

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سپرده گذاری پول متقاضیان خودرو در بانکها

## پیش پرداخت مردم سپرده بانکی می شود؟

این روزها فروش و پیش فروش خودروها در ایران به یک معضل جدی تبدیل شده است. بدقولی‌ها از سوی خودروسازان و واردکنندگان خودرو به جایی...

۴



## یادداشت

غفلت از

سرمایه‌های نامشهود



محسن خلیلی عراقی کارآفرین

«جوان» یعنی «امید»، امید به آینده‌ای بهتر؛ یعنی خلاقیت و نوآوری و جرأت و جسارت. جوان یعنی آرمان‌خواهی و آرمان‌طلبی، یعنی علم و دانش روز، جوان، اما کمتر به معنای تجربه و صوری است. نه اینکه دربردارنده این صفات نباشد، بلکه شاید غفلت این ویژگی‌ها در عنصر جوان و جوانی کمتر باشد، اما یک نکته مسلم است و آن این است که جهان آینده، جهان...

## یادداشت

دولت تاکنون طعم صادرات بدون صدور مواد خام را نچشیده است



ابراهیم جمیلی رئیس خانه اقتصاد ایران

مهم‌ترین مزیت اقتصاد ایران، نفت بوده و دوری از نفت نیز برای مسئولان اقتصادی دولتی...

حجم معاملات مسکن در مهرماه امسال نسبت به ماه مشابه سال قبل ۳۴ درصد افزایش یافت

# بازگشت رونق به بازار مسکن؟

۳

با همراهی فروشگاه‌های اینترنتی معتبر

## قیمت کاذب گوشی‌ها می‌شکند؟

۶

### مدیریت و کسب‌وکار



جف بزوس مجدداً ثروتمندترین مرد جهان شد

- بدترین اشتباهات کارآفرینان هنگام جذب سرمایه‌گذار
- راز موفقیت استارت‌آپ‌هایی که ماندگار می‌شوند
- بازاریابی هوشمندانه در رسانه‌های اجتماعی
- تکنیک ایجاد ارزش روانی برای محصول چیست؟
- قهرمانان جوان دنیای تبلیغات مدرن
- برندینگ صوتی؛ عنصر مهم برندسازی

۱۶ تا ۸



وزرای پیشنهادی علوم و نیرو رای اعتماد گرفتند

## امید برای «علوم»، تدبیر برای «نیرو»

۲

بازارهای تکراری و کالاهای تکراری

## حال صادرات خوب نیست

می‌شد، اما اکنون پس از گذشت ۳۰ سال دستیابی به این وضعیت تأسف‌بار است. محمد شریعتمداری در عین حال تاکید کرد که این عددها در شرایطی به دست آمده که حتی گاز طبیعی، اتیلن و برخی موارد از این دست هم به‌عنوان صادرات غیرنفتی محاسبه شده است. بدین ترتیب در ۳۰ سال گذشته با وجود تلاش‌های صورت گرفته به جایگاه شایسته‌ای نرسیده‌ایم. وی همچنین متذکر شد مجموع صادرات ایران به ۱۰ کشور اولی که به‌عنوان بازارهای هدف صادراتی انتخاب شده‌اند، معادل ۳۵۸ میلیارد دلار است. به عبارت دیگر ۸۱.۴ درصد از کالاهای صادراتی ما تنها به همین ۱۰ کشور می‌رود، این در حالی است که در ۳۰ سال گذشته نیز به طور دائم بحث لزوم تنوع بخشی به بازارهای صادراتی را داشته‌ایم.



### عمده بازارهای صادراتی ایران

اکنون نیز مروری بر بازارهای صادراتی ایران گویای آن است که پنج کشوری که به‌عنوان اصلی‌ترین بازارهای کالاهای ایرانی شناخته شده‌اند بیش از ۶۷.۴ درصد از کل صادرات ایران را به خود اختصاص داده‌اند که از این میان چین با وارداتی معادل ۴ میلیارد و ۱۳ میلیون دلار، عراق با وارداتی معادل ۳ میلیارد و ۱۸۰ میلیون دلار، امارات متحده عربی با واردات کالایی در حد ۲ میلیارد و ۹۵۳ میلیون دلار در رده اول تا سوم بازارهای صادراتی جای گرفته‌اند. پس از آنها جمهوری کبر با وارداتی در حد ۲ میلیارد و ۶۴ میلیون دلار و هند با وارداتی بالغ بر یک میلیارد و ۳۳۷ میلیون دلار در رده‌های بعدی جدول صادرات ایران قرار می‌گیرند.

رویترز گزارش داد

## قیمت طلا سال آینده تغییر نمی‌کند اما بهای نقره کاهش می‌یابد

خوشبینان به افزایش قیمت طلا ناامیدکننده است. از سوی دیگر، پس از آنکه افزایش قیمت نقره در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۷ کمتر از پیش‌بینی قبلی شد، بانکها نیز پیش‌بینی خود در مورد متوسط قیمت نقره در سال جاری و آینده را اصلاح کرده و آن را کاهش دادند. نقره، که نقشی دوگانه در بازار دارد، هم مثل طلا یک وسیله سرمایه‌گذاری است و هم به‌عنوان یک فلز صنعتی پرکاربرد در ساخت دستگاه‌های الکترونیکی استفاده می‌شود. امسال از افزایش قیمت بازارهای مس و طلا تأثیر نپذیرفت، زیرا سرمایه‌گذاران ترجیح داده به جای نقره در جاهای دیگری سرمایه‌گذاری کنند. در نظرسنجی رویترز، میانگین قیمت نقره در سال جاری ۱۷ دلار و ۱۲ سنت در هر اونس پیش‌بینی شده که از پیش‌بینی ۱۷ دلار و ۳۲ سنت سه ماه پیش این خبرگزاری کمتر است. نقره که قیمت آن از ابتدای امسال تاکنون به طور متوسط ۱۷ دلار و ۱۴ سنت در هر اونس بوده است، همچنان با بهای ۱۶ دلار و ۹۰ سنت معامله می‌شود. متوسط قیمت نقره در سال ۲۰۱۸ نیز معادل ۱۷ دلار و ۹۰ سنت در هر اونس پیش‌بینی شد که از پیش‌بینی ۱۸ دلار و ۳۰ سنتی سه ماه پیش کمتر است.

نتایج یک نظرسنجی که توسط رویترز انجام شد، از احتمال ثبات قیمت طلا و کاهش بهای نقره در سال ۲۰۱۸ خبر داد. به گزارش ایرنا، براساس نظرسنجی رویترز از ۳۴ تحلیلگر و تاجر طلا در طول دو هفته گذشته، متوسط قیمت طلا امسال یک هزار و ۲۶۰ دلار در هر اونس پیش‌بینی شد که با میانگین قیمت سال گذشته آن تفاوت چندانی ندارد. میانگین قیمت فلز زرد از ابتدای سال ۲۰۱۷ تاکنون یک هزار و ۲۵۵ دلار در هر اونس است که احتمال درستی پیش‌بینی یاد شده را تقویت می‌کند. براساس این نظرسنجی، متوسط قیمت طلا در سال ۲۰۱۸ اندکی بیشتر از امسال است. تحلیلگران و تاجران شرکت‌کننده در نظرسنجی رویترز انتظار دارند میانگین قیمت این فلز گرانبها در سال میلادی آینده به یک هزار و ۳۰۰ دلار در هر اونس برسد که از میانگین قیمت پیش‌بینی شده امسال تنها ۳ درصد بیشتر است. متوسط نوسان سالانه قیمت طلا بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶، ۸.۲ تا ۲۶ درصد بوده است. با این حال، پس از آنکه احتمال بالا بردن نرخ بهره در آمریکا کاهش یافت و نگرانی‌ها در مورد مسائل کره شمالی موجب شد قیمت فلز زرد ماه گذشته به بالاترین سطح در یک‌سال گذشته برسد، پیش‌بینی یاد شده برای

چرا مسیر ادغام وزارتخانه‌ها منحرف شد؟

## ضرورت‌های بازمهندسی جایگاه صنعت و تجارت

تجاری همپای ظرفیت‌های صنعتی رشد نکرده است. در همین چارچوب لازم است با کارآمد کردن سیاست‌های بازرگانی، تولید کشور را رقابتی و برون‌نگار کنیم. دودانگه افروزد: «زمزمه‌های ادغام وزارت صنعت، معدن و تجارت از سال‌های ۸۵ و ۸۶ شروع شده بود، چراکه در کشور نمی‌شود صنعتی داشته باشیم که بدون توجه به بازار تولید کند. شما می‌دانید یکی از چالش‌های بزرگ کشور ما، همین است که ظرفیت‌های تولیدی گسترده‌ای ایجاد شده و این ظرفیت‌ها بیشتر از تقاضایی بوده که در داخل کشور است یعنی اگر تقاضای ما تقاضای ۸۰ میلیون است، ظرفیت‌های تولیدی در کشور هفت الی هشت برابر آن است. این کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با خبرنگاران معتقد است: «فلسفه ادغام وزارت بازرگانی و صنعت این بود که نگاه مشتری‌مداری و حضور در بازارهای خارجی و صادراتی در بدنه تولید نهادینه شود. این درحالی است که در پروسه و روند ادغام اتفاقاتی افتاد که این اتفاق باعث شد مسیر ادغام تغییر کند و منحرف شود و عملاً اهداف ادغام محقق نشد». او ادامه داد: «در حال حاضر ظرفیت‌های صنعتی کشور گسترش پیدا کرده، اما ظرفیت‌ها و زیرساخت‌های

چند ماهی از مطرح شدن پیشنهاد تفکیک وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌گذرد؛ اگرچه این روزها کمتر درباره این طرح صحبت می‌شود، اما به نظر می‌رسد پیشنهاددهندگان آن همچنان مصرا نه به دنبال این موضوع هستند. پیشنهاددهندگان طرح تفکیک وزارت صنعت، معدن و تجارت معتقدند که تفکیک وزارتخانه، به بازگشت صنعت و تجارت به جایگاه اصلی‌شان کمک می‌کند؛ این در حالی است که کارشناسان و صاحب‌نظران اقتصادی تاکید دارند به جای اینکه روی تفکیک بازرگانی و صنعت تمرکز کنیم، باید روی احیای نظام بازرگانی کشور تمرکز کنیم. در همین زمینه، محمود دودانگه، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با خبرنگاران معتقد است: «فلسفه ادغام وزارت بازرگانی و صنعت این بود که نگاه مشتری‌مداری و حضور در بازارهای خارجی و صادراتی در بدنه تولید نهادینه شود. این درحالی است که در پروسه و روند ادغام اتفاقاتی افتاد که این اتفاق باعث شد مسیر ادغام تغییر کند و منحرف شود و عملاً اهداف ادغام محقق نشد». او ادامه داد: «در حال حاضر ظرفیت‌های صنعتی کشور گسترش پیدا کرده، اما ظرفیت‌ها و زیرساخت‌های

### مشکل اساسی کجاست؟

معاون سازمان توسعه تجارت نیز با اشاره به هدف‌گذاری افزایش دو برابری صادرات به ایسنا، گفته است: اکنون یکی از مشکلات اساسی ما این است که ظرفیت لازم برای توسعه صادرات را نداریم، چراکه ظرفیت تکنولوژیک ما به‌گونه‌ای نیست که توان افزایش دو برابری حجم صادرات را داشته باشیم. محمدرضا مودودی با بیان اینکه در شش ماه اول سال جاری نیز هدف‌گذاری‌های صادراتی محقق نشده اظهار کرد: متأسفانه در این مدت شرایط لازم برای صادرات را نداشته‌ایم و بر همین اساس برخی محصولات مانند مس، فولاد و حتی پسته ما با کاهش آمارهای صادراتی مواجه بوده‌اند. وی ادامه داد: حتی در بخش پتروشیمی نیز با وجود ظرفیت‌های موجود از سوی برخی کشورها موانعی ایجاد شده و کار در این بخش دچار دشواری‌هایی شده است. معاون سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه در شش ماه گذشته به طور تدریجی تلاش شده است که شیب منفی آمارهای صادراتی کمتر شود، گفت: اکنون به ۴۲ درصد عقب‌ماندگی نسبت به سال گذشته رسیده‌ایم و امیدواریم در نیمه دوم سال با توجه به برداشت برخی محصولات کشاورزی بتوانیم این فاصله را جبران کنیم.



## یادداشت



## غفلت از سرمایه‌های نامشهود

محسن خلیلی عراقی  
کارآفرین

«جوان» یعنی «امید»؛ امید به آینده‌های بهتر؛ یعنی خلاقیت و نوآوری و جرأت و جسارت. جوان یعنی آرمان‌خواهی و آرمان‌طلبی، یعنی علم و دانش روز. جوان، اما کمتر به معنای تجربه و صبوری است. نه اینکه دربردارنده این صفات نباشد، بلکه شاید غفلت این ویژگی‌ها در عصر جوان و جوانی کمتر باشد، اما یک نکته مسلم است و آن این است که جهان آینده، جهان جوانان امروز است. پس بیش و پیش از هر عصری باید در ساختن این آینده حضور داشته باشند.

عرصه اقتصاد در جهان توسعه‌یافته بیش از سایر بخش‌ها با حضور جوانان عجین شده است. امروزه بزرگ‌ترین و موفق‌ترین بنگاه‌های اقتصادی در جهان توسط جوانان راننداری و هدایت و راهبری می‌شوند و نه فقط آن بنگاه بلکه جهان را متأثر از وجود خود می‌کنند. موسس، مالک و یا راهبر اکثر موسسه‌ها و شرکت‌های معظم مجازی و کسب و کارهای جدید جوانان دپروز و امروزند. این همه چنان که مشخص است در حوزه کسب و کار خصوصی است، اما در اقتصادهایی که همچنان دولت‌ها در آنها متولی اصلی و تخصیص‌دهنده منابع و سیاست‌گذار و متصدی آموزش، کمتر مثال‌های فوق مصداق دارد. در چنین اقتصادهایی کارآفرینان جوان در حاشیه به سر می‌برند و تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری‌ها درون نظام بوروکراتیک و بر مبنای پارهای ملاحظات صورت می‌گیرد. این ویژگی برآمده از اقتصاد سیاسی این کشورهاست. چراکه در چارچوب این گونه ساختارها، ارتباطات و مناسبات و مصلحت‌ها و منافع گروه‌های ذی‌نفع و... از شایستگی‌های علمی و فنی و... اهمیت بیشتری دارد. بنابراین تا اینجا مطلب به نظر دو اصل، توانمندی و حضور بخش خصوصی نوپا (کسب و کارهای جدید) و نیز غلبه ضرورت‌های اقتصادی، بر مصلحت‌های سیاسی می‌تواند امکان حضور جوانان را در عرصه اقتصاد بیشتر فراهم کند.

اما وضعیت کشورمان در این زمینه کمی فزاینده است چرا که اگرچه شبکه اصلی اقتصادی کشورمان «دولت» و مشخصه اصلی آن «دولتی» بودن است، اما از سوی دیگر با مشکلات و به قول دکتر نیلی، اقتصاددان برجسته و دستیار ویژه رئیس‌جمهوری، با «برچالش‌ها» بی‌مواجهیم که عمدتاً بیماری‌های مزمن و دیرینه‌اند. درمان آنها طبیعتاً حاذق و مجرب می‌طلبد؛ طبیعتاً که با روند بیماری و آزمایش و خطاها و نسخه‌های تجویز شده برای درمان این بیماری‌های صعب و سخت آشنا باشند. لذا در این جهت باید قادر باشیم از تمامی نیروهای مستعد کشور اعم از پیر و جوان به بهترین وجه ممکن بهره‌برداری کنیم و آنان را به مشارکت در ساختن میهن عزیز دعوت کنیم؛ چرا که امروزه به اثبات رسیده است که مهم‌ترین و موثرترین منابع در اقتصاد دانش‌محور امروزی همان «منابع انسانی» است. در جهان امروز آنچه سبب برتری کشورها نسبت به یکدیگر است نه تکنولوژی و استفاده از فناوری‌های نوین در ارائه محصولات جدید و متنوع بلکه توجه به «سرمایه انسانی و فکری» به‌عنوان موجد این سخت‌افزارها و نرم‌افزارهاست. این سرمایه را سازمان ملل متحد «ثروت مولد منسجم در کار، مهارت و دانش» دانست (سازمان ملل متحد، نیویورک، ۱۹۹۷).

در این میان به نظر می‌رسد نقطه آغاز برای ارتقای نیروی انسانی با توجه به جایگاه نهاد دولت به‌عنوان نهاد راهبری کننده در کشورمان، نوسازی نهاد دولت است. چراکه اگر امروز از بسامان شدن اقتصاد کشور به‌عنوان ضروری‌ترین موضوع سخن گفته می‌شود، در گام اول به دولت به‌عنوان بزرگ‌ترین و مهم‌ترین مرکز تجمع نیروهای فکری سیاست‌گذار کشور برمی‌خوریم. نهادی بس پیچیده و مانعی سخت و دشوار در مقابل تغییرات و تحولات، چراکه بازسازی و نوسازی این نهاد با کنندی و سختی صورت می‌گیرد. ارتقای توان کارشناسی در یک سازمان سال‌ها و سال‌ها طول می‌کشد. سال‌ها طول می‌کشد که افراد تجربه کسب کنند تا بتوانند در ساختار تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری صاحب‌توان شوند.

اگر بوروکراسی را چنان‌که در تعریف اصیل آن است، «عقلانی شدن امور و نظام اداری» بدانیم آنگاه باید گفت که متأسفانه در کمتر زمانی بین رشد این نهاد و توسعه اقتصادی و صنعتی کشورمان توازن و تناسب لازم برقرار بوده است. علل این عدم توازن را رشد ناهماهنگ اجتماعی با ساختارهای اداری و اقتصادی برمی‌شمرند. چنان‌که ورود نزدیک به ۵ میلیون فارغ‌التحصیل دانشگاهی به بازار کار کشور این سوال را مطرح می‌کند که چطور می‌توان اشتغال این جوانان تحصیلکرده را فراهم کرد؟ این موضوع از آن رو اهمیت دوچندان می‌یابد که در اخبار می‌خوانیم متأسفانه کشور ما در رتبه اول مهاجرت نخبگان در جهان قرار دارد. پیشنهاد مشخص این صنعتگر سالخورده به عزیزان دولتی و نهادهای برنامه‌ریز آن است که همانطور که برای منابع نفتی، گازی و معدنی و ارتقای تکنولوژیکی برنامه‌ریزی مشخص و با قید احکام و اعداد و ارقام تدوین، مصوب و اجرایی می‌شود، به‌طور خاص برای «نیروی انسانی» یا همان «سرمایه نامشهود» نیز برنامه مشخصی تدوین و اجرایی شود؛ به نحوی که پس از چهار یا هشت سال که دولت محترم جیبی خود را به دولت دیگری می‌سپارد، ذخیره غنی و ارزشمندی از نیروهای خلاق و مجرب به‌عنوان جانشینان مدیران شایسته فعلی در ساختار اداری و نظام تدبیر کشور بر جای گذارد.

منبع: آ آینده‌نگر

## وزرای پیشنهادی علوم و نیرو رای اعتماد گرفتند

## امید برای «علوم»، تدبیر برای «نیرو»

ایمان ولی پور  
ivankaramzof@yahoo.com

رئیس‌جمهوری روز یکشنبه به بهارستان رفت تا از دو وزیر پیشنهادی‌اش برای وزارت نیرو و علوم و در مجلس دفاع کند. او هفته گذشته در نامه‌ای منصور غلامی را برای تصدی وزارت علوم و رضا اردکانیان را برای تصدی وزارت نیرو به مجلس شورای اسلامی معرفی کرده بود؛ در این میان، وضعیت اردکانیان در روزهای اخیر بهتر از غلامی بود و فضای مثبت و یکدستی نسبت به انتخاب او برای وزارت نیرو وجود داشت، اما درباره وزیر پیشنهادی رئیس‌جمهور برای وزارت علوم، این یکدستی به چشم نمی‌خورد و گمانه‌زنی‌های گاه متناقضی نسبت به منصور غلامی برای تصدی وزارتخانه علوم وجود داشت.

این حساسیت ویژه نکته‌ای بود که روحانی نیز در سخنانش به آن اشاره کرد و آن را نشان‌دهنده سرزنده بودن نهاد علم و دانشگاه در ایران دانست: «دانشگاه از حساسیت ویژه‌ای برخوردار است. همه شما نمایندگان می‌دانید که هماهنگ کردن برای معرفی وزیر به مجلس در برخی موارد طولانی‌تر خواهد بود. برخی وزارتخانه‌ها هماهنگی آسان‌تری دارند، اما برخی طولانی‌تر هستند. صبر و حوصله کردیم، تعامل کردیم، اما معامله نکردیم.»

امن بودن و نه امنیتی بودن دانشگاه، احترام به علم، احترام به دانشجویان، احترام به آزادی بیان و آزادی اندیشه در دانشگاه از مهم‌ترین مواردی بود که روحانی درباره دانشگاه و وزارت علوم در مجلس بیان کرد: «دولت راه خود را در زمینه احترام به علم و دانشگاه، غیرامنیتی بودن محیط دانشگاه، احترام به دانشجویان و آزادی اندیشه و بیان در دانشگاه ادامه خواهد داد و ذره‌ای کوتاه نخواهد آمد. به هر آنچه در انتخابات ۹۲ و ۹۶ راجع به محیط دانشگاه، امن بودن آن و نه امنیتی بودن آن، فضای آزاد و امنیت لازم برای دانشجویان و اساتید گفته بودم،

وفا دارم.» او درباره گزینه پیشنهادی‌اش برای وزارت علوم گفت: «اولین شرط من با وزیر علوم این بود که محیط دانشگاه از آن همه دانشجویان و احزاب و جناح‌ها است. هیچ‌کس در دانشگاه، هیچ انجمن و جمعی در داخل دانشگاه نباید احساس بی‌پشتوانگی کند. هیچ جمعی نباید فکر کند که برای باقی امنیت است و برای او نیست. هیچ جمعی نباید فکر کند که نظر وزارتخانه به برخی متفاوت است. در اینجا به وزیر علوم آینده می‌گویم که اساس وزارت علوم باید بر مبنای امید باشد. وزارت علوم و دانشگاه‌های ما باید به‌گونه‌ای باشند که دانشجوی امروز امیدوار باشد.»

**جمع‌بندی شرق و غرب**  
رئیس‌جمهور درباره وزارت نیرو نیز با بیان این نکته که «همانطور که در وزارت علوم از امید سخن می‌گویم، در وزارت نیرو بیشتر باید از تدبیر سخن گفت» مسئله آب را مسئله امروز و فردای ایران و موضوع بین نسلی دانست و به همین خاطر، وزارت نیرو را

وزارت تدبیر نامید چراکه باید برای اقلیم ایران در بلندمدت برنامه‌ریزی کند. روحانی علت دعوت از رضا اردکانیان برای وزارت نیرو را اهمیت بحث آب و مهارت و تخصص و دانش اردکانیان در مسئله آب بیان کرد و البته این اهمیت‌محوری در موضوع آب را به منزله غفلت از موضوع انرژی و برق ندانست. او در معرفی اردکانیان گفت: «وزیر نیروی ما در سازمان ملل کار کرده و از طرح‌های اجرایشده برای حل مشکل کم‌آبی مطلع است. او با شهید عباسپور کار کرده و سال‌ها در وزارت نیرو و کشور بوده است.»

رئیس‌جمهور درباره چگونگی آشنایی با اردکانیان گفت: «من در دبیرخانه شورای عالی امنیت ملی با آقای اردکانیان آشنا شدم. طرحی برای تأمین دوره ریاست‌جمهوری مرحوم هاشمی‌رفسنجانی از سوی ایشان تدوین شد و در دولت آقای خاتمی هم پیگیری شد و حتی در دولت‌های بعدی هم او پیگیری بود. آقای اردکانیان می‌داند که تمام فکر و ذکر مرحوم هاشمی، آبادانی کشور

بود.» به میان آمدن نام هاشمی‌رفسنجانی کافی بود تا روحانی بار دیگر از شخصیت سردار سازندگی تجلیل کند و در اهمیت موضوع آب برای مرحوم هاشمی در مجلس بگوید: «کمتر کسی را در تاریخ ایران دیدم که برای آبادانی کشور این همه دلسوز باشد و فکر کند و طرح داشته باشد. خدا شاهد است هرگاه همراه با ایشان به کشوری می‌رفتیم و با رئیس‌جمهوری می‌نشستیم، او تا ما را همان را سریع‌تر طی کنیم.»

دنیای به دنبال کسب تجربه برای آبادانی کشور بود و همه فکر و ذکر و تلاشش آبادانی ایران بود. در همان دوره بود که برای غرب کشور، سند آب تدوین شد. من دانش و تبحر آقای اردکانیان را از آن دوران به یاد دارم.»

رئیس‌جمهور در جمع نمایندگان مجلس، انتخاب غلامی و اردکانیان را جمع‌بندی شرق و غرب دانست و گفت: «بین این دو وزیر، شرق و غرب را جمع کردیم. وزیر علوم در

شرق استرالیا درس خوانده و وزیر نیرو در غرب کانادا.» او همچنین از شروطش با دو وزیر پیشنهادی و به‌طور کلی، نحوه سلوک با وزیران در دولت دوازدهم سخن گفت و مبنای این سلوک را پیوست حکم وزیران دانست: «مبنای من در نحوه سلوک با وزرای که تا امروز انتخاب شده‌اند و دو وزیری که ان‌شاءالله و به کمک شما انتخاب خواهند شد، «پیوست» حکم آنها است. در این «پیوست» گام به گام اولویت‌های دولت دوازدهم مشخص شده است و دولت به‌طور منظم در ارزیابی‌های سه ماهه، وزرا را ارزیابی خواهد کرد. مبنایم برای ادامه یا توقف کار با وزرا، «پیوست» کار آنهاست که از برنامه دولت و اسناد بالادستی قانونی استخراج شده است.»

روحانی در پایان سخنانش ابراز امیدواری کرد که دو وزیر پیشنهادی‌اش از مجلس رأی اعتماد بگیرند تا کابینه دولت دوازدهم کامل شود: «از نمایندگان تقاضا می‌کنم همانطور که در معرفی کابینه ما را یاری دادید و به وزیر پیشنهادی رأی دادید، به این دو وزیر پیشنهادی نیز رأی دهید؛ دو وزیر باقی‌مانده که لازم است هرچه سریع‌تر کار این وزارتخانه‌ها آغاز شود. این وزارتخانه‌ها از تاریخ ۱۴۰۴، تأمین پایدار مواد اولیه خود با قیمت رقابتی را در استراتژی‌های خود قرار داده است که در این راستا، سرمایه‌گذاری‌های عظیمی در سهام شرکت‌های معدنی بزرگ از جمله گل‌گهر، چادرمو و سرمایه‌گذاری در طرح فلزات انجام داده است. ضمن اینکه سرمایه‌گذاری در طرح توسعه کانسارته‌سازی و گندله‌سازی سنگان به ظرفیت ۵ میلیون تن، بخش عمده‌ای از نیاز شرکت به تأمین مواد اولیه را از داخل کشور و با قیمت رقابتی برآورده می‌سازد. او در همین رابطه افزود: در حال حاضر کارخانه گندله‌سازی سنگان به بهره‌برداری رسیده است و پیش‌بینی می‌شود تا پایان امسال یک میلیون و ۵۳۰ هزار تن گندله از این شرکت به فروش برسد.

وی خاطر نشان کرد: با توجه به راهاندازی طرح توسعه سباز در سال جاری که قرار است ظرفیت آن از ۷۵۰ هزار تن به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن ورق گرم افزایش یابد، ۸۳۰ هزار تن از ظرفیت محقق می‌شود. نادری با اشاره به وضعیت مطلوب سودآوری شرکت‌های گروه فولاد مبارک که ادامه داد: شرکت فولاد هرگزگان جنوب به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های گروه فولاد مبارک که سرمایه ۱۵۰۰ میلیارد تومان خود توانست در شش ماهه نخست سال ۹۶ با تولید ۷۰۶ هزار تن اسلب به ارزش ۱۱۹۰ میلیارد تومان، در نهایت به ۱۲۸ میلیارد تومان سود خالص و ۸۵ ریال به ازای هر سهم در شش ماهه ابتدای سال دست یابد. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته، این شرکت ۱۳۴ میلیارد تومان زیان خالص را تجربه کرد. ضمن اینکه این شرکت فروش یک میلیون و ۴۵۶ هزار تن اسلب تا پایان سال را هدفگذاری کرده است.



## جمعیت شاغلان به تفکیک وضع تحصیلی

شاغلان باسواد	سطح سواد	جمعیت شاغل
۱	دیپلم و پیش دانشگاهی	۵۰۳۸۴۳۹
۲	راهنمایی	۴۹۴۴۳۶۹
۳	ابتدایی	۴۸۸۲۷۴۸
۴	لیسانس	۳۱۲۳۹۶۳
۵	فوق دیپلم	۱۱۱۴۳۵۸
۶	فوق لیسانس و دکتری حرفه‌ای	۱۰۰۷۹۵۲
۷	سواد آموزی و آموزش‌های غیررسمی	۳۳۳۶۹۳
۸	متوسطه	۱۰۸۵۲۳
۹	دکتری تخصصی	۱۰۰۷۰۴
شاغلان بی‌سواد		
۱	شاغلان بی‌سواد	۱۹۳۳۳۰۰

## صنعت



معاون اقتصادی و مالی فولاد مبارک اصفهان اعلام کرد

## عملکرد درخشان در نیمه نخست امسال

معاون اقتصادی و مالی شرکت فولاد مبارک اصفهان گفت که در سال ۹۶ این شرکت به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت فولادسازی در خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) با هدف‌گذاری تولید و فروش حدود ۷ میلیون تن انواع محصولات گرم، سرد و پوشش‌دار، دستیابی به ۱۴ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان درآمد و در نهایت تحقق ۴۰۰۰ میلیارد تومان سود خالص را هدفگذاری کرد که این میزان سودآوری بالاترین حد از زمان بهره‌برداری از این شرکت بوده است. امیرحسین نادری، عملکرد شش ماهه نخست امسال را بسیار درخشان ارزیابی کرد و ادامه داد: در مدت شش ماهه ابتدای امسال شرکت با فروش ۷ میلیون و ۲۱۱ هزار تن انواع محصولات خود به ارزش ۶۷۰۰ میلیارد تومان توانست پس از کسر بهای تمام‌شده و سایر هزینه‌های خود ۲ هزار و ۲۳۶ میلیارد تومان سود خالص معادل ۲۹۸ ریال به ازای هر سهم حاصل کند که نسبت به مدت مشابه سال ۹۵ از رشدی بالغ بر ۲۴۳ درصد برخوردار بوده است. معاون اقتصادی و مالی شرکت فولاد مبارک اصفهان افزود: در شش ماهه نخست امسال درآمدهای عملیاتی ۴۳ درصد، بهای تمام‌شده ۵ درصد، سود ناخالص ۱۴۰ درصد، سود عملیاتی ۱۵ درصد و در نهایت سود خالص ۲۴۳ درصد نسبت به دوره مشابه سال قبل، رشد کرده است. نادری، بهره‌برداری از طرح‌های توسعه شرکت، از جمله ماشین ریکته‌گری شماره ۵ به ظرفیت یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن تختال و طرح توسعه فولاد سباز از ۷۵۰ هزار تن به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن را از عوامل افزایش درآمد شرکت برشمرد و افزود: با بهره‌برداری از ماشین ریکته‌گری شماره ۵ شرکت در سال ۹۵، ظرفیت تولید و فروش اسلب به‌طور چشمگیری افزایش یافت، به‌طوری‌که ۷۳۴ میلیارد تومان درآمد شرکت در شش ماهه اول سال ۹۶ از محل فروش اسلب‌های ماشین ریکته‌گری جدید بوده است و پیش‌بینی می‌شود تا پایان امسال جمعا ۱۶۰۰ میلیارد تومان از این محل، به درآمد‌های شرکت افزوده شود. وی با اشاره به سایر طرح‌های توسعه مهم شرکت تصریح کرد: فولاد مبارک اصفهان در راستای سند جامع توسعه‌ای خود و رسیدن به ظرفیت ۲۵ میلیون تن تا سال ۱۴۰۴، تأمین پایدار مواد اولیه خود با قیمت رقابتی را در استراتژی‌های خود قرار داده است که در این راستا، سرمایه‌گذاری‌های عظیمی در سهام شرکت‌های معدنی بزرگ از جمله گل‌گهر، چادرمو و سرمایه‌گذاری در طرح فلزات انجام داده است. ضمن اینکه سرمایه‌گذاری در طرح توسعه کانسارته‌سازی و گندله‌سازی سنگان به ظرفیت ۵ میلیون تن، بخش عمده‌ای از نیاز شرکت به تأمین مواد اولیه را از داخل کشور و با قیمت رقابتی برآورده می‌سازد. او در همین رابطه افزود: در حال حاضر کارخانه گندله‌سازی سنگان به بهره‌برداری رسیده است و پیش‌بینی می‌شود تا پایان امسال یک میلیون و ۵۳۰ هزار تن گندله از این شرکت به فروش برسد.

