

فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینی

عملکرد بودجه دولت در پنج ماه نخست امسال نشان می‌دهد

رشد ۱۰۱ درصدی وصولی  
درآمدهای نفتی

نگاهی به عملکرد بودجه دولت در پنج ماه نخست امسال از رشد ۱۰۱ درصدی وصولی منابع نفتی نسبت به دوره مشابه پارسال حکایت دارد که سبب شده ...

۳



سنگ بزرگ بدهی‌ها و مطالبات معوق پیش پای بانکها

چالش بانک‌های خارجی  
برای حضور در ایران

یکی از بحث‌های داغ پس از لغو تحریم‌ها ورود بانک‌های خارجی به ایران بود؛ موضوعی که حالا بعد از نزدیک به سه سال از توافق برجام خبری از آن نیست. ریشه‌یابی این موضوع نشان می‌دهد که مشکل این بار به جای آنکه خارجی باشد، داخلی است. یعنی بانک‌ها هنوز نتوانسته‌اند خود را با استانداردهای جهانی منطبق کنند. از همین رو، ورود بانک‌های خارجی تا حل نشدن این موضوع همچنان در بن‌بست گرفتار است. کارشناسان اقتصادی می‌گویند در حال حاضر مهم‌ترین مسئله بانک‌ها از منظر داخلی مطالبات معوق آنهاست؛ آنطور که کارشناسان می‌گویند، حجم مطالبات معوق بانک‌های ایرانی با هیچ بانکی در دنیا قابل قیاس نیست...

۴

معاون اجرایی دبیرخانه شورای عالی علوم، تحقیقات و فناوری خبر داد

همکاری مشترک ایران و اتریش  
در توسعه فناوری قطعه‌سازی خودرو

۷

## مدیریت و کسب‌وکار

ماشین «BMW Z8» استیو جابز  
به حراج گذاشته می‌شود

● نماد احترام مدیریتی

● چرا مدیران موفق احساسات‌شان را بروز نمی‌دهند؟

● توانایی‌های یک فروشنده موفق

● تفاوت بین بازاریابی و روابط عمومی

● جلوگیری از اتلاف پول در تبلیغات آنلاین

● ۵ تاکتیک برای زمین زدن بازاریابی دیجیتال شما

۸ تا ۱۶

نگاهی به اولویت‌های کاری وزیر جدید  
در ساختمان شیشه‌ایچاره اردکانیان  
برای چالش‌های  
وزارت نیرو

محمد ملک‌پور | فرصت امروز

۳

## ۴۶۵ میلیون دلار قرارداد خدمات فنی و مهندسی با کشورهای خارجی منعقد شد

مصوبه‌ای در هیأت وزیران برای مهلت‌دهی به این شرکت‌ها برای امهال بازپرداخت تسهیلات دریافتی‌شان در جریان است؛ حدود ۲۵ شرکت صادرات خدمات فنی و مهندسی فقط در کشور عراق با این مشکل مواجهند.

**خط ویژه اعتباری ۲ میلیارد دلاری عراق و سوریه**  
مدیرکل دفتر توسعه صادرات خدمات و محصولات دانش‌بنیان سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به خط ویژه اعتباری ۲ میلیارد دلاری در نظر گرفته شده برای کشورهای عراق و سوریه، خاطر نشان کرد: شرکت‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی نیز می‌توانند از این خط استفاده کنند که البته مشروط به تمایل طرف عراقی خواهد بود. پیشتر ناصر بهزاد، رایزن اقتصادی ایران در بغداد با اشاره به بسته حمایتی ویژه دولت برای حضور پرقدردت در بازار عراق و سوریه، به ایرنا گفته بود: در این بسته خط اعتباری ۲ میلیارد دلاری برای توسعه حضور شرکت‌های ایرانی در بازار این دو کشور پیش‌بینی شده که در صورت تخصیص، شرکت‌های ایرانی نیز برای استفاده از آن و توسعه مناسبات اقتصادی با طرف‌های عراقی و سوری آمادگی کامل دارند. اسکندری در ادامه به حضور پرقدردت خارجی‌ها به‌ویژه ترک‌ها در بازار صادرات خدمات فنی و مهندسی کشورهای هدف صادراتی ایران اشاره کرد و افزود: ترکیه رقیب اصلی ایران در مناقصه‌هاست که قیمت‌های پیشنهادی‌شان به قیمت شرکت‌های ایرانی نیز نزدیک است، اما مشکلات بانکی و ضمانتنامه ندارند. وی با اشاره به لابی‌های مختلف سیاسی ترک‌ها در زمان حضور در مناقصه‌ها، ادامه داد: این لابی‌ها که معمولاً با حضور مقام‌های عالی رتبه سیاسی کشورشان نیز همراه است، موفقیت خوبی برای این شرکت‌ها به دنبال داشته است. این در حالی است که گاهی اوقات اختلافات موجود در قوانین متعدد کشورمان فضا را برای حضور و کار شرکت‌های ایرانی در خارج تنگ می‌کند.

## پتانسیل ۳۵ میلیارد دلاری صادرات خدمات فنی و مهندسی

این مقام مسئول وزارت صنعت تصریح کرد: دست‌کم ۳۵ میلیارد دلار برای صادرات خدمات فنی و مهندسی

مدیرکل دفتر توسعه صادرات خدمات و محصولات دانش‌بنیان سازمان توسعه تجارت ایران گفت شرکت‌های ایرانی در شش ماه نخست امسال موفق به انعقاد ۴۶۵ میلیون دلار قرارداد برای صادرات خدمات فنی و مهندسی در خارج کشور شده‌اند که در همسجی با پارسال بیش از هزار درصد رشد نشان می‌دهد. محمود اسکندری در گفت‌وگو با ایرنا، اظهار داشت: سال گذشته قرارداد بزرگی با تاجیکستانی‌ها به ارزش تقریبی یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار منعقد، اما پس از مدتی به برخی دلایل لغو شد. اگر این قرارداد پابرجا می‌ماند رقم صادراتی کشور در این حوزه به حدود ۲ میلیارد دلار بالغ می‌شد که چنین رشدی را شاهد نبودیم. به گفته این مقام مسئول، مجموع عایدی کشور از صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال ۹۵ نزدیک به ۴۶۰ میلیون دلار بوده است. وی با اشاره به قراردادهای امسال، خاطر نشان کرد: عمده این قراردادها با کشورهای نجریه، عراق، ازبکستان، تانزانیا، تاجیکستان، سریلانکا، پاکستان، سوریه، بولیوی و افغانستان بوده که تانزانیا و بولیوی بازارهای جدید ایران در این عرصه به شمار می‌روند. مدیرکل دفتر توسعه صادرات خدمات و محصولات دانش‌بنیان سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به مشکلات فراروی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، تصریح کرد: عدم پذیرش ضمانتنامه‌های بانک‌های ایرانی از سوی طرف‌های خارجی ماثراً از مسئله تحریم‌ها، کامکان یکی از مهم‌ترین مشکلات این حوزه به شمار می‌رود. وی ادامه داد: به این منظور راهکارهای مختلفی پیشنهاد شده که بانک مرکزی ایران نیز در حال کار کردن روی آنهاست، از جمله آنها انجام سپرده‌گذاری در کشورهای هدف صادراتی است تا بتوانیم از محل سپرده‌های مان ضمانتنامه اخذ کنیم. اسکندری بیان داشت: اکنون ضمانتنامه بانک‌های ایرانی از سوی کشورهای نظیر عراق، افغانستان، سوریه، امارات متحده عربی و عمان پذیرفته می‌شود، اما در سایر بازارها به‌ویژه آسیای میانه و کشورهای آفریقایی که وابستگی بیشتری به آمریکایی‌ها دارند، پذیرفته نمی‌شود. وی گفت: شرکت‌های ایرانی در برخی از کشورهای هدف از جمله عراق، کامکان با مشکل محقق نشدن درآمدهای‌شان مواجهند و به این منظور

