خردادماه امسال از مرز ۱۰۰ هزار میلیارد تومان گذشته و تا مردادماه امسال به بیش از ۱۱۰ هزار میلیارد تومان رسیده است.

اما عوامل مختلفی باعث شده تا بانک‌ها در سال‌های اخیر هربار که با تنگنای مالی مواجه شده‌اند به اضافه برداشت از بانک مرکزی دست بزنند؛ وجود تعهدات و تسهیلات تکلیفی، تأمین مالی پروژه‌های عمرانی و بالا بودن هزینه سودهایی که باید می‌پرداختند از جمله دلایل این چالش بوده که در نهایت به افزایش پایه پولی و تحریک تورم و بی‌انضباطی پولی منجر می‌شده است.

با این همه، با تصمیم بانک مرکزی برای مسئله اضافه برداشت بانک‌ها چاره‌اندیشی شده و بانک‌ها حالا می‌توانند با سازوکاری مشخص، بدهی خود به بانک مرکزی را تسویه کنند، یعنی درحالی که بانک‌ها باید تا مدتی قبل برای بدهی خود تا زمان بازپرداخت کامل جریمه‌ای ۳۴ درصدی پرداخت می‌کردند، اما حالا بدهی قبلی بانک‌ها به خط اعتباری تبدیل شده و از این طریق بازپرداخت می‌شود، سود این خط اعتباری نیز ۱۸ درصد است و این عدد نصف سود پرداختی بابت بدهی به بانک مرکزی است.

تسویه بدهی بانک‌ها با خط اعتباری

طرح ساماندهی «بدهی بانک‌ها» به بانک مرکزی کلید خورد



بانک‌ها درخواست‌های خود را به بانک مرکزی اعلام کرده و به مرور این موضوع بررسی و در نهایت خط اعتباری در اختیار آنها قرار می‌گیرد. البته باید توجه داشت که قرار نیست هر درخواستی برای تبدیل بدهی بانک‌ها و خط اعتباری با پاسخ مثبت بانک مرکزی همراه باشد، چراکه از نظر این بانک باید اعتبارات پرداختی توجیه داشته و در نتیجه مدیریت ناصحیح بانک‌ها اتفاق نیفتاده باشد. در عین حال که بانک‌ها باید به تعهدات قبلی خود عمل کرده و بدهی‌هایی که به هر دلیلی شکل گرفته‌اند قابل تسویه با این سیاست نخواهند بود.

اما درباره تغییر نرخ سود که بین ۱۶ تا ۱۸ درصد تعیین شده، زمانی نرخ پایین‌تر و حدود ۱۶ درصد خواهد بود که بانک‌ها بتوانند وثیقه‌ای را در قبال آن به بانک مرکزی ارائه کنند، حال اینکه این وثیقه شامل چه مواردی است، موضوعی است که دبیر کانون بانک‌های خصوصی عنوان می‌کند در مورد آن ظاهراً شرایط خاصی تعریف نشده ولی تا حد ممکن باید قابلیت نقدشوندگی داشته باشند مانند اوراق.

با این حال برخی کارشناسان تأکید دارند که نباید در این روند تسویه اضافه برداشت بانک‌ها، بانک مرکزی برای دریافت املاک بانک‌ها برای وثیقه ورود کنند. در این باره کاظم دوست حسینی معتقد است دریافت وثیقه که می‌تواند عمدتاً ملکی باشد، یک ایراد برای تبدیل بدهی بانک‌ها به خط اعتباری به شمار می‌رود، چرا که واقعا قرار است بانک مرکزی چه استفاده‌ای از این املاک ببرد که در ازای آن سود را از بانک‌ها تا نصف کاهش دهد.

در عین حال که گاه انتقاداتی نسبت به تبدیل بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی به خط اعتباری در رابطه با امتیازی که برای بانک‌های خصوصی وجود دارد، مطرح می‌شود، چراکه این بانک‌های خصوصی هستند که بالاترین رشد بدهی را دارند درحالی که کمتر تسهیلات تکلیفی برعهده آنها بوده و عمدتاً این تکلیف برعهده بانک‌های دولتی قرار دارد.

همچنان با افزایش همراه بوده است، چنانچه بدهی بانک‌های خصوصی به بانک مرکزی در مردادماه امسال نسبت به سال قبل تا ۲۱۲ درصد افزایش داشته است.

اما در جریان تصمیم اخیر بانک مرکزی برای الزام بانک‌ها به اجرایی کردن نرخ‌های مصوب سود بانکی، یکی از سیاست‌هایی که در راستای ایجاد زمینه برای پایبندی شبکه بانکی به نرخ سود در دستور کار قرار گرفت، تبدیل بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی به خط اعتباری بود، به گونه‌ای که قرار شد تا طبق شرایط تعیین شده بانک‌ها بتوانند با نرخ سودی بین ۱۶ تا ۱۸ درصد بدهی خود را که باید قبلاً با سود ۳۴ درصدی تسویه می‌شد در قالب خط اعتباری بانک مرکزی پرداخت کنند.

در حالی حدود دو ماه از این تصمیم گذشته که سخنان جمشیدی، دبیر کانون بانک‌های خصوصی درباره اجرایی شدن این سیاست با این توضیح همراه بود که به هر حال

تسویه بدهی بانک‌ها به جریان افتاد

حالا این‌طور که ایسنا گزارش داده است، ظاهراً این سیاست بانک مرکزی در دستور کار قرار گرفته و طبق شرایط تعیین شده بخشی از اضافه برداشت بانک‌ها به تدریج تسویه می‌شود.

براساس این گزارش، بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی تا پایان مردادماه به بیش از ۱۱۰ هزار میلیارد تومان رسیده است؛ از این بدهی ۱۱۰ هزار میلیاردی، حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان برای بانک‌های تجاری است که نسبت به مرداد ماه سال گذشته بیش از ۳۳ درصد کاهش دارد. همچنین ۴۷ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان سهم بانک‌های تخصصی است که ۱۷۵ درصد کاهش داشته است. با این حال، عمده رشد بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی به بانک‌های خصوصی با حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان اختصاص دارد که این رقم حتی در مردادماه امسال که رشد بدهی در بانک‌های تجاری و تخصصی متوقف و حتی کاهش یافته بود

نرخنامه



عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۹,۳۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۴,۴۰۰	
سکه بهار آزادی	۱,۲۷۷,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۳۱۷,۰۰۰	▲
نیم سکه	۶۶۲,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۷۹,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۲,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۰۴	
یورو اروپا	۴,۸۰۳	▼
پوند انگلیس	۵,۳۵۸	▲
درهم امارات	۱,۱۱۶	▲

بانکنامه



بسته تنبیهی برای بانک‌های نرخ‌شکن انسداد سوئیفت و شاپرک

یک مقام بانکی با تشریح جزئیات جریمه بانک مرکزی برای بانک‌هایی که از نرخ سود مصوب تخلف می‌کنند، گفت: دسترسی به سوئیفت و شاپرک برای متخلفان بسته می‌شود. به گزارش مهر، بعد از بخشنامه ۱۱ شهریورماه امسال از سوی بانک مرکزی برای کاهش نرخ سود بانکی در مورد سپرده‌های بلندمدت به ۱۵ درصد و کوتاه‌مدت به ۱۰ درصد، اکنون تقریباً می‌توان این اطمینان را داد که بیشتر بانک‌ها این ضوابط را رعایت می‌کنند؛ درحالی که هستند بانک‌هایی هم که به دلیل برخی مشکلات در صورت‌های مالی و البته سرپیچی‌هایی که از اجرای قانون دارند، گویا شرایط را نادیده می‌گیرند و تلاش دارند تا راه خود را بروند. این‌که نام برخی از آنها بارها در هیأت انتظامی بانک‌ها مطرح شده است. در این میان، گزارش میدانی مهر حکایت از آن دارد که در بسیاری از شعب بانک‌ها، شرایط بخشنامه نرخ سود بانکی رعایت می‌شود و حتی در ارقام بالا برای بانک‌های متخلف از نرخ سود مصوب بانک مرکزی اعمال می‌کند، گفت: بانک مرکزی بازسازی را به صورت ناشناس و در قالب مردم‌عادی، به شعب بانکی ارسال کرده و با ارائه پیشنهاد ارقام چند صد میلیون، متصدیان شعب را محک می‌زند که آیا از نرخ سود بانکی در برابر سپرده‌های جذاب و با ارقام بالا حفاظت می‌کنند یا اینکه مقاومت آنها در برابر پول زیاد، می‌شکند؛ اگر این صورت باشد، با مسئول شعبه و بانک مربوطه، برخورد می‌کند.



شهرداری اهواز

## آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای - نوبت اول

**شهرداری اهواز** در نظر دارد پروژه مشروحه زیر را از طریق مناقصه عمومی به مدت یک سال به شرکت‌های واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح مناقصه	مبلغ اولیه (ریال)	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۱	تجهه‌داری اردوگاه آسیب دیدگان اجتماعی شهرداری اهواز	۱۹/۱۴۴/۱۵۳/۳۸۹	۹۶۰/۰۰۰/۰۰۰

- ۱- از شرکت‌هایی که شرایط زیر را دارا باشند دعوت به عمل آید، جهت دریافت اسناد مناقصه به نشانی: اهواز: خیابان انقلاب - نبش خیابان غزنوی - ساختمان شماره ۳ شهرداری - مدیریت قراردادهای شهرداری (تلفن تماس: ۳۷۷۴۰۶۲ - ۳۷۹۹۱۶)، دبیرخانه حراست شهرداری اهواز و یا به سامانه مدیریت قراردادهای به نشانی [peymankar.ahvaz.ir](http://peymankar.ahvaz.ir) مراجعه نمایند؛
- ۲- کلیه شرکت‌های خدماتی، به استناد مصوبه هیئت محترم وزیران به شماره ۰۶/۳۸۳۲۶-۲۷۵-۸۱/۹/۵-۲۷۵ به هنگام دریافت اسناد مناقصه ملزم به ارائه تعیین صلاحیت معتبر از اداره کل کار و امور اجتماعی (مجاز در کد فعالیت شماره ۵) می‌باشند.
- ۳- شرکت‌های غیر خدماتی باید رتبه از سازمان مدیریت و برنامه ریزی ارائه نمایند.
- ۴- ارائه پرینت بانکی حاوی گردش حساب یک ساله اخیر شرکت با حداقل ۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال الزامی است.
- ۵- در شرایط یکسان اولویت با پیمانکاران بومی خواهد بود.
- ۶- هزینه انتشار آگهی‌ها به عهده برنده مناقصه می‌باشد.
- ۷- مهلت قبول پیشنهاد نرخ و پاسخ به مناقصه، از تاریخ انتشار آگهی به مدت ده روز کاری است و تحویل در محل دبیرخانه محرمانه مستقر در آدرس فوق‌الذکر می‌باشد. (حداکثر مهلت تحویل پاکت‌ها ساعت ۱۵ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۸/۸ می‌باشد)
- ۸- شهرداری در رد کلیه یا قبول هر یک از پیشنهادهای مختار می‌باشد.
- ۹- مبلغ ضمانت نامه شرکت در مناقصه می‌بایست به یکی از سه طریق ذیل ارائه شود.
- الف- قیش واریز مبلغ فوق به حساب سبیا ۰۲۰۳۹۹۴۳۹۸۰۰۱ شهرداری اهواز نزد بانک ملی به نام شهرداری اهواز
- ب- به صورت ضمانت نامه بانکی به نام شهرداری اهواز و به مدت سه ماه از تاریخ افتتاح پیشنهادها
- ج- چک تضمین شده بانکی به نام شهرداری اهواز
- ۱۰- برندگان اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.
- ۱۱- تاریخ برگزاری کمیسیون مناقصه در ساعت ۱۲ ظهر روز سه شنبه مورخ ۹۶/۸/۹ می‌باشد. حضور پیشنهاد دهندگان در جلسه مجاز می‌باشد.
- ۱۲- نتیجه کمیسیون برابر ماده ۱۵ و ۱۸ آیین نامه معاملات شهرداری کلان شهرها به برنده اعلام خواهد شد تا مراحل انعقاد قرارداد انجام شود.
- ۱۳- به استناد بند ۵ ماده ۱۱ آیین نامه معاملات شهرداری کلان شهرها میزان تضمین انجام تعهدات ۱۰٪ می‌باشد که پس از تحویل قطعی آزاد خواهد شد.
- ۱۴- بر اساس ماده ۱۰ آیین نامه معاملات شهرداری کلان شهرها شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف شهرداری می‌باشد.
- ۱۵- به برنده مناقصه پیش پرداخت داده خواهد شد.
- ۱۶- برآورد و فهرست مقادیر بر اساس سال ۱۳۹۶ لحاظ شده است. در صورت افزایش حقوق و مزایای پرسنل در سال‌های بعد، پس از اعمال طرح طبقه بندی مشاغل، ما به تفاوت مربوطه بدون اعمال ضریب پیمان پرداخت خواهد شد.
- ۱۷- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج شده است.

اداره کل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری اهواز

۷۸۷



وزارت نیرو  
شرکت مدیریت منابع آب ایران  
شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی

## آگهی فراخوان ارزیابی کیفی

**نوبت دوم**

تاریخ: ۱۳۹۶/۰۷/۱۹  
شماره: ۱۳۹۶/۱۳۳/۱۸۳۹۳

**شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی در نظر دارد عملیات تهیه، ساخت، حمل، نصب، راه‌اندازی، آزمایش و بهره‌برداری آزمایشی تجهیزات مکانیکی، برقی، کنترل و ابزار دقیق و تأمین برق ایستگاه‌های پمپاژ آبیاری پیرانشهر، بادین و حاج ابراهیم را از طریق فراخوان ارزیابی کیفی براساس قانون برگزاری مناقصات ومواد(۹ و ۱۰) آیین نامه اجرایی بند (ج) ماده(۱۲) قانون برگزاری مناقصات به پیمانکاران واجد شرایط مطابق با بخشنامه شماره ۹۵/۵۷۶۷۵۶ مورخ ۱۳۹۵/۳/۳۱ سازمان برنامه و بودجه کشور پایه‌های دو و بالاتر در رشته آب، واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، نسبت به ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی جهت شرکت در مناقصه اقدام نمایند.**

اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرایند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه‌گران ارسال خواهد شد. اضافه مینماید وجود شرایط ذیل الزامی می‌باشد:

- حداقل دارای ظرفیت ریالی آزاد به مبلغ ۹۹۵ میلیارد ریال (و حداقل یک کار آزاد) باشد.
- نام شرکت کنندگان در ارزیابی در سایت [sajar.mporg.ir](http://sajar.mporg.ir) معتبر و مجاز باشد.

**«اطلاعات مناقصه و زمانبندی»**

- ۱- موضوع مناقصه و محل آن: تهیه، ساخت، حمل، نصب، راه‌اندازی، آزمایش و بهره‌برداری آزمایشی تجهیزات مکانیکی، برقی، کنترل و ابزار دقیق و تأمین برق ایستگاه‌های پمپاژ آبیاری پیرانشهر، بادین و حاج ابراهیم
- ۲- کارفرما: **شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی**
- ۳- دستگاه نظارت: شرکت مهندسین مشاور آگبیر
- ۴- مبلغ برآورد اولیه: حدود ۹۹۵ میلیارد ریال
- ۵- مدت اجرای کار: ۱۸ ماه
- ۶- مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی: روز یکشنبه ۱۳۹۶/۰۷/۳۰
- ۷- مهلت ارسال پاسخ استعلام ارزیابی کیفی: روز سه شنبه ۱۳۹۶/۰۸/۱۶

جهت دریافت اطلاعات بیشتر می‌توانند با نماینده مجری طرح به شماره تماس ۰۴۴۳۱۹۸۷۴۳۰ تماس حاصل نمایند.

شماره تلفن‌های تماس شرکت مهندسین مشاور آگبیر: ۰۲۱۲۲۰۸۰۱۷۶ - ۰۲۱۲۲۰۸۰۱۹۱ - ۰۲۱۲۲۰۸۶۳۱۵

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۴۱۹۳۴ - ۰۲۱

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

شناسه آگهی ۹۵۱۷۴

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۷/۲۲  
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۵

شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی



## سازمان بورس به حکم قانون پیگیر اطلاع‌رسانی نهادهای عمومی است

شرکت‌های مصرح در اصلاح قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی از جمله نهادهای عمومی غیردولتی، سازمان‌ها و موسسات خیریه و تمام صندوق‌های بازنشستگی باید هر چه سریع‌تر نسبت به ارائه اطلاعات در چارچوب سیستم کدال اقدام کنند. علی بیگزاده میلانی، مدیر نظارت بر بازار اولیه سازمان بورس و اوراق بهادار، با بیان مطلب فوق گفت: سازمان بورس و اوراق بهادار پیگیر اجرای قانون شفافیت صورت‌های مالی نهادهای عمومی غیردولتی و تمامی سازمان‌ها، ارگان‌ها و موسساتی است که فعالیت اقتصادی دارند. وی در این باره ادامه داد: از مدیران هلدینگ‌های بزرگ مشمول این قانون خواسته شده که با توجه به تکلیف قانون نسبت به ارائه لیست شرکت‌های تحت پوشش اقدام کنند و مدیران شرکت‌های زیرمجموعه را موظف به دریافت امضای دیجیتال (توکن) کنند. بیگزاده با بیان اینکه اجرای درست این قانون نیازمند همکاری تمام بخش‌های اقتصادی است، گفت: باید عزم جدی برای شفاف‌سازی بخش عمومی اقتصاد وجود داشته باشد، البته سازمان بورس با تجهیز یک واحد مشخص به جد به دنبال اجرای این قانون است. این مقام مسئول ادامه داد: سازمان بورس در فاز نخست سیستمی را با همکاری سازمان ثبت شرکت‌ها طراحی کرده که نسبت به اعمال محدودیت ثبت صورت‌جلسات طبق حکم قانون، اقدام شود تا شرکت‌ها نسبت به ارائه اطلاعات اقدام کنند. بیگزاده با بیان اینکه تاکنون این موضوع برای بیش از ۳۰۰ شرکت اعمال شده است، گفت: استفاده از ضمانت‌نامه‌های اجرایی پیش‌بینی شده در قانون، به‌عنوان آخرین راه‌حل از سوی این مدیریت دنبال می‌شود، بنابراین برای جلوگیری از اعمال محدودیت‌ها مدیران هلدینگ‌های مشمول این قانون باید هر چه سریع‌تر نسبت به اجرایی شدن این قانون اقدام کنند. وی تصریح کرد: ضمانت‌های اجرایی بسیار خوبی برای عملیاتی شدن این قانون پیش‌بینی شده است از جمله اعمال محدودیت‌هایی شامل جلوگیری از ثبت تمام صورت‌جلسات، انسداد حساب‌های بانکی اعضای هیأت‌مدیره (اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی) و در صورتی که مدیران اشخاص حقوقی مشمول از اجرای تکالیف قانونی تخلف کنند، متخلف محسوب و به پرداخت جریمه نقدی محکوم می‌شوند.