وی خاطر نشان کرد: با توجه به راهاندازی طرح توسعه سباز در سال جاری که قرار است ظرفیت آن از ۷۵۰ هزار تن به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن ورق گرم افزایش یابد، ۸۳۰ هزار تن از ظرفیت محقق می‌شود. نادری با اشاره به وضعیت مطلوب سودآوری شرکت‌های گروه فولاد مبارک که ادامه داد: شرکت فولاد هرگزگان جنوب به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های گروه فولاد مبارک که سرمایه ۱۵۰۰ میلیارد تومان خود توانست در شش ماهه نخست سال ۹۶ با تولید ۷۰۶ هزار تن اسلب به ارزش ۱۱۹۰ میلیارد تومان، در نهایت به ۱۲۸ میلیارد تومان سود خالص و ۸۵ ریال به ازای هر سهم در شش ماهه ابتدای سال دست یابد. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته، این شرکت ۱۳۴ میلیارد تومان زیان خالص را تجربه کرد. ضمن اینکه این شرکت فروش یک میلیون و ۴۵۶ هزار تن اسلب تا پایان سال را هدفگذاری کرده است.

او خرید بلوک ۱۷ درصدی شرکت سرمایه‌گذاری معادن و فلزات در سال جاری را یکی از اقدامات مهم شرکت در راستای مدیریت بهینه سبد سرمایه‌گذاری‌های شرکت و کنترل شرکت‌های معدنی برشمرد و افزود: سبد سرمایه‌گذاری شرکت به ارزش بازار، حدود ۷۰۰۰ میلیارد تومان و بهای تمام‌شده ۴۰۰۰ میلیارد تومان است که در راستای استراتژی کلان شرکت و سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فولادی انجام شده است و سالانه حدود ۲۵۰ میلیارد تومان از محل سود تقسیمی این شرکت‌ها به درآمدهای فولاد مبارک اضافه می‌شود. نادری انضباط دقیق مالی شرکت مادر گروه فولاد مبارک که در عین شفافیت اطلاعاتی و ارسال به‌موقع گزارش‌های موردنیاز سازمان بورس طبق جدول زمانبندی را از مهم‌ترین افتخارات شرکت برشمرد و افزود: ارائه اطلاعات و گزارش‌های مالی و اقتصادی قابل اتکا و به‌موقع به سهامداران یکی از اهداف اساسی شرکت است و ارتقای رتبه اطلاع‌رسانی به سهامداران، همواره موردتوجه مدیران شرکت بوده است.

او در پایان، کاهش نرخ تسهیلات مالی و جایگزینی تسهیلات نرخ بهره بالا با تسهیلات با نرخ ۱۸ درصد را یکی دیگر از اقدامات اساسی در راستای کاهش هزینه‌های مالی برشمرد و گفت: همچنین مدیریت موجودی کالا و مواد اولیه متناسب با حجم تولید شرکت به منظور جلوگیری از انباشت موجودی‌ها از دیگر اقدامات مهم امسال است.



یادداشت

دولت تاکنون طعم صادرات بدون صدور مواد خام را نچشیده است



ابراهیم جمیلی  
رئیس خانه اقتصاد ایران

مهم‌ترین مزیت اقتصاد ایران، نفت بوده و دوری از نفت نیز برای مسئولان اقتصادی دولتی سخت و دشوار است، بنابراین مسیر حرکت صادراتی را باید به سوی صادرات مشتقات نفتی متمرکز کنیم. برنامه‌ریزی‌های کلان اقتصادی مختص به تولید نفت، باید به سمت کاهش صادرات نفت خام و جایگزینی محصولات پتروشیمی به‌جای آن برود. مزیت‌های اقتصاد توسعه‌ی محور که هدف آن سودآوری، بهره‌وری و ایجاد ارزش افزوده حاصل از فرآوری محصولات خام به کالاهای واسطه‌ای است، نباید در آمد حاصل از صادرات را از طریق خام‌فروشی جبران کند، زیرا این پدیده با تمامی اهداف ذکر شده در تضاد قرار می‌گیرد. خام‌فروشی مانعی بر رشد تجارت و رونق صنایع و بنگاه‌های کوچک و متوسط است. زمانی که زیرساخت‌های اقتصادی در شهرک‌های صنعتی به‌ویژه در صنایع میان‌دستی و پایین‌دستی فراهم شود، دولت راهی برای فرار از خام‌فروشی ندارد و باید مواد اولیه بسیاری از این بنگاه‌ها را فراهم کند ضمن آنکه دولت تاکنون مزه صادرات محصولات فرآوری شده حاصل از خام‌فروشی را نچشیده است. دوری یک یا دو ساله دولت از خام‌فروشی نفت و دیگر صنایع کاملاً ضروری و البته شاید غیرممکن باشد، اما اگر دولت بتواند یک سال صادرات نفت را فدای سال‌ها تولید و صادرات محصولات فرآوری کند، ارزش افزوده حاصل این فرآیند هیچ‌گاه از زیر زبان دولت‌نشینان فراموش نمی‌شود. امسال صادرات کشور نسبت به سال گذشته با افت مواجه بوده است. آمار صادراتی شش ماهه سال قبل حاکی از این بوده که صادرات غیرنفتی نسبت به واردات پیشی گرفته ولی امسال آمارهای گمرک نشان می‌دهد صادرات از واردات عقب افتاده و تمرکز تجاری کشور منفی شده است. صادرات باید مبتنی بر ریل‌گذاری صحیح، برنامه‌ریزی مناسب، بازاریابی دقیق و ... باشد. این مقوله در ایجاد ارزش افزوده، اشتغال‌آفرینی، گردش مالی بالا، رشد اقتصادی، خلق ثروت و مواردی از این دست در مملکت بسیار حائز اهمیت است.

منبع: آنا

نفت

بلومبرگ اعلام کرد

شواهد از افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۱۸ حکایت دارد

پایگاه خبری بلومبرگ آمریکا اعلام کرد که شواهد از افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۱۸ حکایت می‌کند و تغییر همه متغیرهای اصلی بازار به نفع بالا رفتن قیمت نفت است. پایگاه خبری یاد شده نوشت، درست قبل از اینکه عربستان از توافق کاهش تولید حمایت کند و قیمت نفت خام برنت دریای شمال برای نخستین بار از سال ۲۰۱۶ به بیش از ۶۰ دلار در هر بشکه افزایش یابد، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک تقریباً نسبت به افزایش بهای این نفت پایه بیش از هر زمان دیگری خوشبین بودند. فروش اوراق بهادار نفتی توسط این صندوق‌های تأمین مالی جمعه گذشته به سطحی کاهش یافت که آخرین بار در فوریه (بهمن - اسفند) گذشته تجربه شده بود؛ زمانی که توافق کاهش تولید سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک)، جرقه افزایش قیمت نفت را زد. «محمد بن سلمان» ولیعهد عربستان روز شنبه به پایگاه خبری بلومبرگ گفت: البته که می‌خواهیم توافقی کاهش تولید اوپک تا پایان سال ۲۰۱۸ تمدید شود. ولیعهد عربستان این اظهارنظر را پس از آن عنوان کرد که «ولادیمیر پوتین»، رئیس‌جمهوری روسیه گفت: توافق کاهش تولید باید دست‌کم تا پایان سال ۲۰۱۸ تمدید شود. وقتی نظر این دو کشور که تصمیم‌گیرندگان اصلی سرنوشت توافق کاهش تولید هستند، بر تمدید است، به احتمال زیاد این توافق تمدید می‌شود اما به هر حال، سرنوشت این توافق در نشست ماه آینده وین مشخص می‌شود. «کریس کتنمن» استراتژیست ارشد شرکت مشاوره‌ای «ماکرو ریسک» آمریکا واقع در نیویورک به بلومبرگ گفت: شواهد نشان می‌دهد که مردم به افزایش قیمت نفت امیدوارند. وی افزود: حمایت ولیعهد عربستان از تمدید توافق کاهش تولید، احتمال تمدید این توافق را افزایش داده است و خوشبینی به افزایش قیمت نفت را چنان بالا برده که تصور تغییر این شرایط آسان نیست. به نوشته بلومبرگ، تغییر متغیرهای اصلی بازار همه به افزایش قیمت نفت است، موجودی انبارهای نفت آمریکا تقریباً به کمترین سطح خود از ژانویه ۲۰۱۶ (دی-بهمن ۱۳۹۴) رسیده است. «خالد الفلیح»، وزیر انرژی عربستان گفته است: تقاضای نفت انعطاف‌پذیرتر از چیزی است که مردم فکر می‌کنند. «الد ریسر»، مدیرعامل شرکت نفتی استانتاویل نروژ نیز گفته است: بازار نفت به طور قطع در تعادل است.

حجم معاملات مسکن در مهرماه امسال نسبت به ماه مشابه سال قبل ۳۴ درصد افزایش یافت

بازگشت رونق به بازار مسکن؟



بنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۴۶.۱ میلیون ریال بوده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶.۵ درصد افزایش نشان می‌دهد.

ارزایی قدرت خرید مردم

همچنین توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب ارزش هر واحد حاکی از آن است که در میان دامنه‌های قیمتی مورد بررسی واحدهای مسکونی با ارزش ۱.۵ تا ۲ میلیارد ریال با اختصاص ۱۱.۷ درصد بیشترین سهم از معاملات انجام شده را به خود اختصاص داده‌اند. واحدهای دارای ارزش یک میلیارد تا ۱.۵ میلیارد ریال و ۲ تا ۲.۵ میلیارد ریال نیز هر کدام با اختصاص ۹.۸ درصد و ۹.۷ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در مجموع در این ماه حدود ۵۱ درصد از معاملات به واحدهای مسکونی با ارزش کمتر از ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال اختصاص داشت.

وضعیت اجاره بهای مسکن

در مهرماه شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۸.۴ درصد و ۷.۵ درصد رشد نشان می‌دهد. ماهیت قراردادهای اجاره مسکن که اغلب یک‌ساله تنظیم می‌شوند و نیز اثرپذیری شاخص اجاره بهای مسکن از سیاست‌های کنترل و مهار تورم سبب تغییر متناسب اجاره بها با تحولات نرخ تورم در کشور شده است. سهم هزینه مسکن شامل اجاره بهای مسکن اعم از شخصی و غیرشخصی در محاسبات شاخص کل بهای کالا و خدمات مصرفی بر پایه سال ۱۰۰=۱۳۹۵ معادل ۳۳.۱ درصد است.

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب قیمت یک مترمربع بنا در مهرماه سال ۹۶ حاکی از آن است که واحدهای مسکونی در دامنه قیمتی ۳۰ تا ۳۵ میلیون ریال به ازای هر مترمربع بنا با سهم ۱۰.۹ درصد بیشترین سهم از معاملات شهر تهران را به خود اختصاص داده و دامنه‌های قیمتی ۲۵ تا ۳۰ و همچنین ۳۵ تا ۴۰ میلیون ریال به ترتیب با سهم‌های ۱۰.۲ درصدی و ۹.۷ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در این ماه توزیع حجم معاملات به‌گونه‌ای بوده است که ۵۷.۲ درصد واحدهای مسکونی با قیمتی کمتر از متوسط قیمت هر مترمربع واحد مسکونی شهر تهران به فروش رفته‌اند.

دامنه‌های قیمتی مورد تقاضا

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۴۷.۹ میلیون ریال بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۷ درصد و ۸.۷ درصد افزایش نشان می‌دهد. بیشترین رشد میانگین قیمت در این ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل به منطقه ۱۷ معادل ۱۵.۲ درصد و کمترین میزان رشد به منطقه ۲۲ معادل ۱.۲ درصد تعلق دارد. در میان مناطق بیست‌ودوگانه شهرداری تهران بیشترین میانگین قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده معادل ۱۰۲.۶ میلیون ریال به منطقه یک و کمترین آن با ۲۲.۷ میلیون ریال به منطقه ۱۸ تعلق داشته است که نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۴.۴ درصد و ۱۲.۶ درصد افزایش نشان می‌دهند.

ترازهای برطرف‌دار

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده بر حسب سطح زیربنای هر واحد مسکونی در مهرماه نیز نشان می‌دهد بیشترین سهم از معاملات انجام شده به واحدهایی با زیربنای ۶۰ تا ۷۰ مترمربع معادل ۱۵.۳ درصد اختصاص داشته است. واحدهای دارای زیربنای ۵۰ تا ۶۰ و ۷۰ تا ۸۰ مترمربع به ترتیب با سهم‌های ۱۳.۲ درصدی و ۱۳.۱ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در مجموع در این ماه واحدهای

بر اساس گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران که برگرفته از آمارهای خام سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور است و توسط اداره بررسی‌ها و سیاست‌های اقتصادی بانک مرکزی تهیه و منتشر می‌شود متوسط قیمت خریدوفروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله در شهر تهران در مهرماه گذشته ۴۷.۹ میلیون ریال بود که نسبت به مهرماه پارسال ۸.۷ درصد رشد نشان می‌دهد.

تحولات قیمت مسکن

در مهرماه میانگین قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۴۷.۹ میلیون ریال بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۷ درصد و ۸.۷ درصد افزایش نشان می‌دهد. بیشترین رشد میانگین قیمت در این ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل به منطقه ۱۷ معادل ۱۵.۲ درصد و کمترین میزان رشد به منطقه ۲۲ معادل ۱.۲ درصد تعلق دارد. در میان مناطق بیست‌ودوگانه شهرداری تهران بیشترین میانگین قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده معادل ۱۰۲.۶ میلیون ریال به منطقه یک و کمترین آن با ۲۲.۷ میلیون ریال به منطقه ۱۸ تعلق داشته است که نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۴.۴ درصد و ۱۲.۶ درصد افزایش نشان می‌دهند.

تحولات ۷ ماهه معاملات مسکن

در هفت ماهه نخست امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۹۹ هزار واحد مسکونی رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل افزایش ۶.۳ درصدی نشان می‌دهد. در این مدت متوسط قیمت یک مترمربع

حجم معاملات مسکن

در مهرماه امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۳ هزار و ۸۱۵ واحد رسید که در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۳۴.۴ درصد افزایش نشان می‌دهد. بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله شده به تفکیک عمر بنا در مهرماه سال ۱۳۹۶ حاکی از آن است که واحدهای تا پنج سال ساخت با سهم ۴۶.۲ درصد بیشترین سهم از واحدهای مسکونی معامله شده را به خود اختصاص داده‌اند. این سهم در مقایسه با مهرماه سال قبل ۵.۳ واحد درصد کاهش یافته و در مقابل به سهم واحدهای با قدمت تا ۱۰ سال و بیش از ۱۵ سال افزوده شده است. توزیع تعداد معاملات انجام شده بر حسب مناطق مختلف شهر تهران در مهر حاکی از آن است که از میان مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران منطقه ۵ با سهم ۱۶.۹ درصدی از کل معاملات، بیشترین تعداد قراردادهای مبادعه‌نامه را به خود اختصاص داده است؛ همچنین مناطق ۴ و ۲ به ترتیب با سهم‌های ۱۰.۹ و ۹.۸ درصدی در

مالیات

شگردهای جدید کلاهبرداری از مودیان مالیاتی

سازمان امور مالیاتی کشور با صدور اطلاعیه‌ای با اعلام وقوع برخی کلاهبرداری‌ها و سوءاستفاده‌های افراد سودجو از مودیان مالیاتی، خواستار هوشیاری آنان در مقابل شگردهای متقلبانه و مجرمانه کلاهبرداران شد. در اطلاعیه سازمان امور مالیاتی کشور آمده است: طبق گزارش‌های واسطه به این سازمان، با وجود تلاش‌های پیشگیرانه سازمان برای جلوگیری از اقدامات مجرمانه افراد سودجو که در پاره‌ای موارد اقدام به کلاهبرداری از طرق مختلف می‌کنند، متأسفانه باز شاهد سوءاستفاده برخی افراد سودجو و فرصت‌طلب از مودیان مالیاتی بوده‌ایم. در روزهای اخیر، برخی افراد سودجو و فرصت‌طلب با شیوه‌هایی متقلبانه سعی کرده‌اند ضمن ارسال نامه‌های جعلی و ارائه یک عدد لوح فشرده حسابداری حاوی یک نرم‌افزار و اپلیکیشن جعلی، برخی مودیان را به ارائه اطلاعات حساب بانکی خود ترغیب کنند و در ادامه وجوه حساب‌های این مودیان مورد سرقت قرار گرفته است. در ادامه این اطلاعیه آمده است: از آنجایی که متأسفانه موارد متعددی از این نوع کلاهبرداری‌ها، که موجبات ضرر و زیان مودیان را فراهم ساخته است، گزارش می‌شود، لذا به اطلاع مودیان می‌رساند سازمان امور مالیاتی هیچ‌گونه لوح فشرده، نرم‌افزار، اپلیکیشن، پیامک، نامبر یا نامه الکترونیک و ... متضمن درخواست اطلاعات شخصی حساب‌های بانکی (از قبیل شماره، تاریخ انقضا، رمز دوم و ... کارت بانکی) به ایشان ارسال نکرده و اصلاً تقاضای چنین اطلاعاتی را نکرده و اصلاً تقاضای کلاهبرداری است. سازمان امور مالیاتی کشور اعلام کرده است: مطابق قوانین و ضوابط موجود، تمامی موارد مشمول تخفیف و محدوده بخشودگی جرائم مالیاتی، فقط در چارچوب حدود قانونی قابل تعیین بوده و به‌صورت شفاف و قابل دسترسی در اختیار عموم مردم قرار دارد و هرگونه ادعایی مبنی بر برخورداری از امکان ویژه اخذ تخفیفات فراقانونی، کذب محض و به نوعی اقدام به کلاهبرداری است. همچنین تمامی پرداخت‌های مالیاتی تنها باید از طریق واریز به حساب‌های مشخص و اعلام شده سازمان نزد خزانه‌داری کل کشور و به نام مالیات (با استفاده از دستگاه‌های کارتخوان بانکی مستقر در ادارات مالیاتی، پرداخت از طریق دستگاه‌های الکترونیکی سازمان امور مالیاتی یا مراجعه مستقیم به شعب بانک‌های اعلام شده و واریز بدون واسطه وجه به حساب خزانه) صورت پذیرد و مودیان باید از هرگونه پرداخت نقدی، با واسطه اشخاص متفرقه، خارج از مجاری تعیین شده توسط سازمان به‌ویژه واریز به حساب‌های شخصی یا به نام اشخاص، خودداری کنند. سازمان امور مالیاتی کشور ضمن تأکید بر حفظ هوشیاری مودیان مالیاتی در مقابل این‌گونه افراد سودجو، تأکید کرده است که مودیان مالیاتی در صورت مواجهه با چنین افرادی، از در اختیار گذاشتن اطلاعات هویتی، اطلاعات حساب بانکی یا اطلاعات پرونده مالیاتی خود یا پرداخت وجه و ارائه خدمات به آنان اجتناب کرده و مراتب را در اسرع وقت به اداره امور مالیاتی مربوطه یا دفتر مرکزی حراست به شماره تلفن ۳۷۵۲-۳۹۹۰ یا دفاتر حراست مستقر در ادارات مالیاتی در سراسر کشور گزارش کنند.

انرژی

ایران در حال تبدیل شدن به بیابان مطلق است

یک کارشناس کشاورزی با بیان اینکه کشور ما به دلیل سوءمدیریت در حال تبدیل شدن به بیابان مطلق است، گفت که در کشور بحران آب نداریم، بلکه مشکل مدیریت منابع آب وجود دارد. مظاهری در نشست کشاورزی، شاهراه اقتصاد مقاومتی با بیان اینکه در سال‌های گذشته، قاعده در بخش کشاورزی کشور رخ داده است، افزود: ایران که زمانی صادرکننده محصولات کشاورزی بود، امروز به واردکننده تبدیل شده است. این کارشناس کشاورزی اضافه کرد: از زمانی که نفت در ایران کشف شد، وضعیت اقتصادی رو به قهقرا گذاشت و جامعه دچار مصرف‌زدگی شد. وی ادامه داد: تقسیم زمین‌های کشاورزی پس از اصلاحات ارضی در دهه ۴۰ خورشیدی باعث شد زمین‌های کوچک کشاورزی برای روستاییان صرفه اقتصادی نداشته و آنها به تدریج به شهرها مهاجرت کنند. مظاهری با بیان اینکه منابع آب و خاک کشور دچار آسیب شده است، ادامه داد: اصلاح این منابع به صدها سال زمان نیاز دارد. این استاد دانشگاه با تأکید بر اینکه در کشور بحران آب نداریم، بلکه مشکل مدیریت منابع آب وجود دارد، گفت: کشاورزی ما سنتی و قدیمی است. این کارشناس کشاورزی یادآور شد: زمانی که بحث مدرن‌سازی کشاورزی مطرح می‌شود، توسعه محصولات تزاریخته و دستکاری شده ژنتیک مورد توجه قرار می‌گیرد که مشکل‌ساز خواهد شد. وی ادامه داد: در صورتی که وضعیت منابع آبی و کشاورزی دچار مصلح شود، در دهه‌های آینده با بحران غذایی و امنیتی مواجه خواهیم شد.

معاون مرکز آمار:

نرخ رشد جمعیت کشور از ۱،۲۹ به ۱،۲۴ درصد رسیده است

طرح آماری نیروی کار هر سه ماه یک بار انجام می‌شود و نتایج خوبی از این آماری به‌دست می‌آید و نشان می‌دهد طرح‌های اشتغال‌زایی اجرا شده در کشور موفق بوده است. زاهدیان در خصوص وضعیت ازدواج در کشور افزود: این سرشماری نشان داد که ازدواج در کشور برخلاف دیگر جوامع از وضعیت بهتری برخوردار است، اما تغییراتی در آن صورت گرفته است. معاون طرح‌های آماری مرکز آمار ایران تأکید کرد: در این سرشماری (سال ۹۵) مشخص شد که سن ازدواج مردان در کشور به ۲۸ سال افزایش پیدا کرده است. وی در خصوص مشکل دیگر جمعیتی در کشور یعنی مهاجرت بین

در کشور بیش از ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار واحد مسکن خالی وجود دارد. به گفته وی، مشخص شدن این تعداد واحد مسکن خالی در کشور یکی از مشکلات مهم حوزه مسکن محسوب می‌شود و مسئولان باید به این امر توجه کنند. زاهدیان یادآور شد: در این سرشماری مشخص شد که بیش از ۲ میلیون اقامتگاه دوم نیز در کشور وجود دارد که باید به این موضوع توجه ویژه‌ای شود. معاون مرکز آمار ایران با استناد به آمارهای استخراج شده جدید گفت: نرخ بیکاری در سال ۹۵ حدود ۱۲.۶ درصد بود، ولی طبق آخرین آماری از نیروی کار این نرخ به ۱۱.۵ درصد رسیده است.

علیرضا زاهدیان، معاون طرح‌های آماری مرکز آمار ایران گفت روند کاهش نرخ رشد جمعیت کشور از ۱.۲۹ درصد در سال ۱۳۹۰ به ۱.۲۴ درصد در سال ۹۵ رسید که نشان می‌دهد روند کاهش جمعیت در ایران بهتر شده است. وی در گفت‌وگو با خبرنگاران اظهار کرد: در دوره قبل سرشماری (نفوس و مسکن سال ۹۰) سالانه ۹۳۰ هزار نفر به جمعیت کشور افزوده می‌شد که این تعداد در سال ۹۵ به ۹۵۰ هزار نفر در سال افزایش یافته و نشان می‌دهد روند سریع کاهش جمعیت در کشور کندتر شده است. ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار واحد مسکن خالی در کشور وجود دارد وی تأکید کرد: در سرشماری نفوس و مسکن سال ۱۳۹۵ مشخص شد که

انرژی

ایران در حال تبدیل شدن به بیابان مطلق است

یک کارشناس کشاورزی با بیان اینکه کشور ما به دلیل سوءمدیریت در حال تبدیل شدن به بیابان مطلق است، گفت که در کشور بحران آب نداریم، بلکه مشکل مدیریت منابع آب وجود دارد. مظاهری در نشست کشاورزی، شاهراه اقتصاد مقاومتی با بیان اینکه در سال‌های گذشته، قاعده در بخش کشاورزی کشور رخ داده است، افزود: ایران که زمانی صادرکننده محصولات کشاورزی بود، امروز به واردکننده تبدیل شده است. این کارشناس کشاورزی اضافه کرد: از زمانی که نفت در ایران کشف شد، وضعیت اقتصادی رو به قهقرا گذاشت و جامعه دچار مصرف‌زدگی شد. وی ادامه داد: تقسیم زمین‌های کشاورزی پس از اصلاحات ارضی در دهه ۴۰ خورشیدی باعث شد زمین‌های کوچک کشاورزی برای روستاییان صرفه اقتصادی نداشته و آنها به تدریج به شهرها مهاجرت کنند. مظاهری با بیان اینکه منابع آب و خاک کشور دچار آسیب شده است، ادامه داد: اصلاح این منابع به صدها سال زمان نیاز دارد. این استاد دانشگاه با تأکید بر اینکه در کشور بحران آب نداریم، بلکه مشکل مدیریت منابع آب وجود دارد، گفت: کشاورزی ما سنتی و قدیمی است. این کارشناس کشاورزی یادآور شد: زمانی که بحث مدرن‌سازی کشاورزی مطرح می‌شود، توسعه محصولات تزاریخته و دستکاری شده ژنتیک مورد توجه قرار می‌گیرد که مشکل‌ساز خواهد شد. وی ادامه داد: در صورتی که وضعیت منابع آبی و کشاورزی دچار مصلح شود، در دهه‌های آینده با بحران غذایی و امنیتی مواجه خواهیم شد.



نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۷,۲۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۳,۹۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۷۸,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۳۱۵,۴۰۰	▼
نیم سکه	۶۷۳,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۸۰,۷۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۳,۰۰۰	

نوع ارز	قیمت (بوسان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۶۲	▲
یورو اروپا	۴,۷۹۵	▲
پوند انگلیس	۵,۳۷۵	▲
درهم امارات	۱,۱۱۹	▲

بانکنامه

با حمایت بانک انصار برگزار شد نخستین همایش پایان هفته استارت آپ

با حمایت بانک انصار، نخستین همایش پایان هفته استارت آپ با محوریت تلفن همراه، برنامه ریزی و توسعه شهری با همکاری ستاد توسعه فناوری های نرم و هویت ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در مجتمع تجاری فرهنگی کورش برگزار شد. به گزارش اداره کل روابط عمومی و تبلیغات بانک انصار، از آنجا که در سال های اخیر استفاده از فناوری های ICT برای راه اندازی کسب کارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات (استارت آپ) از دو منظر کاهش هزینه ها و تسهیل امور اجرایی و ایجاد اشتغال مورد استقبال دستگاه های دولتی و بخش خصوصی کشور قرار گرفته است، شهرداری منطقه ۵ این همایش را به منظور جستجوی راه های تسهیل زندگی شهری و رشد اقتصادی و مدیریت همه جانبه شهرداری این منطقه و ایجاد فضای تعامل و گفت و گو میان ایده پردازان و سرمایه گذاران و تسهیل روند تجاری سازی ایده ها برگزار کرد. این همایش در دو بخش پایان هفته استارت آپ و نمایشگاه برگزار شد. در بخش نخست شرکت کنندگان در یک فضای مشترک با کمک مربیان خبره که از میان کارآفرینان موفق و متخصصان حوزه مدیریت شهری انتخاب شده بودند، در جهت تبدیل ایده های خود به کسب کار موفق تلاش کردند.

سپرده گذاری پول متقاضیان خودرو در بانکها

پیش پرداخت مردم سپرده بانکی می شود؟



پول را ندارد؛ موضوعی که بسیار بعید به نظر می رسد، چراکه هر پول کلان و خردی که به بانکها سپرده شود، به درخواست مشتری می تواند بازگشت داده شود و اکنون مشخص نیست چه سرنوشتی در انتظار پول هزاران نفری است که به امید دریافت خودرو، پول خود را به این شرکتها سپرده اند. اما موضوع به همین جا هم ختم نمی شود، بلکه خودروسازان داخلی هم این شیوه را مدت ها است در پی گرفته اند. آنها پول مردم را با وعده دریافت خودرو در مهلت مقرر دریافت کرده و اتفاقاً روی خودروهایی که مطابق آمار وزارت صنعت، تیراژ تولید آنها افزایش داشته است، پیش فروش انجام می دهند اما ماهها خودروی مشتری را تحویل نمی دهند.

**خودروسازان داخلی چه می کنند؟**  
یکی از مشتریانی که برای پیش فروش خودروی داخلی مدت ها است پول خود را به یکی از بزرگترین کمپانی های تولید داخلی سپرده است، در گفت و گو با مهر می گوید: برای تحویل خودروی پر تیراژ داخلی ثبت نام کرده ام و اکنون حدود سه ماه است که از وعده تحویل می گذرد و هنوز نتوانسته ام خودرو را دریافت کنم و این در شرایطی است که همان خودرو در نمایندگی های مجاز این شرکت به فراوانی دیده می شود. اما همین نمایندگی درخواست مبلغ میلیونی دارد تا این خودرو را خارج از فرآیند معمول به بنده ارائه دهد. خبرنگار مهر در گفت و گو با یکی از مدیران شرکت های خودرو سازی داخلی به این جملات می رسد که بالاخره نمایندگی هم باید گذران امور کند و به همین دلیل ۱،۵ تا ۲ میلیون تومان دریافت می کند و خودرو را به صورت تضمینی پیش فروش می کند. وی می افزاید: متأسفانه هیچ نظارتی بر پیش فروش خودروهای داخلی پرتقاضا وجود ندارد و خودروسازان داخلی، خود به حاشیه بازار دامن می زنند؛ اگر نه چطور ممکن است که سایت پیش فروش خودرو حتی در ۱۰ دقیقه یا شاید دقیق ابتدایی آغاز پیش فروش اجاره ثبت نام را ندهد و ظرفیت را تکمیل اعلام کند؟ به نظر می رسد وزیر تازه نفیس صنعت، معدن و تجارت باید فکری برای سامان بازار خودرو و پیش فروش های آن کرده و جواب سوال های بی پاسخ مشتریانی را بدهد که گرفتار سوداگری فروشندگان خودرو اعم از رسمی و غیررسمی شده اند.

رئیس شورای رقابت بر این باور است که نظارتی بر بازار وجود ندارد و حاشیه های چند میلیونی میان قیمت کارخانه یا در بازار آزاد برای خودروهای خارجی با عقل و منطق جور در نمی آید.

یکی از خریداران خودروی خارجی که حدود یک سالی است پول خود را به دست یک شرکت معسوف وارد کننده که اتفاقاً تبلیغات پرزرق و برقی دارد، سپرده است، در گفت و گو با مهر می گوید: مبلغ مدنظر شرکت برای پیش فروش خودرو را حدود یک سال پیش به حساب این شرکت واریز کردم و قرار بر این بود که شش ماهه خودروی بنده را تحویل بدهند، اما بعد از گذشت شش ماه از زمان ثبت نام، شرکت مجدداً اعلام کرد که باید مابقی پول خود را نیز واریز کنید و این در شرایطی است که آن کمپانی وعده داد که حداکثر ظرف یک ماه بعد، خودرو را تحویل دهد، اما اکنون یک سال گذشته و حتی شرکت اصل پول ما را هم نمی دهد.

او می گوید: حتی به برخی دیگر از مشتریان این موضوع اعلام شده بود که همه پول ها در قالب یک چک بانکی به بانک داده شده و اکنون بانک توانایی عودت

کاسبی وارد کنندگان با پول خریداران خودرو

گشت و گذاری در بازار و صحبت با مشتریانی که ماهها است پول خود را به دست برخی شرکت های فروش خودروی خارجی سپرده اند، حکایت از آن دارد که تعداد زیادی از متقاضیان خودرو پول خود را برای دریافت خودروی خارجی در مدت زمان معینی به دست فروشندگان سپرده اند، اما خبری از تحویل خودرو نیست و متأسفانه نهاد نظارتی در این زمینه بسیار ضعیف عمل کرده و مدت ها است هیچ گونه گزارش از برخورد با متخلفان دیده نمی شود. این در شرایطی است که سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان به یکباره و بدون هیچ مقدمه ای، اسامی چندین شرکت را اعلام می کند که اجازه پیش فروش خودرو نداشتند و تنها پول مردم را گرفته و به بانکها سپرده و سود آن را می گیرند و هر بار هم مشتری برای پیگیری موضوع تحویل خودروی خود به آنها مراجعه می کند، با جواب های سربالا مواجه می شود.

تمام اینها در شرایطی است که رضا شیوا

از فروش را تضمین کرده و در مقابل اجازه واردات خودرو داشته باشند.