جهانگیری عنوان کرد  
دستاوردهای اجرای طرح بزرگ توسعه و عمران غرب کشور

معاون اول رئیس جمهوری گفت طرح بزرگ توسعه و عمران غرب کشور در حوزه آب از طرح‌های مهم کشور است که با عنایت ویژه مقام معظم رهبری و اهتمام دولت یازدهم آغاز شد و خوشبختانه با دستاوردهای خوبی همراه بوده است. به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه اطلاع‌رسانی معاون اول رئیس جمهوری، اسحاق جهانگیری روز دوشنبه در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با اشاره به گزارش نماینده وزارت نیرو و دبیرخانه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی در خصوص میزان پیشرفت و روند اجرای طرح توسعه و عمران غرب کشور در حوزه آب، اجرای این طرح را اقدامی بزرگ توصیف کرد و افزود: در راستای اجرای این طرح تاکنون ۱۵ هزار میلیارد تومان از منابعی که با مجوز رهبر معظم انقلاب از صندوق توسعه ملی برداشت شده و به این طرح تخصیص یافته و این منابع غیراز بودجه عمرانی کشور است. جهانگیری از دبیرخانه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی خواست ادامه برنامه‌های مرتبط با اجرای این طرح را با جدیت هر چه بیشتر پیگیری کند و گفت: ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی باید تمرکز جدی بر اجرای این طرح معطوف سازد، چراکه این طرح با آثار و برکات متعددی از جمله اشتغال‌زایی و توسعه در نقاط مختلف کشور به‌ویژه در غرب کشور همراه است. مسعود پزشکیان، نایب‌رئیس اول مجلس شورای اسلامی هم اقدامات دولت در راستای اجرای طرح توسعه و عمران غرب کشور در حوزه آب را حائز اهمیت دانست و اظهار داشت: باید در خصوص اجرای این طرح اطلاع‌رسانی بیشتری صورت گیرد چراکه برخی افراد دولت را متهم می‌کنند که در زمینه مدیریت منابع آب کار زیادی در کشور انجام نشده است. وی همچنین بر لزوم برنامه‌ریزی برای تعیین الگوی کشت در مناطق مختلف کشور و نیز صنایع پایین‌دستی آن تأکید کرد و گفت: در اجرای طرح توسعه و عمران غرب کشور در حوزه آب و زیر کشت بردن اراضی باید همه جوانب نظیر الگوی کشت، صنایع پایین‌دستی، تامین بازار و استاندارد محصولات

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

یادداشت

چرانظرسنجی از متخصصان اقتصادی در سیاست گذاری اهمیت دارد؟

سعید بیات  
کارشناس پولی و بانکی

نظرسنجی از متخصصان اقتصادی فرآیندی است که طی آن از هر متخصص اقتصادی خواسته می شود تا پرسشنامه مربوط به پیش بینی وضعیت آتی مهم ترین متغیرهای اقتصاد کلان (نرخ تورم، نرخ رشد اقتصادی، نرخ بیکاری، نرخ ارز و...) را پر کنند. نتایج به دست آمده از نظرسنجی در واقع عصاره ای از انتظارات آحاد اقتصادی در مورد وضعیت آتی اقتصاد کلان است. اطلاع سیاست گذار پولی و مالی از انتظارات آحاد اقتصادی کمک می کند تا انتخاب سیاست پولی و مالی با کیفیت بالاتری انجام گیرد، مثلا اگر سیاست گذار پولی برای کاهش نرخ تورم بخواهد سیاست پولی انقباضی انجام دهد و انتظارات آحاد اقتصادی نیز این باشد که نرخ تورم در مسیر کاهش قرار دارد، آنگاه سیاست گذار بهتر می تواند نرخ رشد متغیرهای پولی را تنظیم کند. در حالی که اگر اطلاعاتی از نحوه شکل گیری انتظارات آحاد اقتصادی وجود نداشته باشد، سیاست گذار دقیقا نمی داند که به چه میزان باید رشد متغیرهای پولی را کاهش دهد؛ چراکه نمی داند آحاد اقتصادی نرخ تورم آتی را کاهش می دهند یا افزایش.

نظریه به اهمیت آگاهی سیاست گذار از انتظارات جامعه، سال های طولانی است که فدرال رزرو، بانک مرکزی اروپا و بسیاری از بانک های مرکزی معتبر دنیا به صورت فصلی، اقدام به نظرسنجی از متخصصان اقتصادی در مورد وضعیت آتی متغیرهای اقتصاد کلان کرده و آن را با نام SPF (Survey of Professional Forecasters) منتشر می کنند. سپس گزارش SPF را در اختیار بالاترین مقام مسئول در حوزه سیاست گذاری پولی یعنی کمیته سیاست پولی (Monetary Policy Committee) قرار می دهند تا سیاست پولی بهینه اتخاذ شود. چند روز بعد، گزارش را به صورت عمومی روی سایت بانک مرکزی منتشر می کنند تا همگان بتوانند از نتایج موجود در آن بهره مند شوند و همین رویه هر فصل تکرار می شود. اهمیت انتشار عمومی گزارش SPF این است که مطالعه این گزارش توسط عموم مردم سبب می شود تا شکل گیری انتظارات آحاد اقتصادی، از یک منبع اطلاعاتی واحد تغذیه شود و پراکندگی در نظرات افراد جامعه نسبت به وضعیت آتی متغیرهای اقتصاد کلان کاهش یابد. کاهش پراکندگی و نزدیک شدن انتظارات افراد جامعه سبب می شود کارآمدی سیاست پولی بانک مرکزی افزایش یابد؛ چراکه هم سیاست گذار و افراد جامعه همگی یک منبع اطلاعاتی واحد را برای تصمیم گیری خود انتخاب کرده اند. همچنین، انتشار این گزارش به صورت فصلی و منظم می تواند امکان ارزیابی درجه اعتبار (Credibility) رفتار سیاست گذار پولی را فراهم کند و چنانچه رفتار سیاست گذار در طول زمان از خود ناسازگاری نشان دهد، تشخیص آن از طریق گزارش SPF میسر است. منافع دیگر انتشار منظم این گزارش این است که می توان تشخیص داد که آیا انتظارات افراد جامعه در خصوص وضعیت آتی متغیرهای اقتصاد کلان به صورت گذشته تکرار شکل می گیرد یا آینده نگر. به بیان دیگر، آیا افراد در شکل دهی انتظارات خود از منابع اطلاعات در دسترس استفاده می کنند یا خیر. اهمیت این موضوع در این است که اگر افراد از تمامی اطلاعات در دسترس استفاده کنند (انتظارات آینده نگر)، آنگاه تاثیر سیاست گذاری پولی بر متغیرهای حقیقی اقتصاد (نظیر رشد اقتصادی) کاهش می یابد، در حالی که انتظارات گذشته نگر سبب می شود سیاست گذار پولی بیشتر بتواند رشد اقتصادی را تحریک کند. در پایان لازم به ذکر است که هر چه بر تعداد متخصصانی که پرسشنامه های نظرسنجی را برمی کنند افزوده شود، نتایج به دست آمده از نظرسنجی و گزارش های بعدی SPF نیز قابل اعتمادتر خواهد بود؛ چراکه نظرات تعداد بیشتری از افراد جامعه را در خود جای داده است. همچنین، نظرسنجی مذکور هر فصل تکرار می شود و متخصصان می توانند از اطلاعات جدید در مورد تحولات اقتصاد و سیاست برای پیش بینی های کوتاه مدت و بلندمدت خود استفاده کنند.