## بورس کالا

### عرضه فولاد و طلا در تالار محصولات صنعتی و معدنی

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۲۴ مهر ماه، میزان عرضه ۱۰ هزار تن تخت‌ال C و ۲۰۰ تن سید میلگرد، ۱۱۰ تن میلگرد ۱۰ و ۵ کیلوگرم شمش طلا بود. ۲۷ هزار و ۵۳۷ تن مواد پلیمری، قیر، روغن پایه، اسلک و واکس و اسیدترتربلیک نیز در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. براساس این گزارش، ۱۴ هزار و ۵۰۰ تن قیر در تالار صادراتی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۲۸۵ هزار تن گندم، یک هزار و ۳۷۵ تن شکر و ۱۰ هزار قطعه جوجه یک روزه بود.

## بورس انرژی

### فرآورده‌های نفتی پالایشگاه شیراز در بورس انرژی عرضه شد

بورس انرژی روز دوشنبه شاهد عرضه انواع فرآورده نفتی از سوی شرکت پالایش نفت شیراز در رینگ داخلی بود. طی معاملات روز ۲۴ مهرماه ۹۶، کالاهای آیزوفید، آیزوریسیکل، حلال ۴۰۲، حلال ۴۰۴ و حلال ۴۱۰ پالایش نفت شیراز، متانول پتروشیمی زاگرس، برش سنگین و سوخت کوره سبک پتروشیمی تبریز و ریفرمیت پتروشیمی بوعلی در رینگ داخلی عرضه شدند.

## شرکت‌ها و مجامع

### پوشش ۵۰۴ ریالی سود به ازای هر سهم «فباهنر»

شرکت صنایع مس شهید باهنر در دوره شش ماهه نخست سال مالی ۹۶ مبلغ ۵۰۴ ریالی سود به ازای هر سهم اختصاص داد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل روند مثبت داشت. شرکت صنایع مس شهید باهنر با انتشار عملکرد شش ماهه خود اعلام کرد در دوره یاد شده مبلغ ۴۵۳ میلیارد و ۲۲۱ میلیون ریالی سود خالص داشت و بر این اساس مبلغ ۵۰۴ ریالی سود به ازای هر سهم کنار گذاشت این در حالی است که این شرکت در دوره مشابه سال مالی قبل مبلغ ۲۷ ریالی زیان به ازای هر سهم محقق کرده بود. این شرکت با افزودن سود انباشته ابتدای سال به سود خالص دوره در نهایت مبلغ ۶۸۷ میلیارد و ۹۰ میلیون ریالی سود انباشته ابتدای سال به ازای هر سهم محقق کرد.

## رشد قیمت‌های جهانی شاخص کل را سبزش پوش ننگ داشت

# پیشتازی فولاد مبارکه اصفهان در بورس تهران



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrolgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران روز دوشنبه در ادامه روند صعودی خود ۱۹۵ واحد رشد کرد و در جایگاه ۸۵ هزار و ۵۹۰ واحدی ایستاد. گروه فلزات اساسی در معاملات روز دوشنبه بازار بورس مورد توجه اهالی بازار سهام قرار گرفت؛ به‌گونه‌ای که گروه فلزات اساسی در صدر صنایع بورسی قرار گرفت. در این گروه ۱۱۲ میلیون سهم به ارزش ۲۸۳ میلیارد ریالی دادوستد شد. گروه خودرو به ارزش ۱۳۳ میلیارد ریالی و فرآورده‌های نفتی به ارزش ۷۵ میلیارد ریالی جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. در رده چهارم، گروه شیمیایی با عملیاتی به ارزش ۶۳ میلیارد ریالی جای گرفت. گروه رایانه با عملیاتی به ارزش ۶۰ میلیارد ریالی رده پنجم را از آن خود کرد. نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان، پتروشیمی جم و توسعه معادن و فلزات در معاملات روز دوشنبه بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص کل داشتند. در مقابل آلمینیوم ایران گروه مینا بیشترین تأثیر منفی را بر شاخص کل داشتند. همچنین بررسی شاخص‌های اصلی بازار سهام نشان می‌دهد همه شاخص‌ها سبزش پوش بوده‌اند.

### افزایش جذابیت شرکت‌های فلزی

سومین روز کاری بورس تهران باز هم با سبزش پوشی نامرغوبی بازار سهام ادامه پیدا کرد؛ روندی که با حمایت مثبت نهاد معاملاتی فولاد مبارکه اصفهان، باعث شد شاخص کل بورس همچنان مثبت بماند. در عین حال بورس تهران در حالی با تقویت نسبی حجم معاملات سهام نسبت به روزهای گذشته همراه شد که در گروه فلزات اساسی همسو با نوسان قیمت‌ها در بازارهای جهانی، بازار سهام شاهد غلبه تقاضا بر عرضه سهام از سوی معامله‌گران اغلب حقیقی بود. رشد قیمت فلزاتی مانند مس در

### یادداشت

بازارهای جهانی باعث افزایش جذابیت شرکت‌های مرتبط در بورس ایران شده است. در این گروه نماد فولاد مبارکه اصفهان با معامله بیش از ۳۹ میلیون سهم به ارزش بیش از ۸ میلیارد تومان در دامنه نوسان مثبت قیمتی به کار خود پایان داد. در همین گروه توسعه معادن فلزات نیز همسو با حمایت خریدار حقیقی از دامنه منفی به سمت دامنه مثبت قیمت نوسان کرد. همچنین با افزایش تعداد خریداران اغلب حقیقی سهام در ملی صنایع مس ایران بیش از ۲۸ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶ میلیارد تومان در دامنه نوسان مثبت قیمتی دست به دست شد. در گروه خودرویی‌ها نیز به‌رغم

تداوم حجم عرضه از سوی معامله‌گران اغلب حقیقی اما به پشتوانه حمایت معامله‌گران حقوقی، روند معاملات سهام متعادل و در دامنه نوسان مثبت قیمتی بود. در گروه فلزات اساسی تک‌سهم‌های کوچک در حالی همچنان مورد توجه معامله‌گران قرار گرفتند که الومنت با ورود خریداران حقیقی جدید همراه بود. در گروه پتروشیمی‌ها نیز پتروشیمی آبادان به لطف معامله دوطرفه سهامدار عمده حقیقی در حالی در سقف کامل قیمتی نوسان کرد که توانست صف خرید ۲ میلیون سهمی را همچنان نظاره‌گر باشد. از معاملات قابل توجه بازار سهام می‌توان به نوسان ۱۰۵ درصدی قیمت شرکت



## رشد اقتصادی پایدار با اهرم بازار بورس

رفتار جهانی در بورس بود. درحالی‌که در دوره‌های پیشین شاهد نوسانات بسیار شدید شاخص بودیم و همچنین خبرهای مربوط به تحریم‌های آمریکا بر بازار تأثیرگذار بود. همچنین از دلایل رشد بازار سرمایه را می‌توان فشار بانک مرکزی بر اجرای دقیق نرخ سود بانکی روی سقف تعیین شده دانست. عزم بانک مرکزی برای کاهش نرخ سود بانکی به‌طور طبیعی بازارهای موزی را در اقتصاد کشور تحت تأثیر قرار می‌دهد و پیش‌بینی می‌شود اگر سیاست متناسب‌سازی نرخ سود بانکی با نرخ تورم پیگیری و اقدامات تکمیلی دیگر در راستای تقویت بازار سرمایه انجام شود، روند جذب نقدینگی در بازار سرمایه ادامه می‌یابد. همچنین با تشکیل مجامع بسیاری از شرکت‌ها، گزارش‌ها قابل قبول و مثبت بوده است و روند سوددهی در گزارش‌ها بهبود یافته و وضعیت گزارش‌های سه ماهه باعث ایجاد امیدهایی در بازار شده است. در عین حال تصمیم‌گیری در قانونمند کردن برخی اوراق که در بازارهای خارج از بورس معامله می‌شود، مشکلاتی را به وجود آورده بود که به منظور مدیریت این بازار غیررسمی

و پیشگیری از معاملات غیرشفاف و نرخ‌های سودهای نجومی تصمیم بر آن شد که دوباره در بازار فرابورس پذیرش و عرضه شود. با توجه به اتفاقات نیمه اول سال ۹۶، با تغییر کابینه دولت در وزارت صنعت و معدن و وزارت اقتصاد و دارایی در نیمه دوم سال ۹۶ شاهد تغییرات بر بازار سرمایه بوده و هستیم. همچنین قراردادهای خوب خودروسازان و فراهم شدن مناسبات بهتر با اروپا و نزدیک شدن نرخ تسهیلات به تورم می‌تواند به خروج بازار سرمایه از رکود منجر شوند. پیش از این شاخص کل بازار سرمایه در دولت یازدهم به تدریج حباب‌های قیمتی خود را شکست و به وضعیت واقعی نزدیک‌تر شد که واقعی شدن قیمت سهام همچنان در دولت دوازدهم ادامه دارد. به طور کلی بورس ایران در دولت یازدهم از لحاظ هویتی، کمیته و کیفیتی تا اندازه‌ای رشد پیدا کرده است، اما نمی‌خواهد با ارقام حبابی به سهامداران ضربه بزند. متأسفانه روزهای زیادی بود که بورس تهران به واسطه رکود حاکم بر معاملات با نقدشوندگی پایین سهام مواجه بود، به طوری که عمق کم بازار



## چراغ سبز بورس به سرمایه‌گذاران با تداوم رشد شاخص

ایران بی‌اعتنایی کرد و حتی شاخص کل بازار بورس با رشد بیش از ۵۰۰ واحدی روبه‌رو شد. نادری در ادامه افزود: اگر تیم اقتصادی دولت دوازدهم برنامه‌ریزی جامعی داشته باشد می‌توان با استفاده از ظرفیت بازار بورس نقدینگی‌های جامعه را در مسیر رونق تولید سوق داد. وی ادامه داد: شاخص بازار بورس تاکنون بیش از ۱۰۰ واحد رشد داشته است

بخش‌های مختلف از رکود اقتصادی تحقق پیدا کند انگیزه برای سرمایه‌گذاری در بازار بورس بالا می‌رود. نماینده مردم پاره، جوانرود، ثلاث باباجانی، روانسر در مجلس شورای اسلامی افزود: با وجود اینکه در برخی اوقات اخبار سیاسی بازار بورس را تحت تأثیر قرار می‌دهد، اما بازار بورس کشور روز گذشته نسبت به اظهارات بی‌پایه و اساس ترامپ درباره

سهب نادری در خصوص تداوم رشد شاخص بورس گفت: به‌طور طبیعی عملکرد بازار سرمایه کشور متأثر از وضعیت اقتصادی آن کشور است، بنابراین نمی‌توان عنوان کرد بازار بورس نسبت به سایر بخش‌های اقتصادی ضعیف بوده است. به گزارش خانه ملت، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه داد: در صورتی که برنامه دولت برای خروج

سهب نادری در خصوص تداوم رشد شاخص بورس گفت: به‌طور طبیعی عملکرد بازار سرمایه کشور متأثر از وضعیت اقتصادی آن کشور است، بنابراین نمی‌توان عنوان کرد بازار بورس نسبت به سایر بخش‌های اقتصادی ضعیف بوده است. به گزارش خانه ملت، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه داد: در صورتی که برنامه دولت برای خروج

### نگاه

## نماگر بازار سهام



### بیشترین درصد افزایش

سرمایه‌گذاری صنعت بیمه در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که قند شیرین خراسان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
وییمه	۲,۹۸۳	۵
قشرین	۲۰,۸۶۸	۵
تاباد	۲,۵۶۶	۴,۹۹
کماسه	۳,۴۸۳	۴,۹۷
ختراک	۳,۰۴۱	۴,۹۷
فباهنر	۷,۰۶۳	۴,۷۸
خچرخش	۱,۶۹۹	۴,۶۸

### بیشترین درصد کاهش

بیمه پارسیان صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سرمایه‌گذاری بوعلی در رده دوم این گروه ایستاد. آومینوم ایران هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
پارسیان	۱,۷۲۹	(۴,۵۸)
بوعلی	۹۹۳	(۴,۵۲)
فایرا	۱,۶۹۱	(۴,۴۶)
وتوسا	۱,۵۰۹	(۴,۱۹)
فولوله	۷,۶۲۴	(۳,۵۹)
پلاسک	۸۵۴	(۳,۳۹)
دروز	۲,۱۲۸	(۲,۶۵)

### پرمعامله‌ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ملی صنایع مس ایران در رده دوم این گروه ایستاد. سایپا هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۲۰۴۰	۳۹,۴۴۰
فملی	۲۱۹۸	۲۸,۸۴۰
خسایا	۱۰۸۶	۲۸,۴۸۷
فایرا	۱۶۹۱	۲۳,۷۹۰
ثشاهد	۱۴۷۵	۲۳,۰۷۲
تاپیکوچ	۲۳۳	۱۷,۴۷۹
خاور	۷۳۹	۱۲,۴۸۱

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد مبارکه اصفهان به خود اختصاص داد. ملی صنایع مس ایران رتبه دوم را به دست آورد. کارتن ایران هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۲۰۴۰	۸۰,۴۶۵
فملی	۲۱۹۸	۶۳,۴۰۴
چکارن	۶۰۳۶	۴۸,۶۸۲
فباهنر	۷۰۶۳	۴۴,۶۳۵
های وب	۴۵۰۵	۴۳,۶۰۸
فایرا	۱۶۹۱	۴۰,۲۳۹
ثشاهد	۱۴۷۵	۳۴,۰۲۹

### بیشترین سهام معامله شده

داده گستر عصر نوین در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که آومینوم ایران در این گروه دوم شد و فولاد مبارکه اصفهان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
های وب	۴۵۰۵	۲۷۲۳
فایرا	۱۶۹۱	۱۹۷۲
فولاد	۲۰۴۰	۱۷۷۶
چکارن	۶۰۳۶	۱۷۶۶
چدن	۲۶۶۴	۱۶۰۳
خسایا	۱۰۸۶	۱۶۰۲
فملی	۲۱۹۸	۱۵۸۷

### پالایترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۶۲۴	۹۲۵
کسایا	۱۵۲۶	۷۶۳
کحافظ	۱۲۵۱	۶۵۰
خککم	۱۲۷۰	۶۳۵
خمجور	۲۴۲۳	۶۰۶
شپارس	۲۰۹۳	۵۲۳
خریخت	۱۱۴۰	۳۸۰

### 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
کگاز	۳۷۸۹	۱,۸۰
خوارزم	۸۰۶	۲,۱۵
اعتبار	۱۴۸۱	۲,۷۴
وصنا	۱۰۲۶	۳,۴۰
ویانک	±۱۸۲۱	۳,۵۱
پردیس	۱۲۰۴	۳,۶۰
پارسیان	۱۷۲۹	۳,۶۹



وزیر ارتباطات:

## با اجرای طرح رجیستری قیمت گوشی موبایل گران نخواهد شد

پس از بحث‌های فراوان و چندین بار تاخیر در اجرا، سرانجام به نظر می‌رسد طرح بحث‌برانگیز و جنجالی رجیستری موبایل از انتهای همین هفته (۲۸ مهرماه) آغاز خواهد شد. در این طرح قرار است دارندگان گوشی‌هایی که دستگاه آنها در سامانه‌های رسمی واردات تلفن هوشمند به کشور ثبت نشده‌اند (و اصطلاحاً به‌صورت قاچاق وارد کشور شده‌اند) پیامکی برای آگاه شدن از این شرایط دریافت کنند و سپس در بازه زمانی مشخصی با مراجعه به مراکز معرفی شده نسبت به ثبت گوشی خود به‌صورت رسمی اقدام کنند تا از غیرفعال شدن دستگاه آنها جلوگیری شود. به گفته مسئولان، قرار نیست گوشی‌هایی که در حال حاضر در اختیار کاربران قرار دارند غیرفعال شوند و ضمناً هیچ هزینه‌ای هم برای انجام رجیستری گوشی از کاربران دریافت نخواهد شد، اما یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های کاربران در حال حاضر تاثیر اجرای طرح رجیستری روی قیمت گوشی‌های موبایل در بازار است.

پیش از این و در سال گذشته زمانی که نخستین بار خبر از اجرای طرح رجیستری به میان آمد بسیاری از فروشندگان موجودی دستگاه‌های خود را از دسترس خریداران خارج کردند. این کار باعث ایجاد عدم توازن در عرضه و تقاضا و در نهایت منجر به افزایش قیمت برای تعداد بسیار زیادی از گوشی‌های موبایل موجود در کشور شد، اما وزیر ارتباطات اخیراً در حاشیه چهارمین همایش روابط عمومی‌های این وزارتخانه به این نگرانی واکنش نشان داده است. وی در جمع خبرنگاران درباره طرح رجیستری و تاثیر آن بر قیمت گوشی‌های موبایل گفت: «این طرح تنها بر هزینه‌های گمرکی واردکنندگان تاثیرگذار خواهد بود و تلاش می‌شود اجرای آن فشاری روی خریداران ایجاد نکند.»

گفته وزیر ارتباطات «این وزارتخانه کارگروهی برای بررسی اجرای طرح رجیستری تشکیل داده و یکی از موضوعات مورد بررسی در آن مربوط به قیمت گوشی‌ها در بازار است، بنابراین تلاش می‌شود با ساماندهی و مدیریت مانع از افزایش قیمت گوشی‌ها پس از اجرای طرح شویم.»

با این وجود به نظر می‌رسد شخص وزیر ارتباطات نیز چندان از نتایج این طرح اطمینان ندارد. در سال‌های اخیر تقریباً تمامی طرح‌هایی که با هدف حمایت از بازار داخلی و مصرف‌کنندگان عملیاتی شدند در نهایت باعث افزایش قیمت کالاها و محصولات و افزایش فشار روی مردم و خریدارانی شدند و گروه‌های هدف این طرح از جمله واردکنندگان و تولیدکنندگان به راحتی توانستند با استفاده از خلاءهای قانونی به کار خود ادامه داده و حتی سود بیشتری از این میان دریافت کنند. باید دید آیا در نهایت طرح بحث‌برانگیز رجیستری به ساماندهی شدن و واقعی شدن قیمت‌ها کمک خواهد کرد یا یک بار دیگر این خریداران نهبی خواهند بود که باید هزینه اجرای طرح‌های بدون پشتوانه و فاقد ضمانت‌های اجرایی را از جیب خود پرداخت کنند.