اکنون اما همین وارد کنندگان رسمی هم مجوزهای پیش فروش مدنظر وزارت صنعت را دریافت نمی کنند و متأسفانه مردم با بی اطلاعی از این موضوع، پول خود را به دست وارد کنندگانی می سپارند که مجوزهای لازم را کسب نکرده اند و در نهایت ممکن است حتی از سرناچاری، بی خیال پول خود شوند، چراکه تعهدی نسبت به بازگشت پول آنها و حتی سود آن وجود ندارد، به خصوص اینکه همین پیش فروش کنندگان خودرو وعده سودهای بالای مشارکت می دهند، اما در عمل نه تنها وعده خود را در تحویل خودرو محقق نمی کنند، بلکه ماهها با پول مشتری کاسبی کرده و در نهایت با انصراف وی به دلیل عدم تحویل به موقع خودرو، درصدی هم جریمه دریافت می کنند، چراکه اغلب مشتریان به حق و حقوق خود در قراردادهای پیش فروش خودرو آگاهی ندارند و در تب و تاب و هیجان داشتن یک خودروی دلخواه، فقط قرارداد را امضا می کنند و چندان کاری به بندهای یکطرفه آن ندارند.

این روزها فروش و پیش فروش خودروها در ایران به یک معضل جدی تبدیل شده است. بدقولی ها از سوی خودروسازان وارد کنندگان خودرو به جایی رسیده که دیگر مردم اعتماد لازم را برای سپردن پول خود در ازای تحویل خودروی درخواستی نداشته و همواره با چشم شک و تردید به فروش و پیش فروش خودرو نگاه می کنند. در واقع، پیش فروش خودروهای داخلی و خارجی به یک بحران تبدیل شده و مردمی که پول خود را برای خرید به دست وارد کنندگان و خودروسازان داده اند، در سپرده گذاری پول شان در بانکها خبر می دهند.

به گزارش مهر، تمام اینها هم در شرایطی است که هیچ نظارتی در بازار نیست و برخی سازمانها تنها اسم نظارت بر فروش و پیش فروش های خودرو را یک می کنند. هستند مشتریان زیادی که به امید تبلیغات و وعده و وعیدهایی که خودروسازان و وارد کنندگان در رسانه ها و سایر حوزه های تبلیغاتی ارائه می دهند، اغفال شده و برای دریافت خودرو، پول خود را زیر تیغ این فروشندگان می سپارند؛ فروشندگانی که حتی به گفته وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان، برخی از آنها حتی مجوز لازم را هم برای پیش فروش خودرو از وزارتخانه مربوطه دریافت نمی کنند و بدون هیچ سیستم نظارتی، پول مردم را ماهها در اختیار گرفته و در نهایت هم با مشکلات بسیار و البته گران تر خودرو را تحویل مشتری می دهند.

همین چند وقت پیش بود که وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد که واردات خودرو باید از سوی نمایندگی های معتبر و دارای گواهینامه نمایندگی از کمپانی های رسمی صورت گیرد که همان موقع هم جار و جنجال های زیادی بر سر اینکه چه کسی گواهینامه رسمی دارد و چه کسی غیررسمی، به پا شد و در نهایت این وزارتخانه به عنوان متولی صنعت خودرو تا حدودی پا را پس کشید و اجازه داد که حتی نمایندگان غیرمستقیم و فرعی هم به نوعی اجازه واردات داشته باشند، حتی اگر با قواعد و قوانین خاص وزارت صنعت باشد. به این معنا که وزارت صنعت وارد کنندگان غیررسمی خودرو را نیز مکلف کرد تا با پرداخت مبلغی به کمپانی دارای نمایندگی رسمی، حوزه خدمات پس

**آگهی فراخوان پیمانکار موضوع: مناقصه شماره ۱۷-۹۶**

**شرکت گاز استان لرستان** (مناقصه گزار) در نظر دارد در اجرای قانون برگزاری مناقصات انجام امور خدمات پشتیبانی ناحیه گازرسانی شهرستان بروجرد را از طریق مناقصه عمومی (یک مرحله ای) به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه پیمانکاران واجد صلاحیتی که تمایل به شرکت در این مناقصه را دارند، دعوت می گردد به منظور دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۹۶/۰۸/۰۶ لغایت ۹۶/۰۸/۱۶ به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور به آدرس <http://iets.mporg.ir> مراجعه نموده و پس از دریافت اسناد مناقصه پیشنهادات تکمیل شده خود را پس از ثبت در دبیرخانه حداکثر تا ساعت ۱۰:۰۰ صبح مورخ ۹۶/۰۸/۲۷ به دفتر رئیس امور قراردادهای این شرکت تسلیم نموده و رسید دریافت نمایند.

ضمناً زمان بازگشایی پیشنهادات ساعت ۰۹:۰۰ صبح مورخ ۹۶/۰۹/۰۴ می باشد.

- عنوان و مشخصات کلی پروژه: انجام خدمات عمومی شامل نظافت، نگهداشت، خدمات اداری، امداد، تعمیرات، نصب تجهیزات، وصول مطالبات، کنترل خواتی و گازبانی در ناحیه گازرسانی شهرستان بروجرد
- مدت پیمان: ۱۲ ماه
- مبلغ برآورد هزینه کار: مبلغ ۳۶,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال براساس فهارس بهاء صنعت نفت و سازمان مدیریت و قانون کار سال ۱۳۹۶
- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: حداقل ۱,۸۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال بصورت یکی از تضمین های زیر
  - الف- ضمانت نامه بانکی
  - ب- واریزی وجه نقد به حساب ۲۱۷۴۵۳۳۸۰۲۰۵ بانک ملی شعبه بلوار کیو خرم آباد
  - ۵- محل تحویل و گشایش پیشنهادات: خرم آباد- میدان ۲۲ بهمن- بلوار مدیریت- شرکت گاز استان لرستان- دبیرخانه (محل تحویل اسناد) و سالن کنفرانس (محل بازگشایی)، تلفکس: ۰۶۶-۳۳۲۰۰۶۸۳
  - ۶- پایه و رشته مورد نیاز: تأییدیه اداره کارو امور اجتماعی و گواهینامه ایمنی اداره کار
  - ۷- محل تامین اعتبار: منابع داخلی
  - ۸- مدت اعتبار پیشنهادات: سه ماه می باشد و این مدت حداکثر برای یک بار قابل تمدید می باشد.
  - ۹- شرایط شرکت کننده در فراخوان:
    - داشتن شخصیت حقوقی
    - تجربه کافی مرتبط
    - توانایی تهیه و تسلیم ضمانت نامه
    - توانایی رعایت استانداردهای شرکت ملی گاز
    - داشتن امکانات و ماشین آلات نیروی انسانی مورد نیاز پروژه
    - رتبه بندی مرتبط با رعایت ظرفیت مجاز کاری
    - داشتن کد شناسه ملی اشخاص حقوقی و صورتهای مالی حسابرسی شده
    - بازگشایی پاکات مالی (ج) منوط به کسب حداقل امتیاز از کمیته فنی بازرگانی طبق اسناد ارزیابی
    - ۱۰- آگهی مذکور در پایگاه ملی مناقصات کشور به آدرس: <http://iets.mporg.ir> نیز درج گردیده است.

روابط عمومی شرکت گاز استان لرستان

**آگهی مزایده عمومی**

**سازمان سیما منظور فضای سبز شهرداری بندر عباس** در نظر دارد نسبت به واگذاری مکانهای به شرح ذیل به صورت اجاره را از طریق مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط واگذار نماید لذا از متقاضیان دعوت می گردد بادرست داشتن فیش واریزی به مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۱۰۵۶۸۴۱۵۰۰۱ در آدرس سازمان پارکها و فضای سبز نزد بانک ملی شعبه شهرداری جهت دریافت اسناد از تاریخ انتشار آگهی حداکثر به مدت ۱۰ روز در ساعات اداری به محل سازمان واقع در بندر عباس - بلوار افروز شهلی پور - خیابان شهید تند گویان - کوچه هرمزگان «۲» واحد حقوقی مراجعه نمایند.

هزینه درج آگهی به عهده برنده مزایده می باشد.

- چنانچه برندگان اول و دوم و سوم حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب اولویت به نفع صندوق سازمان ضبط خواهد شد.
- شرکت در مزایده و دادن پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف موضوع ماده ۱۰ آیین نامه مالی شهرداری تهران می باشد.
- این آگهی برابر آیین نامه معاملات جدید شهرداری تهران می باشد و صرفاً یک نوبت منتشر می گردد.
- کلیه شرکت کنندگان می بایست به ازاء هر پیشنهاد مبلغ ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت نقدی یا ضمانت نامه معتبر بانکی دارای حداقل سه ماه اعتبار را به عنوان سپرده شرکت در مزایده به حساب شماره ۳۴۲/۴۱۳۳۷۴۲/۳ سازمان سیما منظور و فضای سبز شهرداری نزد بانک قرض الحسنه رسالت واریز نمایند. (چک تضمین شده بانکی و اسناد مطالبات قابل قبول کمیسیون نمی باشد).
- سازمان در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار می باشد.
- برنده مزایده هنگام عقد قرارداد می بایست مبلغ اعلامی توسط موجر رایه عنوان حسن انجام کار در وجه سازمان تودیع نماید.
- حضور پیشنهاد دهندگان در روز برگزاری کمیسیون مجاز می باشد بدیهی است عدم حضور مانع از تصمیم گیری کمیسیون نمی باشد.
- پیشنهاد دهندگان بایستی تا آخر وقت اداری مورخ ۹۶/۸/۲۴ پیشنهادات خود را از حیث مبلغ مشخص معین و بدون انبساط و در پاکتهای مربوطه لاک و مهر شده در قبال اخذ رسید تحویل دبیرخانه سازمان نمایند.
- پیشنهادات رسیده در مورخ ۹۶/۸/۲۲ در کمیسیون معاملات که در محل سازمان تشکیل می گردد بازگشایی می شود.
- سازمان سیما منظور فضای سبز شهر بندر عباس در قبول یا رد یک یا تمام پیشنهادات در هر مرحله آزاد خواهد بود.
- مستاجر پس از پایان مدت قرارداد برابر تعهد محضری ارائه شده حق هر گونه ادعایی در محل اعم از حق کسب و پیشه را از خود سلب و اسقاط می نماید.
- ملاک انتخاب برنده پس از تأیید صلاحیت بالاترین قیمت پیشنهادی اجاره ماهیانه می باشد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به مزایده در اسناد مندرج و متقاضیان باید یک نسخه از آن را دریافت و با قید قبولی امضاء و به پیشنهاد خود ضمیمه و تسلیم نمایند.
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۱۹-۰۷۶۳۳۷۵۳۴۱۸ تماس و یا به آدرس اینترنتی سازمان به نشانی [www.parks.bandarabbs.ir](http://www.parks.bandarabbs.ir) مراجعه نمایید.

ردیف	شرح موضوع
۱	اجاره یک قطعه زمین به متراژ ۰۰ متر مربع جهت راه اندازی مجموعه بازی واقع در بوستان شهرک پیامبر اعظم به مدت سه سال
۲	اجاره یک قطعه زمین به متراژ ۲۰۰ متر مربع جهت راه اندازی مجموعه بازی واقع در بوستان سورو (کپشکن) به مدت سه سال
۳	اجاره یک قطعه زمین به متراژ ۲۰۰ متر مربع جهت راه اندازی گلروشی واقع در بلوار امام حسین جنب المان شهرداری به مدت سه سال
۴	اجاره یک باب غرفه به متراژ ۳۷ متر مربع جهت عرضه نان رگاسک واقع در بوستان ولایت به مدت سه سال.
۵	اجاره یک سالن ورزشی به متراژ ۷۵ متر مربع واقع در بوستان بانوان منطقه یک به مدت سه سال.
۶	اجاره یک قطعه زمین به مساحت ۳۰ متر مربع جهت نصب کاتکس (ایستگاه دوچرخه سواری) با مسیر دوچرخه سواری مشخص شده به مدت سه سال.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندرعباس



یادداشت

شرایط بازار سرمایه برای  
عرضه‌های جدید مناسب است



محمد یازدانی  
مدیرعامل کارگزاری بانک صنعت و معدن

ورود شرکت‌های جدید به بازار سرمایه به شرط رعایت الزامات آن، باعث بهبود و افزایش کارایی این بازار می‌شود. هرچه تعداد شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس و فرابورس بیشتر باشد یا تعداد سهام بیشتری از آنها از سوی سهامداران عمده عرضه شود، عمق بازار افزایش می‌یابد و در نتیجه از اثرگذاری اشخاصی محدود کاسته خواهد شد؛ این امر به منطقی‌تر شدن بازار کمک می‌کند و پتانسیل شرکت‌های سرمایه‌پذیر را افزایش خواهد داد.

موافقان و مخالفان عرضه‌های اولیه

باید بین شرکت‌های مختلف از لحاظ اندازه تمایز قائل شد. در زمان عرضه اولیه شرکت‌های کوچک به دلیل اینکه احتیاج به نقدینگی زیادی ندارند، مخالفتی صورت نمی‌گیرد، ولی در زمان عرضه شرکت‌های بزرگ به دلیل احتیاج به نقدینگی زیاد، فعالان بازار سرمایه نگرانی‌هایی دارند. در نظر گرفتن این نکته بسیار ضروری است که زمان عرضه اولیه شرکت‌ها و توالی عرضه‌ها از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است؛ عمده نگرانی‌ها زمانی شکل می‌گیرد که در بازار منفی، به دلیل احتیاج به نقدینگی زیاد و فشار مضاعف بر بازار شرکت بزرگی عرضه اولیه شود. به عرضه‌های بزرگ، به علت آنکه برخی سهامداران خرد یا سرمایه‌های اندک مبادرت به فروش در سایر اوراق بهادار می‌کنند، بازار با جوی منفی همراه می‌شود. از این رو سرمایه‌گذاران نهادی تمایل کمتری به عرضه اولیه نشان می‌دهند؛ مضافاً به دلیل آنکه، تعداد سهام قابل تخصیص به آنها تفاوت چندانی با سایرین ندارد، در نتیجه نمی‌توان کاهش قیمت ناشی از فشار فروش روی سهام سایر شرکت‌ها را به طریقی جبران کرد. لذا به‌طور خلاصه می‌توان گفت عرضه سرمایه در روزهای ابتدایی بیشتر مورد علاقه سهامداران خرد تا متوسط است. مشکل عمده از زمان عرضه اولیه یک سهم بزرگ و همچنین عرضه‌های بی‌دربی سهام شرکت‌های بزرگ ناشی می‌شود. برای خرید سهام یک شرکت در زمان عرضه اولیه در حالت کلی دو منبع مالی وجود دارد؛ یا باید پول تازه از خارج از بازار وارد شود، مثلاً شخصی بخشی از سرمایه خود در بانک را برای خرید سهام جدید برداشت کند یا باید با فروش دارایی‌های مالی (سهام یا اوراق موجود) اقدام به خرید سهام کرد. البته می‌توان با استفاده از اعتبار کارگزاری‌ها نیز اقدام به خرید کرد، اما بنا به دلایلی این روش نیز جزو راه دوم تأمین مالی برای خرید سهام است و با استفاده از این روش پول تازه به بازار وارد نمی‌شود. زمانی که اندازه یک شرکت بزرگ است، در زمان عرضه اولیه فشار فروش بر بازار ایجاد می‌شود. اگر عرضه اولیه شرکت بزرگ در زمان بازار نزولی باشد یا این عرضه‌ها بدون مبنای درست و کار کارشناسی پشت سر هم صورت بگیرد، شرایط مناسبی را در بازار شاهد نخواهیم بود.

عرضه اولیه عامل خروج نقدینگی در بازار نیست

در زمان عرضه اولیه یا پول جدید به بازار وارد می‌شود یا با فروش اوراق بهادار موجود در بازار (سهام و اوراق یا درآمد ثابت) برای خرید سهام تأمین مالی صورت می‌گیرد. بنابراین به‌هیچ‌عنوان عرضه اولیه یک سهم، عاملی برای خروج نقدینگی از بازار نیست. در هر زمانی و در هر شرایطی عامل تعیین‌کننده نهایی برای سرمایه‌گذاری، ریسک و بازده است. زمانی نقدینگی از بازار سهام خارج می‌شود که جذابیت سرمایه‌گذاری در بازارهای رقیب افزایش یابد، همانند زمانی که بانک‌ها در پرداخت سود به سپرده‌گذاران یا یکدیگر رقابت می‌کنند، زمانی که نرخ سود بانکی نزدیک به ۲۵ درصد باشد قبول ریسک سرمایه‌گذاری در بازار سهام برای افراد عادی بسیار سخت است. گواه این موضوع آن است که دیده شده اشخاص حقوقی که رسالت وجودی آنها وابسته به بازار سرمایه است، اقدام به خروج نقدینگی از بازار سرمایه کرده و در بازارهای رقیب اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. زمانی که بازار رقیب بازار سرمایه برای سرمایه‌گذاران به هر دلیلی (ریسک کمتر، سود بیشتر و شاید هر دو) جذابیت بیشتری داشته باشد، نقدینگی به‌راحتی از بازار سرمایه خارج می‌شود و زمانی که جذابیت بازار سرمایه افزایش پیدا کند (همانند ابتدای سال ۹۲) نقدینگی از هر راهی به بازار سرمایه سرازیر می‌شود. البته در خصوص عوامل ایجادکننده جذابیت برای بازارهای مختلف می‌توان صحبت کرد، ولی در خصوص عرضه‌های اولیه می‌توان گفت نکته‌ها باعث خروج نقدینگی از بازار نمی‌شوند، بلکه در صورت عرضه صحیح، با قیمت جذاب و در شرایط مناسب عاملی برای ورود نقدینگی به بازار سهام خواهند بود. سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های مختلف وابسته به تعادل بین ریسک و بازده ناشی از سرمایه‌گذاری است. زمانی که این تعادل از بین برود، در نتیجه جریان نقدینگی تغییر جهت می‌دهد. مسلماً در صورتی که سهام شرکتی ارزنده باشد، فعالان بازار به‌جای تمایل به خرید در عرضه اولیه و پس از آن، اقدام به خرید یا نگهداشت سهامی خواهند کرد که داشته‌اند.

منبع: سنا

وزیر امور اقتصادی و دارایی در دیدار با ارکان بازار سرمایه تأکید کرد

روند بازار سرمایه مثبت و شفاف است



سیدمحمد صدرالغروی  
sadrulgharavi@journalist.com

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در وزارت اقتصاد با مسعود کرباسیان دیدار و گفت‌وگو کرد. در این نشست که با حضور امیر هامونی مدیرعامل فرابورس ایران، حسن قالیباف مدیرعامل شرکت بورس تهران، حامد سلطانی‌نژاد مدیرعامل بورس کالای ایران و جمعی دیگر از مدیران بازار سرمایه از جمله روح الله میرصانعی دبیر کل کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار و سعید اسلامی بیدگلی دبیر کل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران برگزار شد، موضوعات روز بازار سرمایه مطرح شد.

موافقت وزارت اقتصاد با عرضه نفت در بورس انرژی

وزیر امور اقتصادی و دارایی در نشست با ارکان بازار سرمایه، با بیان اینکه نگاه دولت به بازار سهام، ناگزیر مثبت است، تصریح کرد: همه در دولت به وحدت نظر رسیده‌اند که روند بازار سرمایه مثبت و شفاف است و معاملات جاری در آن هم به لحاظ فقهی هیچ‌گونه مشکلی ندارد و با شرع منطبق است. مسعود کرباسیان گفت: بازار سرمایه کار خود را به آرامی انجام می‌دهد و من نگرانی نسبت به این بازار ندارم. وی افزود: از مدت‌ها پیش می‌خواستیم از سازمان بورس و اوراق بهادار بازدید داشته باشیم که دغدغه‌ها و مشکلات سایر بخش‌های اقتصادی این فرصت را به من نداد، اما در آینده نزدیک حتماً در سازمان بورس حضور خواهیم یافت تا از نزدیک در جریان فعالیت‌ها و عملکرد بازار سرمایه قرار بگیریم. در شرایطی هستیم که نقش بازار سرمایه بسیار پراهمیت است و هر زمانی که در کشور بحث از اقتصاد و سرمایه‌گذاری می‌شود، تمام توجهات به سمت بازار پول و بانک‌ها است. وی تأکید کرد: باید به این نکته توجه کرد که بانک‌ها بیش از این کشش و توان کمک به تولید کشور را ندارند. از طرفی یکی از اصلی‌ترین اقداماتی که باید در بانک‌ها آغاز شود، موضوع حذف بنگاهداری است که در رابطه با این موضوع نخستین پول ملی است.

بورس در مسیر شفافیت و نقدشوندگی

شاپور محمدی، در دیدار مدیران ارکان بازار سرمایه با وزیر امور اقتصادی و دارایی، فعالیت‌های اخیر سازمان بورس و اوراق بهادار را برشمرد و گفت: طی مدت اخیر در بازار سرمایه شاهد دستاوردهای اثربخش بودیم. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار عنوان کرد: دستورالعمل پذیرش اوراق بهادار در بورس تهران و فرابورس، دستورالعمل نحوه انجام معاملات و دستورالعمل افزایش اطلاعات اصلاح شده و به‌زودی موضوع زمان توقف در محدوده زمانی ۹۰ تا ۶۰ دقیقه در مورد عموم نمادها اجرا می‌شود. سخنگوی سازمان بورس و اوراق بهادار در ادامه بیان کرد: طی مدت اخیر سازمان بورس و اوراق بهادار مصوبه‌ای در خصوص ۳۰نماد متوقف بورسی داشته و با اصلاح قوانین، نمادها با ذکر شروطی خاص به‌زودی بازگشایی می‌شوند. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین در خصوص راه‌اندازی صندوق تثبیت بازار سرمایه گفت: راه‌اندازی صندوق تثبیت بازار سرمایه در مدت اخیر انجام شده است. در همین خصوص طی دو هفته گذشته صندوق تثبیت بازار سرمایه مطابق ماده ۲۸ قانون رفع موانع تولید، به وظیفه خود عمل کرد. وی با بیان اینکه برای نخستین بار در تاریخ بازار سرمایه صندوق تثبیت با پشتوانه قانون وارد ثبات بخشی به بازار سرمایه شده است، اضافه کرد: در شرایطی که طی مدت گذشته پیش‌بینی می‌شد جریانات سیاسی بازار را با کشش منفی همراه کند، اما رفتار منطقی بازار و عملکرد قانونی این صندوق توانست ریسک را کنترل کند. دکتر محمدی به پذیرش مجدد اوراق خزانه اسلامی اشاره کرد و یکی دیگر از فعالیت‌های اخیر سازمان بورس را اصلاح و تدوین کارمزدها ناشی از معاملات برشمرد و گفت: در حال حاضر کارمزد معاملات تا حد زیادی کاهش یافته که این موضوع به افزایش رونق معاملات و روان‌تر شدن بازار کمک شایانی می‌کند. رئیس سازمان بورس در ادامه بیان کرد: البته بازارگردان‌ها طبق قانون رفع موانع تولید در خصوص

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش  
همکاران سیستم در حالی عنوان نخست جدول  
بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که کنترل  
خورجی تکین کو در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سیستم	۴۰۴۷۱	۴۰۹۸
رتکو	۱۰۰۳۹۲	۴۸۸
شیریز	۶۸۰۴	۴۷۹
شیندر	۵۶۰۸	۴۷۶
شتران	۳۸۴۵	۴۶۵
شسپا	۱۰۰۰۹۹	۴۶۵
شفن	۲۲۰۹۹۸	۴۶

بیشترین درصد کاهش  
حاصل و نقل توکا مدرن‌ترین جدول بیشترین درصد  
کاهش شد. صنایع کاغذسازی کاوه در رده دوم این  
گروه ایستاد. موتورسازان تراکتورسازی ایران هم در میان  
سهامی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
حتوکا	۱۸۱۱	(۵۰۴۸)
چکوه	۲۸۹۹	(۴۰۹۸)
خموتور	۶۰۹۵۱	(۴۰۹۲)
ناخت	۷۵۶	(۴۶۷)
پتایر	۳۰۵۵۳	(۴۰۳۶)
شعلاب	۳۰۹۷۵	(۴۰۱)
تکمبا	۸۲۵	(۴۰۷)

پرمعامله ترین سهم  
بالایش نفت اصفهان پرمعامله ترین سهم بازار بورس  
شناخته شد. حق تقدم سرمایه‌گذاری نفت و گاز و  
پتروشیمی تامین در رده دوم این گروه ایستاد. بالایش  
نفت تهران هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
شینا	۳۵۸۰	۷۲۶۸۷
تاپیکوچ	۲۱۸	۶۱۰۴۰۴
شتران	۳۸۴۵	۴۵۰۵۷
کاوه	۲۱۵۰	۴۳۰۷۶۲
خسایا	۱۰۰۰	۴۲۰۷۵۲
پارسان	۲۱۸۷	۴۲۰۱۹
فولاد	۲۳۹۵	۳۸۰۶۶۶

بیشترین ارزش معامله  
جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را بالایش نفت  
اصفهان به خود اختصاص داد. بالایش نفت تهران رتبه  
دوم را به دست آورد. بالایش نفت بندرعباس هم در بالای  
جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
شینا	۳۵۸۰	۲۶۰۳۴۶
شتران	۳۸۴۵	۱۷۳۰۳۳۳
شیندر	۵۶۰۸	۱۱۹۰۵۹۱
کاوه	۲۱۵۰	۹۴۰۰۹۹
فولاد	۲۳۹۵	۹۲۰۶۲۵
پارسان	۲۱۸۷	۹۱۰۸۸۵
خسایا	۱۰۰۰	۴۲۰۷۳۴

بیشترین سهام معامله شده  
فولاد کاوه جنوب کیش در حالی رتبه نخست جدول  
بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که بالایش  
نفت اصفهان در این گروه دوم شد و بالایش نفت تهران در  
رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
کاوه	۲۱۵۰	۷۰۳۹
شینا	۳۵۸۰	۳۵۲۲
شتران	۳۸۴۵	۲۸۶۶
فولاد	۲۳۹۵	۲۸۲۴
خسایا	۱۰۰۰	۳۵۹۶
پارسان	۲۱۸۷	۱۹۹۳
تاپیکوچ	۲۱۸	۱۹۳۷

پالترین نسبت P/E  
رده نخست پالترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا بیشه  
به دست آورد. کاشی و سرامیک حافظ در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۱۴۵۶	۷۲۸
کحافظ	۳۱۹۵	۶۳۹
خکمک	۱۱۶۴	۵۸۲
خمچور	۲۲۲۹	۵۵۷
شپارس	۱۹۷۷	۴۹۴
قنات	۱۹۳۱	۳۸۶
ددام	۴۴۷۲	۲۹۸

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۳۶۹۷	۱۵۶
وکارزم	۷۰۸	۱۸۹
واعبار	۱۶۴۵	۲۰۷
وصنا	۹۹۶	۳۰۳
پردیس	۱۱۵۲	۳۰۴۵
ویانک	۱۸۳۷	۳۵۱
پارسیان	۱۷۱۴	۳۶۶



همگام با رشد قیمت جهانی نفت اتفاق افتاد

صعود بورس تهران به کانال ۸۷ هزار واحد

بازارگردانی سهام در نمادهای تأثیرگذار  
بر شاخص کل بورس بود که همسو با  
افزایش توجه معامله‌گران بازار سهام به  
بازار جهانی نفت، گروه پالایشی‌ها شاهد  
صاف‌نشینی خریداران بود. هر چند عرضه  
سهام از سوی معامله‌گران اغلب حقوقی،  
روندی متعادل را در معاملات این گروه  
حاکم کرد. در گروه فولادی‌ها نیز به تبع  
انتظار برای افزایش قیمت‌ها در بازار  
فلزات اساسی، اقبال برای جمع‌آوری  
سهام این گروه با وجود اصلاح قیمت  
به چشم می‌آمد. در گروه پتروشیمی‌ها

معادل و فلزات سعی کردند دماسنج  
بازار سهام را روبه پایین هدایت کنند.  
صاف‌نشینی خریداران در گروه  
پالایشی  
در معاملات روز یکشنبه و در گروه  
فراورده‌های نفتی تمام نمادها روند رو  
به رشد را در قیمت پایانی تجربه کردند  
و تعدادی نیز نزدیک به ۵درصد افزایش  
قیمت داشتند. بر این اساس، بورس  
تهران در حالی شاهد تقویت حجم و  
ارزش معاملات سهام در اغلب نمادهای  
معاملاتی پیشرو بازار هم‌زمان با



گزارش ۲

در دومین روز معاملات هفته جاری  
بورس تهران، شاخص کل ۴۸۱ واحد  
رشد کرد و به رقم ۸۷ هزار و ۴۱۹  
واحد رسید. همچنین آیفکس با  
رشد ۸۵ واحدی روبه‌رو شد و به رقم  
۹۶۰۷ رسید. در معاملات روز یکشنبه،  
گسترش نفت و گاز پارسیان، پالایش  
نفت بندرعباس و پالایش نفت اصفهان  
بیشترین تأثیر مثبت را روی دماسنج  
بازار سهام داشتند و در طرف مقابل  
سرمایه‌گذاری نفت و گاز پتروشیمی  
تأمین، آسان پرداخت پرشین و توسعه



## اخبار



## پزشکی با کمک ابزار جانبی آیفون سرطان خود را تشخیص داد

چندی پیش دکتر «جان مارتین» که در گلوئی خود احساس درد می‌کرد، تصمیم گرفت توسط دستگاهی که به منظور اسکن برخی اعضای داخلی بدن به کار می‌رود، گلوئی خود را بررسی کند. این دستگاه که برای تست در اختیار او قرار داده شده بود، نتیجه اسکن جالبی (و شاید برای دکتر مارتین ناراحت کننده) را روی آیفونش نمایش داد؛ تصویر، یک توده سرطانی ۳ سانتی‌متری در گلویش را نشان می‌داد. البته در نهایت او به واسطه عمل جراحی ۵.۵ ساعته از این غده سرطانی نجات پیدا کرد و اکنون دوره پروتو درمانی را سپری می‌کند؛ در حالی که تا پیش از استفاده از دستگاه یاد شده، دکتر مارتین حتی از احتمال وجود غده هم اطلاعی نداشت. گجت مذکور که «Butterfly IQ» نام دارد، توسط کمپانی «Butterfly Network» ساخته شده است. این دستگاه که بسیار شبیه به ریش تراش است، به جراحان عروق امکان می‌دهد توده‌های سرطانی در گلوئی بیمار را ببیند یا برخی از اعضای داخلی بدن او را مشاهده کنند. استفاده از Butterfly IQ بسیار ساده است؛ ابتدا کاربر باید پوست بخش گلوئی خود را به ژل‌های مخصوص انتقال‌دهنده امواج فراصوت آغشته کند و سپس دستگاه را روی گلوئی خود قرار دهد تا امواج فراصوت را ارسال کند. در نهایت این دستگاه امواج برگشتی را بررسی کرده و با توجه به تغییرات آنها، اطلاعات تحلیلی مورد نیاز را به آیفون فرد می‌فرستد، تا در اپ ویژه‌ای به کاربر نمایش داده شود.

## صفحه نمایش وان پلاس ۵ تی باز هم از نوع آمولد خواهد بود

به نظر می‌رسد صفحه نمایش وان پلاس ۵تی (OnePlus 5T) همانند نسل‌های قبلی آن، باز هم از نوع آمولد بوده و توسط شرکت سامسونگ ساخته می‌شود. هم‌زمان با اتمام موجودی وان پلاس ۵، شایعات مختلف از توسعه گوشی جدیدی توسط این شرکت چینی خبر دادند که فعلاً ما آن را با نام وان پلاس 5T می‌شناسیم. اگرچه این نام هنوز تأیید نشده است، اما با توجه به تصمیمات گذشته مدیران، انتخاب آن دور از انتظار نخواهد

با همراهی فروشگاه‌های اینترنتی معتبر

## قیمت کاذب گوشی‌ها می‌شکند؟



در شرایطی که آغاز طرح رجیستری تلفن همراه راهی را برای منفعت‌طلبان باز کرد که قیمت گوشی‌ها را با توجه رجیستری کردن آنها افزایش دهند، فروشگاه‌های اینترنتی که نظارت قانونی روی آنها انجام می‌شود، از افزایش قیمت جلوگیری کرده تا به از بین بردن حباب قیمتی که وزیر ارتباطات هم به آن اشاره کرد، کمک کنند. به گزارش ایسنا، با آغاز طرح رجیستری موبایل، شاهد افزایش قیمت گوشی در بازار بودیم؛ اتفاقی که به گفته مسئولان غیرقانونی بوده و نشان می‌دهد که گروهی از فروشندگان قصد دارند با استفاده از شرایط موجود پول بیشتری به جیب بزنند. این موضوع آنقدر سرورودا کرد که حتی محمدجواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات هم اعلام

کرد که بهترین راه، نخريدن گوشی است و مردم فعلا از خريد گوشی با قيمت بالاتر خودداری کنند. گزارش‌های منتشرشده به این موضوع اشاره می‌کنند که برخی از گوشی‌های بازار از یک تا ۲۰ درصد و بعضاً تا ۴۰ هزار تومان افزایش قیمت پیدا کرده‌اند. این افزایش قیمت در گوشی‌های اپل، سامسونگ، سونی، هواوی، ال جی، اچ تی سی و نوکیا بوده است.