منبع: ایلنا

دریچه

تازه ترین گزارش مرکز آمار ایران نشان می دهد

نرخ مصالح ساختمانی چقدر تغییر کرد

گزارش ها حاکی است که درصد تغییر شاخص کل قیمت نهادهای ساختمانی های مسکونی شهر تهران در چهار فصل منتهی به فصل تابستان امسال نسبت به دوره مشابه سال قبل معادل ۹،۹ درصد بوده است. به گزارش خبرنگاران، تازه ترین گزارش مرکز آمار ایران نشان می دهد شاخص کل قیمت نهادهای ساختمانی های مسکونی شهر تهران بر مبنای سال پایه ۱۳۹۰، در فصل تابستان ۱۳۹۶ برابر با ۲۱۱،۶ بوده که نسبت به فصل قبل ۷،۳ درصد افزایش و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۱۳،۴ درصد افزایش داشته است. درصد تغییرات شاخص کل در چهار فصل منتهی به فصل تابستان سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل معادل ۹،۹ درصد بوده که نسبت به همین اطلاع در فصل قبل، یعنی ۷،۶ درصد، با افزایش روبه رو بوده است.

ایمان ولی پور  
ivankaramzof@yahoo.com

با گذشت چند روز از سی امین سالگرد «روز جهانی سرشکنی فقر» حالا بانک جهانی برآورد کرده است که بیش از ۱۰ درصد جمعیت جهان یعنی ۷۶۰ میلیون نفر در فقر مطلق یا شدید به سر می برند. این آمار تکان دهنده در حالی است که سه دهه از نامگذاری «روز جهانی مبارزه با فقر» از سوی سازمان ملل متحد می گذرد و شاید مهم ترین موهبت این روز این باشد که هر سال در روز هفدهم اکتبر به ما یادآوری می کند که هنوز سیاست های اقتصادی ما به ریشه کنی مسئله فقر در جهان منجر نشده است، چنانچه براساس تازه ترین گزارش بانک جهانی تنها ۱۰ درصد جمعیت جهان در فقر شدید و مطلق زندگی می کنند و این پرسش برای مان تداعی می شود که پس میزان فقر نسبی در جهان چقدر است؟

سابقه برگزاری «روز جهانی مبارزه با فقر» به ۳۰ سال پیش و به ۱۷ اکتبر ۱۹۸۷ برمی گردد که گروهی یکصد هزار نفری به یاد قربانیان فقر، گرسنگی، خشونت و ارباب در میدان حقوق بشر در پاریس برگزار شد و پنج سال بعد در سال ۱۹۹۲ از سوی مجمع عمومی سازمان ملل متحد با تصویب قطعنامه ای به عنوان «روز جهانی ریشه کنی فقر» به رسمیت شناخته شد. البته میدان تروکادرو پاریس تنها مکان یادمان «روز جهانی مبارزه با فقر» نبوده و ۳۹ سال پیش از آن یعنی در سال ۱۹۴۸ نیز محل امضای اعلامیه جهانی حقوق بشر بوده است؛ براساس ماده ۲۵ اعلامیه جهانی حقوق بشر، برخورداری از امکانات مناسب رفاهی از جمله دسترسی به خوراک، پوشاک، مسکن و خدمات درمانی و اجتماعی کافی از جمله حقوق اساسی هر انسان به شمار می رود.

برآورد بانک جهانی از فقر مطلق

بانک جهانی در تازه ترین گزارش خود پیش بینی کرده که ۱۰۷ درصد از جمعیت جهان در فقر شدید با مطلق به سر می برند. استاندارد بانک جهانی برای این برآورد، زندگی روزانه با یک دلار و ۹۰ سنت است و در واقع، بانک جهانی به تازگی استانداردهای جدیدی را برای

گزارش ۲



براساس برآورد بانک جهانی ۱۰ درصد جمعیت جهان در فقر شدید و مطلق زندگی می کنند

فقران جهان متحد شوید

را هم به آن اضافه کنیم طبعاً خط فقر بالاتر خواهد رفت و تا ۵۰ الی ۶۰ درصد افزایش پیدا می کند، بنابراین متناسب با تعریف و برآورد از فقر، درصد فقر نیز تغییر پیدا می کند، یعنی هر چقدر تعریف ما از فقر حداقل گرا باشد کمک می کند برآورد ارائه شده از فقر کمتر باشد و اگر تعریف حداکثرگرا باشد تعریف فقر متفاوت خواهد شد.»

او رویکردهای نظری و فقرشناسی را رویکرد پولی، قابلیت، محرومیت اجتماعی، مشارکتی و رویکرد مارکسیستی نام برد و سپس به تعریف هر یک از این رویکردهای مختلف پرداخت. به گفته دینی، «رویکرد پولی مبتنی بر نظریه مطلوبیت گرای در اقتصاد است و پول، درجه آزادی افراد را افزایش می دهد. همچنین از جمله دلالت های رویکرد قابلیت این است که فقر پدیده های چندبعدی است و در ارزیابی وضعیت افراد و کشورها باید به فراتر از بحث درآمد نظر دوخت، مانند شاخص توسعه انسانی. از همین رو، دولت ها در این رویکرد، نقش مهمی در افزایش قابلیت ها از طریق ارائه کالاهای عمومی نظیر آموزش، بهداشت و تغذیه دارند.»