## فروش اینترنتی دارو غیرقانونی است

رئیس سازمان غذا و داروی وزارت بهداشت با انتقاد از فروش اینترنتی دارو از پیگیری‌های این وزارت برای شناسایی شبکه‌های فروش اینترنتی دارو خبر داد. غلامرضا اصغری، رئیس سازمان غذا و داروی وزارت بهداشت با اشاره به بازار داغ تبلیغات شبکه‌های اجتماعی و ماهواره‌ای مبنی بر فروش اینترنتی انواع داروها گفت: فروش اینترنتی دارو غیرقانونی است و هیچ اطمینانی از سلامت داروهایی که به فروش می‌رسد نیست، از سوی دیگر داروهایی که به این شکل به دست بیماران می‌رسند هیچ تضمینی برای تقلبی نبودنشان نیست. وی با بیان اینکه گاه در همان تبلیغات شبکه‌های مجازی و اجتماعی برای جلب اعتماد افراد، داروی فروشی را مورد تایید وزارت بهداشت یا اف‌دی معرفی می‌کنند، افزود: فروش دارو خارج از داروخانه به هر شکلی که باشد جرم است، علاوه بر آن داروهایی که مورد تایید وزارت بهداشت هستند طبق ضوابط باید از داروخانه‌ها و اماکن معتبری تهیه و در همان جا توزیع شود. بنابراین راهاندازی شبکه‌های اجتماعی مختلف و ساخت سایت‌های مختلف برای فروش اینترنتی دارو حتی با ادعای داشتن تاییدیه‌های وزارت بهداشت قانونی نیست، دارو باید به‌صورت حضوری و با داشتن نسخه از داروخانه‌ها تهیه شود.

### شناسایی افراد و شبکه‌های فروش اینترنتی

رئیس سازمان غذا و داروی وزارت بهداشت ادامه داد: در صورت رویت تخلف در زمینه توزیع و فروش دارو به‌ویژه به شکل اینترنتی نخستین مرحله برخورد، هشدار است و بعد از آن تعقیب‌های قانونی، بنابراین شناسایی افراد و شبکه‌های فروش اینترنتی داروها با جدیت از سوی وزارت بهداشت در حال پیگیری است و با هماهنگی‌های انجام گرفته با نیروی انتظامی، خاطیان دستگیر و به دستگاه قضا تحویل داده می‌شوند، وزارت بهداشت در این زمینه کاملاً جدی است و با کسی شوخی ندارد.

## ریشه منبع در آمد آتی اپراتورهای همراه کجاست؟



دسترسی گسترده به وای‌فای در خانه و در محل کار و مکان‌های عمومی ترکیب شده است و این امر به معنای این است که حدود ۶۰ درصد از داده‌های همراه در سال ۲۰۱۶ از وای‌فای استفاده کرده‌اند، نه از داده همراه گوشی‌ها؛ بنابراین با توجه به اینکه فرصت‌های رشد اپراتورهای تلفن همراه در سه منبع اصلی درآمد آنها کم‌رنگ شده است، آنها به کدام سمت و سو می‌توانند بروند؟ پاسخ این سوال این است که آنها باید شخصی‌تر شوند.

به گزارش ایسنا، درآمد حاصل از تماس‌های صوتی در سال ۲۰۱۱ به بیشترین میزان خود رسید و از آن موقع تاکنون کاهش مداوم داشته است، هرچند حجم تماس‌ها کاهش نیافته است. درآمد پیام کوتاه نیز در آن دوره بیشتر از امروز بود. اکنون بسیاری باور دارند که درآمد داده نیز سرزشت مشابهی را تجربه خواهد کرد. هرچند داده مصرف شده در گوشی‌های هوشمند همراه، طی سال قبل ۶۳درصد افزایش

یافته است، انتظار می‌رود درآمد حاصل از داده نیز با توجه به فشار تعرفه‌های رقابتی و افزایش استفاده از وای‌فای کاهش یابد. اپراتورهای تلفن همراه در همان زمانی که به سمت تبدیل شدن به ارائه‌دهنده‌های خدمات دیجیتال حرکت کردند، براساس متادیتاهای جمع‌آوری شده خود از وبسایت‌هایی که کاربران استفاده می‌کردند، می‌دانستند که کاربران از چه اپلیکیشن‌هایی استفاده می‌کنند، آنها همچنین در مورد محتوایی که کاربران مصرف می‌کنند، اطلاع داشتند و به مواردی از این دست دسترسی داشتند. این متادیتا می‌تواند برای فهم رفتار کاربر و شناسایی خدماتی که ممکن است کاربران بخواهند به آنها دسترسی داشته باشند، استفاده شود و مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

اپراتورهای همراه با ارائه پیشنهادات شخصی می‌توانند این اطمینان را داشته باشند که کاربران برای این نوع محتوا پول پرداخت می‌کنند و دیگر نیازی

نیست کاربر به‌صورت آگاهانه تلاش کند محتوای مورد نظر خود را بیابد. برای مثال در حال حاضر، بسیاری از اپراتورهای همراه خدمات IPTV (تلویزیون تعاملی) و ویدئو ارائه می‌دهند. اپراتور با تجزیه و تحلیل محتوایی که کاربر تماشا می‌کند می‌تواند پیشنهادهایی را به کاربر ارائه دهد و این امکان را برای کاربران خود فراهم آورد که برنامه‌ها و ویدئوهای اشتراک خدمات با اپلیکیشن‌ها به کاربر ارائه شود یا با تبلیغات هدفمند کاربران را انتخاب کند.

نکته مشترک همه خدمات، این مسئله است که آنها برای اپراتورهای همراه این امکان را فراهم می‌آورند که از اطلاعاتی کسب درآمد داشته باشند که قبلاً در مورد مشتریان خود جمع‌آوری کرده‌اند. این امر نیز این امکان را برای اپراتورها فراهم می‌آورد که تجربه کاربران را شخصی‌سازی کنند و براساس علاقه کاربران به آنها پیشنهادهایی را ارائه دهند و این امکان را برای آنها فراهم آورد که محتوای مربوط به خود را کشف کنند.

## آزادسازی مکالمات بین‌الملل برای اپراتورهای مجازی

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به آزادسازی مکالمات بین‌الملل از انحصار شرکت ارتباط زیرساخت برای اپراتورهای مجازی، اظهار کرد: از کمیسیون تنظیم مقررات مکالمات بین‌الملل را با تنظیم مقررات برای MVNOها برقرار کند تا آنها از این ظرفیت برای بهبود کیفیت مکالمات استفاده کنند.

به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری جهرمی در مراسم افتتاحیه نمایشگاه تلکام ۲۰۱۷ با بیان اینکه با آزادسازی مکالمات بین‌الملل برای اپراتورهای مجازی بهبود کیفیت مکالمات حاصل می‌شود، افزود: با فعال شدن اپراتورهای مجازی در صنعت مخابرات این اپراتورها می‌توانند حجمی از بازار را برای خود جذب کنند و ۵ درصد بازار را به خود اختصاص دهند. ایجاد شدن تعرفه‌های رقابتی، بزرگ شدن بازار و جلوگیری از قاچاق مکالمه از مزایای آزادسازی مکالمات است. بدین ترتیب امکانی برای MVNOها فراهم می‌شود که از این ظرفیت‌ها استفاده کنند. کمیسیون تنظیم مقررات در حال تدوین شرایط است و نتایج آن

به‌زودی اعلام خواهد شد. وی با اشاره به فعال شدن دو اپراتور خصوصی پست، بیان کرد: با آزادسازی فعالیت‌های پستی، بازار پستی کشور از ظرفیت امروز که ۸۰۰ میلیارد تومان در سال است به دو برابر افزایش پیدا خواهد کرد. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات درباره برگزاری نمایشگاه تلکام، توضیح داد: تلکام امسال با ۲۲۵ شرکت داخلی و ۱۰۲ شرکت خارجی برگزار می‌شود. این نمایشگاه فرصت خوبی برای اعلام برنامه‌های مخابراتی در کشورهای توسعه‌یافته است.

### برگزاری پنل‌های تخصصی، برنامه جدید تلکام هجدهم

آذری جهرمی با بیان اینکه در برنامه جدید امسال در نمایشگاه هر روز یک پنل تخصصی با موضوعات مختلف داریم، گفت: پنل روز نخست توسعه اقتصاد دیجیتال در ایران است. این پنل با حضور رئیس کل بانک مرکزی، معاون اقتصادی رئیس‌جمهوری، وزیر صنعت، معدن و تجارت و نمایندگان مجلس شورای

اسلامی برگزار می‌شود و بناسد در این پنل برنامه‌ای برای تسریع فرصت‌های سرمایه‌گذاری فراهم شود. وی درباره پنل دوم توضیح داد: مهم‌ترین اهداف در برنامه ششم توسعه در حوزه وزارت ارتباطات گذاشته شده و ۲.۵ برابر کردن حجم بازار ICT در برنامه است. بدین ترتیب ۲.۵ برابر کردن حجم طی برنامه در پنل با حضور مدیران تنظیم مقررات و فعالیت اقتصادی بخش خصوصی برگزار می‌شود. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اظهار کرد: افزایش حجم بازار در برنامه به معنای ۱۵۰ درصدی در شرایط فعلی است، اما با شرایط فعلی بیش از ۸۰ درصد این رشد محقق نمی‌شود.

آذری جهرمی با تاکید بر اهمیت پیوست فناوری اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین حوزه‌هایی که ICT اهمیت دارد اقتصاد مقاومتی و تولیدات داخلی است که از طریق پیوست فناوری ممکن می‌شود. بدین ترتیب در پنل سوم پیوست فناوری وزارت ارتباطات در حوزه اقتصاد مقاومتی برای تولیدکنندگان صنعت مخابرات با حضور فعالان صنعت برگزار می‌شود.



## لزوم اصلاح تعرفه‌ها

معاون شرکت مخابرات ایران با تاکید بر لزوم اصلاح نظام تعرفه‌گذاری در خدمات ارتباطی گفت باید متناسب با تورم و سود منطقی اپراتور آيونماني برای تلفن ثابت در نظر گرفته شود، همچنین در حوزه اینترنت مشترکین باید با پرداخت هزینه ثابت از خدمات مختلف بهره ببرند.

به گزارش ایسنا، داود زارعیان در نشست خبری در نمایشگاه تلکام با اشاره به اصلاح نظام تعرفه‌گذاری اظهار کرد: با توجه به اینکه شیوه استفاده مردم از ارتباطات و همچنین رشد فناوری در طول این سال‌ها تغییر کرده، نظام تعرفه‌گذاری تلفن ثابت، همراه و ADSL نیز باید تغییر کند. اگر بنا باشد اقدام به تعرفه‌گذاری براساس دقیقه و پالس و فاصله باشد، پاسخگو نیست.

وی خاطر نشان کرد: باید در تلفن ثابت متناسب با تورم و سود منطقی برای اپراتور یک آيونمان ثابت پیش‌بینی شود. همچنین در بحث ADSL باید مدل کشورهای دیگر مورد بررسی قرار گیرد. اکنون در کشورهای توسعه‌یافته از مشترکین هزینه ثابت گرفته می‌شود و آنها می‌توانند از همه خدمات استفاده کنند.

معاون شرکت مخابرات ایران اظهار کرد: در کشورهای توسعه‌یافته ۷۰ تا ۱۰۰ درصد درآمد اپراتورها بدون ریسک است اما در کشورهایی مانند ایران ۹۰ تا ۹۷ درصد درآمد با ریسک و تنها ۳ تا ۱۰ درصد بدون ریسک است که این روند باید اصلاح شود.

زارعیان در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه آیا تعرفه ۵۰ درصدی اینترنت برای برخی سایت‌های داخلی برای همه سایت‌ها تعمیم‌پذیر است، توضیح داد: برنامه‌ای که ما برای کاهش ۵۰ درصدی هزینه اینترنت برای ۵۰۰ سایت دنبال کردیم، به همه سایت‌ها قابل تعمیم است. البته این کار هزینه دارد. در نهایت با طرح یکپارچگی در CRM می‌توان به آن اقدام کرد.

### اصلاح تعرفه‌گذاری متناسب با سرانه مصرف اینترنت

وی با بیان اینکه فروش بسته‌های مخابراتی در حال حاضر در دو استان آغاز شده افزود: فروش بسته‌هایی شامل اینترنت داخلی و بین‌الملل و مکالمه شهری و بین‌شهری در استان‌های قم و مازندران آغاز شده است. باید میزان استقبال و استفاده مردم از این بسته‌ها را مشاهده کرد تا بتوان از آن برای سایر استان‌ها بهره برد.

معاون شرکت مخابرات ایران با بیان اینکه باید مطالعه دقیقی از میزان مصرف اینترنت در کشور داشت، اظهار کرد: تلاش جهانی این است که تا سال ۲۰۳۰ سرانه مصرف اینترنت یک خانوار به ۱۰۰ گیگابایت در ماه برسد.

ما نیز باید ببینیم می‌خواهیم چه هدفی را دنبال کنیم. همچنین توسعه شبکه ملی اطلاعات در این زمینه تاخیر زیادی دارد. اگر شبکه را به نحوی توسعه دهیم که ۷۰ تا ۸۰ درصد مصرف اینترنت داخلی باشد، در تعرفه‌گذاری تاثیر زیادی خواهد داشت.

## مایکروسافت اِج از گوگل کروم ایمن‌تر است

در حال حاضر این گونه به نظر می‌رسد که اکثر کاربران نرم‌افزار مرورگر Google Chrome را به مرورگر مایکروسافت یعنی اِج (Edge) ترجیح می‌دهند، این در حالی است که طبق بررسی کارشناسان مرورگر اِج در برابر حملات فیشینگ بسیار ایمن‌تر از دیگر مرورگرها است.

مرورگر اینترنتی «اِج» در مقایسه با گوگل کروم (Google Chrome) در برابر حملات فیشینگ ایمن‌تر است.

مرورگر اِج در سال ۲۰۱۷ توسط «Pwn2Own» هک شد و به دنبال آن انتقادهای بسیاری را برای مایکروسافت به همراه داشت، از این رو مایکروسافت با ارائه بسته‌های امنیتی، مشکلات امنیتی این نرم‌افزار را برطرف کرد. مشاوره امنیت سایبری شرکت «NSS» در مقایسه مرورگرهای وب بهترین و ایمن‌ترین آنها را در برابر حملات فیشینگ منتشر کرد.

برای در امان ماندن در مقابل حملات سایبری به‌ویژه حملات فیشینگ، نه‌تنها به سیستم‌عامل ایمن نیاز داریم بلکه مرورگر ایمن نیز لازم و ضروری است.

در حملات فیشینگ عموماً تلاش می‌شود اطلاعات حساسی مانند اطلاعات کارت‌های بانکی، گذرواژه‌ها و دیگر اطلاعات مهم کاربر سرقت شود، که به‌منظور جلوگیری از این حملات وجود مرورگر ایمن بسیار حائز اهمیت است. طبق اعلام رسمی شرکت مایکروسافت در سال گذشت حملات فیشینگ متعددی رخ داده و در مجموع مبلغ هنگفتی معادل ۵ میلیارد دلار سرقت شده است.



## تازه‌های فناوری



تصویر رندر شده شیائومی Mi 6C با حاشیه‌های باریک

## زمینه انتقال دانش فنی استاندارد قطعات خودرو فراهم شد

پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران با امضای تفاهنامه ام آی یو (MOU) با اتحادیه ملی کارگری پلاستیک فرانسه، زمینه انتقال دانش فنی استاندارد قطعات خودرو را فراهم کرد. به گزارش پرسین خودرو به نقل از گسترش صنعت، مهدی نیکومنش، رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران و دوتی ویان، رئیس اتحادیه ملی کارگری پلاستیک فرانسه یادداشت تفاهمی را در همین زمینه به امضا رساندند که شامل موارد مختلفی از جمله انتقال دانش فنی ساخت استانداردهای قطعات خودرو به قطعهسازان داخلی است تا از این پس کارخانه‌های فرانسوی پژو و سیتروئن قطعات داخلی خودروها را با تامین استاندارد موردنظر از قطعهسازان داخلی تهیه کنند. در ادامه برای جویا شدن از جزئیات این یادداشت تفاهم از زبان طرف ایرانی، سراغ مهدی نیکومنش رفیق تا تاثیر آن را روی روند تولید قطعات پلیمری داخلی بشنویم ضمن آنکه در همین راستا گفت‌وگویی نیز با یکی از شرکت‌های فعال در این حوزه انجام شد.

## دستیابی به فناوری تسهیل می‌شود

مهدی نیکومنش، رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران درباره این تفاهنامه گفت: با توجه به اینکه قراردادهای جدیدی در تعامل خودروسازان ایرانی و فرانسوی در جریان است، قطعه‌سازانی که در آینده باید قطعات این خودرو را تامین کنند نیاز به یک سلسله آموزش‌ها و رعایت استانداردهای خاص دارند. از آنجا که این انجمن در فرانسه کنترل‌کننده روابط صنعتی و معاملات بین‌المللی است به توافق رسیدیم تا همکاری علمی را با یکدیگر آغاز کرده و فرآیند ارتقای فنی قطعه‌سازان ایرانی را تسهیل کنیم. او افزود: در این تفاهنامه آموزش‌های صنعتی و دانشجویی دیده شده که می‌تواند کمک‌کننده در جهت اجرای طرح‌ها باشد. وی درباره نحوه آموزش‌ها نیز گفت: این آموزش می‌تواند از طریق سفر کارشناسان خبره آنها به ایران باشد و به انتقال تجربیات خود بپردازند یا می‌تواند در قالب اعزام کارشناسان صنعتی ایرانی به فرانسه باشد که در این چارچوب با پژوهشگاه همکاری می‌کنند. وی درباره زمان اجرایی شدن این پروژه نیز گفت: قرار است آبان امسال قرارداد اولیه نوشته شود، اما این مسئله بیشتر به همکاری‌های نهایی خودروسازان با همتایان بین‌المللی‌شان برمی‌گردد.