در نهایت با توصیه‌های وزیر مبنی بر دست نگه داشتن خرید موبایل، به نظر می‌رسد که بازار موبایل با کاهش تقاضا برای خرید گوشی مواجه شده و احتمال دارد که این روند تا کاهش پیدا کردن قیمت‌ها ادامه داشته باشد. البته بارها گفته شده که طرح رجیستری موبایل هیچ هزینه‌ای ندارد و در اصل قیمت

گوشی‌ها نباید افزایش پیدا کند. با وجود این، طبق اطلاعاتی که از فروشگاه‌های اینترنتی دریافت کردیم، این فروشگاه‌ها افزایش قیمت محسوسی در گوشی‌ها ایجاد نکرده و حتی آنها را با قیمتی ارزان‌تر از بازار می‌فروشند. واقع در صورتی که واردکننده‌های رسمی گوشی اقدام به افزایش قیمت نکنند، گوشی‌ها در این فروشگاه با قیمتی مناسب‌تر از بازار به فروش می‌رسند.

از سوی دیگر، به نظر می‌رسد استقبال مردم از خرید اینترنتی گوشی بسیار خوب بوده است و این نشان از اعتماد مردم به خرید موبایل قانونی از فروشگاه اینترنتی دارد. در حال حاضر از بین برندهای مهم بازار گوشی، به جز افزایش قیمت جزئی که توسط شرکت‌های واردکننده در دو برند اپل و سامسونگ صورت گرفته، فروشگاه

## فرصت امروز

## اخبار



## سامسونگ گوشی‌های قدیمی را به‌روز می‌کند

سامسونگ در اقدامی جدید با انتشار به‌روزرسانی سیستم عامل برای گوشی و تبلت‌های قدیمی خود، به آنها روحی دوباره می‌بخشد. به گزارش ایسنا، به نقل از وبسایت زد دی نت، شرکت کره‌ای سامسونگ قصد دارد با انتشار به‌روزرسانی برای گوشی‌ها و تبلت‌هایی که چند سال پیش تولید و به بازار عرضه شده بودند، از تبدیل شدن آنها به زباله‌های الکترونیکی و بی‌مصرف در خانه جلوگیری به عمل بیاورد. بسیاری از افراد هر سال یکبار گوشی یا تبلت خود را به منظور به‌روز کردن آن تعویض می‌کنند و گوشی‌ها یا تبلت‌های قدیمی خود را در خانه برای استفاده در روز مبدا نگهداری می‌کنند. همین مسئله باعث می‌شود در خانه بسیاری از کاربران و شهروندان، گوشی و تبلت‌هایی یافت شود که با عدم انتشار و دریافت به‌روزرسانی، از جریان تکنولوژی جا مانده و عقب افتاده‌اند. سامسونگ نام این ابتکار عمل خود را برنامه upcycling گذاشته است، بدین معنا که محصولات قبلی و قدیمی کاربران را با به‌روزرسانی کردن سیستم عامل آنها، به نوعی بازیافت و قابل استفاده کند. به‌عنوان مثال، سامسونگ بسیاری از گوشی‌های مدل گلکسی اس ۵ که مدت‌ها بود برای سیستم عامل اندروید به‌روزرسانی منتشر نمی‌شد، روح و جانی دوباره داد و به لطف نصب و دریافت نسخه جدید سیستم عامل اندروید، آن را دوباره به عرصه کارکرد گشاند.

## فروش غول اینترنتی ایران

عمر معروف‌ترین شرکت اینترنتی در ایران به پایان رسید. شرکت پارس آنلاین یکی از بزرگ‌ترین توزیع‌کنندگان اینترنت در ایران به تملک شرکت‌های وب درآمد. طبق این گزارش در نخستین طرح ادغام شرکت‌های بزرگ IT در ایران / «های وب»، سهام «پارس آنلاین» را می‌خرد و طی توافق فراق شد «های وب» را می‌خرود شرکت «پارس آنلاین» دور تازه‌ای از فعالیت‌های خود را آغاز کند. مطابق توافق انجام شده، «های وب» با خرید سهام «پارس آنلاین» به‌صورت یک شرکت اینترنتی بزرگ با استفاده از سرمایه و دارایی‌های بیشتر زیر نظر بازار بورس فعالیت‌های خود را گسترش می‌دهد.

## آگهی احضار متهم

در پرونده شماره ۹۶۰۲۳۴/۵۲ شعبه دوم دادرسی دادسرای ناحیه ده تهران آقای مهدی مومنی‌پور فرزند عزیزاله به شماره ملی ۰۶۶۰۹۵۸۹۱ - به موجب شکایت آقای مجتبی نور نژاد فرزند شمس‌علی به اتهام مشارکت در ایراد ضرب و جرح عمدی تحت تعقیب قرار دارد، با توجه به معلوم نبودن محل اقامت وی و عدم امکان ابلاغ احضاریه و عدم دسترسی به او طبق ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری، مراتب یک نوبت در روزنامه آگهی و متهم ظرف یک ماه احضار شود متهم موظف است ظرف مدت یک ماه از ابلاغ حضور یابد پس از انقضای مهلت مذکور تصمیم لازم گرفته خواهد شد.

۵۷۷۲۸ دادیار شعبه دوم دادرسی ناحیه ده تهران - مرتضی سلطانی

## متن آگهی

در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۳۸/۱۱۶۶ شعبه دوم دادرسی دادسرای ناحیه دوازدهم تهران غیرمصدی برای متهم قاسم حسینی سرشت از ناحیه داسرا و با توجه به شکایت مدی دیرزنی تقاضای کیفر گردیده، که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۶ دادگاه عمومی تهران واقع در پونک نیش نمایش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۶/۹/۲۱ ساعت ۸/۳۰ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جرایم منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۵۷۷۴۷ رئیس دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۶ جزایی سابق) - کریم حبیب پروین

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۸۲۶۰۰۶۶۸ شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۸۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۱۴۶۳ - ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۲۰۰۱۴۶۳ شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو تهران در خصوص اتهام آقای علی دهقان گنجینی فرزند شاپور مجهول‌ال‌مکان - اتهام: راندگی بدون پروانه رسمی - رای دادگاه: در خصوص اتهام آقای علی دهقان گنجینی فرزند شاپور دایر بر راندگی بدون پروانه یا موتورسیکلت با عنایت به گزارش مرجع انتظامی و اقرار متهم اتهام انتسابی به مشارالیه محرز و مسلم تشخیص داده شده و با استناد به ماده ۳۴۰ قانون آیین دادرسی کیفری و ماده ۷۲۲ قانون مجازات اسلامی و ضمن اعمال بند ۱ ماده ۳ قانون وصول برخی از درآمدهای دولت نامبرده را به پرداخت یک میلیون ریال جزای نقدی در حق متذوق دولت محکوم می‌کند. رای صادره غیابی و ظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از انقضاء مهلت واخواهی ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۷۷۵۰ دادرس شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو تهران - جباری مرادلو

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۴۲۰۱۵۴۴ شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۸۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۱۴۶۵ - ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۲۰۰۱۴۶۵ شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو تهران در خصوص اتهام آقای رسول عسکرزاده فرزند علی‌اکبر آقای بابک پورشریر مجهول‌ال‌مکان اتهام: خیانت در امانت - رای دادگاه: در خصوص شکایت آقای رسول عسکرزاده علیه آقای بابک پورشریر دایر بر خیانت در امانت نسبت به کارت ملی و گواهینامه شاکا با توجه به شکایت شاکا خصوصی - گزارش مرجع انتظامی - رسید امنی بودن مدارک موضوع شکایت‌های شاکا در نزد متهم و کیفرخواست صادره از دادسرا دادگاه به استناد ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی متهم را به تحمل شش ماه حبس تعزیری محکوم می‌کند. رای صادره غیابی و ظرف مدت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض و رسیدگی در این دادگاه و پس از اتمام مهلت واخواهی ظرف بیست روز قابل اعتراض در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران است.

۵۷۷۵۱ دادرس شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو تهران - جباری مرادلو

## احضار متهم (مربوط به دادگاه با فرض وجود کیفرخواست)

به موجب کیفرخواست در پرونده کلاسه ۹۶۱۰۴۰ برای متهم مهدی حیدری به اتهام تحصیل مال از طریق نامشروع تقاضای کیفر نموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ۱۱۸۰ ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۶/۹/۲۷ ساعت ۰۸/۳۰ صبح تعیین گردیده. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۵۷۷۴۲ منشی دادگاه کیفری شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۸۰ جزایی سابق) - پروین گنجی

## ابلاغیه

مشخصات ابلاغ‌شونده حقیقی: آقای عبدالصیر فرزند بصیر به نشانی تهران - تجریش کدپستی: ۱۱۳۳۴۱۱۱۱ مهلت حضور از تاریخ ابلاغ: ۷ روز محل حضور اتوبان تهران قم نرسیده به عوارضی ضلع شمال شرقی حرم مطهر امام خمینی ره جنب بخشداری آفتاب مهلت حضور: ۷ روز نوع علت حضور اخذ توضیح با توجه به علت حضور مندرج در این ابلاغیه به شما ابلاغ می‌گردد ظرف مهلت مقرر اقدام در غیر این صورت مطابق مقررات متصدیم خواهد شد. توجه: پس از دریافت این ابلاغیه، ابلاغ اوراق قضایی به صورت الکترونیک انجام می‌شود، بنابراین ضروری است نسبت به ثبت‌نام و مشاهده این ابلاغیه و ابلاغیه‌های آتی از طریق سامانه اقدام نمایید. چنانچه جهت ورود به سامانه، حساب کاربری (شناسه و رمز) دریافت ننموده‌اید جهت ثبت‌نام، به یکی از دفاتر خدمات الکترونیک قضایی و در صورت عدم دسترسی، به نزدیک‌ترین واحد قضایی مراجعه نمایید.

۵۷۷۴۵ شعبه ۱۰۲ دادگاه کیفری دو و بخش آفتاب

## متن آگهی

در پرونده کلاسه ۹۶۰۸۴۵/۱۱۶۶ شعبه دوم دادرسی دادسرای ناحیه دوازدهم تهران و با توجه به شکایت گزارش تقاضای کیفر گردیده، که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۶ دادگاه عمومی تهران واقع در پونک نیش نمایش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۶/۹/۱۸ ساعت ۸ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جرایم منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۵۷۷۴۶ رئیس دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۶ جزایی سابق) - پروین

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به آقای حمیدرضا قائم‌پناه

شاکا ااره دامپزشکی شهرستان ری شکایتی علیه آقای حمیدرضا قائم‌پناه به اتهام تخلف بهداشتی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۰۸۲۵ - ۹۶۰۹۹۲۲۹۵۵/۱۰۱ شعبه ۱۰۱ دادگاه عمومی جزایی بخش کهریزک ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۹/۱۳ ساعت ۱۱/۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به علت مجهول‌ال‌مکان بودن متهم و درخواست شکای مراتب یک نوبت در یکی از جرایم منتشر آگهی می‌گردد تا متهم ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۵۷۷۴۰ مدیر دفتر دادگاه بخش شعبه ۱۰۱ دادگاه عمومی جزایی بخش کهریزک - یحیی نظری

## احضار متهم

بدین‌وسیله به استناد ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری به آقای میثم گرافر که از محل سکونت ایشان اطلاعی در دست نیست و مجهول‌ال‌مکان می‌باشد ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از خود از اتهام توهین و تهدید در پرونده کلاسه ۹۶۰۱۴۳ موضوع شکایت آقای سیدعلیرضا یعقوبی در مورخ ۱۳۹۶/۹/۲۹ ساعت ۱۰/۳۰ صبح شعبه ۱۰۳۹ دادگاه کیفری دو تهران مستقر در مجتمع قضایی شهید قدوسی تهران به نشانی تهران خیابان ملاصدرا تقاطع کردستان پلاک ۶۴ حضور یابد. این آگهی به استناد ماده مرقوم فقط یک نوبت منتشر می‌شود و در صورت عدم حضور متهم دادگاه وفق مقررات به موضوع رسیدگی و حکم مقتضی صادر خواهد نمود.

۵۷۷۴۱ دادرس شعبه ۱۰۳۹ دادگاه کیفری دو تهران - درزی‌پور

## متن آگهی

به موجب محتویات پرونده کلاسه ۹۶۰۷۲۹/۱ مطروحه در این شعبه آقای نعمت نورنژاد که فعلاً مجهول‌ال‌مکان بوده و مشخصات بیشتری از وی در پرونده منعکس نمی‌باشد موضوع شکایت وحید حسن لو با اتهام کلاهبرداری با استفاده از چک سرقتی به مبلغ ۵۲/۸۵۰/۰۰۰ ریال تحت تعقیب این دادسرای می‌باشد لذا به موجب ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری دادگاه عمومی و انقلاب در یک نوبت آگهی می‌گردد که نامبرده ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دفاع و پاسخگویی به اتهام وارده در این دادرسی حاضر و در صورت عدم حضور اقدام قانونی معمول خواهد شد. مقرر است نسخ‌های از آن جهت درج در پرونده قضایی به این شعبه ارسال گردد.

۵۷۷۴۳ دادیار شعبه اول دادرسی عمومی و انقلاب شهر ری - مجید باقری صالح

## احضار متهم

در پرونده شماره کلاسه ۹۶۰۲/۹۵۱۰۴۹ این بازپرسی متهم آقای خالد فرهمند علی تهرانی فرزند علی به اتهام کلاهبرداری و تحصیل مال نامشروع تحت تعقیب می‌باشد و وقت رسیدگی یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است. لذا نظر به اینکه متهم فوق مجهول‌ال‌مکان می‌باشد بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر شود در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

۵۷۷۴۴ بازپرس شعبه دوم دادرسی ناحیه ۱۱ تهران - محمد بیکی



## انعقاد دومین قرارداد همکاری گروه سایپا و شرکت هیوندای پاور تک کره

فاز دوم همکاری گروه سایپا با شرکت هیوندای پاور تک (HPT) در خصوص تولید گیربکس شش سرعته اتوماتیک با انعقاد قرارداد جدید آغاز شد. به گزارش سایپانیوز، محمدرضا شیخ‌عطار، مدیرعامل شرکت مگاموتور در حاشیه امضای این قرارداد گفت: مذاکرات شرکت مگاموتور با هیوندای پاور تک از اوایل سال ۹۵ آغاز شده و این همکاری با انعقاد این قرارداد بسیار گسترده‌تر از قبل وارد فاز دوم خود خواهد شد.

وی افزود: گروه سایپا براساس برنامه توسعه محصول خود و به منظور بهره‌گیری از تکنولوژی روز دنیا روی پلتفرم‌های SP پس از بررسی تامین‌کننده‌های مختلف در خصوص قوای محرکه شرکت هیوندای پاور تک را انتخاب و در اواخر سال ۹۵ با این شرکت قراردادی جهت تامین گیربکس شش‌سرعته اتوماتیک برای خودروی SP100 به امضا رساند.

مدیرعامل مگاموتور گفت: این گیربکس با توان ۱۷۰ نیوتن‌متر از جمله گیربکس‌های پرکاربرد در سطح دنیا است که ضمن رعایت استانداردهای روز دنیا در مباحث آلایندگی و مصرف سوخت پایین‌تر، در حین رانندگی انتظارات راننده را از یک سیستم انتقال قدرت خوب فراهم می‌کند.

وی تصریح کرد: در قرارداد اول تولید این نوع گیربکس، برای استفاده روی محصولات خودروی SP100 در نظر گرفته شده و با انعقاد قرارداد دوم، گیربکس قوی‌تری با گشتاور ۲۷۰ نیوتن‌متر برای خودروهای SP و همچنین مدل‌های کراس‌اوور پلتفرم SP است تولید خواهد شد.

شیخ‌عطار با اشاره به تغییر ذائقه مردم در استفاده از خودروهای اتوماتیک گفت: نظر مردم نسبت به گذشته تغییر کرده و علاقه بیشتری به استفاده از خودروهای اتوماتیک دارند و این موضوع اهمیت انتخاب و بهره‌گیری از گیربکس مناسب اتوماتیک را بیشتر کرده و مگاموتور بر همین اساس اقدام به انعقاد قرارداد با این شرکت معتبر بین‌المللی کرده است.

وی تاکید کرد: با همین رویکرد گروه سایپا برای خودروهای اقتصادی خود چون گروه ایکس ۲۰۰ از گیربکس CVT شرکت پانچ بلژیک بهره گرفت و در حال حاضر این نوع گیربکس روی دو خودروی ساینا و کوییک مورد استفاده قرار گرفته است.

مدیرعامل مگاموتور گفت: یک دستگاه خودروی تولید شده SP100 در اختیار شرکت هیوندای پاور تک قرار گرفته که پس از نصب گیربکس مذکور در حال گذراندن مراحل پایانی تست‌های مربوطه است. وی افزود: با انتخاب این نوع گیربکس توانستیم گستره وسیعی از گیربکس‌های مختلف را برای پلتفرم‌های خود انتخاب کنیم و پوشش خوبی را برای محصولات متنوع گروه سایپا که در آینده به بازار وارد خواهد شد ارائه دهیم.

شیخ‌عطار گفت: نگاه به همکاری با این شرکت در سال‌های آینده، برای داخلی‌سازی و انتقال دانش و تکنولوژی به داخل کشور است که قاعدتاً برای این موضوع باید از مرحله مونتاژ عبور کرده و وارد ساخت پوسته و دنده‌های گیربکس شویم و البته این موضوع ارتباط بسیار زیادی با افزایش تیراژ تولیدی جهت اقتصادی شدن از نظر سرمایه‌گذاری آن دارد و با روندی که گروه سایپا در جایگزینی محصولات جدید خود دارد این موضوع در آینده‌ای نزدیک انجام خواهد شد.

وی تصریح کرد: در حال حاضر محصولات شرکت هیوندای پاور تک در چهار کشور آمریکا، مکزیک، کره و چین تولید و مونتاژ می‌شود و براساس قراردادی که با گروه سایپا منعقد کرده، در آینده‌ای نزدیک محصولات این شرکت معتبر روی محصولات گروه سایپا، به بازار ایران هم وارد خواهد شد.

## خودروهای دپوشده در گمرک کجا رفتند؟

تصاویر مستند از گمرک شهید رجایی نشان می‌دهد خودروهایی که تاچندی قبل در این گمرک متوقف بود، به وسیله ده‌ها خودروی جابه‌جا شده‌اند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، چندی قبل خبرها از وجود ۷۰۰۰ خودروی بدون ثبت سفارش در گمرکات اجرایی حکایت داشت. دپوی این تعداد خودرو در گمرکات بعد از مسدود شدن سایت ثبت سفارش و ورود بدون ثبت سفارش این خودروها به گمرک خبرساز شده بود.

خبرگزاری‌ها در هفته‌های گذشته اقدام به انتشار تصاویری از خودروهای دپوشده در گمرکات شهید رجایی و شهید باهنر کرده بودند. غالب این خودروها از نوع تویوتا و میتسوبیشی بودند که بر اثر توقف طولانی‌مدت در فضای باز گمرک، خاک سرد روی آنها نشسته بود. اما روز گذشته ده‌ها تریلی خودروی عازم محوطه گمرک شهید رجایی شدند تا خودروهای متوقف در این گمرک را جابه‌جا کنند. هنوز از مقصد نهایی این خودروها اطلاع دقیقی در دست نیست، اما یک منبع مطلع در هرمزگان می‌گوید این خودروها از درب واردات خارج نشده و به سمت درب ترانزیت حرکت کرده‌اند.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور، وضعیت خودروی کشور را با توجه به شرایط موجود نقدینگی، قدرت خرید پایین افراد و دشواری‌های فضای کسب‌وکار، «مه‌آلود» توصیف و در توان قطعه‌سازان ایرانی برای برآورده کردن انتظارات خودروسازان بین‌المللی ابراز تردید کرد.

«آرش محبی‌نژاد» ابراز امیدواری کرد با قراردادهای منعقدشده با خارجی‌ها، فرهنگ جدید خودروسازی، رابطه «برنده-برنده» و زنجیره تامین را در کشور شاهد باشیم. به گفته وی، هر شرکتی که شروط چهارگانه وزارت صنعت، معدن و تجارت در زمینه «آغاز تولید با عمق ساخت داخل ۴۰ درصد»، «شروع تولید با عمق صادرات محصول به میزان ۳۰ درصد ارزش کل تولید داخل (اعم از خودرو یا قطعه)»، «انتقال دانش فنی و فناوری» و «سرمایه‌گذاری طرف خارجی در ایران» را رعایت کند، مشکل مقرراتی نخواهد داشت و مورد حمایت قرار می‌گیرد.

این مسئول بیان داشت: وزارت صنعت، معدن و تجارت همچنین برنامه‌ریزی کرده است عمق ساخت داخل در کمتر از دو سال به ۷۰ درصد برسد که در این صورت مشکل منافع ملی، قطعه‌سازان و خودروسازان حل می‌شود. وی با اشاره به بُعد دوم این

موضوع که «عملی بودن» آن است، یادآوری کرد: امروز همه خودروسازان کشورمان مذاکره با خارجی‌ها را در اولویت کاری خود قرار داده‌اند که از جمله آنها شرکت‌های پژو، سیتروئن، فولکس واگن، بنز و... است. محبی‌نژاد تصریح کرد: تداوم این روند با توجه به نیاز سالانه کشور به خودرو (حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه) که در افق ۱۴۰۴ حداکثر به سالانه ۳ میلیون دستگاه می‌رسد و با سرشکن شدن این تولید بین خودروسازان داخلی، شمارگان تولید از حالت اقتصادی خارج می‌شود که در این صورت دیگر نه برای خودروسازان و نه برای صنایع قطعه‌سازی به‌صرفه نیست.

وی اضافه کرد: ضمانت

ابراز نگرانی یک مقام مسئول

## ناتوانی قطعه‌سازان ایرانی در تامین انتظارات خودروسازان بین‌المللی



نشده و برنامه مدونی برای توسعه آن موجود نیست، ممکن است در کوتاه و میان‌مدت قطعه‌سازان و خودروسازان دچار بحران شوند.

وی گفت: اگر مذاکره‌ها، برنامه‌ریزی‌ها و سیاست‌های صحیحی برای درازمدت نیز نداشته باشیم، از پروژه‌های جدید خودروسازی عقب خواهیم افتاد. این مسئول یادآوری کرد: تاکنون چند مورد از پروژه‌های منعقدشده نیز با تأخیر در اجرا مواجه شده که مهم‌ترین مشکل آنها موضوع عمق ساخت داخل است. محبی‌نژاد اظهار داشت: حجم سرمایه‌گذاری زیادی شامل دارایی‌های ثابت و سرمایه در گردش در حوزه قطعه‌سازی مورد نیاز است، اما از آنجایی که در این حوزه سیاست‌گذاری

به‌موقع پروژه‌ها مطابق برنامه زمان‌بندی‌شده نتوانیم توفیق یابیم.

محبی‌نژاد، وضعیت خودروی کشور را با توجه به شرایط موجود نقدینگی، قدرت خرید پایین افراد و دشواری‌های فضای کسب‌وکار، «مه‌آلود» توصیف و تصریح کرد: بر پایه برنامه افق ۱۴۰۴، اکنون انحراف زیادی از اهداف ترسیم‌شده وجود دارد.

وی ادامه داد: در هشت سال باقی‌مانده از چشم‌انداز ۲۰ساله کشور، باید در عرصه قطعه و خودروسازی پرتلاش ظاهر شد، زیرا دستیابی به تیراژ ۳ میلیونی تولید خودرو و صادرات یک سوم آن، همراه با ۶ میلیارد دلار صادرات قطعات هیچ تناسبی با شرایط کنونی ندارد.

وی یادآور شد: صنعت قطعه‌سازی، تجهیزات و ماشین‌آلات و دانش فنی کشور در این عرصه نسبتاً قدیمی شده و در دوران تحریم‌ها به جمود و رکود رسیده بود، اما در دوره پسانتحریم برخی شرکت‌ها به صورت خودجوش فعالیت‌هایی انجام دادند.

وی اضافه کرد: برنامه منسجم و کلانی برای ارتقای دانش فنی قطعه‌سازان وجود ندارد و این انجمن به دنبال تدوین برنامه است؛ در این راستا اطلاعات تکمیلی و نیازمندی‌های خودروسازان بین‌المللی مورد نیاز است.

## گرانی قابل توجه خودروهای خارجی در پی بسته شدن سایت ثبت‌ارش

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو اعلام کرد در پی توقف فعالیت سایت ثبت سفارش خودروهای وارداتی (موسوم به ثبت‌ارش) مسدود شد. وی توقف ثبت سفارش را «قلماسی غیرقانونی» خواند و ادامه داد: تا ۴۰ درصد گران شد و در برخی برندهای معروف و پرطرفدار، افزایش ۶۰۰ میلیون ریالی قیمت رخ داد.

به گزارش ایران اکتونومیسیت، «فرهاد احتشام‌زاد» روز یکشنبه، افزود: تصمیم اشتباه دولت یازدهم در دخالت در بازار خودروی وارداتی در دی‌ماه پارسل سبب شده است این بازار در بالاترین نقطه خود قرار گرفته و در حال حاضر ممنوعیت واردات از سوی شرکت‌های غیرنماینده‌ای در حالی ابلاغ شد که این شرکت‌ها به شفافیت کامل رسیده و حتی همه خودروهای وارداتی آنها از گارانتی برخوردار بودند.

به گفته این مسئول، دی‌ماه پارسل واردات خودروها متوقف و پس از آن در

امسال اتفاق افتاد و افزود: در نیمه نخست امسال ۴۴ هزار دستگاه خودروی خارجی وارد کشور شد که با کسر ۵هزار خودرویی که با سفارش خودروسازهای داخلی، در مجوزهای خاص دولتی انجام شد، در مجموع ۳۹ هزار دستگاه خودرو به کشور وارد شد.

این آمار حاکی از رشد ۲۱ درصدی ورود خودروها به کشور در همنسجی با مدت مشابه پارسل است؛ درحالی‌که رشد تولید خودروهای داخلی فقط ۵٫۸ درصد بود.

احتشام‌زاد توضیح داد: ثبت سفارش‌ها تا شش ماه اعتبار دارد و دو تا سه برابر نیاز بازار صورت می‌گیرد، اما این تصمیم دولت سبب شد کل ثبت سفارش‌های انجام‌شده در آن مقطع به خرید نهایی و در نتیجه خروج ارز از کشور بینجامد.

وزیر کنونی صنعت، معدن و تجارت چندی پیش در جمع خبرنگاران اعلام

کرد: برای باز شدن سایت ثبت سفارش خودرو باید منتظر طی شدن این مسیر باشیم. پیش از این، رئیس سازمان توسعه تجارت ایران نیز گفت توقف ثبت سفارش خودرو با هدف حمایت از تولید داخل نیست بلکه برای اصلاح منابع ارزی انجام شده است. «مجتبی خسرو‌تاج» افزود: اگر قرار بود از گذشته این موضوع اعلام شود، عده‌ای برای ۱۰ سال خود ثبت سفارش می‌کردند و آنگاه رسانه‌ها ما را نقد می‌کردند که چسار در زمینه کنترل واردات اقدامی انجام نمی‌دهید. به گفته معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، حمایت لازم از تولید داخلی از طریق بالا رفتن تعرفه‌ها صورت می‌گیرد و اصلاح شیوه واردات خودرو و ایجاد الزام به وجود نمایندگی و خدمات پس از فروش با هدف هوشمندسازی واردات صورت گرفته است.

## امکان تولید قطعات پژو-سیتروئن در ایران فراهم شد

با تایید مراحل ارزیابی اولیه کیفی پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران توسط شرکت پژو-سیتروئن، طرفین آمادگی خود را برای قطعات مورد نیاز این شرکت در ایران اعلام کردند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، در ادامه تفاهم‌نامه امضاشده میان پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی با انجمن پلاستیک فرانسه با هدف تولید مواد اولیه و قطعات پلیمری مورد نیاز صنعت خودروسازی، نشست مشترکی میان طرفین در پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران برگزار شد. در این نشست مدیران ارشد شرکت پژو-سیتروئن با مسئولان پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی، صاحبان صنایع و شرکت‌های دانش‌بنیان بر تولید ۷۰ درصد قطعات مورد نیاز این شرکت خودروسازی در داخل کشور و با استفاده از مواد اولیه داخلی تاکید شد. صادرات مواد اولیه مورد نیاز شرکت پژو-سیتروئن که در ایران تولید می‌شود و توسط پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران به تایید می‌رسد، یکی دیگر از توافقات این نشست بوده است. دکتر مهدی نکومش، رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی در این نشست با تاکید بر استفاده از توان داخلی، گفت: شرایط فراهم‌شده در دوران پسابرجام فرصت مغتنمی است تا ما به‌عنوان یک پژوهشگاه ملی نقش اصلی خود را در اقتصاد کشور ایفا کنیم.

وی با بیان اینکه ما باید با توجه به منابع سرشار موجود در کشور از خام‌فروشی جلوگیری کنیم، خاطرنشان کرد: با انتقال دانش فنی به صنایع داخلی در جهت تولید قطعات با استاندارد در این زمینه می‌توانیم نقش مؤثری را ایفا کنیم.

در این نشست همچنین «هوریس کارفانتان»، مدیر گروه پلاستیک، کامپوزیت و لاستیک شرکت پژو-سیتروئن ضمن بازدید از پژوهشگاه، امکانات موجود در این مجموعه را در دنیا کم‌نظیر دانست و گفت: وجود این همه امکانات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری در همه زمینه‌های پلیمری بستر مناسبی برای همکاری با این مجموعه است.

مراحل ارزیابی اولیه کیفی پژوهشگاه توسط شرکت پژو-سیتروئن به تایید رسیده و گام اول برای شروع همکاری‌ها در زمینه تامین مواد اولیه و ساخت قطعات پلیمری مورد نیاز صنعت خودروسازی برداشته شده است.

## یک خودروسازی دیگر لازم است؟

زمانی که تعداد خودروسازان افزایش پیدا کند، تنوع محصول افزایش پیدا می‌کند و این به معنی کاهش تیراژ تولید به ۲۰ تا ۳۰ هزار خودرو است. این مسئله با برنامه‌های از پیش تعیین‌شده در تضاد است و از سوی دیگر حیات دیگر صنایع وابسته به خودروسازی را متاثر می‌کند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت از فعالان بخش خصوصی در اتاق بازرگانی برای راه‌اندازی قطب سوم خودروسازی دعوت به عمل آورده است. به نظر می‌رسد شریعتمداری قصد دارد با حمایت از بخش خصوصی از صنعت خودرو انحصارزدایی کند. پیشنهاد وزیر صنعت تا چه اندازه قابل‌اجراست و الزامات آن چیست؟ برای پاسخ به این سوال باید شرایط بین‌المللی و داخلی کسب‌وکار را در نظر گرفت.

رشد صنعت، چه صنعت خودرو و چه دیگر صنایع در فضای رقابت ممکن است. هیچ فعالیت صنعتی و تولیدی در فضای غیررقابتی رشد نمی‌کند چراکه در فضای انحصار، محصول با هر کیفیت، قیمت و خدماتی عرضه می‌شود و مشتری چاره‌ای جز تهیه آن ندارد. در فضای رقابت افراد، سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی فرصت سرمایه‌گذاری و ارائه محصول را دارند و شاخص انتخاب کالا، قیمت، کیفیت و خدمات پس از فروش مناسب است. فضای رقابت این نیاز بازار است که ایجاد قطعی دیگر برای تولید را تعیین می‌کند نه چیز دیگر؛ شاخصی که در حال حاضر با توجه به انحصار خودروسازی در ایران در نظر گرفته نمی‌شود.

ساختار صنعت خودروسازی ایران دولتی است و مدیران عامل شرکت‌ها توسط دولت تعیین می‌شوند. در این فضای دولتی اظهارنظر یک مقام مسئول در مورد ایجاد قطب سوم خودروسازی اشتباه نیست. یک مدیر ارشد تصمیم می‌گیرد که قطب سومی هم ایجاد شود، اما در شرایط فعلی ایجاد یک رقیب خصوصی یا دولتی برای دو رقیب اصلی پیامد‌هایی دارد. زمانی که تعداد خودروسازان افزایش پیدا کند، تنوع محصول افزایش پیدا می‌کند و این به معنی کاهش تیراژ تولید می‌کند. قطعه‌ساز ایرانی نمی‌تواند برای خودروسازی قطعه بسازد که در کل ۴۰ هزار دستگاه خودرو تولید می‌کند. در تیراژ محدود تولید بسیاری از قطعات خودرو اقتصادی نیست. در این شرایط قطعه‌ساز ایرانی مجبور به تولید ۴۰ هزار قطعه است درحالی‌که رقیب او در اروپا ۴ میلیون قطعه تولید می‌کند و این مسئله بر قیمت تمام‌شده محصول اثر کاهشی دارد. حالا داستان توسعه تولید مبتنی بر ساخت داخل را هم به همه اینها اضافه کنید. غیر از قطعه‌ساز، دیگر سازمان‌ها و صنایع مرتبط با خودروسازی هم با کاهش تیراژ، با چالش روبه‌رو خواهند شد.