این اقتصاددان سپس به رویکرد محرومیت اجتماعی اشاره کرد و گفت: «این رویکرد عمدتاً توسط جامعه شناسان مطرح می شود؛ فرآیندی که طی آن افراد برخلاف میل شان ناتوان می شوند که در آن زندگی می کنند.» دینی تر کمانی در تشریح رویکرد مارکسیستی نیز فقر را پدیده ای تاریخی خواند که تعریف آن در گذر زمان و بسته به شرایط تغییر پیدا می کند و ریشه اصلی فقر از نظر این رویکرد را طبقاتی بودن نظام اجتماعی بیان کرد. او راهکار اساسی در مواجهه با فقر را پیش از هر چیز، دموکراتیزه شدن ساخت قدرت دانست و در پایان گفت: «دیدگاه واحدی در زمینه فقر وجود ندارد و ما با رویکردهای متفاوتی درباره فقرشناسی روبه رو هستیم، بنابراین باید بگوئیم که به فردی برای زنده ماندن به آن نیاز دارد، خط فقر پایین تعریف می شود و به ۳۳ درصد می رسد، اما اگر ترکیب مواد غذایی را کمی لوکس تر کنیم و مواد پروتئینی

رقیب و متفاوتی درباره فقر و فقرشناسی روبه رو هستیم. او در نشست «فقر و فقرزدایی؛ نقد رویکردهای متعارف و اقدامات جاری» که پنجشنبه گذشته در موسسه «مطالعات دین و اقتصاد» برگزار شد، «رویکردهای مختلف فقرشناسی؛ از رویکرد اردوکس تا رویکردهای دگراندیش» را تشریح کرد و در نهایت، کوشید تا تفاهمی میان رویکردهای نظری فقرشناسی ایجاد کند. دینی تر کمانی تعریف فقر را از جمله چالش های مسئله فقر و فقرشناسی برشمرد و گفت: «بسته به اینکه چه تعریفی از فقر ارائه شود، طبعاً برآوردهای مختلفی از فقر مطلق و فقر نسبی ایجاد می شود. به عنوان مثال، اگر در تعریف فقر مطلق ۲۲۰۰ واحد کالری را میزان مصرف روزانه ای در نظر بگیریم که به فردی برای زنده ماندن به آن نیاز دارد، خط فقر پایین تعریف می شود و به ۳۳ درصد می رسد، اما اگر ترکیب مواد غذایی را کمی لوکس تر کنیم و مواد پروتئینی

که از جمله آنها می توان به ایران، عراق، الجزایر، آذربایجان، لیبی، برزیل، چین، کلمبیا، لبنان، جامائیکا، آفریقای جنوبی و مازنی اشاره کرد. همچنین کشورهای با درآمد سرانه بالا شامل ۷۸ کشور با متوسط درآمد ۱۲ هزار و ۲۳۶ دلار یا بیشتر هستند که آمریکا، کانادا، اسپانیا، عربستان، کویت و ایتالیا از جمله آنها هستند. این در حالی است که خط فقر در ایران در سال گذشته از سوی مرکز پژوهش های مجلس، برابر با یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان اعلام شد و امسال نیز این خط فقر در محدوده زندگی با ۲۰ میلیون ریال در ماه تعیین شده است.

سهم فقیران از یک اقتصاد

فقر پدیده های چندبعدی است و ارائه تعریفی جامع و دقیق از فقر کار ساده ای نیست. در همین زمینه، علی دینی تر کمانی، عضو هیأت علمی موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی معتقد است که دیدگاه واحدی در زمینه فقر وجود ندارد و ما با دیدگاه ها و رویکردهای

اندازه گیری فقر در کشورهای با درآمد متوسط و بالا معرفی کرده است؛ این استانداردها، نخستین استانداردهای اضافه شده به معیار تعیین خط فقر از زمان تدوین آن در سال ۱۹۹۰ است و براساس این استانداردهای جدید، زندگی با روزی ۳ دلار و ۲۰ سنت در کشورهای با درآمد متوسط رو به پایین، زندگی با روزی ۵ دلار و ۵۰ سنت در روز در کشورهای با درآمد متوسط رو به بالا و زندگی با روزی ۲۱ دلار و ۷۰ سنت در کشورهای با درآمد بالا به عنوان خط فقر شناخته می شود.

براساس طبقه بندی بانک جهانی ۵۳ کشور جهان با درآمد سرانه یک هزار و ۳ تا ۳ هزار و ۹۵۵ دلار در ماه از جمله مصر، هند، اندونزی، کنیا، فیلیپین، مولدووا، میانمار، پاکستان و نیجریه در زمره کشورهای با درآمد متوسط رو به پایین قرار دارند. ۵۶ کشور جهان نیز با درآمد سرانه ۳ هزار و ۹۵۶ تا ۱۲ هزار و ۲۲۵ دلار در ماه در طبقه کشورهای با درآمد متوسط رو به بالا جای می گیرند

دریچه

روش های دوست یابی تجاری قطر به روایت بلومبرگ

قطر چطور حمایت دیپلماتیک می خرد؟

قطر دارد دوران تحریم اقتصادی خود توسط برخی کشورهای منطقه را با جذب حمایت از شرق و غرب و همچنین کشورهای منطقه سپری می کند. بلومبرگ در گزارشی به این نکته پرداخته که قطر چطور این کار را انجام می دهد. در این گزارش به نقل از آینده نگر می خوانیم.

بحران دیپلماتیک قطر چهار ماه پیش و با طرح اتهام حمایت از تروریسم توسط عربستان سعودی علیه قطر آغاز شد و تحریم تجاری این کشور از سوی عربستان سعودی، امارات متحده عربی، مصر و بحرین از آن زمان تاکنون ادامه دارد، اما به نظر می رسد که در داخل قطر، این بحران به اوج گیری ناسیونالیسم منتهی شده باشد.

امیر قطر، شیخ تمیم بن حمد آل ثانی، که ۳۷ ساله است فعلاً از حمله سنگین اقتصادی دشمنانش در منطقه، یعنی عربستان و متحدانش جان به در برده است. این در حالی است که در آغاز تحریم ها علیه قطر، بسیاری از رسانه ها از هجوم مردم به فروشگاه ها و هراس از بروز قحطی در این کشور سخن می گفتند و معتقد بودند که این وضع می تواند زمینه را برای بروز کودتا در قطر یا حمله نظامی علیه این کشور فراهم کند.

اما ظاهراً مقامات قطری به روش خودشان بحران را کنترل کرده اند. آنها با خریدهای بزرگ از غرب توانستند وضعیت مناسبات خود با غرب را حفظ کنند. از آن جمله می توان به خرید جت هایی از ارتش آمریکا به ارزش ۱۲ میلیارد دلار، خرید کشتی های نیروی دریایی از ایتالیا و نیز قرارداد نیمار، ستاره برزیلی فوتبال اشاره کرد. نیمار که گران قیمت ترین بازیکن فوتبال دنیاست دوم آگوست توسط تیم پاری سن ژرمن که در مالکیت قطر است، به قیمت ۲۸۴ میلیون دلار خریداری شد. قطر حتی به دنبال خرید سهام از شرکت هواپیمایی امریکن ایرلاینز هم بوده است. همچنین دیپلمات هایی از اروپا و آمریکا در ماه های اخیر به دوخه رفت و آمد داشته اند و اوضاع حاکی از آن است که این کشور دارنده سومین ذخایر گاز طبیعی دنیا چندان هم در مرحله جدافقادی از دنیا قرار ندارد.

کشورهای منطقه مثل ترکیه و ایران نیز برای تجارت با قطر مشکلی نداشته اند و با ارسال محموله های مختلف، انبارهای قطر را پر نگه داشته اند و به نوعی تحریم تجاری عربستان سعودی و متحدانش علیه قطر را محدود کرده اند. در عین حال، قطر در اوایل ماه جولای یک معاهده جدید ضرتورریسم با آمریکا به امضا رساند که به نوعی خنثی کننده اتهامات عربستان سعودی و نیز موضع دونالد ترامپ در حمایت اولیه از تحریم قطر به شمار می آمد.