نیکومنش همچنین در پاسخ به این پرسش که پیش‌بینی‌ها برای تولید قطعات پلیمری با فناوری روز دنیا چه زمانی خواهد بود، گفت: در حال حاضر خودروسازان و قطعه‌سازان کار خود را آغاز کرده‌اند، اما در این قراردادها پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی می‌تواند تسهیلات لازم را برای رسیدن به استانداردهای موردنظر کشورهای صنعتی در ایران فراهم کند و اگر احتیاج به دانش فنی خاصی باشد به صنعتگر کمک کند تا زودتر به این دانش دست پیدا کند. او ادامه داد: پژوهشگاه در قالب یک همکار در کنار صنعتگر ایرانی است و نقش دو طرف قرارداد (پژوهشگاه و انجمن فرانسوی) تسهیل روند تولید برای هر دو کشور است. پژوهشگاه تلاش دارد در راستای ارتقای کارهای علمی کشور و رفع ضعف این بخش از صنعت قطعه کشور به صنعتگران کمک کند، اما در بخش تولید به‌طور قطع این وظیفه قطعه‌سازان است تا تامین قطعات پلیمری را دانش روز دنیا را داشته باشند. پژوهشگاه در کنار صنعتگر تنها تسهیل‌کننده بستر تولید با فناوری روز دنیا است.

البته ممکن است این مرکز به سمت تولید دانش فنی برای ساخت قطعات نیز حرکت کند. وی اظهار کرد: بخش علمی این پروژه در دست پژوهشگاه و اجرای آن با صنعتگران است. پژوهشگاه به‌عنوان موسسه‌ای پژوهشی که وابسته به وزارت علوم، تحقیقات و فناوری است وظیفه دارد دانش فنی را در کل کشور افزایش دهد. یکی از چالش‌های امروز صنعت جدایی این حوزه از مراکز علمی است. رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی کشور در این باره گفت: به‌طور قطع هدف این مرکز در همین راستاست.

## با افزایش تعرفه واردات، مشکل تولید در کشور حل نخواهد شد

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان لاستیک، فیلتر و روغن با اشاره به انتشار خبرهایی مبنی بر درخواست افزایش ۲۳ درصدی تعرفه واردات تایر گفت: در شرایطی که تعرفه واردات تایر به ۳۲ درصد افزایش یافته هرگونه افزایش بیشتر تعرفه موجب تقویت قاچاق تایر در کشور خواهد شد. داوود سعادت‌ی اظهار داشت: در صورت موافقت دولت با افزایش تعرفه واردات تایر، این رقم به ۵۵ درصد خواهد رسید که قطعا منجر به افزایش قاچاق خواهد شد. به گزارش خبر خودرو، وی تصریح کرد: در شرایطی که تولیدکنندگان داخلی امکان تامین آنها ۶۰ درصد از نیاز بازار داخلی را دارند، هرگونه ایجاد موانع تعرفه‌ای در واردات موجب مشکلاتی در تامین نیاز ۴۰ درصدی بازار داخلی خواهد شد. وی با اشاره به طرح تولید کلیه سایزهای تایر در کشور افزود: برخلاف آنکه مطرح می‌شود کلیه سایزهای تایر در کشور تولید نمی‌شود؛ این امر مختص کلیه کارخانجات تولیدی نبوده و تنها دو کارخانه تولید تایر چنین امکانی فراهم است.

## تاثیر آمریکایی‌ها بر بازار خودروی ایران



اروپایی از برجام موجب شده نگرانی درخصوص آینده قراردادهای خودرویی در شرایط حاضر کمتر از گذشته شود که آنها در عین حال معتقدند یکی از موضوعات مهم پایبندی این شرکت‌ها به ماندن در بازار ایران به میزان عمق فعالیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری آنها در صنعت خودروی آمریکا بستگی دارد؛ به‌طوری‌که هرچه سهم بازار شرکای خارجی ایران در بازار آمریکا بیشتر شود، طرف‌های خارجی با ریسک بیشتری برای حضور در بازار ایران مواجه می‌شوند و امکان تاثیرپذیری این قراردادهای حواشی ایجادشده و مسائل سیاسی بیشتر خواهد شد. بنابراین اگر در قراردادهای منعقدشده با خودروسازان خارجی، نسبت سهم بازار این شرکت‌ها در آمریکا مورد توجه قرار گیرد، می‌توان درخصوص ریسک همکاری این شرکت‌ها با خودروسازی ایران پیش‌بینی‌هایی ارائه

## سرنوشت قراردادهای منعقدشده

پس از توافق هسته‌ای و لغو تحریم‌های بین‌المللی بسیاری از کشورهای صاحب‌نام صنعت خودرو نسبت به حضور در بازار ایران ابراز تمایل کردند. این در شرایطی است که این شرکت‌ها با سنجش بازار کشورمان و آغاز مذاکرات، ورود خود به ایران را کلید زدند. به این ترتیب از سال گذشته تاکنون شاهد عقد چهار قرارداد و یک تفاهنامه در صنعت خودرو هستیم و مذاکرات با شرکت‌های خارجی دیگر نیز همچنان ادامه دارد، اما بررسی‌ها حکایت از آن دارد که

شده. در بخش اول شاهد حضور شرکای قدیمی صنعت خودروی ایران یعنی شرکت‌های رنو و پژو سیتروئن در بازار ایران هستیم. نخستین قرارداد صنعت خودروی ایران در پساتحریم میان ایران خودرو و پژو به امضا رسید. این قرارداد هم‌اکنون اجرایی شده است؛ به‌طوری‌که پژو ۲۰۰۸ در شرکت ایکاپ (شرکت مشترک ایران خودرو و پژو) روی ریل تولید قرار گرفته است. از آنجا

که وجود انعقاد برخی قراردادهای به‌دلیل کنش‌های منفی رئیس‌جمهوری ایالات متحده آمریکا، نگرانی‌ها درخصوص فعالیت شرکت‌های یادشده در ایران در حال تقویت‌شدن منعقدشده و مذاکرات در حال انجام می‌پردازیم؛ چراکه این بررسی می‌تواند آینده قراردادهای خودرویی را روشن

## سرنوشت قراردادهای منعقدشده

پس از توافق هسته‌ای و لغو تحریم‌های بین‌المللی بسیاری از کشورهای صاحب‌نام صنعت خودرو نسبت به حضور در بازار ایران ابراز تمایل کردند. این در شرایطی است که این شرکت‌ها با سنجش بازار کشورمان و آغاز مذاکرات، ورود خود به ایران را کلید زدند. به این ترتیب از سال گذشته تاکنون شاهد عقد چهار قرارداد و یک تفاهنامه در صنعت خودرو هستیم و مذاکرات با شرکت‌های خارجی دیگر نیز همچنان ادامه دارد، اما بررسی‌ها حکایت از آن دارد که

## پشت پرده ترخیص ۲۰۰ دستگاه سوناتای هیبریدی فاقد مجوز چیست؟

هیبریدی است و هنوز این موضوع نهایی نشده، اما با تعجب می‌بینیم بیش از ۲۰۰ دستگاه از این خودروها بدون مجوز قانونی آن هم فاقد گارانتی وارد کشور شده است. این در حالی است که وزارت صنعت هنوز مجوز واردات این مدل خودرو را صادر نکرده است. وی با بیان اینکه قطعات خودروهای سوناتای هیبریدی شاسی ۳ متفاوت بوده و باید زیرساخت‌های آن را فراهم کنیم، افزود: امروز شرکت در گارانتی این محصولات که بدون مجوز قانونی وارد کشور شده‌اند با مشکلات متعددی روبه‌رو است. زیرا دیگر نمی‌توان همان مبلغ گارانتی قبل از ترخیص برای آنها محاسبه کرد همچنین برخی از این خودروها در سطح شهر تردد کرده و دیگر خودروی صفر محسوب

ساخت نیست، وارد و حتی شماره‌گذاری هم شده است. ترخیص این خودروها در حالی انجام شده که سوناتای هیبریدی با کاراکتر هشتم شاسی ۳ حق ورود به ایران را ندارد زیرا هنوز سازمان استاندارد صلاحیت این نوع خودرو را برای ورود به ایران تایید نکرده است. حتی سازمان توسعه تجارت هم هنوز روی سایت خود ثبت سفارش این نوع خودرو را باز نکرده، اما متأسفانه این تعداد خودرو بدون هیچ تاییدیه‌ای وارد کشور شده که این موضوع بسیار سوال‌برانگیز است.

به‌جهت، مدیر فروش تنها نماینده رسمی خودروهای سوناتای هیبریدی در کشور در همین ارتباط، گفت: در حال حاضر شرکت مشغول دریافت مجوز شاسی ۳ برای واردات خودروهای

در شش ماهه نخست امسال بیش از ۲۰۰ دستگاه سوناتای هیبریدی فاقد مجوز و گارانتی وارد کشور شده که هنوز مشخص نیست این تعداد خودرو براساس کدام قانون نانوشته امکان ترخیص پیدا کرده‌اند. به گزارش پدال‌نیوز، داستان ترخیص خودرو در گمرکات موضوع تازه‌ای نیست، به نحوی که هرچند وقت یکبار برخی تخلفات در این رابطه شناسایی اما بعد از مدتی با کم‌رنگ شدن نظارت تخلفات به شکل جدیدتری انجام می‌شود. به‌عنوان نمونه جدیدترین آمار از ترخیص خودروها در گمرکات نشان می‌دهد حدود ۲۰۰ دستگاه سوناتای هیبریدی با کاراکتر هشتم شاسی ۳ که مورد تایید وزارت صنعت، سازمان محیط زیست و سازمان بهینه‌سازی مصرف

هیبریدی است و هنوز این موضوع نهایی نشده، اما با تعجب می‌بینیم بیش از ۲۰۰ دستگاه از این خودروها بدون مجوز قانونی آن هم فاقد گارانتی وارد کشور شده است. این در حالی است که وزارت صنعت هنوز مجوز واردات این مدل خودرو را صادر نکرده است. وی با بیان اینکه قطعات خودروهای سوناتای هیبریدی شاسی ۳ متفاوت بوده و باید زیرساخت‌های آن را فراهم کنیم، افزود: امروز شرکت در گارانتی این محصولات که بدون مجوز قانونی وارد کشور شده‌اند با مشکلات متعددی روبه‌رو است. زیرا دیگر نمی‌توان همان مبلغ گارانتی قبل از ترخیص برای آنها محاسبه کرد همچنین برخی از این خودروها در سطح شهر تردد کرده و دیگر خودروی صفر محسوب

در شش ماهه نخست امسال بیش از ۲۰۰ دستگاه سوناتای هیبریدی فاقد مجوز و گارانتی وارد کشور شده که هنوز مشخص نیست این تعداد خودرو براساس کدام قانون نانوشته امکان ترخیص پیدا کرده‌اند. به گزارش پدال‌نیوز، داستان ترخیص خودرو در گمرکات موضوع تازه‌ای نیست، به نحوی که هرچند وقت یکبار برخی تخلفات در این رابطه شناسایی اما بعد از مدتی با کم‌رنگ شدن نظارت تخلفات به شکل جدیدتری انجام می‌شود. به‌عنوان نمونه جدیدترین آمار از ترخیص خودروها در گمرکات نشان می‌دهد حدود ۲۰۰ دستگاه سوناتای هیبریدی با کاراکتر هشتم شاسی ۳ که مورد تایید وزارت صنعت، سازمان محیط زیست و سازمان بهینه‌سازی مصرف

## تازه‌های خودرو



شاسی بلند فراری در سال ۲۰۲۱ ساخته می‌شود.

## صادرات رگ حیات خودروسازان است

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است که صادرات رگ حیاتی هر کشوری است، بنابراین دولت باید برنامه منسجمی را جهت توسعه صادرات در کلیه بخش‌ها به‌ویژه توسعه صادرات غیرنفتی دنبال کند. به گزارش خبر خودرو، رضا علیزاده ضمن اشاره به اهمیت توسعه صادرات در صنعت خودرو، اظهار کرد: متأسفانه در این سال‌ها خودروسازان تنها در حوزه صادرات بلکه در بخش تولید و پاسخشویی به نیاز متقاضیان داخلی نیز توفیق چندانی کسب نکردند. وی افزود: توسعه صادرات زمانی محقق می‌شود که کیفیت و قیمت تولیدات خودروسازان قابل قبول و رقابتی باشد. وی گفت: تا زمانی که این دو عامل مهم در تولیدات خودروسازان رعایت نشود و قیمت و کیفیت تولیدات رقابتی نباشد، در حوزه صادرات نیز با مشکل مواجه خواهیم بود.

وی با ابراز امیدواری از اینکه صنعت خودروی ایران بتواند در بازارهای صادراتی دنیا سهم مهمی را کسب کند، تاکید کرد: قطعا صادرات می‌تواند زمینه‌ساز ارتقای کیفیت و توسعه تنوع و طراحی در صنعت خودرو باشد، هرچند این مسئله تنها عامل در این زمینه نخواهد بود. نماینده ورزقان در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: پیش از حرکت در مسیر توسعه بازارهای صادراتی، لازم است خودروسازان تلاش بیشتری در ارتقای کیفیت و دستیابی به قیمت رقابتی داشته باشند تا بتوانند در بازارهای هدف و صادراتی نفوذ کنند.

علیزاده در ادامه با اشاره به شروط قراردادهای خودرویی و الزام بر صادرات ۳۰ درصد از تولیدات مشترک گفت: در صورتی که تولیدات مشترکی را با برندهای مطرح در دنیا آغاز کنیم و همزمان جریان انتقال تکنولوژی صورت گرفته و منافع ملی کشور در درآمدت حاصل شود، مشارکت با خارجی‌ها می‌تواند راهکاری برای توسعه صنعت خودرو و دستیابی به بازار صادراتی باشد.

وی در ادامه با اشاره به اینکه انتقادات مطرح به صنعت خودرو، انتقاد از مدیران خودروسازی نیست، تاکید کرد: عمده مدیران صنعت خودرو از توانمندی بالایی برخوردارند و بخش زیادی از ایرادات به مشکلات ساختاری در صنعت خودرو بازمی‌گردد که موجب می‌شود دست مدیران در برخی از تصمیمات بسته باشد.

## صادرات خودرو نیاز به برندسازی دارد

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت از آنجایی که خودروسازهای داخلی نتوانسته‌اند خودروی باکیفیت و با قیمت مناسب برای مصرف داخلی تولید کنند، نمی‌توانند در زمینه صادرات موفق باشند هرچند تلاش‌هایی در این زمینه صورت می‌گیرد. ولی ملکی در خصوص موانع صادرات در بخش‌های دیگر باید به نکاتی چون کیفیت خودرو در بخش‌های مختلف از جمله بدنه، موتور و امکانات آن توجه شود و از سوی دیگر قیمت آن باید به نحوی تعیین شود تا توان حضور در بازار رقابتی بین‌المللی را داشته باشد.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با تاکید بر اینکه رقابت‌پذیری از مهم‌ترین فاکتورهای صادرات است، ادامه داد: متأسفانه صنعت خودروسازی کشور نتوانسته برندسازی داشته باشد، بنابراین باید تحت لیسانس برند کشورهای دیگر کار کنیم، البته در این مسیر اقداماتی داشتیم اما تجربه خوبی نبوده است.

## تجربه همکاری ناموفق ایران و فرانسه در تولید خودرو

نماینده مردم مشکین‌شهر در مجلس دهم شورای اسلامی با اشاره به همکاری خودروسازهای کشور با برند رنو فرانسه، بیان داشت: قرار بر این بود تحت عنوان رنو پارس، سه شرکت رنو فرانسه، ایران خودرو و سایپا تولید خودرو داشته باشند و از این میزان ۲۰ درصد صادرات صورت گیرد و سهم رنو از صادرات پرداخت شود.

وی با بیان اینکه عوامل مختلفی باعث شکست این همکاری شد، گفت: از یک سو تحریم‌ها تاثیرات منفی بر تولید خودرو تحت برند رنو پارس گذاشت و از سمت دیگر شاهد بدعهدی شرکت رنو فرانسه در تمهیداتش بودیم و در نهایت این همکاری به شکست منجر شد.

این نماینده مجلس با بیان اینکه اخیراً رنو خواهان همکاری مجدد با ایران در زمینه تولید خودرو است، عنوان کرد: بنده مخالف این همکاری هستم چرا که عملکرد گذشته آن نشان داد که نمی‌توانند شریک خوبی برای ما باشند، با این حال همکاری خودروسازهای جهان با یکدیگر امری طبیعی است به‌طوری‌که شاهد هستیم خودروی «بی‌ام‌و» آلمان در آمریکا تولید می‌شود و برندهای آمریکایی در کشورهای دیگر.



با همکاری دانشگاه خوارزمی

## نخستین دوره عالی دانشگاهی مدیریت کسب‌وکار صنعت ساختمان آغاز شد

نخستین دوره دانشگاهی عالی مدیریت کسب‌وکار صنعت ساختمان در مقطع DBA با همکاری دانشگاه خوارزمی و مهندسان باراد کاا آغاز شد. به گزارش ایرنا، معاون مرکز آموزش آزاد و مجازی دانشگاه خوارزمی عصر یکشنبه در مراسمی که در محل انجمن معماری ایران برگزار شد، گفت: این مرکز، براساس دستورالعمل وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، آموزش‌های مجازی و آزاد را پشتیبانی و برنامه‌ریزی می‌کند لذا هم دانشگاه خوارزمی دوره دارد و هم از ظرفیت سایر بخش‌ها برای توسعه آموزش عالی کشور بهره‌مند می‌شويم. وی خاطر نشان کرد: دوره دانشگاهی عالی مدیریت کسب‌وکار صعت ساختمان در مقطع DBA نیز در راستای این هدف برای دانشجویان علاقه‌مند و ناطلب در نظر گرفته شده است.

### دریچه

## ۶ توصیه ایلان ماسک برای افزایش بازدهی

در دورانی که اکثر افراد از کمبود وقت گلایه می‌کنند، ایلان ماسک

همزمان سه شرکت بزرگ تسلا، اسپیس ایکس و سولارسیتی را اداره کرده و

در عین حال یکی از موفق‌ترین مدیران عامل در جهان است. او راز موفقیت خود را شش اصلی عنوان کرده است که در ادامه به نقل از دیجیاتو به بررسی آنها می‌پردازیم.

۱- **استفاده از ایمیل:** ماسک از روش‌های ارتباطی بدون نیاز به مکالمه همزمان همچون ایمیل و پیامک استفاده می‌کند. اجتناب از تماس تلفنی یا تصویری او به اجاز می‌دهد امور روزانه‌اش را مطابق برنامه‌ریزی قبلی به پیش ببرد.

۲- **در دسترس نبودن:** او وقت خود را به سادگی در اختیار افراد خارج از شرکت قرار نمی‌دهد. علاوه بر این از یک ایمیل مخفی استفاده کرده و بدین ترتیب مجبور نیستست وقت خود را صرف خواندن ایمیل‌های متفرقه کند.

۳- **انجام همزمان چند کار:** ماسک انجام چند کار همزمان را به‌گونه‌ای

که در یکدیگر تداخلی ایجاد نکنند، دستبندی می‌خواند.