## تازه‌های خودرو



جگوار XJ مدل ۲۰۱۸





### موفقیت آیفون ۱۰

### برای گوگل هزینه دارد

برخلاف سامسونگ که تاکنون نمایانگر آیفون ۱۰ است، گوگل به یک دلیل عمده از فروش بالای این گوشی خوشحال نخواهد شد. سرانجام می‌توانید آیفون ۱۰ را پیش‌خرید کنید. گران‌ترین گوشی هوشمند جهان ممکن است قبل از تعطیلات کریسمس به دست‌تان برسد یا ترسد؛ اما احتمالاً ماهه خوشحالی و مباحثات ایل، این است که پیش‌فروش کامل آیفون ۱۰ در سراسر دنیا تنها در چند دقیقه به اتمام رسید. به گزارش زومیت، برخی رقبا ممکن است ایل را برای این دستاورد تحسین کنند. یکی از این رقبا سامسونگ است که وظیفه ساخت و تامین گران‌ترین بخش این گوشی یعنی صفحه‌نمایش را برعهده دارد. در سوی مخالف، گوگل قرار داده، رقیبی که احتمالاً از استقبال مردم از آیفون وحشت می‌کند.

### نگاه

## چگونه از ایده تا پیاده‌سازی دوام بیاوریم

اختراع یک وسیله یا تولید محصول، راحت‌ترین قسمت راه‌اندازی کسب‌وکار است. سختی کار زمانی آغاز می‌شود که بخواهید محصول‌تان را وارد بازار کنید.

برخلاف باور عمومی، ساختن یک محصول جدید سخت‌ترین بخش ارائه محصول یا خدمات نیست. همه‌چیز از جایی آغاز می‌شود که بخواهید محصول خود را وارد بازار کنید. البته فراموش نکنید که محصول شما باید کاربردی باشد، مشکل جامعه هدف را حل کند و همچنین بدون عیب‌ونقص باشد تا بتواند در بازار رقابتی دوام بیاورد.

اما این تازه آغاز ماجرا است. تریسی لی هزاره، مدیرعامل شرکت Hazz Design، تا به حال در طراحی محصولات زیادی مشارکت داشته است. او تجربه زیادی در راه‌اندازی محصول و ورود آن به بازار دارد و می‌داند این حفظ بقای آن، چه کاری باید انجام دهد. در ادامه این مقاله به نقل از زومیت، به بررسی روش‌های کاربردی از زبان خودتان و با بیاین یک مثال می‌پردازیم.



#### همه‌چیز داخل یک هلی کوپتر آغاز شد

مدتی پیش با دیوید پرتن، مخترع Tac-Clamp (نوعی دستگیره برای کرم به سربازان) آشنا شدم. او داستان جالبی از اختراعش براسم تعریف کرد و گفت که چگونه ایده ساختن این محصول به ذهنش رسیده است. در واقع او نیاز به وجود چنین محصولی را در ذهنش دید و سپس از آن طراحی کرد. داستان او سه من ثابت کرد که مهم نیست یک محصول تا چه اندازه کاربردی است، خوب طراحی شده و وارد بازار دارد، مهم این

است که با وجود چنین محصولی باز هم ممکن است با مشکلات زیادی روبرو شوید.

دیوید، رئیس خدمه هلی کوپتر شینوک است. او همیشه در زمان بازگویی مشتری‌ها از یک شعار استفاده می‌کرد: سوار شوید، بنده را ایمن کنید و راحت باشید. همین مشکل «ایمن کردن بنده» بود که دیوید را به فکر انداخت تا محصول جدید خود را به نام Tac Clamp بسازد. ایمن کردن بنده در زمان عزیمت راحت بود. اما باز کردن آن در تریکی و طی ماوریت بسیار سخت بود.

همه مهم‌تر اینکه که شما یاد می‌دهند زنده بمانید. حتی بعد از گذشت چند سال باز هم از تلاطم بازار و رقابت آن کم نخواهد شد، بنابراین خودتان را برای همه‌چیز آماده کنید.

ارزشمندی گرفت. مدت‌زمان زیادی طول کشید تا ارزش و ایمنی

# جف بزوس مجددا ثروتمندترین مرد جهان شد

با انتشار گزارش درآمد جدید آمازون، جف بزوس، مدیرعامل این شرکت، در دیگر جایگاه ثروتمندترین مرد جهان را پس گرفت. پس از انتشار گزارش درآمد سه‌ماهه سوم آمازون، جف بزوس، سهامدار اصلی این شرکت، جایگاه خود را به‌عنوان ثروتمندترین مرد دنیا پس گرفت. آمازون گزارش درآمد خود را روز جمعه منتشر کرد که اعداد و ارقام نسبت به محصولاتی که مدت‌زمان زیادی در بازار پودماند سخت‌تر خواهد بود. این فرآیند برای دیوید مشکلات جدی‌ای را همراه داشت و تنها باعث ۸درصد افزایش داشت و ارزش هر سهم نسبت به روز قبل ۷۹.۶۴ دلار بالاتر رفت.

بزوس، به‌عنوان مدیرعامل آمازون، صاحب ۸۱درصد از سهام آن است. با یک حساب سرانگشتی می‌توان متوجه شد که تنها در یک روز، دارایی بزوس ۴۴ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده است.

با این افزایش دارایی، حالا بزوس با بیش سر گذاشتن بیل گیتس، خود را به‌عنوان پولدارترین مرد دنیا معرفی می‌کند. مجموع دارایی‌های بزوس حالا به ۹۰۶ میلیارد دلار می‌رسد؛ درحالی‌که دارایی گیتس طبق آخرین آمار، ۸۸۵ میلیارد دلار اعلام شده است. براساس اسناد اس‌ای‌سی، ۱۷درصد از کل سهام آمازون متعلق به بزوس است، اما این تنها منبع درآمد او نیست. غول تجارت الکترونیک، سهمی به ارزش ۳ میلیارد دلار در شرکت فضایی بلو اوریجن دارد. همچنین ۲۵۰ میلیون دلار از سهام واشنگتن پست متعلق به او است.

آخرین باری که بزوس در بالای فهرست میلیارد‌ترین‌های جهان قرار گرفت، بعد از انتشار گزارش درآمد سه‌ماهه دوم آمازون بود.



# کسب‌وکار امروز

## فصت امروز ۹

### ترغیب جوانان به کار آفرینی

### با برنامه‌ریزی درست

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان همدان با تأکید بر اینکه باید با برنامه‌ریزی درست جوانان را به خلاقیت و کارآفرینی ترغیب کنیم، تصریح کرد: باید فرهنگ کارآفرینی تقویت شود و دانشجویان ضمن فراگیری علم و تحصیل، با فضای کسب‌وکار و ورود به بازار کار آشنا شوند.

به گزارش ایکنآ از همدان، به نقل از روابط عمومی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان همدان، جلسه شورای معاونین و بررسی عملکرد اداره کل در راستای ارزیابی اقدامات انجام‌شده در شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ براساس اهداف و برنامه‌های سازمانی در خصوص تحقق برنامه‌های تعهدشده حوزه عملکرد هر معاونت به ریاست مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان و با حضور مدیران این اداره کل برگزار شد.

### گزارش

کلاف سردرگم فرآیند کار آفرینی و اشتغال روستایی

## دغدغه وثیقه و مجوز

چند سالی است که بر مبنای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی ایجاد اشتغال در روستاها مورد توجه قرار گرفته‌ا، اما وقتی هنگام اجرا می‌رسد، متقاضیان با کلاف درهم‌تننده‌ای از مشکلات و موانع روبرو می‌شوند. به گزارش مهر، اشتغال‌رایی و توجه به اقتصاد و تقویت معیشت در مناطق کمبرخوردار و روستایی امروز از دغدغه‌های اصلی کشور است و نگاه ویژه به این بخش باعث گرایش به سمت طرح‌های اشتغال‌رایی در مناطق روستایی شده است. با توجه به اینکه ۶۰درصد از مردم شهرستان خمین از طریق کشاورزی و دامداری امرامعاشی می‌کنند و تولید محصولات کشاورزی و ایجاد کارگاه‌های بسته‌بندی و صنایع تبدیلی فرآورده‌های کشاورزی مهم‌ترین راهبرد در مسیر رونق اقتصادی شهرستان خمین است. تسهیل در روند اجرای طرح‌های اشتغال‌رایی و کارآفرینی در رونق اقتصادی و تقویت رفاه و معیشت مردم نقش اثرگذار و پایدار خواهد داشت. شهرستان خمین در زمره مناطق کمتر توسعه‌یافته قرار گرفته، بنابراین نگاه ویژه و تخصیص اعتبارات مناسب در زمینه اشتغال‌رایی پایدار و کاهش نرخ بیکاری و تلاش در راستای رفع محرومیت در این شهرستان امروز باید مهم‌ترین برنامه اجرایی خمین باشد. طبق آخرین آمار هاکانون در شهرستان خمین هزار بیکار وجود دارد و بیکاری جمعیت روستایی در این شهرستان ۳۰درصد است که تلاش در راستای رفع موانع اجرای طرح‌های اشتغال‌رایی و کارآفرینی و تسهیل در این امر قطعاً دغدغه بیکاری را کاهش می‌دهد. براساس این گزارش ۴۰۰میلیارد ریال تسهیلات اشتغال‌رایی برای شهرستان خمین پیش‌بینی شده که با نگاه‌نامه‌هایی که برای ارائه تسهیلات با بانک‌ها صورت گرفته و همچنین تخصیص اعتبار از محل اعتبارات معاونت توسعه روستایی ریاست جمهوری و براساس لایحه‌ای که در این خصوص در مجلس مصوب شده، این رقم به ۶۰۰ میلیارد ریال رسیده است. اما آنچه مردم خمین، کشاورزان و روستاییان آن را برای ایجاد طرح‌های اشتغال‌رایی دچار مشکل کرده، کلاف سردرگم فرآیندهای وقت‌گیر و هزینه‌بر ایجاد اشتغال و کارآفرینی، مشکلات تهیه وثیقه برای گرفتن تسهیلات بانکی و بیکاری‌های طاق‌فرسای گرفتن جواز تاسیس کارگاه صنایع تبدیلی به‌ویژه مناطق روستایی است که به یک چالش اساسی تبدیل شده و سرمایه‌گذاران حوزه اشتغال و کارآفرینی را از فعالیت بازمی‌دارد.

**بهبود وضعیت اقتصادی در گرو رفع موانع تولید و تسهیل در اجرای طرح‌های کارآفرینی**

فرماندار شهرستان خمین نیز لازمه بهبود وضعیت اقتصادی این شهرستان و رفع مشکل بیکاری به‌ویژه در روستاها را تسهیل امور و رفع موانع تولید دانست و گفت: روند اجرایی طرح‌های کارآفرینی و اشتغال‌رایی روستایی باید تسریع شود، چراکه روستاییان منبع تولید و رونق اقتصادی در شهرستان خمین هستند. سیدمهدی ساداتی ادامه داد: روستاهای شهرستان خمین از تمام زیرساخت‌های لازم برای تولید و رونق اقتصادی و بهبود وضعیت معیشت برخوردار هستند و کارآفرینان و مسئولان نیز باید پیگیری‌های لازم را در این زمینه انجام دهند. وی بیان کرد: برنامه دولت ایجاد بسته‌های لازم در حوزه اشتغال است و در این شهرستان با جذب کامل اعتبارات مناطق محروم و افزایش ۶۸درصدی اعتبارات شهرستانی، ظرفیت‌های مناسب اشتغال‌رایی و بهبود فضای کسب‌وکار فراهم شده که با همکاری و مساعدت و تسهیل امور این حوزه به خوبی می‌توان در مسیر ایجاد اشتغال و رفع بیکاری در خمین گام برداشت.

## قیمت ۸۰۰۰ دلاری برای آیفون ۱۰

آیفون ۱۰ در این وبسایت به فروش گذاشته شده که از قیمت ارائه‌شده آن فرامه شد و افزون که خود ایل گزارش داد ظرف تنها چند ساعت از آغاز دریافت سفارشات، تعداد اسامال جزیو برنامه‌های کلان دولت به انتها رسید. به گزارش دیجیاتو، با در نظر داشتن

در همین وبسایت موجود است افراد چرا باید حاضر شوند چنین رقمی را برای خرید آن بپردازند؟ البته ناگفته نماند که ۸۴۰۰ دلار را نمی‌توان یک رقم واقعی برای عرضه آیفون ۱۰ (تالترین) دانست. مبلغ بعد از آن برای آیفون ۱۰ ش هزار دلار اعلام شده) با این همه شمار زیادی از آیفون‌هایی که برچسب قیمتی ۲۵۰۰ و ۳۰۰۰ دلار داشتند سه راحتی فروش



در وبسایت‌های نظیر eBay به فروش می‌آید و البته همانطور که حدس می‌زنید، قیمت‌گذاری این سه موبایل ۹۹۹ دلار رقم‌های آبی به دست مشتریان برسد. در هر صورت باید دید که آیفون ۱۰ در بدو ورود به کشور با چه قیمتی به دست مشتریان نامتعارف فرمات.

طبق بررسی‌های صورت‌گرفته هم‌اکنون بالغ بر ۲۰۰ دستگاه

### اجرای طرح ملی الگوی توسعه مشاغل خانگی در ۸ استان

اجرای طرح ملی الگوی توسعه مشاغل خانگی در هشت استان نشه شش طی مراسمی با حضور معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در روش‌مندی بهبودیافته مشاغل خانگی است.
مسئوری افزود طرح الگوی توسعه مشاغل خانگی از ابتدای اسسال جاری برنامه‌های کلان دولت در راستای تعاون، کار و رفاه اجتماعی در این مراسم

گفت: مشاغل خانگی در دو حوزه در دولت یازدهم بسیار توسعه یافت. عیسی منصوری افزود: پس از سال ۱۳۹۲، شرایط از وی ریزش کرد؛ در این تجربه کردیم و ارزیابی‌های متعدد نشان داد که اشتغالی که طی چهار سال گذشته در کشور ایجادشده اغلب مربوط به کسب‌وکارهای خرد و مشاغل خانگی با محوریت زنان بوده است. وی اظهار کرد: در یک سال اخیر که بخش تولید در کشور رونق گرفت، سهم مشاغل خرد با کمتر از ۱۰ نفر فرصت شغلی و همچنین مشاغل خانگی به رونق و توسعه اشتغال قابل توجه بود.

وی گفت: تجربه نشان داده است که ایجاد فرصت شغلی که امکان دارد در چند استان به کسب‌وکارهای خانگی و پردرآمد و پایداری بیشتر، لذا کارشناسان در وزارت کار و جهاد دانشگاهی طرحی با محوریت توسعه مشاغل خانگی



و همچنین سایت برپازدید آمریکا است و سی-تریب با رتبه یازدهم در ۴۴۵ در کشور خود که بزرگ‌ترین وبسایت گردشگری چین است، جایگاه بالتری دارد و یکصد و سی و نهمین سایت برپازدید ایران است.

### حمایت شرکت مخابرات ایران از اکوسیستم استارت آپی کشور

برات قنبری، مشاور وزیر فناوری اطلاعات و رئیس هیأت‌مدیره شرکت مخابرات ایران از شرکت علی‌بابا بازدید کردند. به گزارش سرویس بازار ایسنا، در این بازدید هیاتی عالی‌رتبه از شرکت مخابرات ایران از جمله بانک

تراکم، عضو هیأت‌مدیره شرکت مخابرات ایران و سیداحمد علمایی، مدیرکل تنظیم مقررات و مشاور مدیرعامل شرکت مخابرات ایران و مجری توسعه شرکت‌های نوپا نیز حضور داشتند و شرکت علی‌بابا به‌عنوان بزرگ‌ترین استارت‌آپ گردشگری کشور که جزو بزرگ‌ترین استارت‌آپ‌های ایرانی است، حاضر شد. بنابر اعلام مدیران شرکت مخابرات، این دیدار که قدمی بزرگ در راستای بازدید و سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های موفق ایرانی است، نقطه آغازی برای حمایت از اکوسیستم استارت‌آپی ایران به شمار می‌رود. در این دیدار با سامنه با مجید حسینی‌نژاد، مدیرعامل و بنیانگذار علی‌بابا، استارت‌آپی که به‌عنوان یکی از گزینه‌های قابل بررسی و پتانسیل‌های این کسب‌وکار موفق ایرانی آشنا شد و گفت‌وگوهایی با تیم‌های



کسبی که کاربر گرفته با بانک اطلاعاتی خود، محصولات پیشنهادیش را نیز به مشتری معرفی می‌کند. به گزارش نوپا، تکنولوژی‌ای که برای در حال حاضر در حال استفاده از آن است تکنولوژی است که برای نخستین‌بار توسط گوگل آزمایش‌شده شد و منجر به تجربیات جالبی برای این شرکت نشد. دلیل آن‌هم این بود که درص‌بالایی از نتایج جستجو در آن نبود؛ دچار آنتی اسپانسر می‌شوند. البته این تکنولوژی هم‌اکنون در شبکه‌های اجتماعی همچون فیس‌بوک و اینستاگرام نیز استفاده می‌شود، اما کاربران به این وضوح با آن درگیر نیستند و خیلی‌ها حتی از وجود سیستم برپازنگر تصاویر در این شبکه‌های اجتماعی اطلاع نمی‌دارند. در این میان ای‌بی ایدea کرده است که موتور جستجوی جدیدش با دقت ۹۸درصد کار می‌کند و در کمتر از ۰۳ ثانیه مشتری را به جستجوی هوشمند تصاویر کار می‌کند رومانی کرد. این قابلیت به مشتری این کمک می‌کند محصولات و برندهایی را که نمی‌شناسند تشخیص دهد.

با بهره‌گیری از هوش مصنوعی

### رونمایی ای‌بی از موتور جست‌وجوی هوشمند خود

ای‌بی (eBay)، از بزرگ‌ترین فروشگاه‌های آنلاین دنیا، مدتی پیش از موتور جستجوی جدیدش که بر پایه هوش مصنوعی و پردازش تصویر بنا شده است، رونمایی کرد. رقابت میان غول‌های فروش اینترنتی هر روز سختتر از دیروز می‌شود. هر روز اخبار جدیدی از برچسب‌هایی همچون آمازون به گوش می‌رسد که از تکنولوژی جدیدی رونمایی کرده‌اند که زندگی انسان‌ها را آسان‌تر می‌کند. این سال نوبت به‌ای بی (eBay) رسیده است؛ فروشگاه آنلاینی که مدتی بود بسر و صدایی نداشت و در اخبار حواشی پیرامون رقیب سرسختش آمازون زور شده بود. گوئی این شرکت بیشتر تمرکز خود را روی سرویس‌های به مشتریانش گذاشته است و سعی دارد از فناوری تنها



در این راه استفاده کند. ای‌بی مدتی پیش از موتور جدید جست‌وجوی خود که بر پایه جستجوی هوشمند تصاویر کار می‌کند رونمایی کرد. این قابلیت به مشتری این کمک می‌کند محصولات و برندهایی را که نمی‌شناسند تشخیص دهد.



## برندینگ صوتی؛ عنصر مهم برندسازی که غالباً نادیده گرفته می شود

مهسا احمدپور

در دنیای مملو از شرکت‌ها، ایده‌ها و محصولات، برندینگ نقش بسیار مهمی را بازی می‌کند. افرادی که هنوز سازمان شما را نمی‌شناسند، به ندرت وقت‌شان را به شما اختصاص می‌دهند، بنابراین همه عناصر برندسازی شما باید برای جلب توجه مخاطبان به کار گرفته شوند. اگرچه اغلب بازارپایه‌ها از برندینگ صوری با استفاده از تصاویر، رنگ‌ها، لوگوها و... به اندازه برندینگ مبتنی بر کلمات آگاه هستند، اما تعداد خیلی کمی از آنها می‌دانند که می‌توان صداها و موزیک‌هایی برای شرکت ساخت که کاملاً با خصوصیات برند هماهنگی داشته باشد و در واقع به المان و شاخص برند تبدیل شود و به این صورت برندینگ صوتی هم به بخشی از برندسازی شرکت تبدیل شود. سازمان‌ها اغلب از صدا و موزیک در امور بازاریابی خود استفاده می‌کنند مثلاً برای معرفی پادکست، فیلم‌های ویدئویی کسب‌وکار، تبلیغات تلویزیونی و رادیویی، حضور در نمایشگاه‌ها و فروشگاه‌ها، در هنگام سخنرانی مدیرعامل به صورت موسیقی زمینه و... بسیاری از شرکت‌ها، در کنار بازاریابی محتوا از عناصر صوتی کوتاه و خاطره‌انگیز مانند ویدئوها و پادکست‌ها نیز استفاده می‌کنند.

برخی از مشهورترین کاربردهای صوت با آوای طبیعی برای اهداف برندسازی عبارتند از: لوگوهای صوتی (sonic logos) با استفاده از برخی نت‌های موسیقی ساده که خیلی زود به خاطر آورده می‌شوند و برای درک ماهیت یک سازمان یا یک محصول به کار می‌روند. برخی از معروفترین لوگوهای صوتی عبارتند از:

- ریپتگتون اسکایپ  
- زنگ شروع کار اپل  
- ID شبکه NBC

**موزیکی که با دزدی به دست آمده باشد، برندینگ صوتی خوبی نخواهد شد**  
برندینگ صوتی (Sonic branding) شیوه‌ای بسیار هیجان‌انگیز برای معرفی هویت برند شما و به یادماندنی کردن آن است. با این وجود، اغلب بازارپایه‌ها صدا را نادیده می‌گیرند یا از یک صوت تقلبی برای برندینگ خود استفاده می‌کنند.

در این راستا بدترین کارمکن استفاده از موسیقی پیش فرض تلفن همراه است که هیچ ارتباطی به شرکت شما ندارد یا خرید یک موسیقی ارزان برای ویدئو که سایر شرکت‌ها هم از آن در کارهای خود استفاده می‌کنند.

برخی از بازارپایه‌ها حقوق استفاده از موسیقی را رعایت نمی‌کنند و به‌طور مستقیم موسیقی پاپ را سرقت کرده و برای کمپین‌های خود استفاده می‌کنند. البته مطمئناً مسئولان شرکت نیز از اینکه متوجه شوند بازارپایه شرکت از موسیقی غیرمجاز برای پادکست استفاده می‌کند، خوشحال نخواهند شد.

از آنجا که ممکن است موزیکی که استفاده می‌کنید تقلبی باشد، بنابراین بهترین راه برای اطمینان از صحت قانونی بودن و داشتن موزیکی که کاملاً با فرهنگ سازمانی و برند شما مطابق دارد این است که صدای منحصر به فرد بسازید. به عبارت دیگر سعی کنید تیمی شامل نویسنده موزیک و آهنگ‌ساز به خدمت بگیرید تا صوت مخصوص شما را بسازند. به این صورت می‌توانید از مزایای برندینگ صوتی در کسب‌وکار خود، بهره ببرید. **لوگوی صوتی و آهنگ اصلی برند**

زمانی که سازمان‌ها موزیکی دارند که به‌طور خاص برای آنها ساخته شده است، می‌توانند به هارمونی برند برسند. کار کردن با یک نویسنده یا یک تیم در استودیوی برندینگ صوتی می‌تواند یک تجربه سودمند باشد اما این کار زمانی می‌تواند بیشترین منفعت ممکن را به همراه داشته باشد که در فرآیندهای زیر حضوری فعال داشته باشید:

- اطلاعات مربوط به اهداف سازمان، تلاش‌های اخیر بازاریابی و برندسازی و حتی برندینگ آنلاین و آرمان‌های آینده را با نویسندگان موسیقی به اشتراک بگذارید. هرچه نویسنده اطلاعات بیشتری در مورد این موضوعات داشته باشد، نتیجه بهتری خواهید گرفت.
- پروفایل یک مشتری عادی محصولات و خدمات خود را در اختیار نویسندگان قرار دهید. اطلاعاتی در خصوص اینکه خریداران شما چه کسانی هستند و چه چیزی را از شما خریداری می‌کنند.
- لیستی از ویژگی‌های یک یا دو کلمه‌ای برند خود تهیه کنید و در اختیار نویسنده موزیک قرار دهید.
- تمام روش‌ها و موقعیت‌هایی را که قرار است موسیقی در آنها مورد استفاده قرار گیرد در نظر بگیرید و به نویسنده اطلاع دهید. آیا آهنگ فقط به‌عنوان آهنگ پیش زمینه در یک مجموعه ویدئویی استفاده خواهد شد؟ آیا مقدمه‌ای برای پادکست و برنامه صوتی شما خواهد بود؟
- اغلب سازمان‌ها کارکردهای متعددی دارند و موسیقی را با مقاصد مختلفی استفاده می‌کنند. بنابراین یک نویسنده موسیقی خوب، صدا و موسیقی را در بازه‌های زمانی متنوع می‌سازد از ۱۵ ثانیه تا چندین دقیقه.
- باید بتوانید بعد از اینکه آهنگ چندین مرحله مورد بازنگری قرار گرفت، از باز خورد بگیرید. این فرآیند را جدی بگیرید. به دقت به موسیقی ساخته شده گوش کنید. آیا رویکرد کلی موسیقی را می‌پسندید؟ ابزارهای انتخاب شده و سرعت آهنگ را چطور؟ اگر همه چیز به خوبی انجام شده باشد موزیک برای برند شما مناسب خواهد بود.

ترجمه: علی آل علی

هنگامی که صحبت از حوزه تکنولوژی و تأثیرش روی کسب‌وکارهای گوناگون می‌شود، ذهن افراد سریعاً نمونه‌های کلاسیکی مانند مایکروسافت خواهد رفت. اگر اندکی جلوتر بپاییم، برند اپل نیز انقلابی مانند رقیب دیرینه‌اش به پا کرده است. با این حال در دنیای تکنولوژی کارآفرینان خلاق بسیاری دست به خلاقیت و ابداع تکنولوژی‌های جدید زده‌اند و هنوز برای بسیاری از افراد ناشناخته هستند. در این مقاله «اما با بلیان» به بررسی تأثیرگذارترین کارآفرینان حوزه تکنولوژی پرداخته است.

**اندرو کاسال، رئیس و مدیر عامل Index Exchange**  
در حوزه کارآفرینی و ابداعات تکنولوژی بسیاری از افراد پس از طی تحصیلات دانشگاهی با کسب تجربه طولانی مدت به موفقیت نایل شده‌اند. با این حال اندرو کاسال یکی از معدود کارآفرینان این حوزه است که از دوره نوجوانی مشغول به فعالیت حرفه‌ای است.

هنگامی که اندرو ۱۵ سال داشت، شروع به همکاری و کمک به پدرش در راه‌اندازی رسانه کاسال کرد. طراحی وبسایت، تبلیغات اینترنتی و طراحی الگوی بازاریابی رسانه‌شان بخشی از کارهای کاسال نوجوان در آن مقطع بود. هنگامی که در سال ۲۰۱۵ این رسانه با نام Index Exchange بازسازی شد، اندرو فعالیت اصلی‌اش در زمینه بهبود شیوه‌های برندسازی و تبلیغات با تمرکز بر ارتقای امکانات تکنولوژی‌های موجود را شروع کرد. همکاری با برندهایی نظیر تایمز و کند نست بخشی از کارنامه موفق اندرو را تشکیل می‌دهد. اندرو در مورد نحوه فعالیت برندش در زمینه تبلیغات معتقد است که تعهد به وظایف عامل مهمی در موفقیت‌های اخیرش است: «به‌عنوان یک توسعه‌دهنده کسب‌وکار در زمینه تبلیغات و بازاریابی نباید فراموش کنید که وظیفه اصلی‌تان چیست. این نکته معمولاً مورد بی‌توجهی برندهای فعال در این حوزه واقع می‌شود. وقتی هدف توسعه کسب‌وکار مشتریان باشد، استفاده از هر ابزار و امکانات موجودی کافی نیست، گاهی نیازمند ابداع یا ارتقای

آنها در زمینه تبلیغات است. آنچه وی شناسیده می‌شود. آنچه وی تبلیغات تعاملی می‌نامد بر مبنای طراحی تبلیغات و اصلاح‌شان براساس پیشنهادها و واکنش‌های مخاطبان است: «اینکه پشت میز نشسته و شروع به طراحی تبلیغی برای مخاطب کنیم، مدل کهنه و منسوخ قرن ۲۰ است. امروزه باید به هوش مخاطب احترام گذاشت. کسب آگاهی از مخاطب به معنای ضعف حرفه‌ای ما نیست. در میان مخاطبان یک آگهی افراد تحصیلکرده زیادی هستند که نظرات‌شان به بهبود جریان تبلیغات کمک شایانی خواهد کرد.»

کارآفرینانی که موج جدیدی از تکنولوژی تبلیغات را به راه انداخته‌اند

## قهرمانان جوان دنیای تبلیغات مدرن



ابزارهای موجود نیز هستی. ارائه خدمات با کمترین قیمت ممکن، عامل موفقیت در Index Exchange مناقصه‌های مختلف بوده است. کسب سود ۱۰۰ درصد در سه سال گذشته تنها بخشی از عملکرد عجیب‌وغریب این برند در حوزه بازاریابی محسوب می‌شود. استفاده از شیوه تبلیغات تبادل‌ی در فضای مجازی عامل اصلی موفقیت این برند است. در واقع هر تبلیغی که به Index Exchange سپرده شود، وارد سرورهای عظیم شرکت شده و براساس دسته‌بندی پایگاه‌های اطلاعاتی در فضاهای مرتبط به نمایش گذاشته می‌شود.

**آندا گانسکا، مدیر عامل و موسس Knotch**  
توانایی حل مسئله یکی از ویژگی‌های کاربردی در زمینه برندسازی و تبلیغات است. آندا گانسکا علاقه‌اش به این حوزه را از همان سال‌های دبیرستان کشف کرد و در کلاس‌های حل مسئله کسب‌وکار شرکت می‌کرد.

آندا در زمینه تبلیغات بیشتر به‌عنوان یک اصلاح‌گر شناخته می‌شود. آنچه وی تبلیغات تعاملی می‌نامد بر مبنای طراحی تبلیغات و اصلاح‌شان براساس پیشنهادها و واکنش‌های مخاطبان است: «اینکه پشت میز نشسته و شروع به طراحی تبلیغی برای مخاطب کنیم، مدل کهنه و منسوخ قرن ۲۰ است. امروزه باید به هوش مخاطب احترام گذاشت. کسب آگاهی از مخاطب به معنای ضعف حرفه‌ای ما نیست. در میان مخاطبان یک آگهی افراد تحصیلکرده زیادی هستند که نظرات‌شان به بهبود جریان تبلیغات کمک شایانی خواهد کرد.»

روشن بود: «خلاقیت و توانایی توسعه کسب‌وکار وی عامل اصلی در این انتخاب بوده است.» پرسش اینجاست که خلاقیت و توانایی تادانی دقیقاً چیست؟

شاید تا به حال فیلم‌های سه‌بعدی را در سینما مشاهده کرده باشید، احساسی که تماشاگر این قبیل فیلم‌ها به افراد منتقل می‌کند بسیار شبیه به واقعیت است. حال تصور کنید که از همین تکنولوژی در راستای تبلیغات سود برده شود. این فکر هیجان‌انگیز دقیقاً همان کاری بود که نیتیا در حوزه تبلیغات دنبال کرد. تبلیغات سه‌بعدی در سالن‌های سینما فضای مجازی با توجه به معرفی سیستم اجرای فایل‌های سه‌بعدی بدون نیاز به عینک‌های مخصوص محبوبیت بسیار زیادی در میان شرکت‌ها پیدا کرده است.

**تیفانی ژونگ، موسس آژانس زبرا**

کسب جایگاه برترین کارآفرین جوان در ۱۹ سالگی شاید در رویای بسیاری از نوجوانان نیز نگنجد. با این حال تیفانی ژونگ سال گذشته این عنوان را به خود اختصاص داد. شاید تصور بسیاری از افراد از یک طراح حوزه تبلیغات آن هم در سن ۲۰ سالگی ارائه آگهی‌های شلوغ، پرهزینه و رنگارنگ باشد. با این حال ژونگ دقیقاً برعکس این رویه را در پیش گرفته است. تأکید او بر تبلیغات ساده و کم‌هزینه عامل جذب مشتریان بالا برای این کارآفرین ۲۰ساله بوده است.

تیفانی نسل خود را با ویژگی‌های نظیر هوش فراوان و توانایی نادیده گرفتن تبلیغات محیطی توصیف می‌کند.