در این میان، بانک های قطر نیز برای تامین مالی به شرق نظر دارند. از آنجا که بازیگران سابق در این عرصه به عموماً از کشورهای حوزه خلیج فارس بودند به دلیل تحریم از عرصه خارج شدند، ذخایر خارجی قطر کاهش یافته است. برای پر کردن این خلأ، قطر از بانک های خود خواسته که به دنبال سرمایه گذاران آسیایی باشند، مثلاً گفته می شود که بانک اسلامی قطر که دومین بانک بزرگ این کشور است، اخیراً موفق شده تامین مالی در واحد پول ین ژاپن و دلار استرالیا را به دست بیاورد. البته این بانک هنوز آن را تأیید نکرده است.

ماجرای قطر با عربستان سعودی و امارات متحده عربی ریشه های مختلفی در گذشته دارد. جدا از مسئله حمایت عربستان از تغییر خاندان حاکم بر قطر، این اختلافات همواره جنبه اقتصادی نیز داشته اند، مثلاً در سال ۱۹۷۴ وقتی که تنها سه سال از استقلال قطر از بریتانیا گذشته بود، عربستان و امارات تلاش کردند مشکل مرزی خود را به شکلی حل و فصل کنند که قطر در مذاکرات حضور نداشته باشد. در نتیجه این کار، عربستان به حق استفاده از میدان نفتی ۱۴ میلیارد دلاری در منطقه مورد مناقشه رسید و قطر نتوانست کاری در این خصوص کند جز اینکه حقوق خود را برای استفاده از میدان گازی شمال که با ایران مشترک است و بزرگ ترین میدان گازی دنیا به شمار می آید حفظ کند.

همین ذخیره گازی بزرگ باعث شد کاهش قیمت نفت که بسیاری از کشورهای صادرکننده نفت در حوزه خلیج فارس را به زانو درآورد، روی قطر تأثیر کمتری بگذارد. اقتصاد عربستان سال آینده احتمالاً تنها ۰،۵ درصد رشد خواهد کرد و اقتصاد امارات نیز رشدی ۲ درصدی خواهد داشت. اقتصاد قطر هم از شوک تحریم ضربه خورده، اما اقتصاددانان در بلومبرگ پیش بینی کرده اند که در سال ۲۰۱۸ این کشور بتواند رشد تولید ناخالص داخلی خود را به ۳،۲ درصد که مطابق پیش بینی های قبلی است، برساند.

در این میان، شیخ تمیم امیدوار است که ماجرای تحریم اقتصادی کشورش را به نوعی مزیت درازمدت تبدیل کند؛ به طوری که مسئله تکیه بر خود و عدم وابستگی به همسایگان به موضوع مهمی در عرصه اقتصادی این کشور بدل شده است. او ماه گذشته خطاب به مردم قطر گفت: «ما به سخت کوشی، خلاقیت، تفکر مستقل، برنامه های سازنده و توجه به دستاوردهای آکادمیک در تمام رشته ها نیازمندیم. اهداف ما واقعی و عمل گرایانه هستند و براساس قطعیتی شکل گرفته اند که مردم قطر در جریان این بحران از خود نشان داده اند.» با این اوصاف به نظر می رسد که قطر فعلاً با جذب حمایت های دیپلماتیک خارجی و نیز تقویت حس ناسیونالیسم داخلی، بحران را پشت سر بگذارد، اما مشخص نیست که با تداوم تحریم چه تحولاتی در انتظار این کشور خواهد بود.



تاکید رئیس جمهور بر اهمیت چالش آب در ایران

واردات آب چقدر به حل بحران آب کمک می کند؟

آب شیرین می کنند؛ راهی که با در نظر گرفتن مسائل زیست محیطی، ایران هم می تواند در پیش بگیرد.

صرفه جویی و مدیریت منابع

در کنار این راه ها، اما اصلی ترین روشی که برای خروج از بحران کنونی آب در کشور باید در پیش گرفته شود، موضوع صرفه جویی و مدیریت منابع بسیار محدود است؛ اتفاقی که می تواند در مرحله اول روند سریع رشد بحران آب در کشور را کند سازد و در مرحله بعد بحران را به بهترین شکل مدیریت کند.

مهم ترین اقداماتی که دولت می تواند برای حل بحران آب در پیش بگیرد، راه اندازی آب شیرین کن های صنعتی و بزرگ در جنوب کشور و در حاشیه خلیج فارس است؛ اتفاقی که البته به زیست بوم منطقه می تواند آسیب هایی وارد کند، ولی در سال های گذشته کشورهای جنوب خلیج فارس از آن برای تامین منابع مورد نیازشان بهره بردارند.

براساس آمارهای رسمی کشور عربستان سالانه بالغ بر ۹ میلیارد متر مکعب و در کشورهای کویت، امارات، قطر و بحرین ۳ میلیارد متر مکعب

تنها راه و مسیر واردات آب از کشورهای همسایه به کشورهای شمالی با می گردد. در این میان البته روسیه و به خصوص تاجیکستان می توانند مهم ترین کشورهایی باشند که ایران امکان واردات آب را از آنها دارد؛ کشورهایی که از نظر منابع آبی با ذخایر چشمگیری روبه رو هستند. این در حالی است که سال گذشته عضو کمیسیون امنیت ملی مجلس از مذاکره با تاجیکستان برای صادرات آب به ایران خبر داده بود.

آب شیرین کن ها چاره های اساسی

در کنار واردات آب، یکی از

خشک از نظر جغرافیایی واقع شده است و همسایه های ما در جنوب، شرق و غرب خود با بحران خشکسالی و کمبود آب مواجه هستند تا جایی که در جنوب کشور، اکثر کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس از طریق آب شیرین کن ها، منابع آب مورد نیازشان را تامین می کنند، اما به جز همسایگان جای گرفته در جنوب، شرق و غرب کشور شاید ایران بتواند از همسایه های شمالی آب وارد کند؛ موضوعی که البته از نظر استراتژیک و سیاسی برای کشور می تواند تبعات بسیار سختی داشته باشد، ولی در صورت نبود چاره به اعتقاد کارشناسان

رئیس جمهور روز یکشنبه در جریان دفاع از رضا اردکانیان گزینه پیشنهادی وزارت نیرو در مجلس از بحران آب به عنوان مهم ترین چالش آینده ایران سخن گفت؛ سخنان حسن روحانی در حالی است که این روزها برخی از کارشناسان برای حل بحران آب در ایران، از واردات آب صحبت می کنند و پرسش اصلی این است که آیا امکان واردات آب از کشورهای دیگر برای ایران وجود دارد و آیا این گزینه، گزینه استراتژیک و عادلانه ای برای حل چالش آب در ایران است؟ به گزارش پایگاه خبری اتاق تهران، ایران در منطقه ای

## یادداشت



## توتال آغازی دوباره برای فعالیت‌های خصوصی‌ها در نفت

رضا پدیدار  
رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق بازرگانی تهران