برای مثال حین برگزاری جلسات، از طریق موبایل به امور مربوط به

کسب و کار می‌پردازد یا پیام‌های کاری را حین بازی با پیچه‌ها ارسال

طاهره عنبری شریف

کارشناس ارشد MBA

## چگونه از قدرت مغزمان برای رسیدن به موفقیت استفاده کنیم؟

<div><div><span><span> </span> <span> </span></span></div><div><div>طاهره عنبری شریف</div></div></div>
<div>کارشناس ارشد MBA</div>

هر مغزی ساختار منحصر به فرد خود دارد. این عبارت، یعنی اینکه شما باید روش‌هایی را بیابید که با نحوه یادگیری مشخص خودتان تناسب داشته باشند. فرآیند یادگیری و برقراری ارتباط در افراد مختلف متفاوت است.

به گزارش مدیر اینفو، در هر سبک یادگیری، از بخش‌های مختلف مغز استفاده می‌شود. به‌عنوان مثال، کسانی که به‌طور شنیداری چیزی را فرا می‌گیرند از شنیدن برای پردازش اطلاعات استفاده می‌کنند در حالی که افراد بصری، برای یادگیری متکی بر تویاند هستند.

اگر می‌خواهید از یک تجربه یادگیری، حداکثر استفاده را ببرید بهترین راه این است که استراتژی‌های یادگیری چند بعدی را پیدا کنید

**هیچ‌وقت برای یادگیری دیر نیست**

در واقع، دانش جدید براساس اطلاعات موجود در مغز ساخته می‌شود، بنابراین هرچه بیشتر بدانید به‌همان اندازه قادر به یادگیری بهتر در آینده خواهید بود. به یاد داشته باشید که یادگیری، مستلزم کارهای هدف‌دار

و قابل تکرار است. اگر هدفی خاص دارید و می‌توانید کارهای قابل‌تکرار را ترکیب کنید، حافظه‌تان تقویت می‌شود و عملکردتان بهبود می‌یابد. مهم‌ان برای رشد خود و زیردستان‌شان می‌توانند این روش را به‌کار گیرند. دیگران را به‌چالش بکشید تا از فرصت‌های جدید استفاده کنند.

چهره‌ها در یک تصویر سه بعدی با استفاده از تکنیک‌های پردازش تصویر ساخته شده‌اند.

یک تصویر سه بعدی از یک چهره که با استفاده از تکنیک‌های پردازش تصویر ساخته شده‌اند.

یک تصویر سه بعدی از یک چهره که با استفاده از تکنیک‌های پردازش تصویر ساخته شده‌اند.

## راهکارهای ایجاد مشاغل خرد و فرصت‌های شغلی پایدار

چهارمین جلسه کارگروه ملی ارتقای اقتصادی و مشارکت‌های مردمی و تسهیلات با حضور کارشناسان دستگاه‌های اجرایی مرتبط با این حوزه در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی برگزار شد.

به گزارش مهر به نقل از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، در این جلسه گزارش عملکرد مربوط به آیین‌نامه‌نامه تشکیک و فعالیت کارگروه ملی و استانی ارتقای اقتصادی، مشارکت‌های مردمی و تسهیلات در زمینه اشتغال و فرآیند شرکت‌های مردمی و تسهیلات مورد بررسی قرار گرفت.

کارگروه ملی با عضویت ۱۲ دستگاه اجرایی به ریاست عباسی منصوری، معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال و ابترری کامسیسون تخصصی شورای عالی اشتغال و دفتر سیاست‌گذاری توسعه و اشتغال تشکیل شده است.

این گزارش می‌افزاید: از جمله اهداف تشکیل کارگروه ملی و کمیته استانی ارتقای اقتصادی، اجرای راهبردها و سیاست‌های مدرن در سنده ملی در زمینه‌های آموزش، مهارت، کارآفرینی، اشتغال و گسترش حمایت‌های اجتماعی، تعامل و اقدام مشترک نهادهای

# کسب‌وکار امروز



از سوی ستفا

## رویداد استارت‌آپی در حوزه صنایع فرهنگی و خلاق برگزار می‌شود

سازمان تجاری‌سازی فناوری و اشتغال دانش‌آموختگان (ستفا) جهاد دانشگاهی همزمان با پنجمین نمایشگاه فناوری و تجاری‌ریع رشدی تریز-آندام به منظور رویداد استارت‌آپی ستفاک (کارآفرینی در صنایع فرهنگی و خلاق) از مجموعه رویدادهای کارآفرینی جهاد دانشگاهی

در تاریخ ۲۱ تا ۲۳ آبان‌ماه اسمال و در محل نمایشگاه بین‌المللی تریز می‌کشد. به گزارش ایسنا، این رویداد کارآفرینی ترویجی و با رویکرد آموزشی است. در جریان این رویداد دانشجویان و افراد علاقه‌مند و صاحب ایده در زمینه صنایع خلاق و فرهنگی گروه جمع می‌شوند و ضمن اشتراک‌گذاری طرح‌ها و ایده‌های خلاقانه خود، شبکه‌سازی و تیم‌سازی، مهارت‌های کارآفرینی و فرآیند اجرایی‌سازی یک ایده تا کسب‌وکار و راه‌اندازی یک استارت‌آپ نوپا را در عمل آموخته و با کمک، مشاوره و نظارت مربیان متخصص رویداد ایده نوآورانه خود را توسعه می‌بخشند.

در این رویداد مشاوران و مربیان با تخصص‌های کسب‌وکار، فناوری اطلاعات، صنایع خلاق، فرآینک و رایانه و کارآفرینی جهت ارائه خدمات مشاوره‌ای و آموزشی تخصصی به شرکت‌کنندگان حضور دارند و در نهایت سه تیم و ایده

نادری تأکید کرد

## ایجاد کسب‌وکار خرد از طریق گردشگری اولویت اصلی سازمان گردشگری

نایبرئیس اول فراکسیون میراث فرهنگی مستعد است آموزش ایده‌پردازی و استفاده از فرصت‌ها برای رسیدن به شغل از طریق گردشگری به روستاییان و عشایر از جمله اقدامات مهمی است که سازمان میراث فرهنگی باید در دست گیرد.

شهاب نادری در گفت‌وگو با خانه ملت با اشاره به ضرورت توجه به گسترش کسب‌وکار خرد از طریق گردشگری، گفت: صحبت‌های رئیس سازمان میراث فرهنگی مبنی بر ایجاد کسب‌وکار خرد از طریق گردشگری زمانی عینی خواهد شد که از سطح شعار بالاتر رفته و برای آن برنامه عملی ارائه و در راستای اجرای آن تلاش کنند.

### نگاه

## فرصت‌های شغلی در شبکه‌های اجتماعی

افراد و سازمان‌ها شامل کسب‌وکارها، سازمان‌های غیرانتفاعی و دولتی،

همگی از کانال‌های شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. همزمان با فهمیدن ارزش مارکتینگ شبکه‌های اجتماعی توسط سازمان‌ها، هر روز مسائل جدیدی، با توجه به مهارت‌های شبکه اجتماعی متخصصان مارکتینگ، به‌صورت آنلاین ایجاد می‌شوند که در اینجا راجع به هر یک از این مشاغل و وظایفشان صحبت خواهیم کرد.

به گزارش هورمند فردی با عنوان شغلی وپرستار شبکه‌های اجتماعی، وظیفه هدایت استراتژی شبکه‌های اجتماعی برای افزایش شفافیت و آوازه محصولات، خدمات و ابتکارات اصلی شرکت، توسعه و اجرای استراتژی‌ها برای سیستم‌ها و کانال‌های رسمی شبکه‌های اجتماعی سازمان، مدیریت روابط عمومی، آژانس‌های تبلیغاتی شبکه‌های اجتماعی و فروشندگان برای بیشینه کردن نتایج، شکل دادن به رویکرد کوتاهمدت و بلندمدت سازمان به شبکه‌های اجتماعی در حین آموزش و مشاوره همکاران، واحدهای کسب‌وکار سازمان همسو باشند، می‌پردازد. در این شغل زمان‌بندی و سازمان‌دهی پروژه‌های متعدد که مطالب‌شان را روزانه تولید می‌کنند انجام می‌شود. برچسب‌گذاری (تگ) و عنوان‌دهی مطالب، با توجه به این نکته که کلمات چگونه در جست‌وجو تأثیر گذارند و انجام رتبه‌بندی و تغییرات جهت بهینه کردن مطالب نیز از وظایف یک وپرستار شبکه‌های اجتماعی است. مدیر مارکتینگ شبکه‌های اجتماعی عنوان شغلی است که از وظایف آن می‌توان به طراحی و اجرای کمپین مارکتینگ شبکه‌های اجتماعی، تجزیه‌وتحلیل روندها در ابزارهای شبکه‌های اجتماعی در جهت افزایش استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای هدایت مصرف‌کنندگان به سایت‌های فروشندگان و خدمت‌دهندگان، تدوین استراتژی به همراه گروه مارکتینگ برای استفاده از شبکه‌های اجتماعی به‌عنوان ابزار جایگزین، اشاره کرد. شغلی با نام تر کپ‌کننده مارکتینگ وارتباط‌که وظیفه‌مدیریت پیام‌های استراتژیک، اطمینان از هماهنگی دقیق آنها با مأموریت، چشم‌انداز و جایگاه، حصول اطمینان از صحت، زمان‌بندی و ثبات لحن پیام، یکپارچسازی پیام‌ها در همه شکل‌های ارتباط با تأکید بر شبکه‌های اجتماعی و وبسایت را برعهده دارد.

مدیر پروژه شبکه‌های اجتماعی که مدیریت استراتژی، برنامه‌ریزی و اجرای ابتکارات شبکه‌های اجتماعی در حوزه برند، کار بین شرکتی برای انتخاب، توسعه و ترفیع محتوای اجتماعی و تجارب، گزارش دائمی درباره مقیاس‌های عملکردی شبکه‌های اجتماعی، مشاهده و واکنش مناسب به انجمن‌های طرفداران، بهینه‌سازی تجارب طرفداران از طریق سیستم‌های اجتماعی، مدیریت ارتباطات آنلاین و شبکه‌های اجتماعی که کمک به فعالیت‌های روابط عمومی و تلاش‌هایی برای مشاهده اخبار در شبکه‌های اجتماعی و همسکاری در تولید گزارش‌های نتایج و گزارش‌وری مقیاس‌های کلیدی گزارش‌ها (مانند درون‌مایه، تعداد طرفداران و دنبال‌کنندگان) در بازه‌های ماهانه و سه‌ماهه برای اندازه‌گیری بهبودی شرکت و رقابت، تدبیس یک استراتژی اجرایی برای غنی کردن قدرت نفوذ محتواها از طریق تجربه کاربران و تازه نگه‌داشتن انجمن برای بینندگان مکرر، عنوان‌گذاری مطالب و نگه‌داری پیمناسی نگه‌ها در بازگاری‌های جدید شامل سایت‌های اشتراک‌گذاری، محتواهای جست‌وجوگر و بهینه‌سازی کلمات کلیدی، فهمیدن چگونگی انتخاب شدن کلمات تأثیر آنها در جست‌وجوی طبیعی و رتبه‌بندی از طریق مطالب بهینه‌شده برچسب‌گذاری راکارشناسان ارتباطات شبکه‌های اجتماعی عهده‌دار هستند. آموزش نمایندگی‌های خدمات مشتریان برای اینکه چگونه درخوش‌های مربوط به مشتری را از طریق توییت پاسخ دهند. مشاهده کیفیت پاسخ‌دهی آنها و تهیه چارچوب بهترین عمل را نیز انجام می‌دهند.

ساخت و نگهداری فهرست‌های توزیع محتوا از طریق کانال‌های شبکه اجتماعی که کمک به فعالیت‌های روابط عمومی و تلاش‌هایی برای مشاهده اخبار در شبکه‌های اجتماعی و همسکاری در تولید گزارش‌های نتایج و گزارش‌وری مقیاس‌های کلیدی گزارش‌ها (مانند درون‌مایه، تعداد طرفداران و دنبال‌کنندگان) در بازه‌های ماهانه و سه‌ماهه برای اندازه‌گیری بهبودی شرکت و رقابت، تدبیس یک استراتژی اجرایی برای غنی کردن قدرت نفوذ محتواها از طریق تجربه کاربران و تازه نگه‌داشتن انجمن برای بینندگان مکرر، عنوان‌گذاری مطالب و نگه‌داری پیمناسی نگه‌ها در بازگاری‌های جدید شامل سایت‌های اشتراک‌گذاری، محتواهای جست‌وجوگر و بهینه‌سازی کلمات کلیدی، فهمیدن چگونگی انتخاب شدن کلمات تأثیر آنها در جست‌وجوی طبیعی و رتبه‌بندی از طریق مطالب بهینه‌شده برچسب‌گذاری راکارشناسان ارتباطات شبکه‌های اجتماعی عهده‌دار هستند. آموزش نمایندگی‌های خدمات مشتریان برای اینکه چگونه درخوش‌های مربوط به مشتری را از طریق توییت پاسخ دهند. مشاهده کیفیت پاسخ‌دهی آنها و تهیه چارچوب بهترین عمل را نیز انجام می‌دهند.

در نشست علمی «توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی» مطرح شد

### جهاد دانشگاهی سازمان «مجاهدتهای چراغ خاموش» است

عضو هیأت علمی گروه اقتصاد کشاورزی دانشگاه تربیت مدرس با بیان اینکه جهاد دانشگاهی سازمان «مجاهدتهای چراغ خاموش» است، گفت: در صورتی که این سازمان به‌طور جدی برای سرمایه‌گذاری و اشتغال‌زایی می‌تواند اقدام کند، می‌تواند نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشور ایفا کند.

به گزارش ایسنا، محمدرحیم آذری جهرمی – وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات – در پنل تخصصی اقتصاد دیجیتال در نمایشگاه دیجیتالی که عصر دیروز در نمایشگاه بین‌المللی تهران و همزمان با نخستین نمایشگاه کارآفرینی جهاد دانشگاهی برگزار شد، گفت: «فرا تولید» اشاره کرد و افزود: فرآیند یا اهمیت تکمیل زنجیره عرضه ارزش افزوده را نشان می‌دهد.

وی افزود: بحث زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی تأثیر زیادی در رونق شهرها و روستاها دارد، به بحث «فرا تولید» اشاره کرد و افزود: فرآیند یا اهمیت تکمیل زنجیره عرضه ارزش افزوده را نشان می‌دهد.

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود



است که برای افزایش درآمد کشاورزان و ایجاد ارزش افزوده مورد استفاده قرار می‌گیرد که البته این روش فقط مختص وسعاع‌های نیست، بلکه در تمام مقاطع کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

در پنل تخصصی اقتصاد دیجیتال مطرح شد

### ظرفیت بالای ویدئوها برای درآمدزایی در ICT

وزیر ارتباطات گفت که در شبکه‌های مخابراتی یک انجمار تاتی وجود دارد که نیازمند سرمایه‌گذاری بیشتر است و همچنین قیمت سروس‌ها نیز باید اصلاح شود.

به گزارش ایسنا، محمدرحیم آذری جهرمی – وزیر ارتباطات و فناوری

اطلاعات – در پنل تخصصی اقتصاد دیجیتال در نمایشگاه دیجیتالی که عصر دیروز در نمایشگاه بین‌المللی تهران و همزمان با نخستین نمایشگاه کارآفرینی جهاد دانشگاهی برگزار شد، گفت: «فرا تولید» اشاره کرد و افزود: فرآیند یا اهمیت تکمیل زنجیره عرضه ارزش افزوده را نشان می‌دهد.

وی افزود: بحث زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی تأثیر زیادی در رونق شهرها و روستاها دارد، به بحث «فرا تولید» اشاره کرد و افزود: فرآیند یا اهمیت تکمیل زنجیره عرضه ارزش افزوده را نشان می‌دهد.

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

است که برای افزایش درآمد کشاورزان و ایجاد ارزش افزوده مورد استفاده قرار می‌گیرد که البته این روش فقط مختص وسعاع‌های نیست، بلکه در تمام مقاطع کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای کشاورزی با تأکید بر زنجیره عرضه و ارزش محصولات کشاورزی ادامه داد: این بحث در تمامی تولیدات کشاورزی باید رصد شود

مدیر علمی چهل و پنجمین نشست علمی تخصصی با محوریت توسعه کسب‌وکارهای





## بازاریابی پیامکی

بازاریابی پیامکی براساس ارسال پیام‌های کوتاه روی گوشی‌های موبایل مشتریان است. باید بدانیم طبق پیش‌بینی‌ها تا سال ۲۰۲۰، ۹۰ درصد مردم جهان گوشی همراه خواهند داشت.

این امر بازاریابی پیامکی را به امری جذاب برای شرکت‌های کوچک و بزرگ تبدیل کرده است. به گزارش ibazaryabi، باید بدانیم که استفاده از اینترنت موبایل دیگر جای کامپیوتر شخصی را گرفته است و بیشتر جست‌وجوهای اینترنتی از طریق گوشی‌های موبایل انجام می‌شود.

بازاریابی پیامکی یک دسته‌های بازاریابی مستقیم دسته‌بندی می‌شود. چطور بدانیم این مدل بازاریابی مناسب است یا خیر.

درست است که هزینه پیامک تبلیغات بسیار کم است، اما باید قبل از شروع کارهای زیادی را انجام بدهیم.

## سوال‌هایی که باید قبل از شروع پیامک تبلیغاتی از خود پرسیم

چگونه باید شماره‌ها را جمع‌آوری کنم؟  
قبل از شروع بازاریابی پیامکی از چه اشتباهاتی باید اجتناب کنیم؟  
چگونه پیامک‌های تبلیغاتی خود را بفروستیم؟

## جمع‌آوری شماره‌های موبایل برای بازاریابی پیامکی

باید بدانید بسیاری از مشتریان حاضر نیستند شماره موبایل خود را بدهند، در حالی که ایمیل خود را به راحتی می‌دهند.  
برای گرفتن شماره موبایل، آنها باید به شما اعتماد زیادی داشته باشند.

در ضمن آنها باید بدانند پیشنهادی که برای آنها از پیام کوتاه می‌فرستید یک پیشنهاد ویژه است، نه آن چیزی که از طریق ایمیل می‌فرستید. با مشتریان روراست باشید و برای معرفی پیام کوتاه‌های خود به مشتری از گام‌های زیر استفاده کنید.

راهنمایی اول: پیغام بسیار کم ارسال خواهند شد؛ شاید حداکثر دو بار در ماه.  
راهنمایی دوم: پیشنهادها کاملاً اختصاصی خواهند بود و برای کسانی که شماره‌شان را با شما سهیم شده‌اند ارسال خواهند شد.  
راهنمایی سوم: پیامک‌ها برای مواردی مانند سفارشات جدید، یادآوری قرارها یا یادآوری خدمات است.