**نیتیا تادانی، مدیر عامل Rain**  
به‌طور معمول استفاده به‌عنوان یک کارمند معمولی و کسب جایگاه مدیریتی در یک شرکت نیازمند صبر و پشتکار زیادی است. این فرآیند معمولاً چند سال طول می‌کشد و در نهایت هنگامی که فرد تجربه و مهارت لازم را کسب کند، به آرزوی خود خواهد رسید. همه این توضیحات برای نیتیا تادانی در عرض چند ماه رخ داد. سپتامبر ۲۰۱۶ بود که وی در موسسه Rain مشغول به کار شد و ژانویه سال جاری به مقام مدیرعاملی ارتقا یافت. هنگامی که دلیل این ارتقای سریع را از هیأت‌رئیس شرکت جویا شدیم، پاسخ کاملاً کوتاه و

منبع: Adweek.com

کمپین

ADS

بررسی یک کمپین سرد

تخفیف روزانه مطابق با دمای هوا



کانادایی‌ها از سرما استقبال می‌کنند و معمولاً با لیخند به سراغش می‌روند، البته معمولاً. اما زمستان ۲۰۱۴/۲۰۱۵ سردترین هوای آن سال‌ها بود؛ شرایط سختی که پیش‌بینی نشده بود.

به گزارش ام.بی.ای نیوز، برند Mark's، یک برند فروش کفش و وسایل زمستانی با ۳۸۵ فروشگاه در کانادا، می‌خواست مردم را از خانه‌های‌شان به فروشگاه‌هایش بکشاند. آژانس Touché! PHD تصمیم گرفت دلیلی به مردم بدهد تا در آن هوای سرد، به هوای خرید گرمای خانه را ترک کنند. این هدف با ماموریت Mark's همخوانی داشت: تجهیز کانادایی‌ها برای زندگی در هوای کانادا. هدف برند درک بهتر کانادایی‌ها در مقایسه با رقیب‌های بود و به همین منظور فروشگاه‌هایش را با الگوهای هوایی مناطق مختلف کانادا مطابقت داد.

کانادا کشوری بزرگ با آب و هوایی متنوع است: وقتی ونگور هوای بهاری را تجربه می‌کند، وینیپگ ممکن است هنوز زیر چند متر برف مدفون شده باشد. بنا به همین شرایط، فروش Mark's تا حد بسیار زیادی به تغییرات آب و هوایی و فصلی ارتباط داشت. به‌عنوان مثال تبلیغ چکمه‌های زمستانی در زمان بارش نخستین برف، در مقایسه با تبلیغ همین اجناس در آخرین روزهای شهریور که هنوز هوا گرم است، تأثیر بیشتری دارد. اما پیش‌بینی هوا در کانادا کار دشواری است، تغییرات ممکن است در هر شهر کاملاً ناگهانی و شدید باشند و این تغییرات، روی خریدوفروش‌ها تأثیر زیادی می‌گذارد. براساس این یافته‌ها برند و آژانس به استراتژی یکپارچه‌ای رسیدند که کاملاً مبتنی بر آب و هوا بود.

بینش مخاطب این بود که کانادایی‌ها در آن سردترین زمستان ۱۰ سال گذشته، به دنبال درک و همدلی بودند. با این دانش برند اقدام به ارائه تخفیفی براساس دمای بیرون مغازه کرد. هر قدر دما پایین‌تر بود، تخفیف نیز بیشتر می‌شد. به‌عنوان مثال اگر دمای تورنتو به ۱۲ درجه زیر صفر می‌رسید، مردم این شهر از تخفیف ۲۰ درصد استفاده می‌کردند! در همان زمان مردم مونترال به دلیل دمای متفاوت، از تخفیف دیگری بهره می‌بردند. این نمونه بر اهمیت هدف‌گذاری مناسب تأکید می‌کند، در غیراین صورت برند نمی‌توانست کمپین خود را منطبق بر حال و هوای مناطق مختلف طراحی کند. مخاطبان نیز احساس می‌کردند فروشگاه و برند به نیازهای آنان فکر کرده و به فکرشان بوده است، زیرا برند مشخصاً خود را به شهر آنها مرتبط کرده بود.

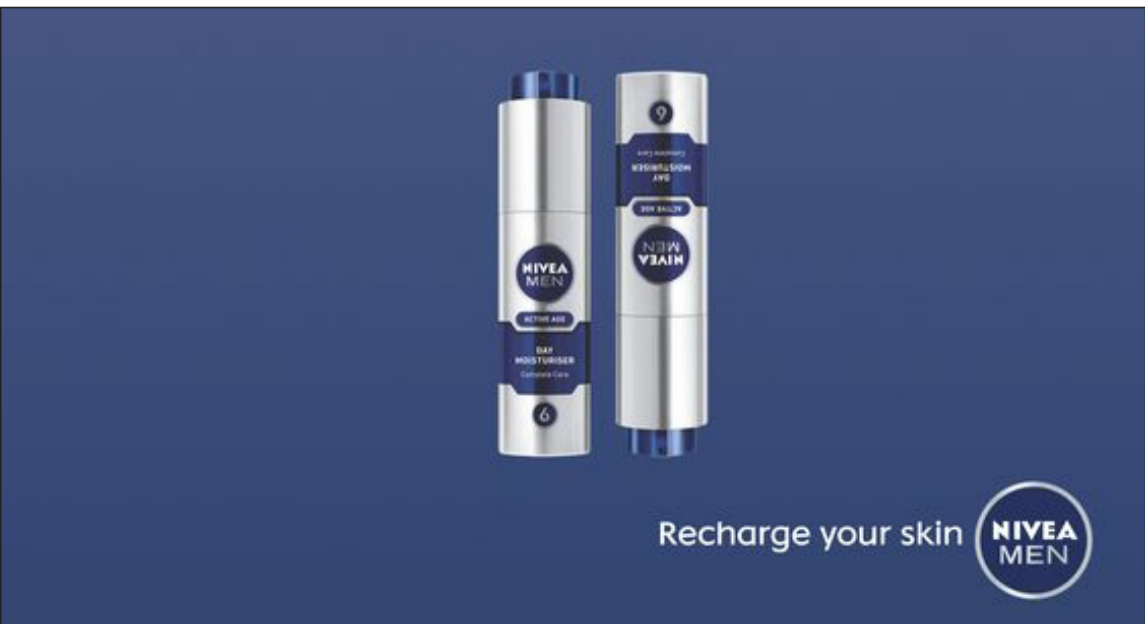
**اجرا**  
آژانس با همکاری یکی از سازمان‌های آب و هوایی کانادا، کارش را شروع کرد. به کمک این همکاری برند نخستین آگهی‌دهنده‌ای بود که به منابع اصلی آب و هوایی دسترسی پیدا می‌کرد. با اتصال به این منبع خبری، Mark's می‌توانست تغییرات دما را به‌طور آنلاین در صفحات آنلاین و رسانه‌های آنلاین خود به نمایش بگذارد.

این شبکه آب و هوا منبع تعیین‌کننده تخفیف روزانه در فروشگاه‌های Mark's در هر بازاری بود. تخفیف‌ها هر روز براساس دما تغییر می‌کرد. ابزار خلاق در بیلوردها، شبکه‌های اجتماعی روزانه به‌طور خودکار به روز می‌شدند. اقدامات پیچیده‌تری مثل اعمال تغییرات مربوط به تخفیف‌ها در صندوق‌های فروشگاه نیز روزانه انجام می‌شد. نتیجه اینکه برند توانست در مقایسه با سال قبل، رکورد فروش ۲۱ درصدی را داشته باشد و کانادایی‌ها هم زمستان سرد آن سال را با لبخند بگذرانند.



## تبلیغات خلاق

ADS



Recharge your skin





## بازاریابی هوشمندانه در رسانه‌های اجتماعی



## تکنیک ایجاد ارزش روانی برای محصول چیست؟

اغلب برندها و تولیدکنندگان محصول در صد هستند که بتوانند نظر مثبت مشتریان و بازار را به سمت محصولات و برند خود به کمک بازاریابی جلب کنند.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، در واقع زمانی که به دنبال جلب توجه، نظر و تمایل افراد به سمت برند یا محصول خود هستیم، به این می‌اندیشیم که چگونه می‌توانیم محصول خود را محبوبیت بخشیم؟ محبوبیت، اشاره به همان ایجاد ارزش عاطفی و روانی برای برندها و محصولات دارد. زمانی که محصول یا برندی در بازار شناخته شده نیست و افراد با چگونگی و میزان کیفیت آن آشنایی ندارند و نمی‌دانند که شرکت عرضه‌کننده این محصول تا چه حد نسبت به مشتریان خود تعهد دارد، تنها توسط تبلیغات است که این مسیر شناخت و کسب اطلاعات هموار می‌شود، بنابراین نخستین گام در مسیر ایجاد ارزش روانی توسط تبلیغات امکان پذیر است. به همین دلیل است که تبلیغات در کسب و کارها جایگاه مهم و قابل توجهی دارد. برای اینکه محبوبیت برند یا محصولی را توسط تبلیغات بالا ببریم لازم است برنامه تبلیغاتی یا آگهی تبلیغاتی که استفاده می‌کنیم بتواند میزان محبوبیت برند یا محصول را بالا ببرد. یکی از مواردی که می‌تواند ارزش روانی محصولی را از طریق تبلیغات بالا ببرد، ایجاد رغبت در مخاطبان است.

مولی گاریس و کارن میشر  
مترجم: مهدی نیکنی

گوشی‌های موبایل به این منظور ساخته شده‌اند تا ارتباطات را تسهیل کنند. با توجه به هدف مشترک رسانه‌های اجتماعی و گرایش شدید ما به سمت آنها، جای تعجبی ندارد که بیشترین حضور در رسانه‌های اجتماعی از طریق موبایل رقم می‌خورد. براساس برخی مطالعات بین‌المللی، ۶۵ درصد از زمان صرف شده افراد در رسانه‌های اجتماعی به وسیله موبایل است. به این صورت، جای تردیدی نیست که فعالیت بازاریابی در این رسانه‌ها به اولویت‌بخشی به کاربران موبایل، یکی از هوشمندانه‌ترین اقدامات مدیریتی خواهد بود.

به گزارش ویوان نیوز، برخی شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک و لینکدین، ابتدا از صفحات نمایانگر کامپیوترها کار خود را شروع کردند و در ادامه بود که بیشتر استفاده آنها به دستگاه‌های موبایل رسید. برخی دیگر از شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام از همان ابتدا براساس استفاده در موبایل توسعه یافتند. شاید اکنون بسیاری از آنها را هم بتوان از طریق وبسایت یا روی صفحات کامپیوتر هم استفاده کرد، اما شالوده آنها براساس رفتارهای کاربران موبایل به استفاده سریع و لحظه‌ای شکل گرفته است.

فارغ از ریشه شکل‌گیری هر کدام از این شبکه‌های اجتماعی، تولیدکنندگان آنها متوجه خواسته کاربران برای ایجاد ارتباطات اجتماعی در هر زمان و مکانی هستند و به همین دلیل است که ویژگی‌های خود را برای استفاده روی موبایل، بهینه‌سازی کرده‌اند. از طرف دیگر، این شبکه‌ها به‌طور معمول

از سایر اپلیکیشن‌ها و وبسایت‌های متناسب‌سازی شده برای موبایل هم پشتیبانی می‌کنند. چنین وضعیتی، فرصتی ایده‌آل برای بازاریابان ایجاد کرده است. طراحی و ایجاد اپلیکیشن‌ها و وبسایت‌ها نیازمند صرف زمان زیادی است اما در شبکه‌های اجتماعی، کافی است که یک اکانت ایجاد و شروع به اشتراک محتوای تولید خود کنید. تاکنون در کشور آمریکا، فیس‌بوک خود را به‌عنوان پرمخاطب‌ترین رسانه اجتماعی مطرح کرده است که کاربران موبایل بیش از ۱۳ سال، بیش از هر رسانه دیگری به حضور در آن می‌پردازند. به‌طور کلی رایج‌ترین رسانه در کشورهای مختلف با یکدیگر تفاوت بسیاری دارد و در هر

سال یا چند سال یکبار هم میزان نفوذ آنها تغییر می‌کند. از طرف دیگر، در بین هر گروه سنی، جنسیتی و اجتماعی هم رواج رسانه‌های اجتماعی متفاوت است و برای بازاریابی هر محصول، باید به بازار هدف و رسانه پرکاربردتر در بین مشتریان بالقوه خود توجه کرد. این موضوع به‌ویژه به‌دلیل محدودیت‌ها اهمیت می‌یابد. هر چند شروع کار و فعالیت بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی کار ساده‌ای است، تعداد بی‌شمار آنها و تنوع کاربردها باعث می‌شود تا زمان و هزینه زیادی در بازاریابی در رسانه‌های اجتماعی صرف شود. از این رو فعالان بازاریابی باید شبکه‌های اجتماعی قابل استفاده خود را اولویت‌بندی کرده و غالباً به سمت شبکه‌ای بروند که بیشترین تمرکز مشتریان آنها را دارد.

۵۹ درصد کاربران رسانه‌های اجتماعی نشان‌های تجاری (برندها) خاصی را دنبال (فالو) می‌کنند. با این حال، دلیل دنبال کردن آنها متفاوت است. آنها

ممکن است یک برند را به این دلیل دنبال کنند که حمایت خود را از یک کمپین نشان دهند، ممکن است به دنبال بن‌های تخفیف باشند یا نیاز به اطلاعات دست اول داشته باشند. شاید هم تنها دلیل آنها این باشد که حمایت خود را از یک نام و نشان تجاری به نمایش بگذارند. بازاریابان با هواداران یک نشان تجاری و دنبال‌کنندگان آن مانند مشتریان بالقوه و پایگاه داده‌ای از آنها رفتار می‌کنند. شکی نیست دسته‌ای از «آئر هواداران» خواستار محتوایی به‌موقع و متناسب هستند. در طرف مقابل، نشان‌های تجاری به هواداران خود وابسته هستند تا از این طریق نام و نشان خود را در جامعه گسترش دهند. یکی از مطالعات جهانی انجام شده از سوی شرکت مشاوره بازاریابی نیلسن، نشان داد که توصیه اطرافیان برای خرید از یک نشان تجاری، قابل اعتمادترین شکل از بازاریابی است. البته تحقیق دیگری که در سال ۲۰۱۴ انتشار یافت، نشان داد که اعتماد ۶۲ درصد از افراد به توصیه‌های افراد مشابه خود، در رتبه سوم قابل اعتمادترین روش‌های بازاریابی قرار می‌گیرد. برای آنها، نظرات متخصصان دانشگاهی یا فنی، اهمیت بیشتری داشت، اما فارغ از درست بودن هر کدام از این مطالعات، آو البته میزان صحت آن در ایران، از اهمیت صحبت‌ها توصیه‌های افراد به اطرافیان خود نمی‌توان غافل شد. برای آنکه رسیدن به این هدف محقق شود، باید بازاریابی دهان به دهان و مکالمات غیرمنظمه (در ارتباط با محصول یا خدمات مدنظر) رواج یابد. هر قدر یک نشان تجاری بتواند هواداران و مشتریان بیشتری را در شبکه‌های اجتماعی یا خود همراه کند، گزارش‌دهی وضعیت آنها به مافوق‌های احتمال اثرگذاری بر مخاطبان درجه

دو افزایش می‌یابد، چراکه فعالیت‌های افراد در شبکه‌های اجتماعی به اطلاع دنبال‌کنندگان و سایر دوستان مجازی او هم می‌رسد و به این طریق به شکلی موج‌وار، اثرگذاری بیشتری از فعالیت نشان تجاری مدنظر در اجتماع ایجاد می‌شود.

استفاده از هشتگ‌ها و توضیحاتی جذاب برای مخاطبان باعث می‌شود این مسیر تبلیغات دهانی هموارتر شده و مشتریان بالقوه هم با مشاهده یک موضوع جذاب برای خود، بتوانند با پیگیری هشتگ‌ها به اطلاعات بیشتری دست پیدا کنند، اما موضوع مهمی که نباید از آن غافل شد، گوش دادن و واکنش نشان دادن به بازخورد مشتریان است. در حقیقت مکالمات با مشتریان در شبکه‌های اجتماعی هم باید به‌صورت دوطرفه باشد تا بیشترین اثربخشی را از خود به جای بگذارد. بسیاری از مشتریان در شبکه‌های اجتماعی، ناخشنودی خود را بروز داده و انتظار دارند که دنبال‌کنندگان آنها هم در همان فضا به آنها پاسخ دهند. در حقیقت، ۸۳ درصد از کاربران توییتر انتظار دارند در همان روز اظهار ناراضی خود، پاسخی از مشتریان دریافت کنند. نشان‌های تجاری و شرکت‌های بزرگ در تلاش هستند خود را با این خواسته انطباق دهند. در مقاله‌ای که به تازگی در مجله فوربس به انتشار رسید، مشخص شد که شرکت هواپیمایی امریکن ایرلاینز، هم‌اکنون ۱۷ کارمند خود را به خدمات اجتماعی مشتریان اختصاص داده که ۴ نفر از آنها بر متهم‌سازی مشتریان به برند خود متمرکز بوده و یک نفر هم به‌کار نظارت بر رسانه‌های اجتماعی و گزارش‌دهی وضعیت آنها به مافوق‌های خود مشغول است.

## نکاتی برای توسعه موفق کسب‌وکار در بازارهای جدید

آیا در رابطه با چگونگی توسعه کسب‌وکاران فکر می‌کنید؟ این کار بسیار پیچیده‌تر از چیزی است که انتظار دارید. در این مقاله با سه گام اصولی توسعه آشنا می‌شویم.

مدیران کسب‌وکارهای کوچک، با جلوگیری از شکست تنها رضایت نسبی کسب می‌کنند. آنها معمولاً پس از به جریان افتادن کسب‌وکارشان شروع به فکر کردن در رابطه با رشد و پیشرفت می‌کنند. بسیاری از آنها به سرعت می‌فهمند که رشد کردن خیلی سخت‌تر از چیزی است که انتظار داشتند. مدیران کسب‌وکارهای کوچک باید در رابطه با معنای پیشرفت و اینکه کسب‌وکارشان چگونه به نظر برسد، تفکر کنند.

جان سوانسیگر، مدیر عامل شرکت مانتا، می‌گوید: «شرکت من به کارآفرینان کمک می‌کند تا کسب‌وکارشان را توسعه دهند و یکی از مهم‌ترین راه‌های ساده رشدی که متوجه آن شده‌ایم، توسعه و گسترش به بازارهای مختلف است. این کار به شما این شانس را می‌دهد که مشتریان جدیدی به دست بیاورید و درآمد زیادی کسب کنید، همچنین به آنها استخدام کارمندان با استعداد جدید و تامین نیازها و کمبودهای جامعه با محصولات و خدمات جدید را توصیه می‌کنیم.»

به هر حال، نباید یک کسب‌وکار جدید را بدون آماده کردن طرحی از قبل شروع کنید. سه عامل مهم قبل از شروع کردن کسب‌وکار شامل توجه کردن به منابع و دارایی‌های داخلی، هدایت کامل تحقیقات خارجی و شناسایی نیازهای اجتماعی محلی است.

در حالی که توجه دقیق و ریزبینانه به این اصول مهم است، هر سه عامل مراحل مقدماتی هستند که قبل از برداشتن قدم اصلی و ایجاد کسب‌وکار باید به آنها توجه کرد. حال که سختی‌ها را پشت سر گذاشته‌اید و پایه و اساس کار را انجام داده‌اید، زمان آن فرا رسیده است که برنامه‌های توسعه را عملی کنید.

همان‌طور که گفته شد، در اینجا سه نکته برای صاحبان مشاغلی است که در جست‌وجوی توسعه و تبدیل رؤیاهای‌شان به واقعیت هستند.

**۱- برنامه‌ای برای توسعه و پرورش در نظر بگیرید**  
احتمالاً شما این جمله قدیمی را شنیده‌اید که «آماده نبودن برابر است با آماده پذیرش شکست بودن». در رابطه با موضوع توسعه، این جمله کاملاً صدق می‌کند. هنگامی که برای توسعه به یک بازار جدید آماده می‌شوید، داشتن یک برنامه رشد همراه با جزئیات بسیار مهم و ضروری است و به کمک آن می‌توانید حتی قبل از تحقق یافتن یک مشکل آن را پیش‌بینی و رفع کنید.

یک برنامه رسمی، شامل یک خلاصه اجرایی است که موضوع کسب‌وکار را به‌طور کلی بیان می‌کند. همچنین رویدادهای مهم و بزرگ و برنامه‌های اجرایی را شامل می‌شود. در این بخش باید یک دید کلی از اهداف اساسی شرکت‌تان و پیش‌زمینه‌ای از اطلاعاتی در رابطه با منابع و امکانات اضافه که برای توسعه به آنها نیاز دارید، مانند دفتر اداری بزرگ‌تر یا تجهیزات جدید فراهم کنید.

برای برنامه‌ریزی، با کمک آمار، بازار هدف خودتان را مانند سن، جنسیت و جایگاه اجتماعی و اقتصادی تعریف کنید. بررسی کنید که چگونه پیشرفت بر برنامه بازاریابی فعلی‌تان تاثیر خواهد گذاشت؛ برای مثال شامل توسعه استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای بالا بردن آگاهی و استفاده از تبلیغات در موتورهای جست‌وجو برای هدف قرار دادن مخاطبان و مکان‌های خاص را مدنظر قرار دهید. به یاد داشته باشید که جزئیات دقیق مانند هزینه‌ها برای گسترش کسب‌وکار و مشخص کردن وظایف روزانه را که ممکن است با بزرگ‌تر شدن تجارت شما تغییر کنند نیز مدنظر قرار دهید.

**۲- برای استخدام کارمند جدید دقیق و سختگیر باشید**

همکاری کردن با استعدادهای جدید هنگام رشد و پیشرفت اجتناب‌ناپذیر است. ساده است، هر چه بیشتر پیشرفت کنید به کارمندان بیشتری نیاز دارید تا بتوانید به کارتان ادامه دهید. تفاوت اساسی بین کسب‌وکارهای کوچک موفق و آنهایی که توان ادامه دادن ندارند در کارآفرینی است، که هر کسی را استخدام نمی‌کند، بلکه بسیار هوشمندانه و سختگیرانه عضو جدید گروه را انتخاب می‌کند. بعد از مرور نیازهای‌تان، اقدام به استخدام نیروی جدید بکنید. مصمم شوید که شرکت‌تان یک بخش یا کارمند جدید با مهارت در حوزه‌ای خاص برای برطرف کردن نیازهای جدید نیاز دارد. برای موفقیت، در مراحل استخدام به کسانی اولویت بدهید که مهارت‌های خاصی مدنظر شما را داشته باشند.

داشتن برنامه‌ای برای پیشرفت و توسعه بسیار خوب است، اما اجرا کردن حقیقی تصورات‌تان نیازمند این است که مکان هدایت تجارت‌تان را به دست افراد لایق بدهید. هوشمندانه استخدام کردن و گرفتن تصمیم‌های سودبخش و مدیرانه در رابطه با منابع انسانی بهترین و سریع‌ترین راه برای موفقیت است.

منبع: INC

## بازاریابی خلاق





## کار تابل



## ۵ مورد از بدترین اشتباهات کار آفرینان هنگام جذب سرمایه گذار

مارال مختارزاده  
کارشناس ارشد کارآفرینی

در این مطلب به نقل از مدیرانفو چهار مورد از بدترین اشتباهاتی که کارآفرینان در جلسه با سرمایه گذاران فرشته‌خو مرتکب می‌شوند و نحوه اجتناب از آنها را شرح خواهیم داد.

**اشتباه شماره ۱:** درباره اینکه کسب‌وکار تان قرار است چه مشکلی را حل کند توضیح نمی‌دهید. یکی از صاحب‌نظران می‌گوید بعضی کارآفرینان زمان زیادی را صرف صحبت در مورد چگونگی عملکرد محصول یا خدمت‌شان می‌کنند، در حالی که زمان کافی برای بیان مشکلاتی که قرار است توسط کسب‌وکارشان حل شود ندارند.

**راه‌حل:** بگویید که چرا مشتریان، محصول یا خدمت شما را خریداری می‌کنند؟

کایل هریس می‌گوید: اگر به وضوح نمی‌دانید یا نمی‌توانید توضیح دهید که با راه‌اندازی کسب‌وکار تان چه مشکلی را می‌خواهید حل کنید و چرا مشتریان می‌خواهند به شما پول بدهند، هرگز موفق نخواهید شد سرمایه‌گذار فرشته‌خو را جذب کنید. هریس برای شروع کار سه سوال مطرح می‌کند که شما باید بتوانید در کسب‌وکار تان پاسخ دهید: بهترین مشتری شما کیست؟ ارزش محصول و خدمات تان چیست؟ و مبلغی که مشتری باید بابت آن بپردازد چقدر است؟

**اشتباه شماره ۲:** شما حقایق و اعداد زیادی را ارائه می‌دهید.

کارآفرینان اغلب از ارائه آمار و ارقام برای کمک به توضیح کسب‌وکارشان استفاده می‌کنند، در حالی که برخی از ارقام - مانند فروش و درآمدتان - می‌تواند مهم باشد، اما توجه داشته باشید که در ارائه این آمار و ارقام افراط نکنید. سعی نکنید تمام اطلاعات مربوط به بازارتان را بیان کنید، تنها بیان اطلاعات مهم و حیاتی کافی است.

**راه‌حل:** کسب‌وکار تان را در قالب یک داستان تعریف کنید.

برای جلب توجه کامل سرمایه‌گذار فرشته‌خو، با گفتن یک داستان، کسب‌وکار تان را توضیح دهید. پیشنهاد می‌کنیم با استفاده از مثال‌های شخصی در مورد اینکه چگونه خدمت یا محصول تان توانسته است مشکلی را در زندگی‌تان حل کند، شروع کنید یا حتی سرمایه‌گذار را در داستان خود قرار دهید.

به‌عنوان مثال اگر شما محصولی را برای افرادی که نابینا هستند، ارائه کرده‌اید شروع به صحبت در مورد مشکلات نابینایان نکنید. در عوض، با بیان چیزی شبیه این جمله تاثیرگذار باشید: «تصور کنید اگر فردی که دوستش دارید فردا نابینا شود...»

**اشتباه شماره ۳:** پیش‌بینی‌های فروش را اصلاح کنید.

معمولاً در طرح کسب‌وکاری که به سرمایه‌گذار فرشته‌خو تحویل می‌دهید، فروش خود را در دوره‌ها و بازه‌های متفاوت پیش‌بینی می‌کنید. البته که این بخش لازم است اما آن گونه که فکر می‌کنید تاثیرگذار نیست. می‌پرسید چرا؟ واضح است. با رشد شرکت تان جریان‌های درآمدی، قیمت‌ها و حتی کل بازار می‌تواند تغییر کند و همین مقوله پیش‌بینی‌های اولیه را بی‌فایده می‌کند.

**راه‌حل:** بر مبنایی که کسب‌وکار تان به مشتری ارائه می‌دهد، تمرکز کنید.

یکی از صاحب‌نظران در این زمینه می‌گوید بهتر است بر توضیح مزایایی که کسب‌وکار تان به مشتریان ارائه می‌دهد و اینکه چگونه این شرکت متفاوت از رقیب‌است، تمرکز کنید. این مقوله کمک می‌کند تا بتوانید میزان فروش قابل توجهی داشته باشید.

شرکت‌های خدماتی پاسخگو قران‌هاست در سرتاسر دنیا کار می‌کنند، به‌عنوان مثال «اگر برای ارسال پیام به مشتری از فناوری‌های روز، بلافاصله و بدون نیاز به تماس با مشتری استفاده کنید، فرصتی بالقوه برای ایجاد درآمد و سود عالی کسب کرده‌اید» و این چیزی است که برای سرمایه‌گذاران جذاب است.

**اشتباه شماره ۴:** شما بیش از حد به طرح کسب‌وکار تان وابسته هستید.

هریس می‌گوید: برای بعضی سرمایه‌گذاران، این مسئله که کارآفرینان مایل نیستند در خارج از پروتکل مشخص شده در طرح کسب‌وکارشان کار کنند، نوعی نقطه ضعف محسوب می‌شود. مثلاً شما دستگامی دارید که بصری را کنترل می‌کند و براساس طرح کسب‌وکار تان، این دستگام با قیمت ثابتی به مشتریان فروخته می‌شود، اما هنگامی که مشتری بخواهد به جای خرید، دستگام را اجاره کند، شما به مشتری می‌گویید که نمی‌تواند این کار را انجام دهد. چنین رویکردی ممکن است برای سرمایه‌گذار نقطه‌ضعف محسوب شود.

**راه‌حل:** فرصت‌های جدید درآمدی را دریابید. اگر روشی جدید برای بسته‌بندی محصول یا فروش خدمت وجود داشته باشد، «کارآفرین واقعی»، این فرصت را برای کسب درآمد بیشتر از دست نمی‌دهد. انعطاف‌پذیری و تمایل به تطبیق دادن محصولات و خدمت‌تان با خواست و سلیقه مشتری حتی با ایجاد تفاوت‌هایی اندک در محصول گامی مؤثر است. هدف باید این باشد که محصول‌تان را در قابل‌فروش‌ترین حالت ممکن قرار دهید.

هوش مصنوعی در سال‌های آینده ماهیت مشاغل و تحصیلات را تغییر خواهد داد، اما آیا می‌تواند جایگاه نوآوری انسانی در کسب‌وکار را از آن خود کند؟ بسیاری از سرمایه‌داران و تکنولوژیست‌ها در مورد هوش مصنوعی، کلان داده و اینتکه چگونه اشیاء هوشمندتر می‌شوند، صحبت می‌کنند. دستگام‌ها با یکدیگر صحبت می‌کنند و مردم هم یاد می‌گیرند که با ماشین‌ها حرف بزنند. گوگل هوم، الکسا و سیری فقط نمونه‌هایی از این واقعیت هستند که چگونه زبان گفتاری می‌تواند به بخش خودکار زندگی ما کمک کند تا کارها سریع‌تر انجام شوند. کسب‌وکار نیز در حال تکامل است. اشیاء اطلاعات جمع‌آوری می‌کنند، نرم‌افزارها طوری طراحی شده‌اند که می‌توانند تصمیم‌گیری کنند و دستیاران مجازی به ما اطمینان می‌دهند که همه‌چیز خوب پیش می‌رود. به گزارش زومیت، قابل‌انکار نیست که تکنولوژی تاثیر زیادی در توسعه کسب‌وکار و شتاب گرفتن رشد آن دارد. به‌عنوان مثال شرکت ۹ میلیارد دلاری استرایپ، تمام پروسه‌های بسیار پیچیده شروع کسب‌وکارها را خودکار کرده است. اطلس، محصول شرکتی در ایالت دلاور آمریکا‌ست که یک حساب بانکی را با یک شماره شناسه مالیاتی تنظیم می‌کند، یک پروفایلی استرایپ راه‌اندازی می‌کند تا کسب‌وکار جدید بتواند از طریق آن پرداختی‌های مشتریان را دریافت کند.



## محتوا و ارزش

انسان‌ها به انتخاب‌های خوب نیاز دارند، نه به ۱۰۰ گزینه انتخابی. استفاده از کلان‌داده در سطح شرکتی، فقط فرآیند تصمیم‌گیری را فرساینده می‌کند. شرکت‌ها همه جزئیات کوچک را هم آرسو می‌کنند، ولی بسیاری از داده‌های ذخیره‌شده روی هارد درایو شرکت‌ها در پایان سال حذف می‌شوند؛ چراکه رهبران شرکت به این اطلاعات نیازی ندارند یا نمی‌دانند که این دانش، ممکن است چه استفاده‌ای داشته باشد. در حال حاضر اگر بخواهیم اطلاعات مناسبی جمع‌آوری کنیم که نتایج آن قابل استفاده عملی باشد، باید از روش‌هایی مثل تعامل با مشتریان از طریق ایمیل، تماس تلفنی و مراسلات پستی استفاده کنیم. البته این رویکردها به لحاظ زمان و منابع، هزینه بالایی برای شرکت خواهند داشت و در ضمن ممکن است باعث خستگی و کلافگی مشتریان هم بشود. وقتی اطلاعات جمع‌آوری شود، متخصصان آی‌تی کافی در دسترس نیستند که پشتیبانی تمام این داده‌ها را انجام دهند.

در این مرحله یک فرصت عالی برای استارت‌آپ‌های نرم‌افزاری وجود دارد که بتوانند مشکل اطلاعات بیش‌ازحد و مازاد را برای شرکت‌ها و مشتریان حل کنند.

## پردازش زبان طبیعی

پردازش زبان طبیعی (NLP) یک راهبرد امیدوارکننده است. نرم‌افزاری که با NLP ساخته

## آینده نوآوری و کار آفرینی در دستان شهود و ادراک انسانی

که مسئولیت‌های خود را به‌صورت خودکار انجام دهد. کارگران و کارمندان تعریف دیگری از «کار» خواهند داشت و نقش‌هایی را به عهده می‌گیرند که کارایی بیشتری داشته باشد. با این تعریف، هر یک از کارگران نسل بعد، یک کارآفرین است.