تاکنون ایران و شرکت‌های نفتی روس، مانند «روس‌نفت»، «لوک‌ویل»، «گازپروم» و... تفاهم‌نامه‌های زیادی در راستای توسعه میادین نفت و گاز ایران از قبیل آب‌تیمور، مارون، کوپال، اسفندیار و... را به امضا رسانده‌اند. بسیاری از این تفاهم‌نامه‌های دوجانبه در مسیر اجرایی و ریزبینی‌های فنی قرار دارند که می‌توان به میادین منصوری و آب‌تیمور با شرکت لوک‌ویل اشاره کرد که این قراردادها نهایی شده است. روابط محافظه‌کارانه، جنبه‌های فنی و اقتصادی پروژه‌های دوجانبه را تحت تأثیر قرارداد، اما این شرایط در صورتی رقم می‌خورد که طبق توافق رؤسای جمهور دو کشور، باید ظرفیت همکاری دوجانبه از جمله نفت و گاز با افزایش روبه‌رو شود. مهم‌ترین بخش سرمایه‌گذاری‌ها، ورود بخش خصوصی به حیطه اقتصاد است که در قراردادی همچون توتال به مشارکت با بخش خصوصی تأکید شده و قرارداد ملزم به استفاده از توان داخلی شد، ضمن آنکه ۵۰ درصد از تجهیزات نیز باید از داخل تأمین شود. ما در بخش خصوصی حاضر هستیم این قرارداد عملیاتی شود تا آغازی بر شروع فعالیت‌های بین‌المللی شرکت‌های ایرانی باشد و این خواسته به وزارت نفت نیز منعکس شده است. قرارداد با توتال پایان کار نیست، بلکه آغاز فعالیت بیشتر شرکت‌های خصوصی ایرانی و خارجی است، زیرا حجم بالایی توسط شرکت‌های حاضر در این قرارداد صرف سرمایه‌گذاری در این پروژه خواهد شد که بر همین اساس، توتال با سهم ۲۵ میلیارد دلار، سی‌نوپک چین با ۱۵ میلیارد دلار و کمتر از یک میلیارد دلار از این پروژه نیز سهم پتروپارس بوده که امیدواریم بعد از چهار سال به تولید ۵۸ تا ۶۰ میلیون مترمکعب در این پروژه دست یابیم.

منبع: آنا

## بازار



بانک مرکزی اعلام کرد

## تثبیت قیمت چهار گروه کالای اساسی در هفته نخست آبان

بازار کالاهای اساسی خوراکی هفته نخست آبان ماه را با تثبیت قیمت‌ها در چهار گروه لبنیات، برنج، حبوب و روغن نباتی آغاز کرد و بهای قند و شکر نیز ۰.۱ درصد کاهش یافت. نگاهی به تغییر قیمت‌ها در ۱۱ گروه کالای خوراکی در هفته منتهی به پنجم آبان بیانگر رشد ۱۵.۱ درصدی تخم‌مرغ و ۱۵.۱ درصدی مرغ است. براساس بررسی‌های بانک مرکزی، سایر اقلام مورد بررسی افزایش قیمت چندانی نداشتند؛ گروه میوه‌های تازه ۱.۴ درصد، سبزی‌های تازه ۳.۶ درصد، گوشت قرمز ۱.۱ درصد و چای ۰.۲ درصد رشد قیمت داشت.

## لبنیات و تخم مرغ

در هفته مورد گزارش، در گروه لبنیات قیمت همه اقلام نسبت به هفته قبل بدون تغییر بود؛ بهای تخم مرغ ۱۵.۱ درصد افزایش داشت و شانه‌ای ۱۱۴ هزار و ۸۰۰ ریال تا ۱۵۰ هزار ریال به فروش می‌رفت.

## برنج و حبوب

در این هفته در گروه برنج و حبوب بهای تمام اقلام ثابت بود.

## میوه‌ها و سبزی‌های تازه

در هفته مورد بررسی در میادین زیر نظر شهرداری کیوی عرضه نمی‌شد و خربزه عرضه کمی داشت. سایر اقلام میوه و سبزی تازه که تعدادی از آنها از نظر کیفی در مقایسه با سایر میوه‌فروشی‌ها متفاوت بودند، به نرخ مصوب سازمان میادین میوه و تره بار عرضه می‌شد. میوه فروشی‌های شهر اقلام میوه و سبزی تازه را عرضه می‌کردند که در گروه میوه‌های تازه، بهای سیب قرمز معادل ۰.۹ درصد، پرتقال درجه یک ۲ درصد، نارنگی ۵.۶ درصد و کیوی ۲۴.۳ درصد کاهش ولی قیمت سیب‌اقلام این گروه بین ۰.۲ تا ۱۵.۴ درصد افزایش یافت. در گروه سبزی‌های تازه قیمت تمام اقلام این گروه بین ۰.۴ تا ۱۸.۸ درصد افزایش داشت.

## گوشت قرمز و گوشت مرغ

در هفته مورد گزارش بهای گوشت گوسفند معادل ۲.۱ درصد و گوشت مرغ ۱۵.۱ درصد افزایش ولی بهای قیمت گوشت تازه گاو و گوساله ۰.۲ درصد کاهش یافت.

## قند، شکر، چای و روغن نباتی

در این هفته بهای قند معادل ۰.۱ درصد کاهش ولی قیمت چای خارجی ۰.۲ درصد افزایش داشت و بهای شکر و انواع روغن نباتی بدون تغییر بود.

## تغییر ماهانه قیمت‌ها

بررسی تغییرات قیمتی گروه‌های یاد شده در یک ماه منتهی به پنجم آبان نشان می‌دهد در این مدت قیمت لبنیات ۰.۷ درصد، تخم مرغ، ۲۰.۵ درصد، سبزی‌های تازه ۵.۶ درصد، گوشت قرمز ۱.۲ درصد، گوشت مرغ ۱.۴ درصد و چای ۰.۴ درصد رشد داشته‌اند اما بهای حبوب ۰.۵ درصد، میوه‌های تازه ۰.۲ درصد و قند و شکر ۱.۷ درصد کاهش یافته و قیمت برنج و روغن نباتی هم ثابت بوده است.

## تغییر سالانه قیمت خوراکی‌ها

همچنین در یک‌سال منتهی به پنجم آبان قیمت لبنیات ۹.۷ درصد، تخم مرغ ۳۹.۹ درصد، برنج ۱.۶ درصد، حبوب ۱۰ درصد، میوه‌های تازه ۲۱.۳ درصد، سبزی‌های تازه ۳۱.۱ درصد، گوشت قرمز ۱۵.۳ درصد، گوشت مرغ ۶.۹ درصد، چای ۲۱ درصد و روغن نباتی ۲.۹ درصد افزایش یافته و تنها قند و شکر ۱۳.۴ درصد کاهش داشته است.

## عملکرد بودجه دولت در پنج ماه نخست امسال نشان می‌دهد

## رشد ۱۰۱ درصدی وصولی درآمدهای نفتی



رو نگاهی به سهم ماهانه تأمین منابع عمومی دولت در سال‌های ۹۲ تا ۹۵ نشان می‌دهد که این نسبت در فروردین ماه ۳ درصد بوده که در اسفندماه با رشد جهشی به ۲۳ درصد رسیده است.