با این راهنمایی‌ها شانس زیادی دارد که بتوانید شماره موبایل آنها را بگیرید.  
شما می‌توانید این کار را با یک برگه ثبت نام یا وقتی با آنها پشت گوشی صحبت می‌کنید یا با اجازه دادن به آنها برای ارسال یک فرم به سایت شما انجام دهید.  
می‌توانید به آنها شماره‌ای بدهید تا به آن پیام کوتاه بفرستند.

## با پشتکار و وظیفه خود را انجام بدهید

وقتی کار کمپین پیامکی خود را شروع کردید، باید مطمئن شوید وقتی یک مشتری تقاضای خارج شدن از لیست کرد باید او را سریعاً خارج کنید. نگه داشتن او در لیست شما غیرقانونی خواهد بود.

یک سری قوانین هست که وقتی بازاریابی پیامکی می‌کنید باید از آنها آگاه باشید.  
فقط انتخاب کنید: شما باید قبل از ارسال پیامک رضایت او را داشته باشید.

لغو اشتراک: شما باید با هر ارسال خود یک گزینه لغو اشتراک را نیز در نظر بگیرید. اگر آن گزینه را انتخاب کردند باید سریعاً لغو اشتراک شوند.

از هزینه‌ها آگاه باشید: مشتریان با برنامه پیامک‌های نامحدود، باید بدانند در صورت رفتن به لیست پیامک محدود باید هزینه پرداخت کنند.

اینها تنها راهنمایی هستند. شما باید قبل از شروع کار بازاریابی پیامکی از تمام قوانین مطلع باشید.

این وظیفه شماست که قبل از سرمایه‌گذاری قوانین را بدانید. در این راه یک مشاور می‌تواند به شما کمک کند.

## تعریف چارچوب، راهاندازی و شروع کمپین پیامکی

وقتی شماره‌های خود را جمع کردید و فهمیدید که از تمام قوانین درست استفاده می‌کنید، می‌توانید کمپین پیامکی خود را شروع کنید.  
پیشنهاد می‌شود از یک سرور سوم شخص استفاده کنید که می‌تواند برگشت سرمایه شما را رصد کند.  
یک پیغام لغو اشتراک در هر پیامک تعبیه کرده و پایگاه داده‌های پیامکی خود را مدیریت کنید.

منبع: thebalance

## فروش مشاوره‌ای؛ برای مشتری‌تان به‌طور شخصی ارزش ایجاد کنید

هر کسب‌وکاری شیوه فروش خودش را دارد



شما چگونه می‌فروشید؟ احتمالاً چه بدانید و چه ندانید، از روش مشخصی برای فروش استفاده می‌کنید. اگر می‌توانید بفروشید، باید روش فروش خود داشته باشید. اما شما باید بدون توجه به روش‌های دیگر کارآفرینی مهم نیست کارآفرینی تک‌وتنها هستند یا کسب‌وکاری کوچک با یک فروشنده دارید یا اینکه گروه تجاری هماهنگ و متشکل از ۱۰ نفر یا بیشتر دارید یا سرپرست تیم فروش هستید که در سراسر جهان فعالیت می‌کند؛ هر کسب‌وکاری شیوه فروش خودش را دارد. در همین راستا به نقل از chetor می‌خواهیم شما را با شیوه‌ای از فروش به نام فروش مشاوره‌ای آشنا کنیم.

## شما چگونه می‌فروشید؟

هدف «فروش ریاضی» فروش تولیدات شماست. البته هدف نهایی تنها فروش نیست، بلکه این نوع فروش، نوعی فرآیند فروش مشاوره‌ای شناخته می‌شود و می‌تواند تفاوت بسیار زیادی در کسب‌وکار و مشتری‌های شما ایجاد کند.

## فروش مشاوره‌ای چیست؟

فرآیند فروش مشاوره‌ای در اصل روی دیده‌ها و احساساتی کار می‌کند که مشتری‌های بالقوه در طول تعامل‌شان با شما درک می‌کنند. این روش فروش شامل راه‌هایی می‌شود که شما با استفاده از آنها برای مشتری‌تان به‌طور شخصی‌سازی شده ارزش ایجاد می‌کنید. در واقع فرآیند فروش مشاوره‌ای درباره شما نیست، بلکه بیشتر به مشتری‌های‌تان مربوط می‌شود.

گاهی وقت‌ها فروش مشاوره‌ای به فروش مبتنی بر راه‌حل نیز مرتبط می‌شود. فروش راه‌حل یکی از روش‌های فروش است که در آن فروشنده به‌جای پیشنهاد کردن محصولات موجود، روی مشکلات و مسائل مشتری تمرکز می‌کند و با پیشنهادی که می‌دهد، سعی می‌کند این مشکلات را حل کند. در این نوع فروش، تمرکز روی خواسته‌ها و نیازهای مشتری است، نه چیزی که شما از مشتری می‌خواهید یا به آن نیاز دارید. فرآیند فروش مشاوره‌ای شش اصل دارد:

- ۱- تحقیق
- ۲- پرسیدن
- ۳- گوش دادن
- ۴- آموزش دادن
- ۵- واجد شرایط شدن
- ۶- قطعی کردن معامله.

این شش اصل باید مشخص‌کننده طرح کلی شما برای فروش مشاوره‌ای باشد؛ طریقی

## بازاریابی خلاق

به مشتری درباره محصولات یا خدمات‌تان آموزش بدهید، بلکه می‌خواهید به آنها کمک کنید بر چالش‌های‌شان غلبه و طریقی برای دستیابی به اهداف‌شان ایجاد کنند. حتی این طرح ممکن است شامل محصولات یا خدمات شما نشود، اما شما باید بدون توجه به نتیجه کار، روی کمک به مشتری تمرکز کنید. باید مراقب باشید به مشتری بیش‌ازحد اطلاعات ندهید. باید میان اطلاعاتی که می‌دهید و پرسش‌هایی که مطرح می‌کنید و پاسخ‌های دریافتی نوعی تعادل برقرار کنید.

## ۵- واجد شرایط شدن

شما همواره در حال کسب شرایط لازم هستید. مشتری واجد شرایط، اهدافی دارد؛ ممکن است طریقی داشته باشد یا نداشته باشد. قطعاً چالش‌هایی دارد که می‌خواهد بر آنها غلبه کند. برنامه زمانی مشخص و بودجه‌ای نیز در اختیار دارد. اما به‌یاد داشته باشید در طول فرآیند فروش مشاوره‌ای، مشتری‌یابی که واجد شرایط نشده‌اند، به‌اندازه مشتریان واجد شرایط ارزشمند هستند. مشتری واجد شرایط نشده این فرصت را در اختیار شما می‌گذارد که به او کمک کنید، رفتاری دوستانه داشته باشید و به‌پیش بروید. مشتری‌های واجد شرایط نیز این فرصت را به شما می‌دهند که به آنها کمک کنید، رفتاری دوستانه داشته باشید. هرچه زودتر متوجه شوید مشتری‌تان مناسب محصول یا خدمات شما نیست، بهتر است.

## ۶- قطعی کردن معامله

قطعی کردن معامله با مشتری‌های واجد شرایط احتمالاً کار ساده‌ای است. آنها بودجه و اقتدار لازم برای خرید را دارند. اگر در طول مرحله بستن معامله یا هر مرحله دیگری مشتری عقب بکشد، می‌توانید به بررسی این مسئله بپردازید که اگر آنها از شما خرید نکنند، چه پیامدهایی در انتظارتان خواهد بود. برای مثال:

پیدا کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟  
اگر نتوانید طرح‌تان را اجرا کنید یا بر چالش‌ها غلبه نکنید، چه اتفاقی می‌افتد؟

مراحل بستن معامله باید برای شما و مشتری کاملاً طبیعی طی شود. اگر همیشه برای بستن قرارداد، حندی با مشتری‌یابی که کاملاً با کسب‌وکار‌تان متناسب هستند، سخت تلاش می‌کنید، در این صورت نرخ حفظ مشتری‌های جدید نیز برای شما باید بالا باشد.

## برگرفته از: hubspo

تصمیم‌گیر است؟ آیا فردی است که بودجه را کنترل می‌کند؟ اگر پرسش‌های هوشمندانه‌ای مطرح کنید، می‌توانید این موارد را کشف کنید. همیشه در طول فرآیند فروش مشاوره‌ای، سوال پرسیدن یکی از ابزارهای بسیار خوب شما برای فروش هستند

## ۳- گوش دادن

همیشه مشغول گوش دادن باشید. این مهم‌ترین کاری است که فروشنده‌های خوب می‌توانند بکنند. در اینجا منظور ما گوش دادن فعال است و نه گوش دادن منفعل؛ روی فردی تمرکز می‌کنید که صحبت می‌کند و آماده‌اید گفته او را تکرار کنید و به آن پاسخ دهید. در اینجا هدف این است که مطمئن شوید هر دو طرف کاملاً متوجه هستند که طرف مقابل چه می‌گوید.

هنگامی که مشغول گوش دادن فعال هستید، لازم است تمام گفته‌های مشتری را مستندسازی کنید. همه اطلاعاتی که به‌دست می‌آوردید، به شما کمک می‌کند مشتری را واجد شرایط کنید یا معامله را قطعی کنید. باید به لحن صدای آنها، زبیربوم صدا و سطح اشتیاق‌شان کاملاً توجه کنید. این موارد به شما کمک می‌کنند تصمیم بگیرید حرکت بعدی‌تان چه باشد.

## ۴- آموزش دادن

هنگامی که به‌طور فعال گوش می‌دهید، باید پاسخگو نیز باشید. هنگامی که پاسخ می‌دهید نیز باید به‌دنبال فرصتی‌هایی برای آموزش دادن طرف مقابل باشید. اما توجه داشته باشید که قرار نیست

آخرین اخبار شرکت مشتری، بروفایل شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ‌های شخصی و نیز جست‌وجو در گوگل برای کسب اطلاعات اضافی بکنند. پیش از اینکه گام بعدی را بردارید، باید تحقیقات خود را کامل کنید.

## ۲ پرسیدن

زمانی که با مشتری صحبت می‌کنید، پرسش‌های باز مطرح کنید. اکنون که به مدد تحقیقات، اطلاعات زیادی درباره آنها به‌دست آورده‌اید، ممکن است گمان کنید همه‌چیز را درباره آنها می‌دانید. این اشتباه بزرگی است که بسیاری مرتکب آن می‌شوند. نکته مهم این است که به مشتری اجازه بدهید به‌خاطر اعتمادی که میان شما و او ایجاد شده است، به‌صورت داوطلبانه اطلاعات را در اختیارتان بگذارد. پرسش‌هایی مطرح کنید که با واژه‌هایی مانند چه کسی، چه چیزی، کجا، چگونه، چرا و چه زمانی شروع می‌شوند. از مطرح کردن پرسش‌هایی که با واژه‌های مانند می‌توانید، آیا و شما شروع می‌شوند، پرهیز کنید. این پرسش‌ها را عموماً به‌صورت «بله یا خیر» جواب می‌دهند و اینها همان پاسخ‌هایی هستند که شما باید از آنها پرهیز کنید. هدف از پرسیدن سوال این است که آهسته به این موارد پی ببرید؛ اهداف مشتری، طریقی که برای رسیدن به آن اهداف دارد، چالش پیش رو برای اجرای طرح و برنامه زمانی برای رسیدن به این موارد. همچنین هم باید بودجه آنها را تخمین بزنید و هم میزان اقتدار فردی را که با او صحبت می‌کنید؛ آیا او کاربر نهایی است؟ آیا فردی اثرگذار یا

## تقسیم‌بندی بازار بر مبنای ۴ پی کلاسیک

مارکترها به‌طور سنتی در تقسیم‌بندی بازار، ابتدا بخش‌های مختلف بازار را شناسایی کرده و سپس بخش‌های مناسب را به‌عنوان بازار هدف انتخاب می‌کنند و بالاخره جایگاه یا موضع محصول خود را در بخش‌های انتخاب‌شده تعیین می‌کنند که البته در هنگام عمل، انجام این فرآیند کار آسانی نیست و ما به‌اختصار به بررسی ابعاد آن می‌پردازیم. به گزارش هورموند، مصرف‌کنندگان بازارهای مختلف به‌ندرت دارای نیازها و انتظارات مشابه هستند. از این‌رو مارکترها باید متغیرهایی که تفاوت بخش‌ها را حداکثر و همزمان تفاوت در هر بخش را حداقل می‌کند، برای تقسیم‌بندی بازار مورد شناسایی قرار دهند که این تقسیم‌بندی باعث نزدیک شدن شرکت به مصرف‌کنندگان می‌شود و این امکان را فراهم می‌سازد که متناسب با هر بخش، آمیخته مارکتینگ متفاوتی طراحی و اجرا شود که خواسته‌های مشتریان را بهتر برآورده سازد.

اگرچه از دیدگاه مشتریان و با یک نگاه ایده‌آل‌گرا، مطلوب این است که هر مشتری یک بخش محسوب شده و مطابق با نیازهای وی محصول یا خدمت عرضه شود - این الگوی ایده‌آل، مورد توجه تعدادی از شرکت‌ها مانند دل قرار گرفته است که استقرار سیستم‌های تولیدی انعطاف‌پذیر، زنجیره‌های تأمین یا پاسخگویی سریع، چرخه‌های کوتاه‌تر توسعه محصول، کاهش هزینه‌های تولید و توسعه توانمندی‌ها، به سفارشی‌سازی انبوه نزدیک شده‌اند - اما مدیران شرکت‌ها باید بین منطق اقتصاد مقیاس که توصیه‌کننده تولید انبوه یا عرضه محصول استاندارد به بخش‌های بزرگ بازار است و منطق مصرف‌کنندگان که خواهان ارضای نیازهای منحصر به‌فرد خود هستند، تعادل برقرار کنند.

متغیرهایی که می‌توان براساس آنها بازار را تقسیم‌بندی کرد، بسیار زیاد و متعدد هستند، بنابراین انتخاب شاخص‌های مناسب خود یک هنر است و با ترکیب‌های متفاوتی از متغیرها می‌توان بازار را تقسیم‌بندی کرد.



باوجوداین، هر انتخابی از متغیرها باید بازار را به‌گونه‌ای بخش‌بندی کند که بخش‌های آن دارای سه ویژگی زیر باشند:

۱- تمایز: پاسخ متفاوت این بخش‌ها به آمیخته مارکتینگ یا نیاز به آمیخته مارکتینگ متفاوت برای هر بخش است.

۲- همانندی: توانایی دسته‌بندی منطقی مصرف‌کنندگان در این بخش‌ها و مشخص شدن اینکه مصرف‌کنندگان یا چه گروهی از مصرف‌کنندگان خواسته‌های مشترک دارند.

۳- اندازه مناسب: اندازه هر بخش باید در حدی باشد که طراحی و اجرای برنامه خاص آمیخته مارکتینگ از لحاظ اقتصادی برای شرکت مقرون‌به‌صرفه باشد.

متغیرهای تقسیم‌بندی بازار به‌طور کلی به دو دسته تقسیم می‌شوند:

- شناسایی‌کننده

- پاسخگو.

متغیرهای شناسایی‌کننده، متغیرهایی هستند که بخش‌بندی بازار را براساس اینکه مشتریان چه کسانی هستند آغاز می‌کنند، به این امید که بخش‌های حاصله در پاسخ به متغیرهای آمیخته مارکتینگ، متفاوت رفتار کنند. این یک بخش‌بندی اولیه نامیده می‌شود؛ مانند بخش‌بندی براساس جنس، سن، آموزش، تحصیلات و درآمد در بازارهای مصرفی یا اندازه شرکت، صنعت و جایگاه جغرافیایی در بازارهای صنعتی و سپس با استفاده از متغیرهای پاسخگو یا متغیرهایی که نشان‌دهنده چگونگی رفتار مشتریان هستند، تقسیم‌بندی را ادامه می‌دهند. به این امید که بخش‌های حاصل، از نظر ویژگی‌های مشتری باهم متفاوت باشند، مانند تقسیم‌بندی براساس اینکه مشتریان به قیمت حساس هستند یا کیفیت، در عمل، مارکترها به‌منظور درک مناسب از بازار برای بخش‌بندی، به هر دو دسته متغیر نیاز دارند، اما متأسفانه بسیاری از شرکت‌ها فقط از متغیرهای اولیه برای بخش‌بندی استفاده می‌کنند. برای مثال، اندازه شرکت در بخش‌بندی مصرف‌کنندگان در بازاری صنعتی، شامل سه بخش کوچک، متوسط و بزرگ در آن بازار است که اگرچه شرکت‌ها از نظر اندازه متفاوتند، اما احتمال دارد که نیازها و خواسته‌های‌شان تفاوت مهمی با یکدیگر نداشته باشد و نتوان تنها با یک شاخص آن‌هم شاخص اندازه، تفاوت‌ها را برجسته کرد.







با حضور دکتر آرام مدیرکل بهزیستی مازندران انجام شد

برگزاری مراسم گرامیداشت روز جهانی نابینایان در بابلسر

ساری - دهقان - دکتر آرام با اشاره به اینکه در سال ۹۵ بیش از ۱۰۴ هزار کودک در مازندران در طرح غربالگری مورد سنجش قرار گرفتند گفت: بیش از ۳ هزار کودک در مازندران در طرح غربالگری دچار مشکلات بینایی بودند که اقدامات لازم برای پیشگیری و درمان آنان انجام گرفت. دکتر صفاری فرد مدیرکل دفتر توانمندسازی معلولین سازمان بهزیستی کشور با بیان اینکه حدود ۲۸۰ میلیون نفر دارای اختلال بینایی در جهان وجود دارند، گفت: از این تعداد ۲۹ میلیون نفر نابینای مطلق هستند و ۲۴۶ میلیون نفر کم بینا هستند. دکتر صفاری فرد با اشاره اینکه طی ۲۰ سال اخیر فنون های چشمی کنترل شده و اختلالات بینایی در این زمینه کمتر به وجود می آید، امروزه ۸۰ درصد اختلالات بینایی قابل پیشگیری هستند که خدمات مشاور ژنتیک قبل و بعد از ازدواج و مراجعه پی در پی سالمندان و کودکان به مراکز درمانی در جلوگیری از اختلالات بینایی کمک شایانی می کند. دکتر صفاری فرد، تصریح کرد: در سازمان بهزیستی از یک میلیون و ۴۰۰ هزار نفر معلول تحت پوشش، حدوداً ۱۴۰ هزار نفر را افراد دارای اختلالات بینایی تشکیل می دهند که ۱۰ درصد از جمعیت تحت پوشش سازمان را در برمی گیرد و آمار آقاییان در این زمینه دو برابر بانوان هستند. وی، با اعلام اینکه در استان مازندران هم از ۵۰ هزار پرونده تحت پوشش حدوداً ۴ هزار و ۷۰۰ نفر (حدود ۹۶ درصد) را اختلالات بینایی تشکیل می دهند، گفت: سازمان بهزیستی خدماتی ویژه برای افراد دارای اختلالات بینایی در نظر گرفته است. مدیرکل توانمندسازی معلولین بهزیستی کشور توانمندسازی معلولین و برآوردن مطالبات اجتماعی و شغلی آنان را از دغدغه های جدی بهزیستی برشمرد و ابراز امیدواری کرد که هرچه زودتر اقدامات بسیار اثر بخشی در حوزه اشتغال برای این عزیزان اتفاق خواهد افتاد. مدیرکل بهزیستی مازندران یکی اولویت برنامه های بهزیستی مازندران را پیشگیری از اختلالات بینایی برشمرد و گفت: بر اساس آمارهای ارائه شده، ۸۰ درصد اختلالات بینایی در کودکان در صورت شناسایی بموقع، قابل پیشگیری است.