شکی نیست که کودکان در مدارس، استدلال و کدنبوسی را از نخستین مقاطع تحصیلی یاد می‌گیرند؛ آن‌هم نه به روش‌های سنتی، بلکه با دستوره‌های صوتی و زبان نوشتاری. تا پایان کلاس دوم درس‌های محفوظاتی اهمیت بسیار کمی خواهند داشت. اینترنت پاسخگوی اغلب سوال‌ها است و برنامه درسی علوم جدید و مطالعات اجتماعی، بیشتر بر پایه بازیابی اطلاعات و برنامه‌نویسی کامپیوتری است.

## کامپیوترهایی که مثل

## انسان‌ها فکر می‌کنند

در حال حاضر بخش مهمی از تمرکز متخصصان، روی آن بخش از برنامه‌های کامپیوتری است که صرفاً مبتنی بر ریاضیات کار نمی‌کنند، بلکه می‌توانند الگوها را تشخیص دهند. تشخیص الگو همان نقطه عطف شهود و ادراک انسانی است. نه انسان‌ها کامپیوتر هستند و نه کامپیوترها می‌توانند انسان کامل باشند. باین‌حال کارشناسان سال‌ها تلاش کرده‌اند کامپیوترها را طوری برنامه‌ریزی کنند که قادر به شناسایی و درک زبان انسانی باشند و بتوانند دستورات شفاهی را به‌خوبی اجرا کنند.

سارا آستین، کارآفرین بخش آی‌تی می‌گوید: به‌عنوان کارآفرین ترجیح می‌دهم این رویکرد تغییر کند. من بیشتر علاقه‌مند به حرکت در جهتی هستم که در آن، کامپیوترها را به شیوه‌ای برنامه‌ریزی کنیم که اصول روانشناسی را تشخیص دهند و در مرحله اجرا، مورد استفاده قرار دهند. این تکنولوژی می‌تواند داده‌های مورد نیاز را به همان سبکی که می‌خواهید جمع‌آوری کند و شبکه شرکت شما را به‌طور مؤثر گسترش دهد.

سارا آستین، کارآفرین بخش آی‌تی می‌گوید: به‌عنوان کارآفرین ترجیح می‌دهم این رویکرد تغییر کند. من بیشتر علاقه‌مند به حرکت در جهتی هستم که در آن، کامپیوترها را به شیوه‌ای برنامه‌ریزی کنیم که اصول روانشناسی را تشخیص دهند و در مرحله اجرا، مورد استفاده قرار دهند. این تکنولوژی می‌تواند داده‌های مورد نیاز را به همان سبکی که می‌خواهید جمع‌آوری کند و شبکه شرکت شما را به‌طور مؤثر گسترش دهد.

بهتر است که تکالیف کودکان را از سمت دروس حفظی به سمت مهارت‌های تفکر انتقادی سوق دهیم. آینده شغلی انسان‌ها به اموری وابسته است که فقط از عهده انسان‌ها برمی‌آید، نه در اموری که کامپیوترها هم می‌توانند به متخصصان برتر آن حوزه‌ها تبدیل شوند.

منبع: ENTREPRENEUR



از برنامه‌های کامپیوتری اختصاص دهند و به‌جای آن، وقت بیشتری برای آموزش بخش خدمات مشتریان، دانش کسب‌وکار و تکنیک‌های اثبات‌شده فروش صرف کنند. هنگامی که نرم‌افزار، مسئولیت سنگین جمع‌آوری داده‌ها و گزارش‌نویسی را انجام می‌دهد، اعضای تیم انسانی شرکت از کارهای وقت‌گیر و فشرده محیط کار خلاص می‌شوند. کاربران تفسیری را که نرم‌افزار احتمالاً نمی‌داند یا نمی‌تواند بیان کند، ارائه می‌کنند؛ امری که باعث می‌شود یک تجزیه‌وتحلیل واقعی و بینش انسانی قابل استناد نیز به بررسی محصول اضافه شود.

زمانی که دستگام‌ها و سیستم‌های بیشتری وارد این ارتباطات می‌شوند و سنسورها به‌طور گسترده‌ای در دسترس قرار می‌گیرند، داده‌ها نیز روشن‌تر و مشخص‌تر می‌شوند. اینجاست که برنامه‌نویسی با if و when ساده شروع می‌شود: «اگر باران شروع شد، پنجره‌ها را ببند. وقتی باران قطع شد و اگر دمای بیرون بین ۲۰ تا ۳۰ درجه بود، پنجره‌ها را باز کن.»

## تاثیرات بر آموزش و جامعه

این درجه از اتوماسیون NLP، ما را به جامعه‌ای هدایت می‌کند که در آن فارغ‌التحصیلان کالج از «زبان» برای تثبیت اظهارات منطقی استفاده می‌کنند. در آینده، عناوین شغلی هم تغییر می‌کنند، زیرا نیروی کار انسانی یاد خواهد گرفت



محصولات مالی بفروشید- شما می‌توانید بیمه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و وام‌های خانگی آنلاین بفروشید. وقتی گزینه‌های پیش‌روی افراد افزایش پیدا کنند، مشتریان معمولاً دچار سردرگمی می‌شوند که کدام محصول را از کجا خریداری کنند. شما می‌توانید در این زمینه به آنها مشاوره دهید. آیا شما می‌توانید بهترین بیمه سلامتی، بیمه عمر، بیمه انومبیل، قوانین سرمایه‌گذاری، کارت‌های اعتباری، وام‌های شخصی و ... را برای افراد بیابید؟

## استارت‌آپ



## راز موفقیت استارت‌آپ‌هایی که ماندگار می‌شوند

درصد زیادی از استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند و تنها درصد کمی از آنها ماندگار خواهند شد. راز موفقیت آنها چیست؟ در این مطلب خواهیم خواند. درصد زیادی از استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند. به گزارش نوبانا، این یک حقیقت سخت و تلخ است؛ اما به‌سود شما است که کمی درباره آن فکر کنید. حتی ممکن است برخی کارآفرینان بخواهند قبل از راه‌اندازی کسب‌وکارشان اشتباهات خود را کالبدشکافی کنند و دلایل شکست استارت‌آپ‌شان را بنویسند. می‌پرسید چرا؟ به دلیل آن‌که در حال حاضر بسیاری از کارآفرینان خوش‌بین، به دانستن واقعیت‌ها نیاز دارند.

**ویژگی‌های یک استارت‌آپ موفق چیست؟** یک استارت‌آپ موفق ویژگی‌های فراوانی دارد. در ادامه به برخی از مهم‌ترین آنها اشاره می‌کنیم.

**محصول، مناسب برای بازار است**  
نشریه فورچون (Fortune)، در گزارشی به دلایل اصلی شکست استارت‌آپ‌ها پرداخت: «آنها محصولاتی تولید می‌کنند که هیچ‌کس نیاز ندارد.» در بررسی دقیق انجام شده روی استارت‌آپ‌های شکست خورده مشخص شد ۴۲ درصد آنها عدم نیاز بازار به محصول‌شان را دلیل اصلی شکست خود می‌دانند. اگر قصد دارید وقت خود را صرف ساخت یک محصول کنید بهتر است قبل از آن بررسی کنید و ببینید آیا محصول شما مورد نیاز بازار است؟ سپس وقت خود را برای آن صرف کنید.

**کارآفرین، چیزی را نادیده نمی‌گیرد**  
رهبران شرکت دیجی‌وان (Dijivan)، پس از شکست استارت‌آپ خود این متن را نوشتند: «آیدیه محصول خوب و یک تیم فنی قوی، ضامن یک کسب‌وکار پایدار نیست. نباید تنها به دلیل اینکه فرآیند کسب‌وکار و مسائل مربوط به شرکت، جزو مسئولیت‌های راهبر آن کسب‌وکار نیست نادیده گرفته شوند.» بی‌توجهی به این موارد می‌تواند موجب نابودی آینده شرکت شود.

آن‌ها یک محصول عالی و یک تیم قوی داشتند، پس چه چیزی باعث شکست‌شان شد؟ با نگاهی کوتاه به Dijivan، بسیاری از مسائل روشن می‌شود. آنها از جنبه‌های کلیدی فرآیند کسب‌وکار و موارد خسته‌کننده غافل شدند. مدیر اجرایی (کارآفرین اصلی) فکر می‌کند کار او هدایت و راهبری کسب‌وکار است. مدیر ارشد بازاریابی فکر می‌کند کار او بازاریابی محصولات و دادوستد کردن است و در نهایت، توسعه‌دهنده اصلی بر این باور است که کار او تنها کدنبوسی است. باید توجه داشت که در یک استارت‌آپ نمی‌توان مسئولیت‌ها را به این شکل تقسیم‌بندی کرد و نقش‌ها و مسئولیت‌ها با یکدیگر هم‌پوشانی دارند. مسائل کوچک می‌توانند به مسائل بزرگ تبدیل شوند.

برخی اجزای مهم یک استارت‌آپ شامل مسائل مزاحم در کسب‌وکار، مدل کسب‌وکار و مقیاس آن است. کارآفرین موفق می‌دانند که باید روی کسب‌وکار خود کار کنند نه درون کسب‌وکارشان. گرفتار شدن در چندین جلسه سخنرانی، تماس‌های تلفنی و ایمیل‌ها می‌تواند کارآفرین را از توجه به کسب‌وکار خود منحرف کند.

**استارت‌آپ به‌سرعت رشد می‌کند**  
چه‌کسی می‌گوید رشد سریع بی‌ثبات است؟ مهم‌تر اینکه، رشد سریع استارت‌آپ برای چه کسی اهمیت دارد؟ رشد سریع چیزی است که کارآفرینان مشتاق آن هستند، سرمایه‌گذاران به آن نیاز دارند و بازارها طالب آن هستند. رشد سریع نشانه ایده عالی در یک بازار داغ است. بنیان‌گذاران استارت‌آپ تعطیل شده وقت‌فول (Wantful)، اعتراف کردند برای تضمین سرمایه خود در مراحل بعدی جذب سرمایه، به اندازه کافی و به‌سرعت رشد نکرده‌اند. آنها در زمانی که شرکت به اندازه کافی رشد نکرده بود نیازمند بودجه بودند، در حالی که واجد شرایط دریافت بودجه بیشتر نبودند و این آغاز پایان استارت‌آپ آنها بود.

یک استارت‌آپ نباید پس از چندین ماه فعالیت با نرخ رشد تکرر کمی و کم خود را فریب دهد. اگر پس از یک دوره زمانی مشخص، رشد اتفاق نیفتد، پس از آن نیز هیچ رشدی اتفاق نمی‌افتد و طبعاً استارت‌آپی که در حال رشد نیست کوچک می‌شود. دومین دلیل عمده شکست استارت‌آپ‌ها، اتمام موجودی یا منابع مالی آنها است. چرا؟ پول نقد آنها تمام شد. به این دلیل که آنها سریع و به اندازه کافی رشد نکردند. اگر استارت‌آپ شما بتواند به‌سرعت رشد کند، می‌توانید به شکل مؤثری برخی از بزرگ‌ترین چالش‌ها را حل کنید. استارت‌آپ‌ها مانند از دست دادن و کاهش مشتریان و پرسنل، باختم به رقبا و نیز کاهش اشتیاق را شکست دهید. رشد سریع در ابتدا، نشانه مطمئنی از کسب موفقیت‌ها در آینده است.

**تیم می‌داند چگونه خود را بازسازی کند**  
هر استارت‌آپ به واسطه تیمی از افراد پشتیبانی می‌شود. هرچه این تیم کارآمدتر باشد، شانس بهتری برای موفقیت دارد. همه‌کاره بودن یا تنوع‌پذیری، به معنی داشتن بیش از یک مهارت یا استعداد، اغلب به‌صورت محدود تعریف می‌شود. انعطاف‌پذیری در محیط استارت‌آپ، شامل داشتن مهارت‌های فردی بیشتر است.



# نقش مهم سلامت روان در ارتقاء سطح سلامت جامعه

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی مازندران در راستای ارتقاء سطح سواد سلامت مردم و نهادینه کردن سبک زندگی سالم و پیشگیری از بیماری‌ها، با استفاده از ظرفیت رسانه‌ها اقدام به ترویج فرهنگ خود مراقبتی و سایر مؤلفه‌های مؤثر بر سلامتی در جامعه نموده است

می‌توان به اعتیاد، طلاق، مصرف الکل، اخلاق تند و دیگر موارد اشاره نمود که همگی ریشه در سلامت روان فرد دارد، پزشکان متخصص روانپزشکی و روانشناسان بر این باورند که سلامت روان از دوران کودکی شکل می‌گیرد حتی از زمان تولد نوزاد در هنگام تماس پوست با پوست نوزاد با مادر و تغذیه با شیر مادر، ارتباط عاطفی بین کودک و خانواده برقرار می‌شود و اعتماد به نفس در شخصیت آینده وی شکل می‌گیرد.

بی‌توجهی به سلامت روان سبب اختلالات روانی و عصبی می‌شود. شایع‌ترین اختلالاتی که جامعه با آن مواجه می‌باشد اضطراب و افسردگی است که این اختلالات، زندگی شخصی و اجتماعی افراد را تحت تاثیر قرار داده و سبب کاهش عملکرد جامعه خواهد شد. در نتیجه باید توجه ویژه‌تری به سلامت روان افراد جامعه داشت.

مطالعه‌ای که در سال ۱۳۹۰ در کشور انجام شد حاکی از آن است حدود ۲۴ درصد جمعیت کشور از اختلالات سلامت روان رنج می‌برند که شایع‌ترین آن افسردگی و اضطراب می‌باشد. یعنی از هر ۴ نفر یک نفر نتوانست مراقب سلامت روان خود باشد و نیازمند مراجعه به مشاوره اعصاب و روان جهت خودمراقبتی می‌باشد.

از نیمه دوم ۹۴ دانشگاه علوم پزشکی مازندران با هدف توانمندسازی گروه‌های هدف اقدام به جذب ۵۰ کارشناس سلامت روان نمود، تا با آموزش مهارت‌های زندگی به زوج‌های جوان و والدین بتوانند بخشی از مشکلات جامعه را کاهش داده و با پرورش افراد سالم از نظر روان جامعه‌ای پویا و پویا و نشاط‌فراهم آورد.

مهارت‌های زندگی علاوه بر خانواده باید در نظام آموزش و پرورش کشور با هدف ارتقاء آگاهی افراد آغاز شود، امروزه جای خالی آموزش سلامت روان و مهارت‌های زندگی در آموزش و پرورش بسیار احساس می‌شود. همچنین یکی از مهارت‌های مهم مورد نیاز تمامی افراد جامعه مخصوصاً کودکان مهارت نه گفتن می‌باشد.

از دیگر کارهای مفید انجام شده توسط دانشگاه علوم پزشکی مازندران در راستای کاهش آسیب‌های اجتماعی، خشونت و همسر آزاری برگزاری کلاس‌های رایگان توسط کارشناسان مربوطه می‌باشد که این کلاس‌ها ۳ روز در هفته برای تمامی افراد برگزار می‌شود، همچنین امکان مراجعه فردی جهت مشاوره نیز وجود دارد و در صورت نیاز به پزشکان متخصص ارجاع خواهد شد.

دانشگاه علوم پزشکی مازندران در سال ۹۵ کمپین پیشگیری از مصرف الکل در دانشجویان دانشگاه‌ها را برگزار نموده است. همچنین در آذر ۹۶ کمپین پیشگیری از افسردگی را برگزار خواهد کرد که با شعار سال در حوزه سلامت روان مطابقت دارد.

منبع: دکتر محسن اعرابی، معاون بهداشت دانشگاه علوم پزشکی و رئیس مرکز بهداشت مازندران



۲- دارای اعتماد به نفس لازم بوده و نگاه مثبت به خودش داشته باشد.  
۳- از تفکر و مهارت‌های شناختی برای حل مسائلی که در طول روز با آن مواجه می‌شود استفاده کند.  
۴- ارتباط مناسب با دیگران برقرار نماید و تعامل خوبی با محیط پیرامون خود داشته باشد.

جامعه‌ای از نظر روانی سالم است که دارای نشاط کافی در گروه‌های مختلف سنی بر اساس موقعیت‌ها باشد و کارایی کافی در افراد جامعه وجود داشته باشد که این امر مستلزم این می‌باشد که افراد از سلامت روان برخوردار باشند، زیرا هنگامی که افراد از توانایی‌های خود آگاه بوده، دارای اعتماد به نفس بیشتری خواهند بود؛ همچنین مهارت‌های زندگی را بلد بوده و کارایی بیشتری در محیط کار خواهند داشت.

یکی از مسائل مهم و تاثیرگذار در ارتقاء سلامت روان و جلوگیری از افسردگی، وجود نشاط در جامعه می‌باشد که تاکید بسیاری بر این موضوع شده است. یکی از مسؤلیت‌های خطیر نظام سلامت، توجه به سلامت روان است. البته می‌توان گفت توجه به این موضوع از وظایف دولت و تمامی دستگاه‌ها می‌باشد. زیرا در صورت عدم فراهم‌آوری شرایط مناسب روانی توسط مسئولین دستگاه‌های دولتی برای کارکنان سبب کاهش کارکرد آنان می‌شوند که این امری است کاملاً طبیعی. همچنین دستگاه‌هایی که خدمات بیشتری به عموم مردم می‌دهند دارای مسؤلیت سنگین تری می‌باشند مانند شهرداری‌ها و دهیاری، آموزش و پرورش، ورزش و جوانان و نهادهای تبلیغی که این دستگاه‌ها می‌توانند با فراهم‌سازی فضای سبز و پارک‌ها، اماکن رفاهی ورزشی و غیره گامی مؤثر در ارتقای سلامت روان جامعه بردارند و فضای مناسبی را جهت ایجاد جامعه سالم‌تر فراهم آورند.

۱- فرداگاهی لازم در مورد خود را داشته باشد و توانایی‌های خود را بشناسد.



پس نشاط و آرامش از آن کسی است که به امنیت و اطمینان نفس می‌رسد و این امر زمانی به وجود خواهد آمد که انسان به خداوند خویش، وابستگی و دل بستگی راستین پیدا کرده باشد و ذکر او سراسر اندیشه، عاطفه و رفتار او فراگرفته باشد. از نظر قرآن، تنها در پرتو یاد خداست که انسان به آرامش می‌رسد. همان گونه که می‌فرماید: «أَلَا يَذْكُرُ اللَّهُ تَطْمِئِنُّ الْقُلُوبُ؛ همانا با یاد خداوند، دل‌ها آرامش می‌یابد». مقام خداوند، مقام امن است و هر که با یاد خداوند، با این مقام ارتباط برقرار سازد، از امنیت و آرامش برخوردار خواهد شد.

در گذشته تعریفی که از سلامتی ارائه می‌شد نداشتن بیماری بود، اما امروزه تعریفی که سازمان جهانی در خصوص سلامتی ارائه داده است: سلامتی نه تنها نداشتن بیماری است بلکه داشتن رفاه کامل، آسایش جسمی، روانی، اجتماعی و معنوی می‌باشد.

با توجه به اینکه مشکلات جسمی به راحتی قابل شناسایی می‌باشد درمان آن نیز ساده‌تر امکان پذیر است اما مشکلات روانی به سادگی قابل شناسایی نمی‌باشد. فردی از نظر سلامت روان سالم شناخته می‌شود که دارای چندین مشخصه باشد که عبارتند از:

کیفیت زندگی هم به عوامل متعددی بستگی دارد که در سلامت روانی فرد موثر است. اگر فردی از نظر جسمی سالم نباشد، طبیعتاً نگران و مضطرب است و همین اتفاق سبب به هم خوردن سلامت روان او خواهد شد. همچنین یک فرد علاوه بر سلامت جسمی باید احساس امنیت اجتماعی هم داشته باشد و این مساله به وضعیت اقتصادی فرد و جامعه برمی‌گردد، چرا که باعث می‌شود خیالش راحت باشد از اینکه منبع درآمدی دارد و می‌تواند مخارج زندگی‌اش را تأمین کند. بنابراین وقتی همه این موارد به وجود آید سلامت روان نیز ایجاد می‌شود.

سلامت روحی به معنی کیفیت زندگی است، یعنی از زندگی لذت ببریم، همیشه شاکر و امیدوار باشیم، نیازهای اجتماعی مان برآورده شود، امنیت و حمایت اجتماعی داشته باشیم و افرادی باشند که دوستانمان داشته باشند یا ما آنها را دوست داشته باشیم. قطعاً وقتی سلامت روان به دلایلی محیطی به هم بخورد پیش‌آمادگی زنتیکی برای بیماری خاص یا عصبی و افسرده شدن به وجود می‌آید. همه این عوامل در رفتار و شخصیت افراد تاثیر می‌گذارد.

سلامت روحی به معنی کیفیت زندگی است، یعنی از زندگی لذت ببریم، همیشه شاکر و امیدوار باشیم، نیازهای اجتماعی مان برآورده شود، امنیت و حمایت اجتماعی داشته باشیم و افرادی باشند که دوستانمان داشته باشند یا ما آنها را دوست داشته باشیم. قطعاً وقتی سلامت روان به دلایلی محیطی به هم بخورد پیش‌آمادگی زنتیکی برای بیماری خاص یا عصبی و افسرده شدن به وجود می‌آید. همه این عوامل در رفتار و شخصیت افراد تاثیر می‌گذارد.

طبیعتاً وقتی میزان آسیب‌های روانی افزایش یابد و تعداد افراد جامعه در معرض این فشارها بالا باشد، به سطح جامعه ضربه وارد می‌شود و سلامت روان کل جامعه به خطر می‌افتد. بنابراین جواب ساده برای تضمین سلامت روانی وجود ندارد، اما اشاره شده که با پیشگیری می‌توان سلامت روان را تا حدودی ایجاد کرد، یعنی اگر والدینی صلاحیت فرزندآوری ندارند نباید فرد دیگری را به این دنیا بیاورند یا یک خانواده در آپارتمان ۵۰ متری نمی‌تواند چند فرزند داشته باشد، حتی وقتی والدینی مجبورند هر دو کار کنند، عدم رسیدگی آنها در سلامت روان فرزندان بسیار تاثیرگذار است. قطعاً این موضوع در مورد اقتصاد کلان و بیکاری هم مطرح است. وقتی سلامت جسمی افراد و تغذیه آنان تضمین نشود، امکانات تحصیل

سلامت روحی به معنی کیفیت زندگی است، یعنی از زندگی لذت ببریم، همیشه شاکر و امیدوار باشیم، نیازهای اجتماعی مان برآورده شود، امنیت و حمایت اجتماعی داشته باشیم و افرادی باشند که دوستانمان داشته باشند یا ما آنها را دوست داشته باشیم. قطعاً وقتی سلامت روان به دلایلی محیطی به هم بخورد پیش‌آمادگی زنتیکی برای بیماری خاص یا عصبی و افسرده شدن به وجود می‌آید. همه این عوامل در رفتار و شخصیت افراد تاثیر می‌گذارد.

طبیعتاً وقتی میزان آسیب‌های روانی افزایش یابد و تعداد افراد جامعه در معرض این فشارها بالا باشد، به سطح جامعه ضربه وارد می‌شود و سلامت روان کل جامعه به خطر می‌افتد. بنابراین جواب ساده برای تضمین سلامت روانی وجود ندارد، اما اشاره شده که با پیشگیری می‌توان سلامت روان را تا حدودی ایجاد کرد، یعنی اگر والدینی صلاحیت فرزندآوری ندارند نباید فرد دیگری را به این دنیا بیاورند یا یک خانواده در آپارتمان ۵۰ متری نمی‌تواند چند فرزند داشته باشد، حتی وقتی والدینی مجبورند هر دو کار کنند، عدم رسیدگی آنها در سلامت روان فرزندان بسیار تاثیرگذار است. قطعاً این موضوع در مورد اقتصاد کلان و بیکاری هم مطرح است. وقتی سلامت جسمی افراد و تغذیه آنان تضمین نشود، امکانات تحصیل

طبیعتاً وقتی میزان آسیب‌های روانی افزایش یابد و تعداد افراد جامعه در معرض این فشارها بالا باشد، به سطح جامعه ضربه وارد می‌شود و سلامت روان کل جامعه به خطر می‌افتد. بنابراین جواب ساده برای تضمین سلامت روانی وجود ندارد، اما اشاره شده که با پیشگیری می‌توان سلامت روان را تا حدودی ایجاد کرد، یعنی اگر والدینی صلاحیت فرزندآوری ندارند نباید فرد دیگری را به این دنیا بیاورند یا یک خانواده در آپارتمان ۵۰ متری نمی‌تواند چند فرزند داشته باشد، حتی وقتی والدینی مجبورند هر دو کار کنند، عدم رسیدگی آنها در سلامت روان فرزندان بسیار تاثیرگذار است. قطعاً این موضوع در مورد اقتصاد کلان و بیکاری هم مطرح است. وقتی سلامت جسمی افراد و تغذیه آنان تضمین نشود، امکانات تحصیل

طبیعتاً وقتی میزان آسیب‌های روانی افزایش یابد و تعداد افراد جامعه در معرض این فشارها بالا باشد، به سطح جامعه ضربه وارد می‌شود و سلامت روان کل جامعه به خطر می‌افتد. بنابراین جواب ساده برای تضمین سلامت روانی وجود ندارد، اما اشاره شده که با پیشگیری می‌توان سلامت روان را تا حدودی ایجاد کرد، یعنی اگر والدینی صلاحیت فرزندآوری ندارند نباید فرد دیگری را به این دنیا بیاورند یا یک خانواده در آپارتمان ۵۰ متری نمی‌تواند چند فرزند داشته باشد، حتی وقتی والدینی مجبورند هر دو کار کنند، عدم رسیدگی آنها در سلامت روان فرزندان بسیار تاثیرگذار است. قطعاً این موضوع در مورد اقتصاد کلان و بیکاری هم مطرح است. وقتی سلامت جسمی افراد و تغذیه آنان تضمین نشود، امکانات تحصیل

طبیعتاً وقتی میزان آسیب‌های روانی افزایش یابد و تعداد افراد جامعه در معرض این فشارها بالا باشد، به سطح جامعه ضربه وارد می‌شود و سلامت روان کل جامعه به خطر می‌افتد. بنابراین جواب ساده برای تضمین سلامت روانی وجود ندارد، اما اشاره شده که با پیشگیری می‌توان سلامت روان را تا حدودی ایجاد کرد، یعنی اگر والدینی صلاحیت فرزندآوری ندارند نباید فرد دیگری را به این دنیا بیاورند یا یک خانواده در آپارتمان ۵۰ متری نمی‌تواند چند فرزند داشته باشد، حتی وقتی والدینی مجبورند هر دو کار کنند، عدم رسیدگی آنها در سلامت روان فرزندان بسیار تاثیرگذار است. قطعاً این موضوع در مورد اقتصاد کلان و بیکاری هم مطرح است. وقتی سلامت جسمی افراد و تغذیه آنان تضمین نشود، امکانات تحصیل

ساری - دهقان - بهداشت روانی هر فرد، اگر نگوییم بیشتر از سلامت جسمانی او اهمیت دارد، لاقلاً به همان اندازه مهم و قابل توجه است. روانشناسان بهداشت روانی را این طور تعریف کرده‌اند: «قابلیت برقراری ارتباط هماهنگ و موزون با دیگران، تغییر و اصلاح محیط فردی و اجتماعی و حل تضادها و تمایلات شخصی به طور منطقی و عادلانه و مناسب». فرد برخوردار از سلامت روانی، توانایی احترام به خود را دارد، می‌تواند توانایی‌هایش را در حد واقعی و همان طور که هست قلمداد کند، دوستی و احترام دیگران را جلب کند، نیازهای زندگی شخصی‌اش را تأمین کند و از اعتماد به نفس خوب و روحیه ایی شاد برخوردار باشد.

طبق تعریفی که سازمان جهانی بهداشت برای سلامت داده است، سلامت انسان بدون سلامت روانی قابل تعریف نیست. این در حالی است که اختلالات روان پزشکی برعکس بیماری‌های جسمی علاوه بر بیمار، افراد خانواده و جامعه را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد و در صورت عدم درمان و تداوم، موجب کاهش بازدهی و توانایی، اخراج از محیط کار و خسارت‌های مادی فراوان می‌شود.

سلامت روان به معنی آرامش فیزیکی و کمبود سر و صدا نیست و معنای کلی‌تری دارد. برای مثال در مواردی ممکن است فرد در هواپیما با وجود سر و صدا احساس آرامش داشته باشد، چون فکرش از لحاظ اقتصادی راحت است. با وجود این، هر کدام از ما مدتی از روز نیاز به آرامش داریم، اینکه سر و صدای نباشد و در طول شبانه روز هفت الی هشت ساعت بخوابیم. بنابراین آرامش به طور کلی معنوی، اقتصادی، اجتماعی، جسمی و... است که می‌تواند در سلامت روح تاثیرگذار باشد.

در زندگی زنان، مراحل مختلفی وجود دارد که می‌تواند سلامت روانی آنان را به مخاطره بیندازد. از جمله این مراحل بلوغ، بارداری، یائسگی، تغییرات دوره سالمندی و فوت همسر یا طلاق است. در ایران مشکل بزرگی که بر سر راه بهبود وضعیت سلامت روانی زنان وجود دارد، نبودن آمارهای دقیق و رسمی از این شاخص‌ها است که برنامه ریزی را مشکل می‌کند. اما در عین حال آمار غیر رسمی اینطور نشان می‌دهند که افسردگی و خودکشی در زنان و دختران رقمی بالاتر از مردان دارد که می‌تواند ریشه در محدودیت‌های فرهنگی جامعه برای دختران و حاکمیت فرهنگ مردسالاری و پدرسالاری در جامعه و خانواده داشته باشد که عزت نفس آنان را تحت تاثیر خود قرار می‌دهد و میزان رضایتمندی آنها از زندگی را کم می‌کند.

مشکلات اقتصادی در جامعه موجب شده است مردان ایرانی برخلاف مردهای جوامع دیگر که تفریحاتی نظیر ورزش، گردش با دوستان و مسافرت را جزو برنامه‌های ضروری خود می‌دانند، به صورت دو یا چند شغله از صبح تا شب کار کنند؛ این شرایط موجب شده آنها از توجه به سلامت جسم و روح خود غافل شوند.

## سه اصل سلامت روان



## سلامت روانی یعنی

حال خوب

فکر خوب

رفتار خوب









**پیام تسلیت مدیر شرکت ملی پخش فرآورده نفتی هرمزگان**

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- در پی حادثه آتش سوزی در واحد آیزوماکس شرکت پالایش نفت تهران و زخمی شدن و جان باختن تعدادی از هموطنان عزیزمان در این حادثه ناگوار، مهندس جلال‌الدین مراد مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی هرمزگان پیام تسلیتی صادر کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان «جلال‌الدین مراد» در بخشی از این پیام آورده است: آنان که در صنایع نفت و گاز و انرژی وظیفه خطیر پیشبرنده چرخ اقتصاد کشور را دارند از بی‌ادعا ترین زحمتمکش ترین و کوشاترین متخصصان و کارکنان این کشورند علی‌رغم الزام و رعایت سختگیرانه ترین استانداردهای ایمنی و نظارت همیشگی بر روند انجام امور عملیاتی اما حادثه آمور همیشه در کمین است و هر چند وقت یکبار شاهد این وقایع تلخ هستیم. اینجانب از طرف کارکنان شرکت پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان به بازماندگان جانباختگان که از تلاشگران عرصه صنعت پالایش نفت هستند و همکاران این عزیزان و خانواده بزرگ صنعت نفت کشور تسلیت عرض می‌نمایم و از خداوند متعال برایشان اجر و ثواب تلاش در راه کسب روزی حلال مسالت دارم.

**ورود قطار توسعه برق منطقه ای خوزستان در ایستگاه تعویض ترانس اهواز - شنیم جقاوند**

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: اولین دستگاه ترانس فوق توزیع با تغییرات فنی و تکنیکال مورد نیاز شبکه بهره برداری استان تحویل گرفته شد. محمود دشت بزرگ اظهار کرد: در راستای افزایش ظرفیت و پایداری شبکه برق انتقال و فوق توزیع، قرارداد خرید ۱۲ دستگاه ترانس فوق توزیع به ارزش ۲۸ میلیارد تومان با شرکت آریا ترانسفوبسته شد و اولین دستگاه ترانس فوق توزیع با تغییرات فنی و تکنیکال را تحویل گرفتیم. وی ادامه داد: دستگاه ترانس تحویل گرفته شده ۵۰ مگاوات آمپر ظرفیت دارد و در پست چغازنبیل شوش در زمستان امسال نصب می‌شود تا از ظرفیت آن برای افزایش توسعه و تأمین انرژی بخشی از طرح ۵۵۰ هزار هکتاری کشاورزی مصوبه مقام معظم رهبری مورد استفاده قرار گیرد. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان اضافه کرد: ترانسفورماتور خریداری شده از شرکت آریا ترانسفوبسته تحت تکنولوژی شرکت اسمیت هلند است که پس از تغییراتی در ساختار تکنیکی و فنی در بخش‌های خنک‌کنندگی، کلید ها، تابلوهای کنترل و نیز افزایش دمای ترانس از ۵۰ تا ۵۷ درجه سلسیوس تحویل و بهره برداری می‌گردد. دشت بزرگ گفت: طبق برنامه ترانس دوم نیز در آینده نزدیک تحویل استان می‌شود تا در مکان‌های برنامه ریزی شده نصب و مورد بهره برداری قرار گیرد.