همچنین درباره نسبت مالیات‌ها به اعتبارات هزینهای که نشان می‌دهد درآمدهای مالیاتی تا چه میزان توانسته‌اند هزینه‌های جاری دولت را پوشش دهند، باید گفت در پنج ماه نخست امسال این نسبت ۳۹ درصد بوده، درحالی‌که در مدت مشابه پارسل ۴۳ درصد، در کل دولت یازدهم ۴۶ درصد و در دولت دهم ۴۴ درصد برآورد شده است. همچنین نسبت کسری تراز عملیاتی به تولید ناخالص داخلی در پنج ماه امسال به ۷ درصد رسیده است درحالی‌که پارسل در همین مدت این نسبت ۶ درصد، در کل دولت یازدهم ۴ درصد و در دولت دهم ۶ درصد بود. متوسط تحقق منابع عمومی دولت تا پایان مرداد امسال ۶۰ درصد گزارش شده درحالی‌که پارسل این نسبت ۵۶ درصد، در دولت یازدهم ۶۵ و در دولت دهم ۶۹ درصد بوده است. ذکر این نکته ضروری است که تحقق نیافتن متوازن اجزای منابع عمومی دولت در سال مالی و به تأخیر انداختن پرداخت حقوق دولت تا پایان سال، علاوه بر آنکه استفاده از برخی تدابیر برای جبران کسری بودجه در ماه‌های سال سبب شده، سهم تأمین منابع بودجه‌ای دولت در اسفندماه را به شدت افزایش دهد. از این

رو نگاهی به سهم ماهانه تأمین منابع عمومی دولت در سال‌های ۹۲ تا ۹۵ نشان می‌دهد که این نسبت در فروردین ماه ۳ درصد بوده که در اسفندماه با رشد جهشی به ۲۳ درصد رسیده است.

افزایش استفاده از تنخواه بانک مرکزی بررسی‌های معاونت اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی نشان می‌دهد با توجه به کسری منابع عمومی دولت و لزوم تأمین هزینه‌های اجتناب‌ناپذیر، استفاده از تنخواه‌گردان بانک مرکزی در پنج ماه امسال در مقایسه با مدت مشابه سال‌های گذشته با افزایش قابل توجهی مواجه شده به‌طوری که در این مدت حدود ۱۶ درصد از مصارف دولت از تنخواه‌گردان بانک مرکزی تأمین شده است. این در حالی‌است که این نسبت در فاصله سال‌های ۸۸ تا ۹۱ برابر ۱۲ درصد و در دولت یازدهم (۹۲ تا ۹۵) برابر ۷ درصد بوده است.

## سهم مالیات و نفت در پوشش هزینه‌های دولت

نگاهی به اجزای منابع عمومی دولت نیز بیانگر آن است که تا پایان مرداد ماه



نگاهی به اولویت‌های کاری وزیر جدید در ساختمان شیشه‌ای

## چاره اردکانیان برای چالش‌های وزارت نیرو

و تقاضا طراحی کرد. همچنین وی بحث آب شیرین‌کن‌ها را جزو برنامه‌های خود می‌داند و در این باره می‌گوید که قطعاً در اولویت‌بخشی به کارها تدوین طرح جامع برای برنامه‌های ارائه شده را در نظر خواهیم گرفت؛ ضمن اینکه امکانات و فرصت‌ها و هزینه‌های مربوط به استفاده از آب‌های متعارف را ارائه خواهیم کرد. وزیر نیرو بر این باور است که مسئله آب شیرین‌کن‌ها، آب‌های زرف و سایر منابعی است که می‌تواند منبع جدید باشد، مورد توجه است. در دوره مدیریت تقاضا اعتقاد بر این است که با صرف انتقال آب از نقطه‌ای به نقطه دیگر و در میدا مسائل خود را حل کرده‌ایم. علاوه بر این در زمینه تلفات آب نیز وزیر نیرو اولویت‌هایی را در نظر گرفته، از طرف دیگر کاهش آلاینده‌ها در ارتباط با منابع زیرزمینی هم مورد توجه است و براساس گزارش‌های موجود، به علت پساب‌های صنعتی و کودهای شیمیایی غیراستاندارد و فاضلاب در ۱۰ سال گذشته ۹۱ درصد از منابع آبی به دلیل نترتانه شدن از مدار خارج شده‌اند و پرداختن به این مسائل یک ضرورت است. اردکانیان این گونه می‌اندیشد که مناطق مرزی باید جزو آبادترین مناطق کشور باشند، چراکه اگر وضعیت آب و منابع زیست‌محیطی در این مناطق و حتی در خوزستان همین‌گونه باشد یعنی ما هیچ توفیقی نداشته‌ایم؛ لذا باید این مسائل سریع‌تر و به صورت جامع‌تصورپردازی شود که البته توان حل این مسئله در کشور وجود دارد. وی که مورد

## صنعت برق و انرژی‌های تجدیدپذیر

وی در خصوص صنعت برق و انرژی‌های تجدیدپذیر نیز برنامه‌های خود را این‌گونه تبیین کرد که ۵۰۰۰ مگاوات افزایش ظرفیت تجدیدپذیرها پیش‌بینی شده که ۴۰۰۰ مگاوات آن در دولت دوازدهم اجرایی خواهد شد و این سند علاوه بر تولید انرژی‌های تجدیدپذیر مهمی در اشتغال‌زایی خواهد داشت و تا پایان برنامه ۵۰۰ هزار اشتغال مستقیم و غیرمستقیم حاصل این مسئله است. وزیر دولت دوازدهم بر این باور است که انرژی‌های تجدیدپذیر نقش تعیین‌کننده‌ای در صنعت برق و انرژی تجدیدپذیر دارند و می‌گوید: ۸ میلیون تن دی‌اکسیدکربن نتیجه استقرار این صنعت است که در کل بیش از ۲۵ درصد از تعهد غیرمشروط ما را در افاق ۱۲ سال آینده قرار می‌دهد.

## حمل‌ونقل ریلی



مدیرکل راه‌آهن خراسان رضوی:

## قطار مشهد - اهواز زائرین کر بلا را تا مرز شلمچه انتقال می‌دهد

مدیرکل راه‌آهن خراسان رضوی گفت قطار مشهد - اهواز زائرین کر بلا را تا مرز شلمچه انتقال می‌دهد. محمدصادق ضیایی مهر در گفت‌وگو با ایرنا افزود: این قطار پس از رسیدن به اهواز مسیر خود را تا ایستگاه خرمشهر ادامه داده و مسافران از این ایستگاه تا ۲۰۰ متری مرز شلمچه با ریل باس‌های راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران به صورت رایگان جابه‌جا می‌شوند. وی اظهار کرد: با پیگیری‌های صورت گرفته توسط استانداری خراسان رضوی ۳۶ واگن مسافربری به مجموع ۱۵ رام قطار مسیر مشهد - اهواز افزوده شده که ظرفیت رفت و برگشت در این مسیر را طی ششم تا ۱۶ آبان ماه ۴ هزار و ۳۲۰ مسافر افزایش داده است. وی گفت: با احتساب این تعداد، طی مدت مزبور حدود ۱۰ هزار نفر توسط ناوگان ریلی در این مسیر جابه‌جا می‌شوند. در ایام اربعین استفاده از مسیر ریلی برای سفر به نقاط مرزی عراق به دلیل ارزان بودن و ایمنی آن مورد استقبال زائران حسینی است.