دیدار مدیر مخابرات منطقه گلستان با فرمانده نیروی انتظامی استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مهندس غلامعلی شهرداری، مدیر مخابرات منطقه گلستان با سردار علی اکبر جلودان، فرمانده نیروی انتظامی استان گلستان دیدار کردند. در این دیدار که به مناسبت هفته نیروی انتظامی تدارک دیده شده بود، مهندس شهرداری با تقدیر از تلاشهای شایسته روزی، گسترده و موثر فرماندهان و کارکنان نیروی انتظامی گفت: احساس امنیتی که در جامعه مشاهده می شود مرهون فداکاریها و عملکرد موفق نیروی انتظامی بوده که همچنان رو به افزایش می باشد. هفته نیروی انتظامی را فرصتی مغتنم برای تحلیل از این رشادتها دانست و خدمتگزاری برای ایجاد امنیت مردم را مقدس و ارزشمند برشمرد.

معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان:

کاهش ۵۳ تا ۷۸ درصدی رواناب در رودخانه های شاخص گلستان در سال آبی ۹۵-۹۶

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان از کاهش ۵۳ تا ۷۸ درصدی رواناب در رودخانه های شاخص گلستان در سال آبی ۹۵-۹۶ یعنی از ابتدای مهر ۱۳۹۵ لغایت شهریور ۱۳۹۶ خبر داد. به گزارش شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس سید محسن حسینی اظهار کرد: از اول مهر ۱۳۹۵ لغایت ۲۱ شهریور ۱۳۹۶ در استان گلستان بر مبنای ایستگاههای شرکت آب منطقه ای مقدار بارندگی جمعی متوسط در استان ۲۸۴ میلی متر بود که نسبت به آمار بلند مدت که ۴۸۶ میلی متر است، کاهش ۲۱ درصدی نشان میدهد. میزان بارندگی در گرگانود ۱۹ درصد کاهش نسبت به بلند مدت است، مازندران ۲۲ درصد کاهش نسبت به بلند مدت، قزوین ۳۵ درصد کاهش نسبت به بلند مدت، ناکرود علیا ۴۵ درصد و خلیج گرگان ۳۷ درصد کاهش نسبت به بلند مدت را نشان می دهد. مهندس حسینی بیان کرد: متوسط دمای اندازه گیری شده در ایستگاه معرف دشت نیم درجه افزایش را نسبت به متوسط بلند مدت نشان می دهد. معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان بیان کرد میزان تبخیر در ایستگاه معرف دشت ۱۴۲۱ میلیمتر اتفاق افتاد، که نسبت به آمار بلند مدت که ۱۳۲۷ میلی متر است افزایش ۶ درصدی را نشان می دهد. مهندس حسینی افزود: ذخیره آبخیزهای استان در انتهای شهریور ماه حدود ۲۲۶ میلیون متر مکعب (حدود ۱۸ درصد) کاهش را نسبت به آمار دوره بلند مدت نشان می دهد.

پیام مدیرکل ورزش و جوانان آذربایجان غربی به مناسبت هفته ملی پارالمپیک

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز - مدیرکل ورزش و جوانان آذربایجان غربی در پیامی فرارسیدن هفته ملی پارالمپیک را گرامی داشت. در متن پیام دکتر چمن گلی آمده است: ورزشکاران جانباز و معلول تجلی غیرت و همت و الگوهای راستینی برای صرف فعل خواستن هستند. معلولیت محدودیت نیست بلکه واقعیتی است که بسیاری از معلولان با همت، آن را به اثبات رسانده اند، معلولانی که بجای اینکه حسرت کاستی های خود را بخورند با استعانت از درگاه الهی و تکیه بر توانایی های خود به آنجا می رسند که دیگران را به حسرت موقیتهای خود می اندازند و ورزشکاران جانباز و معلول کشورمان بی شک با موفقیت های ارزشمند و غرور آفرین خود موجب عزت و بالندگی ایران عزیز اسلامی شده اند. بدینوسیله فرا رسیدن هفته ملی پارالمپیک را محضر تمامی ورزشکاران و قهرمانان جانباز و معلول کشور عزیزمان و بخصوص جامعه ورزش جانبازان و معلولین استان آذربایجان غربی صمیمانه تبریک عرض نموده از درگاه خداوند سبحان سلامتی، بهروزی و توفیقات تمامی ورزشکاران، مربیان و داوران، پیشکسوتان و دست اندرکاران ورزش جانبازان و معلولین را در راه اعتلای کشور عزیز اسلامی مان مسألت می نمایم.



تأکید مدیران شرکت های گاز و پخش فرآورده های نفتی گیلان بر گسترش همکاری

رشت - زینب قلیپور - علی اصغر عباسی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان با حضور در شرکت گاز با حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان دیدار کردند. در این دیدار صمیمی مهندس اکبر ضمن عرض خیر مقدم به مهندس عباسی و هیات همراه، از همراهی این شرکت در اجرای پروژه های بند ق «تشرک و قدردانی نمود و بر گسترش همکاری های بیشتر در زمینه تأمین سوخت پاک در استان تأکید کرد. وی با اشاره به گزارش های ارائه شده در نشست مدیران عامل شرکت های گاز استانی گفت: شرکت گاز استان گیلان در چند سال اخیر توانسته در زمینه گازرسانی به صنایع یکی از شرکت های پیشرو در سطح کشور باشد و این مهم علاوه بر تلاش و کوشش همکاران شرکت گاز، در سایه همکاری و تعامل شایسته سایر دستگاه های اجرایی بالاخص شرکت پخش فرآورده های نفتی محقق شده است. در این دیدار مهندس عباسی ضمن تبریک مجدد به مهندس اکبر به جهت انتصاب بعنوان مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ابراز امیدواری کرد در سایه تعامل و همکاری سازنده، روند گازرسانی به روستاها و واحدهای صنعتی باقیمانده پایان یابد.

شهردار بندر بوشهر خبر داد

فرآیند صدور پروانه ساخت برای سرمایه گذاران بخش خصوصی بوشهر کاهش یافت

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - شهردار بوشهر گفت به منظور ترغیب بخش خصوصی برای مشارکت در پروژه های عمرانی شهر بوشهر فرآیند صدور پروانه ساخت برای سرمایه گذاران کاهش پیدا کرده است. غلامعلی میگلگی نژاد در نشست علنی شورای شهر بوشهر افزود: در چند ماه گذشته شاهد روند مناسب سرمایه گذاران بخش خصوصی برای ورود به عرصه مشارکت برای اجرای پروژه های عمران شهری هستیم. وی یادآور شد: اکنون شرایط برای سرمایه گذاری در بوشهر به گونه ای است که سرمایه گذار در صورت داشتن مدرک های مثبتی می تواند طرف مدت چند ساعت پروانه ساخت خود را دریافت کند. میگلگی نژاد ادامه داد: در این ارتباط به زیرمجموعه معاونت ها در شهرداری نیز سپرده شده تا به منظور حمایت از سرمایه گذاران انجام امور مربوط به سرمایه گذاران را نسبت به سایر کارها اولویت بخشند. وی در ارتباط با پروژه چرخ و فلک شهرداری بوشهر گفت: واکن های این پروژه خریداری شده و در روزهای آتی به بوشهر منتقل می شود. شهردار بوشهر ادامه داد: سرمایه گذار این پروژه نیز قول مساعد داده با حضور مداوم روی این پروژه روند سرعت آن را تسریع کند.



وسایل گازسوز مخصوصاً اجاق گاز را در محل ورزش جریان باد قرار ندهید زیرا این عوامل باعث خاموش شدن شعله می شوند و در نتیجه چون شیر اجاق باز است گاز در فضا پراکنده و خطر آتش سوزی ایجاد می کند.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

بازدید معاون مهندسی و توسعه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور از اجرای عملیات احداث مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب کلانشهر تبریز



تبریز - اسد فلاح - معاون مهندسی و توسعه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور در راس هیاتی از اجرای عملیات احداث سایت مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب کلانشهر تبریز بازدید کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در حین بازدید با اشاره به تصفیه خانه بزرگ فاضلاب تبریز گفت: در حال حاضر تعداد ۵ واحد تصفیه خانه فاضلاب نیز در دست اجرا می باشد که با تکمیل آنها ظرفیت تصفیه فاضلاب نیز به مقدار قابل توجهی افزایش خواهد یافت که یکی از این تصفیه خانه ها طرح احداث مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریز می باشد. مهندس علیرضا ایمانلو افزود: فرآیند تصفیه فاضلاب مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریز از نوع STEP FEED بوده که این فرآیند از نوع فرآیندهای حذف مواد آلی با قابلیت حذف ازت و سفید بوده و با توجه به مرمحلای بودن سیستم توزیع فاضلاب در واحد بیولوژیکی، یکی از پیشرفته ترین و کارآمدترین فرآیندهای بروز تصفیه فاضلاب شهری می باشد. وی ادامه داد: جمعیت تحت پوشش این طرح ۹۶۰۰۰ نفر و ظرفیت تصفیه خانه فاضلاب آذرشهر و تکمیل و بهره برداری از تصفیه خانه فاضلاب بناب بوده که با اجرای اقدامات فوق در سه سال آینده سالاهاه بیش از ۱۵۰ میلیون مترمکعب پساب تصفیه شده به دریاچه ارومیه انتقال

داده می شود. براساس این گزارش، قبل از بازدید از مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریز جلسه ای با حضور مهندس قانع معاون مهندسی و توسعه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور، مهندس ایمانلو مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان، پیمانکاران و مجریان تصفیه خانه فاضلاب و معاون فنی و مهندسی شرکت آبفای استان به منظور آشنایی بیشتر با مسائل و مشکلات اجرایی تصفیه خانه فاضلاب در محل تصفیه خانه برگزار گردید. در این جلسه مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی ضمن ابراز قدردانی از حضور مهندس قانع در استان توضیحاتی در خصوص مراحل اجرای مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریز ارائه کرد. معاون مهندسی و توسعه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور نیز خواستار تسریع در اجرای مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریز شد و با توجه به حساس و مهم بودن طرح، بر اجرای هرچه سریعتر روند اجرای پروژه تأکید کردند. قانع در پایان از تلاش های شایسته روزی مدیر عامل، معاونین و کلیه مدیران و کارکنان شرکت آب استان آذربایجان شرقی تشکر و قدردانی نمود. لازم به توضیح است مهندس قانع به همراه مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان و معاونین این شرکت از روند اجرای طرح ریگ آبرسانی کلانشهر تبریز و همچنین از خط آبرسانی زرنیه رود به تبریز بازدید بعمل آورد.

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان:

با رفع مشکلات، شبکه برق در منطقه پایدار تر می شود



اهواز - شبنم قیجواند - رئیس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در جلسه کمیته بهبود بهره برداری شبکه انتقال و فوق توزیع گفت: رفع چالش های شبکه برق از مهم ترین برنامه های این شرکت است. محمود دشت بزرگ ضمن تقدیر از تلاش های همه همکاران صنعت برق در تأمین انرژی مطمئن و رفاه بیشتر حال مردم عزیز در بیک برق سال جاری، اظهار کرد: رفع چالش های شبکه برق از مهم ترین برنامه های این شرکت است، امیدوارم که با تلاش شایسته روزی و رفع این مشکلات ضمن پایداری شبکه برق، خدمت رسان مردم استان باشیم. مسعود فتوایی معاون بهره برداری شرکت برق منطقه ای نیز در این نشست تلاش شایسته روزی کارکنان شرکت در رفع مشکلات بیک برق را ناشی از تعهد کارکنان دانست و افزود: برنامه ریزی دقیق و کارشناسی شده ای به منظور تقویت شبکه برق در منطقه به ویژه خطوط انتقال و پست های برق انجام شده است. علی مصطفیانی نیا مدیر بهره برداری انتقال نیز در این جلسه گفت: مهم ترین آنها شامل، ارزیابی عملکرد نواحی و تقدیر از تلاشگران،

برنامه ریزی در خصوص کاهش خروج تجهیزات و زمان خاموشی، بهبود فرایند کار در شب و جلوگیری از حوادث احتمالی، تجهیز اکیب های احتمالی، راه اندازی گروه های خط گرم، بررسی حوادث ناشی از سیستم های حفاظتی، اجرای طرح R&D، بررسی نقاط بحرانی و حادثه خیز، تجهیز ماشین آلات و آتش سریع، بررسی چالش های مدیریتی و چارت های سازمانی، هماهنگی با شرکت توزیع نیروی برق به منظور رفع مشکلات بار شبکه، همکاری با سایر نهادهای استان، به ویژه فرمانداری ها، نمایندگان و ... است. سخاوینی به مطالبات مردم به ویژه در فضای مجازی از طریق روابط عمومی ها، بررسی در خصوص انجام فرایند تجهیزات اسقاط، ترمیم فونداسیون دکل های شبکه برق، هماهنگی با پژوهشگاه نیرو به منظور بررسی نصب چترک در پست های انتقال و فوق توزیع و برگزاری سمینار، بررسی نیروگاه آقق و بلک استارت نیروگاه آبادان و رامین از طریق شورای پایایی شبکه برق، بررسی مشکلات باتری ها، بررسی هادی خروجی نیروگاه دز و بررسی افزایش ظرفیت این نیروگاه، بررسی شاخص عدالت آموزشی برای کلیه واحد ها می باشد.

بیستمین دوره از نمایشگاه صنعت ساختمان اصفهان؛ نمایشگاهی جامع با حضور ۱۴۰ مشارکت کننده

بیستمین نمایشگاه بین المللی  
جامع صنعت ساختمان  
۳۰ تا ۳۰ مهرماه ۹۶  
ساعات بازدید: ۶ تا ۲۲  
اصفهان، پل شهرستان، محل برگزاری نمایشگاه های بین المللی

تولیدات و خدمات مشارکت کنندگان خود در زمینه انواع محصولات دکوراسیون داخلی خانه و آشپزخانه، سبک سازی

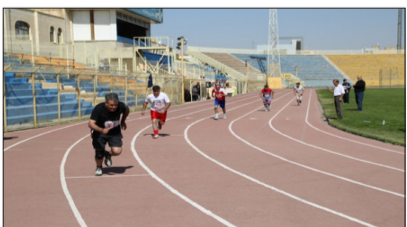
و مقاوم سازی ساختمان، مصالح اولیه ساختمانی، بهینه سازی مصرف انرژی در ساختمان، نما و پوشش های خارجی ساختمان، تجهیزات الکتریکی و مکانیکی، گروه های مرتبط علمی، آموزشی، انجمن ها و نشریات را به مخاطبان ارائه می کند. گزینش تخصصی تر مشارکت کنندگان، حذف شرکت های توزیعی و جایگزین کردن آن ها با شرکت های تولیدی از ویژگی های مهم این نمایشگاه است. این نمایشگاه طی ساعات بازدید ۱۶ تا ۲۲ میزبان متخصصان و فعالان صنعت ساختمان و علاقمندان این حوزه خواهد بود.

انتقال بیش از ۶ میلیارد لیتر فرآورده نفتی از طریق خط لوله ۲۶ اینچ منطقه خلیج فارس



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - در شش ماهه نخست امسال بیش از شش میلیارد و ۳۰۹ میلیون لیتر انواع فرآورده های نفتی از طریق خط لوله ۲۶ اینچ در منطقه خلیج فارس به استانهای شمال هرمزگان انتقال یافت. به گزارش روابط عمومی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران منطقه خلیج فارس؛ مدیر منطقه خلیج فارس با اعلام این خبر گفت: این فرآورده های نفتی شامل: گازوئیل، نفت سفید، بنزین موتور، بنزین

ششمین دوره مسابقات دوومیدانی کارکنان شرکت گاز آذربایجان شرقی برگزار شد



لازم به ذکر است این دوره از مسابقات در ماده ۴۰۰ متر و در ۷ رده سنی برگزار شد و به ترتیب: گروه سنی ۳۰-۲۶ سال: نفر اول شاهرخ یاری، نفر دوم توحید حیدرپور، نفر سوم سجاد محسن زاده

گروه سنی ۳۵-۳۱ سال: نفر اول حسین طهماسبی، نفر دوم علی رزمی، نفر سوم نادر زینی  
گروه سنی ۴۰-۳۶ سال: نفر اول موسی علیزاده، نفر دوم حسین مروی، نفر سوم مهدی عبدالله زاده  
گروه سنی ۴۵-۴۱ سال: نفر اول حسن صادق نژاد، نفر دوم محمد عبادی، نفر سوم سجاد بابایی  
گروه سنی ۵۰-۴۶ سال: نفر اول یحیی ابادری از باسمنج، نفر دوم علی عنصرودی، نفر سوم مهدی خسروشاهی  
گروه سنی ۵۵-۵۱ سال: نفر اول ابراهیم کشتی، نفر دوم جواد رسولی، نفر سوم اول شریفی آذر  
گروه سنی ۶۰-۵۶ سال: نفر اول علی اسماعیلی، مقام دوم مشترکا فهد توفیق و جعفر کوچه مشکی صاحب کسب مقام شدند.