**سرپرست جدید اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان گلبکش معرفی شد**

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- با حضور معاون برنامه ریزی و پشتیبانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان، فرماندار و تعدادی از مسئولین شهرستان گلبکش و روسای ادارات منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستانهای استان، طی برگزاری مراسم تکريم و معرفه‌ای آقای مهندس بهزاد نجفی به عنوان سرپرست جدید این اداره معرفی و مشغول به کار شدند. در این مراسم ابتدا مهندس شجاعی طی سخنانی اظهار داشت: انتظار داریم اداره منابع طبیعی در راستای حفظ منابع طبیعی و اهداف این سازمان بیش از پیش فعالیت کاری داشته باشد همچنین برنامه‌ت شهرستان گلبکش در امر کنترل حریق و حساسیت بالای این شهرستان تأکید داشتند. وی در بخش دیگری از صحبت‌های خود از فعالیت‌های انجام گرفته در زمان مدیر قبلی و همکاران در زمینه کنترل آتش سوزی و کنترل قاچاق چوب و سایر فعالیت‌های مثبت این اداره تقدیر و تشکر بعمل آوردند. در پایان از زحمات مهندس منصور ممشلی رئیس پیشین این اداره تشکر کرده، از مهندس نجفی سرپرست فعلی به عنوان فردی موفق در زمینه حفظ منابع طبیعی یاد کرد. در ادامه این مراسم مهندس خسروی، فرماندار گلبکش، ضمن تشکر و قدردانی از زحمات آقای ممشلی برترکريم ارباب رجوع تأکید داشته و ابراز امیدواری نمودند فعالیت‌ها مردم نهاد باشد. همچنین به لزوم حفظ منابع طبیعی در زمان حاضر تأریسدن به دست آیندگان تأکید نمودند. این مراسم با سخنان مهندس منصور ممشلی رئیس پیشین اداره منابع طبیعی و آبخیزداری ادامه پذیرد که طی آن ایشان از همکاری و همراهی مسئولین شهرستانی و استانی و کارمندان این اداره در طول دوران مسوولیتش تمجید و قدردانی کرد.

**هدف سامانه سامط استان گلستان، خدمت رسانی بهتر با تسریع در زمان پاسخگویی و نظارت بردقت پاسخگویی است**

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- معاون حفاظت و امور اراضی منابع طبیعی استان گلستان در هم اندیشی و کارگاه آموزشی سامانه سامط استان گلستان هدف از راه اندازی این سامانه را خدمت رسانی بهتر، تسریع در زمان پاسخگویی به سوالات مردمی و نظارت بر دقت پاسخگویی عنوان نمود. این برنامه با تلاوت آیاتی از کلام ا. مجید در محل سالن شهید طمهری دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان با حضور معاون حفاظت و امور اراضی ، رئیس اداره ممیزی و کارشناسان این اداره همچنین نائب رئیس انجمن دفاتر پیشخوان آغاز شد که در آغاز رئیس اداره ممیزی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان طی سخنانی اقدام به طرح موضوع نمودند، سپس معاون حفاظت و امور اراضی طی سخنانی اجرایی کردن سامانه سامط را یک وظیفه و تکلیف ملی بیان نموده و کلیدی ترین بخش این سامانه را عدم نیاز حضوری مردم به ادارات منابع طبیعی و آبخیزداری جهت پاسخ به سوالاتشان بیان نمودند. آقای مهندس مصطفی لو در ادامه به معرفی سامانه پرداخته و گفتند: این نرم افزار تحت وب بوده، ضریب امنیت، ایمنی و دقت بالایی دارد. ایشان در ادامه سه بخشی که در این پایگاه کاری کنند را بدین شرح معرفی نمودند: ۱- دفاتر پیشخوان که وظیفه ثبت اطلاعات را به عهده دارند ۲- اداره منابع طبیعی شهرستان که وظیفه اجرایی را به عهده دارند ۳- سطح ستاد که وظیفه نظارت را به عهده دارند. در ادامه آقای شکور زاده نائب رئیس انجمن صنفی دفاتر پیشخوان ، پیرامون موضوع هم اندیشی ، کارگاه آموزشی برگزار کردند که همرا به پریش و پاسخ حضار بود.

**سیر نزولی نرخ طلاق در مازندران در دولت تدبیر و امید**

ساری - دهقان: دکتر آرام تدوین سند پیشگیری از طلاق و برنامه پیشگیری از طلاق از دیگر برنامه‌های سازمان در دولت تدبیر و امید برشمرد و افزود: در بررسی آمارهای مربوط به طلاق بیشترین رشد نرخ طلاق از ۸۱ تا ۹۱ از ۱.۲ تا ۲.۴ رسید که با برنامه ریزی دولت تدبیر و امید این نرخ کاهش یافت. به گزارش خبرنگار مازندران، دکتر مصعبه اینتکار معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده و سفر یک روزه خود به استان مازندران به همراه دکتر سید سعید آرام مدیر کل بهزیستی مازندران و جمعی از مسئولین استانی و شهرستانی از مرکز اورژانس اجتماعی بهزیستی و موسسه خیریه غنچه های گل یاس شهرستان ساری بازدید کرد. دکتر اینتکار معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده، در حاشیه بازدید درباره اولویت‌های دولت تدبیر و امید در حوزه بانوان گفت: بحث لایحه تأمین امنیت زنان در قوه قضاییه با قوت در حال پیگیری است و امیدواریم تا یکی دو هفته آینده به سرانجام برسد. معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده افزود: مسائل مربوط به کار آفرینی بانوان و توان افزایی آن‌ها به ویژه زنان تحصیلکرده و روستایی از دیگر اولویت‌های مربوط به حوزه بانوان است. دکتر اینتکار، تصریح کرد: کمک به زنان سرپرست خاوار و توجه و توسعه تشکل‌ها و سازمان‌های مردم نهاد در امور بانوان نیز مورد توجه ویژه دولت قرار دارد. در ادامه دکتر سید سعید آرام مدیر کل بهزیستی مازندران رتبه نخست تماش با خط ۱۲۳ را دارد، گفت: آمار تماس‌های مرتبط در سال گذشته حدود ۲۰ هزار تماس بوده است. وی افزود: در ۶ ماه نخست امسال ۱۲ هزار تماس مرتبط داشتیم که نسبت به ۶ ماه اول سال ۹۵ رشد چشمگیری داشته است و این نشان از آگاهی بخشی درست و اعتماد مردم به سازمان بهزیستی است. وی، با اشاره به انجام اطلاع رسانی مطلوب در زمینه کودک آزاری در سطح استان، افزود: طبق بررسی‌های کشور، مازندران یکی از استانهای است که بیشترین فعالیت‌ها را در زمینه کودک آزاری انجام داده است.

**ارسال اطلاعات قبض تلفن ثابت ۸۴ درصد از مشترکین**

خزویں - خبرنگار فرصت امروز- در حال حاضر اطلاعات قبض تلفن ثابت ۸۴ درصد از مشترکین استان از طریق پیامک به آنان ارسال می‌شود. مهندس میادرتانی با اعلام این مطلب گفت از این پس هر ماه کلیه اطلاعات قبض مشترکین از طریق پیامک به آنان اعلام می‌شود؛ و توقع داریم مشترکین پس از اعلام اطلاعات قبض نسبت به واريزی آن از طریق سامانه ۲۰۰۰ اقدام کنند. مدیر مخابرات منطقه قزوین افزود: با اقدامات انجام شده تا پایان سال جاری اطلاعات کلیه مشترکین تلفن ثابت استان صد درصد بصورت پیامک به آنان اعلام خواهد شد و طی سیاست‌های شرکت مخابرات ایران در آینده ارسال قبض‌ها چایی به مشترکین حذف خواهد شد. مهندس میادرتانی افزود: کلیه مشترکین می‌توانند از طریق سامانه ۲۰۰۰ که سریعترین و آسانترین روش پرداخت قبض می‌باشد نسبت به پرداخت قبض خود اقدام کنند.

**۱۹ میلیون و ۶۰۷ هزار لیتر نفت سفید تاکنون توزیع شد**

رشت- زینب قلیپور- از ابتدای سال تاکنون ۱۹ میلیون و ۶۰۷ هزار لیتر نفت سفید در قالب پنج قفزه کالابگ توزیع گردید که از این مقدار پنج میلیون و ۶۸۹ هزار لیتر مربوط به مناطق صعب العبور بوده و این میزان معادل ۳۳ درصد سهمیه مناطق صعب العبور است. علی اصغر عباسی، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گیلان گفت: «هصر ف کنندگان نفت سفید فاقد گاز طبیعی از تاریخ اول مهرماه نسبت به دریافت سهمیه نفت سفید خود به میزان ۲۱۰ لیتر برای مناطق عادی و صعب العبور اقدام نمایند.». کل این اطلاعیه آمده است مهلت تسویه حساب کالابگ‌ها با دفاتر یستی تا تاریخ هفتم آذر ماه ۹۶ می‌باشد. گفتنی است که استان گیلان در حال حاضر دارای ۴۱ هزار خانوار مصرف کننده نفت سفید می‌باشد و عملیات توزیع این فرآورده نفتی توسط ۳۶۵ فرورودنگی فعال از طریق ۹ ناحیه ( رودبار ، رودسر ، لاهیجان ، لنزی ، تالش ، صومعه سرا ، آستانر ، قومن و رشت ) انجام می‌شود.

**رئیس هیات مدیره و مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس: صادرات از اهداف بخش کشاورزی منطقه آزاد ارس محسوب می‌شود**



تبریز - اسد فلاح - موفقیت‌های منطقه آزاد ارس خوشحال‌کننده است و این موفقیت‌ها در تمام حوزه‌ها از جمله اشتغال، تولید و صادرات قابل مشاهده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد ارس، قائم‌مقام بانک مرکزی با اعلام این مطلب در منطقه آزاد ارس، از نزدیک در جریان فعالیت‌ها و پیشرفت‌های محقق‌شده در بخش‌های مختلف تجاری، صنعتی، کشاورزی، اقتصادی و گردشگری ارس قرار گرفت. اکبر کمیجانی در این بازدید، گفت: موفقیت‌های منطقه آزاد ارس خوشحال‌کننده است و این موفقیت‌ها در تمام حوزه‌ها از جمله اشتغال، تولید و صادرات قابل مشاهده است. وی ضمن اشاره به سیاست‌های حمایتی دولت از مناطق آزاد و سرمایه‌گذاری‌های صورت‌گرفته در این مناطق، تصریح کرد: حمایت از تولید و اشتغال یکی از سیاست‌های اصلی دولت یازدهم است و این حمایت‌ها به صورت جدی و مستمر انجام یافته است. قائم‌مقام بانک مرکزی افزود: این آمادگی را داریم تا با همکاری بانک کشاورزی، نیازهای اعتباری بخش‌های مختلف از جمله بخش کشاورزی را در منطقه آزاد ارس، تأمین کنیم. کمیجانی تأکید کرد: کشت مگنیزه و علمی در ارس نوبدیخش رشد و توسعه است و باید از مسیری که در منطقه آزاد ارس شکل گرفته است، حمایت کرد. رئیس هیات مدیره و

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس نیز در جریان این بازدید، گفت: ارس در بخش کشاورزی و کشت گلخانه‌ای در چند سال اخیر توسعه زیادی پیدا کرده است و سرمایه‌گذاری‌های خوبی در این حوزه صورت گرفته است. مهندس محسن خادم عرب باغی افزود: در زمینه توسعه باغات زیر کشت منطقه آزاد ارس در سال‌های اخیر بالغ بر ۱۰۰۰ هکتار باغ زردآلو و نزدیک به ۴۰۰۰ هکتار سایر میوه‌ها زیرکشت رفته است. وی آب و هوای مناسب منطقه آزاد ارس را این زمینه‌بسیار مناسب عنوان کرد و افزود: آب و هوای مناسب، باعث شده است که محصولات باغی ارس به صورت نوبرانه به بازارهای داخلی و خارجی عرضه شود و به قیمت مناسبی به فروش

**اصفهان میزبان یکصد برند صنعت غذای کشور**



در بازارهای داخلی و بین‌المللی در منطقه معرفی نماید. بر همین اساس نمایشگاه غذای اصفهان که از دوره قبل (سیزدهم) رویکرد جدیدی را با در نظر گرفتن اصول و استانداردهای بین‌المللی کیفی

و کمی در دستور کار خود قرار داد، امسال و در دوره چهاردهم با چند پله صعود نسبت به دوره سیزدهم میزبان برندها و شرکت‌های مطرح از استان‌های مختلف کشور از جمله شهرهای اصفهان، تهران، کرج، مشهد، تبریز، کرمان و نمایندگی برخی شرکت‌های خارجی است. ستاد برگزاری چهاردهمین نمایشگاه غذای اصفهان اعلام کرد با توجه به حجم انبوه تماش‌ها و تبلیغات گسترده و کم‌نظر محیطی و رسانه‌ای و همچنین توزیع بیش از یکصد هزار کارت دعوت، بوستر و کارت بازدیدکنندگان، تعداد بازدیدکنندگان این نمایشگاه فراتر از حد انتظار باشد. چهاردهمین نمایشگاه صنایع غذای اصفهان از روز پنج شنبه ۱۱ آبان ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های اصفهان آغاز به کار و طی ساعات بازدید ۱۵ تا ۲۱ پذیرای متخصصان، علاقه‌مندان و تمامی شهروندان محترم خواهد بود.

**بازدید معاون منابع انسانی و پشتیبانی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور از طرح آبرسانی به پایانه مرزی مهران**



ایلام - خبرنگار فرصت امروز- دکتر رضا گیاهی معاون منابع انسانی و پشتیبانی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به همراه معاونین شرکت از سوله‌های در دست احداث آب شرب و عمدتاً حفر دو حلقه چاه آب و خط انتقال آن در مرز مهران بازدید کردند. در این بازدید حسن‌حسینی معاون مالی و پشتیبانی شرکت و جانشین ستاد عتبات عالیات آیفای استان ایلام ضمن خیر مقدم، گزارش مبسوطی از اقدامات شرکت آب و فاضلاب استان ایلام، در ارتباط با تأمین آب مرز بین‌المللی مهران و همچنین میزان اعتبارات هزینه‌شده و مسائل و مشکلات پروژه را ارائه نمودند. وی افزود: با بسیج امکانات و تجهیزات مورد نیاز و ساخت سوله‌های آب شرب، حفر دو حلقه چاه و نیز اجرای ۱۲ کیلومتر خط انتقال و همچنین استقرار تانکرهای آبرسانی سیار به صورت شبانه‌روز آمادگی لازم

ایلام اظهار داشت: میزان آبدهی در سال گذشته ۲۰ لیتر بر ثانیه بود که امسال با اقدامات صورت‌گرفته به ۷۰ لیتر بر ثانیه افزایش یافته و امیدواریم در این زمینه شاهد ارائه خدمات بهتر به زوار باشیم. در این بازدید دکتر گیاهی معاون منابع انسانی و پشتیبانی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور ضمن قدردانی از تلاشهای انجام‌شده در جریان کم و کیف خدمات انجام‌شده در مسائل مختلف زیر ساختی مرز مهران قرار گرفت. وی ضمن تأکید بر حمایت همه‌جانبه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور برای ارائه خدمت به زوار گفت: فعالیت‌ها و خدمات شرکت آب و فاضلاب استان ایلام با توجه به بضاعت موجود بسنودنی است و هدف مجموعه شرکت‌های آب و فاضلاب نیز، خدمت صادقانه به زوار در جهت تأمین آب آشامیدنی سالم و بهداشتی است.

**رئیس اداره حمل و نقل مسافر راهداری و حمل و نقل جاده‌ای مازندران عنوان کرد**

**آمادگی کامل ناوگان حمل و نقل عمومی مازندران برای اعزام زائران حسینی**



ساری - دهقان - رئیس اداره حمل و نقل مسافر راهداری و حمل و نقل جاده‌ای مازندران ضمن اعلام آمادگی ناوگان حمل و نقل عمومی این استان برای اعزام زائران حسینی گفت: در اربعین امسال، پیش‌بینی می‌شود حدود ۲۵ هزار زائر حسینی به وسیله ۷۰۰ دستگاه اتوبوس، از طریق سیستم حمل و نقل عمومی مازندران به مرز مهران اعزام شوند. به گزارش خبرنگار مازندران، عیسی خامنی ضمن اعلام این خبر افزود: به منظور هم‌اندیشی و هماهنگی لازم اعزام زائرین حرم ابا عبدالله الحسین (ع) حدود ۲۵ حلقه با حضور مسئولین راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای، استانداری، فرمانداری هانیزوری انتظامی، اداره حج و زیارت و انجمن‌های صنفی در محل اداره کل برگزار گردید. وی افزود: موضوع نقل و انتقال زائرین عتبات عالیات در اربعین و هماهنگی را گنایهای ذریبط برای تحقق این امر و رضایت‌مندی

**مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس:**

**سالانه ۱۰ درصد بودجه ارس به امور فرهنگی اختصاص می‌یابد**



خداوند باشد. مهندس عرب باغی از اختصاص سالانه ۱۰ درصد بودجه ارس به امور فرهنگی خبر داد و گفت: خوشبختانه با توجه به اجرای موفق پروژه‌های تعریف‌شده فرهنگی، سالانه بودجه اختصاص یافته

تبریز - ماهان فلاح- مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس گفت: بهره‌وری پایین در امور اجرایی یک از مشکلات اساسی کشور است که با انس‌گیری مدیران با مفاهیم قرآن این معضل حل می‌شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد ارس، مهندس محسن خادم عرب باغی در آیین اختتامیه دومین دوره مسابقات قرآن، اذان و نهج‌البلاغه مناطق آزاد کشور گفت: وجود انسان‌های توسعه‌یافته به لحاظ اندیشه و عمل، لازمه دستیابی به رشد، توسعه و تحول هر جامعه است. وی افزود: معتقد زمانی یک جامعه به توسعه پایدار دست پیدا می‌کند که تدابیر و برنامه‌ریزی‌ها بر پایه علوم و راهبردهای ترسیم‌شده از سوی

**رئیس ستاد اربعین شهرستان شاهرود: پذیرای ۱۵۰ هزار زائر اربعین در کربلا هستیم**



در دو روز گذشته عازم کربلا شده است. مهندس هاشمی در ادامه گفت: یک میلیارد ریال کمک‌های نقدی و اقالم

شاهرود - حسین بابا محمدی - مهندس هاشمی معاون استاندار و فرماندار شهرستان شاهرود از پذیرایی ۱۵۰ هزار زائر اربعین در کربلا خبر داد. رئیس ستاد اربعین شهرستان شاهرود در گفتگو با خبرنگار ما گفت: تا کنون بیش از ۱۴ جلسه ستاد اربعین برگزار شده است. مهندس هاشمی افزود: بامدت ۱۰ روز و هر روز ۱۵ هزار نفر و هر وعده ۵ هزار نفر در کربلا پذیرایی می‌شوند. مهندس هاشمی در ادامه گفت: به همت مردم با صفای شهرستان شاهرود امسال ۴ موبک در کربلا برپا خواهد. شدن وی افزود: بیش از ۶ دستگاه تریلی و کامیون، کمک‌های غیر نقدی مردمی، امکانات و تجهیزات

مردمی تقریباً به مبلغ ۶۰۰ میلیون ریال جمع‌آوری شد و در ادامه افزود: ۱۱۰ نفر خادم‌الحسین (۱۰۰ نفر آقا و ۱۰ نفر خانم) جهت خدمت به زائران به کربلا اعزام شده است. رئیس ستاد اربعین شهرستان شاهرود گفت: بیش از ۳ هزار نفر اسکان شب پیش‌بینی کرده‌ایم و کمک‌های مردمی اعم از برنج، گوشت، عدس، سیب‌زمینی، پیاز و... و همچنین یک دستگاه خبازی تهیه‌نان و یک تیم پزشکی از دانشگاه علوم پزشکی شاهرود عازم مرز مهران شده است. شایان ذکر است امسال دومین سال است که به همت مردم شاهرود موبک در کربلای معلی برپا گردیده است.



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۸ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۸ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز  
آدرس: میزرای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲  
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲  
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹  
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۱  
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹  
آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR  
INFO@FORSATNET.IR

## نوشدارو

### آینه شغلی چیست و چطور به موفقیت کاری کمک می‌کند؟

وقتی به هر دلیلی از شغل خود ناراحت هستید، اقرار به این مسئله در مقابل دیگران یا حتی پیش خودتان، بسیار سخت است. ولی اگر از فردی که به خوبی شما را می‌شناسد، کمک بگیرید، می‌توانید از میزان ناراحتی خود بکاهید. «اسپنسر راسکاف» (Spencer Rascoff) مدیرعامل وب‌سایت مشاوران املاک «Zillow» معتقد است که این فرد در واقع نقش «آینه شغلی» را برای شما بازی می‌کند و برای من، همسر من نقش مذکور را ایفا می‌کند.

به گزارش دیجیاتو، این مدیر موفق، اعتقاد دارد هر فردی باید یک «آینه شغلی» داشته باشد. این شخص می‌تواند همسر، دوست، پدر یا مادرتان باشد. البته مهم است که او به اندازه کافی از شما فاصله داشته باشد. به‌عنوان مثال، همکاران که هر روز چندین ساعت او را می‌بینید، نمی‌توانند این نقش را برایتان ایفا کنند. از سوی دیگر شخص مذکور باید آن قدر به شما نزدیک باشد که شما را بهتر از هر کس دیگری، حتی بهتر از خودتان، بشناسد.

براساس گفته‌های این کارآفرین، «آینه شغلی» شما باید فردی باشد که با شما یکندل باشد. این شخص همچنین باید به واسطه برخورداری از هوش عاطفی بالا، نسبت به نیازها یا احساسات اطرافیان خود، حساس باشد تا نوسانات احساسی شما را به سرعت متوجه شود. راسکاف در ادامه می‌گوید: «هر تصمیم کاری که من گرفته‌ام، به خاطر گفته‌های همسر من بوده، زیرا او آینه شغلی من است و من به واسطه او می‌توانم بهتر خود را ببینم. به‌عنوان مثال همسر من می‌گوید از انجام دادن کار فعلی احساس ناراحتی می‌کنم و بهتر است شغلم را ترک کنم». راسکاف می‌افزاید که بارها شغل استارت‌آپ‌های قبلی خود را به دلیل نظر همسرش ترک کرده و البته تصمیم درستی گرفته و دلیلش این بوده که همسرش پیش از او مسائلی را دیده که راسکاف بعدها متوجه آنها شده است.

شما نیز باید سطح خود آگاهی خود را بهبود دهید تا بتوانید احساسات‌تان نسبت به خود و البته دلیل آنها را درک کنید، ولی در عین حال اگر برای کمک به خود، کاری از دست‌تان بر نیامد، «آینه شغلی» به‌عنوان یک پشتیبان به شما کمک می‌کند که تصمیم درست را بگیرید و در نهایت زندگی موفق‌تری را تجربه کنید.

منبع: BUSINESS INSIDER

## معرفی استارت‌آپ

### سفارش آنلاین بنر

نام استارت‌آپ: پی‌زود  
وب سایت: pzood.com  
سال تأسیس: ۱۳۹۵  
موضوع: طراحی آنلاین بنر  
توضیح بیشتر:  
طراحی و سفارش آنلاین بنر



## بازاریابی خلاق



### برای مطالعه ۸۲۱ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

### کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک کارگاه مبل‌سازی در شرق تهران هستم و ۶۴ نفر در این کارگاه کوچک کار می‌کنند. به نظر شما خدمات رفاهی برای این کارکنان می‌تواند در کار آنها تأثیر بگذارد؟

## اهمیت خدمات رفاهی

پاسخ کارشناس: در مدیریت منابع انسانی تمهیداتی زیادی برای تضمین کیفیت کار نیروهای انسانی به کار می‌رود که تأمین خدمات رفاهی کارکنان می‌تواند یکی از آنها باشد. در دنیای رقابتی امروز همه شرکت‌ها به دنبال جذب نیروهای ماهر و توانا و متعهدند، از این رو برای تضمین جذب و ماندگاری حضور آنها استفاده از خدمات رفاهی مناسب است.

شما اگر از کارکنان خود راضی هستید باید تمهیدی برای سیاست‌گذاری فراهم کنید و شاید ارائه خدمات رفاهی بتواند بخش زیادی از رضایت آنها را فراهم کند.

### مدرسۀ مدیریت

## تشکیل گروه تمرکز

باشند، به شما کمک می‌کند و نیز ریاست حرفه‌ای جلسه، ثبت مذاکرات به‌علاوه خلاصه‌نویسی یافته‌ها را به عهده می‌گیرد. این گروه رسمی تمرکز اغلب برای ارزیابی مفاهیم مربوط به کالاهایی که قبلاً به‌خوبی توسعه‌یافته‌اند مفید هستند. اگر به دنبال نظریات و پیشنهادها در مورد کالاهای جدید هستید، یک گروه غیررسمی و کم‌هزینه‌تر که خودتان هماهنگی آن را به عهده می‌گیرید مناسب است.

برای راه‌اندازی یک گروه تمرکز غیررسمی از مشتریانی که می‌شناسید دعوت به عمل آورید، زیرا گرد هم آوردن آنها راحت‌تر است آنها اشتیاق به همکاری دارند. ۶ تا ۱۲ نفر از مشتریان خوب خود را به‌صرف صبحانه یا ناهار دعوت کنید و از آنها بخواهید دو ساعت از وقت‌شان را به صحبت در مورد کالاها و خدمات شما اختصاص دهند. اگر امکانات لازم برای برگزاری یک جلسه خوب در اداره خود در اختیار ندارید یک کنفرانس در یک هتل نزدیک اداره اجاره کنید و از مسئولان هتل بخواهید که غذای لازم را تهیه کنند.

هنگامی که گروه تمرکز گرد هم می‌آیند از همگی

و موجب ماندگاری آنها در کارگاه شما شود. به برخی از این خدمات اشاره می‌شود. **بیمه تکمیلی:** این روزها همگی نگران سلامتی و درمان بیماری خود هستند و از آنجا هزینه‌های درمان در بخش‌های خصوصی بسیار گران است شما می‌توانید با ارائه بیمه تکمیلی رضایت آنها را جلب کنید.

**امکانات مناسب در محل کار:** کارکنان در طول روز نیاز به استراحت دارند و زمانی را به نماز و ناهار اختصاص می‌دهند. اگر این امکان از طراحی زیبای برخوردار باشد در واقع به آنها احترام گذاشتید. **بن کارت:** هر چقدر شما حقوق بدهید، بن کارتها چیز دیگری است. شما به مناسبت‌های مختلف

### ✓

## تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۵۳)

### اهمیت باور در کسب‌وکار

پارسا امیری



تو اگر به کارت باور داری، دیگه نگران نباش فرصت‌های یکی پس از دیگری خودش را به تو نشان می‌دهد. اما اگر به کسب‌وکار باور نداری، هیچ امکان و فرصتی برای کسب درآمد نداری، بنابراین شرط اول قدم این است که تو به خودت و کارت باور درونی داشته باشی.

هر کسب‌وکاری می‌تواند ده‌ها و صدها فرصت درآمدی داشته باشد، اما از آنجا که افراد گاه باور ندارند این فرصت‌ها نمی‌توانند در کسب‌وکار خودنمایی کنند. شما اگر یک سوپرمارکت دارید و از طریق همین کار، امرار معاش می‌کنید می‌توانید ماهی یک میلیون یا ماهی ۱۰۰ میلیون درآمد داشته باشید. شاید قبول این امر به دلیل اینکه باور درونی شما نشده، کمی سخت باشد. مگر می‌شود از یک سوپرمارکت ماهی ۱۰۰ میلیون درآمد خالص داشت. من با اطمینان می‌گویم شما اگر در مسیر درست کسب‌وکار قرار بگیرید حتی چندین برابر این عدد هم می‌توانید از سوپرمارکت درآمد کسب کنید، زیرا باور شما به کسب‌وکار و شغل سوپرمارکتی ذهن شما را خلاق و فعال می‌کند و دهها ایده نو و تازه در مسیر شما قرار می‌دهد، آن گاه براساس همین باور درونی شما ایده‌ها را به مرحله عمل در می‌آورید و با افرادی در مسیر کسب‌وکار آشنا می‌شوید که خودتان هم تعجب می‌کنید چطور و چگونه این افراد در مسیر من قرار گرفتند.

دوستی که امروز یکی از پرورش‌دهندگان بزرگ ماهی در شمال ایران است می‌گفت روزی که در بازار ماهی‌فروشان کار ماهی‌فروشی را شروع کردم؛ خانواده و دوستان و اقوام می‌گفتند این چه کاری است، مگر با ماهی‌فروشی می‌تونی ثروت کسب کنی و درآمد زیاد داشته باشی. تو درس خوانده هستی و برای تو نیست که این کارها رو بکنی، اما احساس می‌کردم که فرصت‌های زیادی برای پول درآوردن در کار ماهی‌فروشی است. دوستان و اقوام چون فقط فروش ساده ماهی و پاک کردن آن را می‌دیدند این کار را بسیار ساده و ابتدایی و کم‌درآمد فرض می‌کردند، اما من می‌دانستم که اگر در این کار خیره شوم می‌توانم زندگی‌ام را دگرگون کنم، بنابراین با اشتیاق ماهی می‌فروختم و با فوت‌وفن کار آشنا می‌شدم. در کمتر از دو سال توانستم پرورش ماهی راه‌اندازی کنم. هیچ کس قبول نمی‌کرد که ماهی‌فروشی هم می‌تواند یک فرصت خوب برای درآمد باشد. یک روز یک آقای پس از خرید ماهی گفت این کارت من است اگر مایلی من حاضر باشم با شما یک کسب‌وکار راه‌اندازی کنم. من ابتدا به این حرف زیاد توجه نکردم و حتی کارت او را گم کردم. پس از چند روز خانم من که لباس مرا می‌شست متوجه این کارت در جیب شلوارم شد. حس خوبی به من دست داد، بلافاصله به او زنگ زدم و به دفترش رفتم. او امروز شریک من است و به اتفاق یکی از بزرگ‌ترین پرورش‌دهندگان ماهی در شمال ایران هستیم و قصد داریم کارمان را همچنان گسترش دهیم.

این اتفاق به شکل‌های مختلف برای کسانی که به کسب‌وکار خود باور دارند می‌افتد. کسی که به کارش باور دارد و می‌داند در این کار می‌تواند به کمک خدا موفق شود، راه‌های زیادی جلوی او قرار می‌گیرد و به عبارتی فرصت‌ها خودش را نشان می‌دهند. الان صدها و هزاران نفر هستند که ماهی می‌فروشند، اما نمی‌توانند زندگی روزمره خود را تأمین کنند چون به کسب‌وکار خود باور ندارند و مدام غم می‌زنند، اما دوست ما نه‌تنها از ابتدا شاکر بود، بلکه همیشه به دنبال یافتن فرصتی برای پیشرفت بود و طبعاً پس از چند سال به جاهای خوب رسید.

بنابراین شما باید با باور درونی، کسب‌وکار خود را رشد دهید و مهم نیست که شما ماهی‌فروش هستید یا طلافروش میدان محسنی. مهم این است که باور شما چقدر می‌تواند به شما در موفقیت، اعتماد به نفس بدهد تا بتوانید با جان و دل کار کنید و برای آینده کار خود نقشه بکشید و مسیر را برای ثروت و موفقیت بیشتر هموار کنید.

فرصت‌های زیادی در هر کسب‌وکار وجود دارد که شخص می‌تواند با کمی تأمل این فرصت‌ها را شناسایی کند و پرورش دهد و از همین طریق به رشد کسب‌وکار خود کمک کند. شما اگر به کار خود باور نداشته باشید صد سال هم کار کنید نمی‌توانید موفقیتی به دست بیاورید، اما با باور می‌توانید در ظرف زمانی کوتاه پله‌های موفقیت را یکی پس از دیگری پشت سر بگذارید. فرصت‌ها در دل کسب‌وکار هستند و تنها کسانی می‌توانند این فرصت‌های رشد و توسعه را ببینند که به کارشان باور داشته باشند. اگر علی‌واکسی در کارش موفق می‌شود و می‌تواند برند و اکسیرا را به نام خود ثبت کند به دلیل باور او به کارش است، والا صدها واکسی در کنار خیابان در سرما و گرما نشسته‌اند، اما هرگز به پیشرفت و موفقیت مالی دست نیافتند. باور کنید که باور شما می‌تواند صدها فرصت طلایی کسب درآمد عالی را از دل کسب‌وکار شما بیرون بکشد و شما را در مسیر تازه‌ای از موفقیت و ثروت قرار دهد.