حل مشکل سند مالکیت سرمایه گذاران و واحدهای صنعتی در شهرک حکیمیه



واحدهای صنعتی مستقر در این شهرک برطرف گردد. در ادامه حمیدرضا خانپور مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی استان از همکاری و تلاشهای معاونت عمرانی استانداری و اعضای

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری قزوین گفت: با برگزاری جلسات با اعضای کمیسیون واگذاری اراضی غیر کشاورزی مشکل سند مالکیت سرمایه گذاران و واحدهای صنعتی در شهرک صنعتی حکیمیه مرتفع شد. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین، علی فرخزاد در حاشیه بازدید اعضای کمیسیون واگذاری اراضی غیر کشاورزی استان قزوین از شهرک صنعتی حکیمیه اظهار داشت: با توجه به اینکه واحدهای صنعتی مستقر در شهرکهای صنعتی جهت اخذ تسهیلات بانکی نیاز مبرم به سند مالکیت دارند در آینده نزدیک انتقال سند شهرک صنعتی حکیمیه اجرایی شده تا مشکل چند ساله

کمیسیون تشکر کرد و اظهار داشت: شهرک صنعتی حکیمیه با مساحتی بالغ بر ۴۱۷ هکتار هم اکنون احداث شده است که در حوزه جذب سرمایه گذار نیز تاکنون بیش از ۱۶ قرارداد با متقاضیان سرمایه گذاری منعقد شده که از این تعداد ۵ واحد تولیدی در اشتغال ۴۹ نفر پروانه بهره برداری اخذ نموده و در حال فعالیت می باشند. گفتنی است جلسه کمیسیون واگذاری اراضی غیر کشاورزی استان با حضور معاون عمرانی استانداری رئیس سازمان جهاد کشاورزی، مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی، مدیر کل منابع طبیعی، مدیریت امور اراضی و معاون فرمانداری بوئین زهرا در دفتر شهرک صنعتی حکیمیه برگزار شد.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲۵ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۹۰۷ | صفحه ۱۶ |

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی  
**چاپ:** شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز  
**آدرس:** میرزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲  
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۶۷۲  
**فکس:** ۸۸۸۵۳۹۱۹  
**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۸۱  
**امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹  
**آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:**  
[WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS](http://WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS)

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

[WWW.FORSATNET.IR](http://WWW.FORSATNET.IR)  
[INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR)

## نوشدارو

### گذر از تقسیم‌بندی سنتی به تقسیم‌بندی استراتژیک

مأموریت اصلی مارکتینگ، ایجاد تفاوت میان محصولات شرکت و رقبا با استفاده از یک ویژگی مهم برای مصرف‌کنندگان است؛ مارکترها برای ایجاد و خلق این تمایز، از تقسیم‌بندی بازار، انتخاب بازار هدف و جایگاه‌یابی استفاده می‌کنند. تقسیم‌بندی بازار، فرآیند تقسیم بازار به گروه‌های همگن از مصرف‌کنندگان است؛ مصرف‌کنندگانی که پاسخ مشابهی به ترکیب خاصی از آمیخته مارکتینگ می‌دهند.

به گزارش هورموند، البته نباید تعجب کرد اگر فعالان مارکتینگ این روند را به‌صورت معکوس طی کنند. روشن است که خلق تمایز در محصولات شرکت نسبت به رقبا، کار آسانی نیست، بدین رو این موضوع تبدیل به یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های مدیران ارشد شده است که شاید دلیل اصلی آن هم تاکید مارکترها بر فعالیت در چارچوب آمیخته مارکتینگ است یعنی نگرشی که تاکتیکی است و امکان ایجاد تفاوت‌های بنیادی را از طریق تقسیم‌بندی‌های استراتژیک سلب می‌کند.

چنین تفاوت‌هایی، برای خلق منافع پایدار و اجتناب از عرضه محصولات نسبتا مشابه ضروری است.

تفاوت‌هایی که ناشی از یک شبکیه ارزشی خاص است، برای خدمت به یک بخش استراتژیک ویژه ایجاد شده و منبع مزیت رقابتی شرکت را تشکیل می‌دهد؛ بدیهی است شبکیه‌ای که هماهنگ‌کننده کارکردهای بخش‌های مختلف برای خدمت موثر به بخش انتخابی ازجمله ارائه ترکیب خاصی از ۴ پی آمیخته مارکتینگ باشد، فراتر از مفاهیم مرسوم مارکتینگ عمل کرده و دربرگیرنده ایجاد تفاوت در بخش‌های مختلف مانند عملیات، تحقیق و توسعه و خدمات نیز است.

روشن است که پذیرش ایده تقسیم‌بندی استراتژیک، الزامات خاص خود را نیز به همراه خواهد داشت و مدیران مارکتینگ ناگزیرند به‌جای محدود کردن خود به آمیخته مارکتینگ به‌طور وسیع‌تر فکر کرده و موضوعات و مفاهیمی همچون مصرف‌کننده باارزش، مجموعه ارزش ایجادشده و شبکیه خلق ارزش را مورد تجزیه و تحلیل قرار داده و به سوالات زیر پاسخ دهند:

- چگونه شرکت می‌تواند تمایز پایدار ایجاد کند؟  
- الزامات استراتژیک فرایضی عمل کردن چیست؟  
- چه نوع هم‌افزایی‌های مثبت یا منفی در اجرای این رویکرد مطرح می‌شود؟

- شبکیه خلق ارزش برای خدمت به بخش‌های استراتژیک مختلف چگونه باید شکل بگیرد؟  
- منابع تفاوت مزیت ما بر مبنای توانمندی‌ها، فرآیندها و دارایی‌ها چیست؟

روشن است دادن پاسخ به این گروه از موضوعات استراتژیک به‌وسیله واحد مارکتینگ یا متخصصان مارکتینگ، مدیریت ارشد را قانع می‌کند تا بهای لازم را به آنها در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک بدهد و نه توقف در محدوده آمیخته مارکتینگ و تمرکز بر تفرقات سنتی تقسیم‌بندی بازار.

## معرفی استارت‌آپ

### سرویس راه‌اندازی آنی وبسایت

نام استارت‌آپ: سایت ساز انار

وبسایت: [anar۲۴.ir](http://anar۲۴.ir)

سال تاسیس: ۱۳۹۶

موضوع: طراحی سایت

توضیح بیشتر:

معمولا راه‌اندازی وبسایت، روندی زمانبر و پرهزینه بوده که اغلب افراد و کسبوکارها در این روند با مشکلات زیادی روبرو می‌شوند. سایت ساز انار سرویس راه‌اندازی آنی وبسایت بر پایه وردپرس است که با آن می‌توانید هر نوع وبسایتی با توجه به کسبوکار خود با بهترین کیفیت به‌صورت آنی و با حداقل هزینه راه‌اندازی کنید.

## بسته‌بندی خلاق



PINTHEMALL.NET

### برای مطالعه ۸۱۰ 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: جوانی ۲۸ ساله‌ام و علاقه زیادی به راه‌اندازی کتنبفروشی دارم اما رکود بازار کتاب مانع از راه‌اندازی کار مورد علاقه‌ام می‌شود. شما چه راهکاری پیشنهاد می‌کنید؟

### راه‌اندازی کار مورد علاقه فرهنگی

**پاسخ کارشناس:** بازار کتاب برخلاف نظر شما

در رکود به سر نمی‌برد، در همین بازار روزانه هزاران کتاب به فروش می‌رسد و دهها کتاب جدید وارد بازار کتابفروشی می‌شود، اما چون بازار کتاب در ایران بازاری سنتی است و هنوز صنعتی نشده است کمتر توانسته در مقایسه با دیگر کشورهای پیشرفته رشد کند.

شما با توجه به جوان بودن و علاقه‌مند بودن به کتاب می‌توانید با مطالعه و تحقیق، استارت‌آپی در زمینه فروش آنلاین کتاب راه‌اندازی کنید و با چند مزیت رقابتی در مدت کوتاهی نام کسبوکار خود را بر سر زبان‌ها بیندازید. متأسفانه بسیاری از سایت‌های

### مدرسۀ مدیریت

## استیو جابز و لئوناردو داوینچی با کدام طرفند بهترین ایده‌های خود را پیاده کردند

موفق به خلق مونا لیزا شد. علاوه بر این، وی برای ترسیم لیخند مرمرز مونا لیزا روغن‌های جدید و شیوه‌های جدید نقاشی را ابداع کرد. به‌گفته ایساکسون، داوینچی کنجکاوی بی‌ظییری داشت و بدون خستگی از یک موضوع به موضوع دیگری می‌پرد. اگر نسبت به یک موضوع علاقه پیدا می‌کرد

از قلیش بیرونی می‌کرد بدون اینکه بداند این علاقه وی را به کجا خواهد برد یا اینکه چه اتفاقی در آینده خواهد افتاد. استیو جابز هم در زندگی خود تصمیمات مشابهی گرفت. به‌عنوان مثال، وی علاقه عجیبی به خوش‌نویسی داشت و به‌همین دلیل به‌کالج رفت. بدون اینکه بداند طی چند سال آینده از آن برای ساختن اولین کامپیوتر دنیا با فونت و تایپوگرافی زیبا استفاده خواهد کرد. جابز این کار را «متصل کردن نقطه‌ها» نامید. جالب اینکه بعد از خواندن کتاب ایساکسون متوجه می‌شویم که داوینچی قهرمان جابز بوده است. در واقع، اسلاید اپل که علائم خیابانی در آن در زمینه هنرهای لیبرال و فناوری با یکدیگر تلاقی پیدا می‌کنند مستقیما از این نقاش الهام گرفته شده است. ایساکسون می‌نویسد: «جابز زیبایی هنر و مهندسی را با هم دید و توانایی وی در ترکیب این دو با هم باعث شد تا وی تبدیل به یک نابغه شود.»

ایساکسون با نوشتن کتاب درباره جابز و داوینچی متوجه شد که کنار هم قرار دادن ایده‌های گوناگون از شاخه‌های مختلف اساسی‌ترین اصل در رها کردن قوه خلاقیت است. هر دو آنها متوجه شدند که «هنر یک علم است و علم یک هنر.»

ایساکسون می‌گوید وقتی در حال نوشتن کتاب درباره استیو جابز بودم با یکی از روان‌شناسان دانشگاه هاروارد مصاحبه کردم. وی به من گفت که ارتباط دادن ایده‌های گوناگون از شاخه‌های مختلف در واقع راز خلاق بودن است. بر اساس تحقیقات سه ساله هاروارد، نخستین مهارتی که نوآوران را از افراد غیرخلاق جدا می‌کند «ارتباط دادن» است. یعنی اینکه بتوانید پرسش‌ها، مشکلات و ایده‌های به‌ظاهر نامرتبط را با یکدیگر ارتباط دهید و آنها را برای مشکلی که با آن روبرو هستید به‌کار بگیرید. به‌گفته محققان، متأسفانه تعداد بسیار کمی از افراد هستند که با استفاده از تجارب گوناگون خود می‌توانند ارتباطات قدرتمندی را به‌وجود آورند.

شاید بارزترین آنها کارآفرینانی هستند که از منطقه امن خود خارج می‌شوند و دائما به‌دنبال ایده‌ها و موضوعات تازه هستند.

## تخته سیاه

دانشگاه‌های یک کارآفرین (۴۲)

### نقشه راه برای کسب درآمد

پارسا امیری

در چند شماره قبل به اهمیت تحقیق و مطالعه اشاره کردم. در این شماره بیشتر این مطلب مهم را روشن می‌کنم.

تو برای اینکه به شناخت درستی از نوع و میزان و کیفیت مصرف مشتریان دست پیدا کنی و راه‌های توسعه افزایش سهم بازار محله را برای خودت ترسیم کنی، نمی‌تونی خدمتی تو ارائه کنی یا محصولی مطابق سلیقه افراد محله بیاری. برای مطالعه مصرف و شناخت دقیق نیازها و خواسته‌ها نیاز به تحقیق و مطالعه بازار است و تا زمانی که این مطالعات را انجام ندادی به هیچ عنوان کسبوکار خودت رو عملا شروع نکن. تو باید نقشه راهی برای کسب درآمد داشته باشی و این نقشه را در دست داشتن مطالعات بازار به دست می‌آد.

مطالعات و آنالیزهای آماری می‌تونه بهت کمک کنه که اگر می‌خوای فرضا در محله خودت تعویض روغنی باز کنی در چه زمان و در چه خیابونی و با چه متراز و چه امکانات و تجهیزات و با چه منابع مالی و انسانی و بازه زمانی و با چه حاشیه سودی این کار را شروع کنی.

تحقیق رو هیچ وقت فراموش نکن حتی زمانی که در اوج فروش و پول درآوردن هستی باز حواست به مشتریانانت باشه. باور کن یکی از کارایی که می‌تونه همیشه در موفقیت کسبوکارت موثر باشه تحقیق رو مشتریانانه. در فصول مختلف سال و به بهانه‌های مختلف می‌تونی به تحقیق درست و حسابی از مشتریانانت به دست بیاری که چرا از تو خرید می‌کنن یا نمی‌کنن. میزان درآمد مشتریان تو چقدر است؟ مشتریان تو چه ذوق و سلیقه‌ای دارن؟ اقتصاد خانواده در محله تو چقدر کارایی داره؟ میانگین سنی مشتریان تو چنده؟ خانم‌ها از تو خرید می‌کنن یا آقایون؟ چه وقت از شبانه‌روز مغازات شلوغه؟ میزان خرید مشتری در هر دفعه چقدره؟ چه مدت زمانی مشتریان برای بازدید یا خرید در مغازات می‌مونن؟ نکات و مسایلی که مشتری به شما می‌گه چی هست؟ اعتراض، انتقاد، پیشنهاد، تشویق، راهنمایی ... هر مشتری در ماه چند بار به مغازات می‌آد؟ چرا بعضی مشتریان بیشتر از بعضی دیگر خرید می‌کنن؟ فصل‌های مختلف سال در فروش و اومدن مشتری چقدر مهمه؟ فروشگاه و محل کارت چقدر جذاب فروشگاهی داره؟ تو باید برای راه‌اندازی کسبوکارت تو محله به این سوال‌ها و دهها و صدها سوال دیگر دقیق جواب بدی تا بتونی بعدها پول پارو کنی.

اگر بتونی رو مشتریرت تحقیق کنی قبول کن که موفق شدی. راه موفقیت در همینه که تو مشتری رو بشناسی و بعد براساس نیاز و خواسته اون عمل کنی. مشتری که فقط از اینکه تو این خدمات و اجناس رو داری به دفتر و فروشگاهت نمی‌آد. دهها دلیل دیگه داره. تو به محله چهار، پنج تا دفتر خدمات بیمه است اگه فقط دلیل اومدن مشتری صرف خدمات و کالا بود که اینا رو رقبای تو هم دارن. تو باید چیزی داشته باشی که اونا نداشته باشن. تو محله ما به سوپر مارکت هست تا همیشه مشتری داره در صورتی که تو همین محله

بیش از ده تا سوپرمارکت هست و به اندازه نصف اونم مشتری و فروش ندارن. چرا؟ برای اینکه فقط فروشگاه و داشتن کالا مهم نیست. برای اینکه بتونی تو کاروکاسبی پول پارو کنی باید مطالعه کنی که راه‌های موفقیت تو در کارت چی می‌تونه باشه. بعضی‌ها هم بدون اینکه مطالعه کنند به صرف اینکه فلان لوازم خانگی فروش خیلی خوبی داره کلی سرمایه‌گذاری می‌کنه و به مغازه لوازم خانگی راه می‌اندازه. اما چند ماه بعد متوجه می‌شه ۱۰ درصد اونم مشتری نداره و نمی‌تونه خرج مغازشو دربیاره. برای اینکه اون فقط مو رو دیده نه پیشش مو رو. برای اینکه بیچش کسبوکارت رو ببینی حتما مطالعه و تحقیق کن و ببین چرا فلان فروشگاه موفقه و فلان فروشگاه ورشکسته. چرا فلائی پول پارو می‌کنه و تو همون منطقه فلان کس داره مگس می‌پرونه. جواب این سوالات و آنالیز دقیق موفقیت و شکست در کسبوکار می‌تونه تو رو در کارت موفق کنه.

قیمت مناسب، تخفیف، مشتری‌مداری، شناخت بازار، شناخت مشتری، بازاریابی، تبلیغات، مردم‌داری، اخلاق نیکو، ... مهمه. تابستون سال قبل به اتفاق خانواده رفتم بودیم اصفهان. بچه‌ها می‌خواستن آبمیوه بخورن. نخستین آبمیوه‌فروشی شیک خیابون نظر ما رو جلب کرد و اونمبیل رو پارک کردیم و مسافرش چند تا آبمیوه رو دادیم اما پس از چند لحظه متوجه سرر و صورت فروشنده شدم همون کسی که می‌خواست برای ما آبمیوه تازه بگیره. دستاهش زخمی و کثیف و صورتش پر از جوش‌های چرکی. جوری که حال آدم بهم می‌خورد. برای اینکه آدم توقع نداره بره تو به مغازه آبمیوه‌فروشی شیک و بزرگ و اون وقت فروشنده آبمیوه‌گیر صورتش پر از زخم و زلی و جوش باشه. فورا به اون آقا گفتم ببخشید سفارش ما رو کنسل کنید. فروشنده سعی کرد ما رو متقاعد به نشستن کنه اما با عذرخواهی اومدیم بیرون. واقعا به فروشنده آبمیوه و بستنی چه جوری باید باشه. لباس‌هاش نباید تمیز باشه و سر و صورت تمیز و خوبی داشته باشه؟ ظرفاش تمیز باشه؟ اگه خوب دقت کنید موفقیت در فروش به همین چیزای کوچیک بستگی داره.

تو باید بدونی که کدوم قشمر از جامعه سروکار داری. قشر تحصیلکرده روش و آداب خاص خودشو داره. قشر تعمیرکار نیز آداب و اصول رفتاری خودشو داره. کسی که کله‌پزی داره باید بدونه که مشتریان اون از چه طیفی هستند. کسی که کتابفروشی داره باید بدونه مشتریان اون چه خصوصیاتی دارن. کسبوکار زمانی پول‌ساز می‌شه که روش مطالعه انجام شده باشه و همین جوری به شبه مثل قارچ بیرون نیاد. همه کسانی که در کسبوکار موفق‌اند و کسبوکار پول‌ساز دارن شک نکن که همه اصول و قواعد کوچک و بزرگ کار رو رعایت می‌کنن اما از نگاه افراد معمولی پنهانه. وانسه همینه که به اشتباه در مورد افراد موفق می‌گن فلائی خوش‌شانسه دست به هر کاری می‌زنه موفق می‌شه. نه به شانس ربطی نداره. وقتی با افراد بشینی و از نزدیک گفت‌وگو کنی متوجه می‌شی موفقیت اونا تو کسبوکارشون به رعایت دهها و صدها اصول و قاعده ربط داره که یکی از اونا بی‌تردید همین مطالعه بازار و تحقیقات بازار است.

ادامه دارد. . .