## بهبود خدمات‌دهی به مسافران قطار با افزایش تعداد واگن‌های با کیفیت

هشت دستگاه واگن درجه یک برای بهبود خدمات‌دهی به مسافران به شبکه ریلی کشور افزوده شد. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت حمل‌ونقل ریلی رجا، این واگن‌ها از نوع درجه یک چهار تخته با سیستم تهویه مطبوع و مجهز به سیستم‌های صوتی و تصویری است. با تحویل این واگن‌های مسافری و براساس قرارداد ساخت ۸۹ دستگاه واگن بین شرکت رجا و شرکت واگن‌سازی پلور سبز، تاکنون ۳۲ دستگاه واگن تحویل شرکت رجا شده و انتظار می‌رود تا انتهای سال جاری هشت دستگاه واگن دیگر از این نوع واگن‌ها تحویل و وارد ناوگان این شرکت شود. قیمت بلیت این قطارها در حالت نرمال و در مسیر تبریز - مشهد ۸۰۰ هزار ریال، قزوین - مشهد ۶۵۴ هزار ریال، تهران - تبریز ۴۹۰ هزار ریال، تهران - مرانه ۲۵۵ هزار ریال، تهران - مهاباد ۴۶۳ هزار ریال و تهران - اصفهان ۳۹۷ هزار ریال است.

معاون وزیر راه:

## ۵۵۰۰ میلیارد ریال برای بهسازی راه‌های منتهی به مرزهای ایران و عراق هزینه شد

معاون وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل گفت ۵۵۰۰ میلیارد ریال در دو سال اخیر برای تعریض و بهسازی مسیرهای منتهی به گذرگاه‌های مرزهای مهران، چذابه، شلمچه و خسروی هزینه شد. خیرالله خادمی در جریان بازدید از مسیرهای منتهی به مرز مهران افزود: طرح بهسازی و توسعه زیرساخت‌های ارتباطی به‌ویژه از نظر راه‌های مواصلاتی منتهی به مرزهای چهارگانه در ایام اربعین با توجه به اشتیاق دوستداران اهل بیت برای شرکت در کنگره عظیم اربعین حسینی و همچنین مشکلات موجود در مرزهای رسمی تعیین شده برای عزیمت زائران، در دستور کار قرار گرفت. وی اظهار کرد: این طرح طی سال‌های ۹۳ تاکنون در حال اجراست و پیشرفت‌های بسیاری خوبی در تعریض جاده‌های منتهی به مرزهای چهارگانه صورت گرفت که با تکمیل این پروژه‌ها شاهد استانداردسازی و چهار خطه کردن آنها خواهیم بود. معاون وزیر راه و شهرسازی یادآور شد: تنها در دو سال گذشته بیش از ۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال برای بهسازی مسیرهای حیاتی - ایلام - مهران، کرمانشاه - خسروی و اهواز - سوسنگرد به سمت مرز چذابه هزینه شده است. خادمی تأکید کرد: با اهتمام دولت مسیرهای منتهی به استان‌های کرمانشاه، ایلام و خوزستان به کارگاه‌های راه‌سازی تبدیل شده است که نوبت‌بخش بهبود شاخص‌های این استان‌ها از نظر استانداردسازی جاده‌های مواصلاتی خواهد بود. وی اضافه کرد: در مسیر حمیل، ایلام به مهران به طول ۱۲۰ کیلومتر طرح چهارخطه کردن در دست اجراست که تاکنون ۵۵۰ کیلومتر آن بهره‌برداری شده است، ۳۰ کیلومتر آن پیش از اربعین ۹۶ آماده افتتاح می‌شود و قبل از اربعین سال آینده نیز تمام این مسیر به صورت چهار بانده خواهد شد. مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل کشور گفت: ۲ هزار میلیارد ریال در مجموع برای طرح چهاربانده کردن مسیر حمیل - ایلام - مهران سرمایه‌گذاری شده است که پس از اجرای کامل، استان ایلام در زمینه بهبود شاخص‌های ارتباطی وضعیت مناسب‌تری خواهد گرفت. خادمی اظهار کرد: ۸۰ میلیارد ریال تنها در هفته گذشته برای بهسازی مسیر ایلام به مهران اختصاص پیدا کرد که در سرعت‌بخشی به اجرای پروژه و پرداخت مطالبات پیمانکاران این طرح بسیار مؤثر بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۵,۸۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۳,۶۵۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۲۷۶,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۱۵,۲۰۰	▼
نیم سکه	۶۷۲,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۷۹,۷۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۰,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۵۵	▼
یورو اروپا	۴,۸۰۸	▲
پوند انگلیس	۵,۳۹۰	▲
درهم امارات	۱,۱۱۹	

بانکنامه

به دلیل سهولت اعطای وام

آمار ورشکستگی در بریتانیا به بالاترین رقم در ۵ سال اخیر رسید

به دلیل مقررات آسان برای اعطای وام، تعداد ورشکستگان در بریتانیا در سه ماه سوم امسال به بیشترین رقم از سال ۲۰۱۲ میلادی به بعد رسیده است. به گزارش مهر به نقل از رویترز، تعداد ورشکستگان در انگلیس و ولز به بیشترین رقم در پنج سال اخیر رسیده است که این حکایت از به وجود آمدن بحران در اقتصاد مصرف کننده بریتانیا دارد. در همین حال اداره ورشکستگی در بریتانیا اعلام کرد در سه ماهه سوم سال جاری میلادی تعداد ۲۷ هزار و ۸۰۷ نفر در فهرست ورشکسته‌ها در دو کشور انگلیس و ولز قرار گرفته‌اند که این رقم برای مدت مشابه سال قبل ۲۲ هزار و ۳۸۹ نفر ثبت شده و به‌عنوان بیشترین آمار ورشکستگی از سال ۲۰۱۲ میلادی به بعد در یک بازه سه‌ماهه محسوب می‌شود.

سنگ بزرگ بدهی‌ها و مطالبات معوق پیش پای بانک‌ها

چالش بانک‌های خارجی برای حضور در ایران



مردم نزد بانک سپرده‌گذاری کرده‌اند و باید برای روزی که احتمالا سپرده‌های مردم به خطر می‌افتد، محفوظ بماند. این ذخیره غیر از آن ذخیره‌ای است که بانک‌ها باید برای مطالبات معوق در نظر گرفته باشند. البته در برخی بانک‌ها ذخیره‌ای که باید برای مطالبات معوق کنار گذاشته شود، بیش از ذخیره قانونی آنها نزد بانک مرکزی است.

مزیت‌های بانک خارجی

کارشناسان بانکی توصیه می‌کنند به دلیل آنکه بانک خارجی با خود دانش، تکنولوژی و مدیریت به همراه می‌آورد، موجب ارتقای سیستم بانکی کشور می‌شود. احمد حاتم‌ی‌زاد در این رابطه می‌گوید: «مدیریت بانک‌های ما تا کار آمد است؛ اگر بانکدار خارجی بخواهد به ایران بیاید، ابتدا باید نیروی انسانی مورد نیاز خود را تربیت کند. این نیروها چند سالی برای بانک خارجی کار می‌کنند و بعدها وارد بدنه نظام بانکداری کشور می‌شوند و می‌توانند بانک‌های کشور را ارتقا دهند. بنابراین تکنولوژی و دانشی که همراه با سرمایه‌گذاری خارجی وارد کشور می‌شود، بسیار ارزشمند است.»

دارایی آنها نیز عمدتاً مطالباتی است که از مردم دارند، پس اگر مطالبات قابل وصول نباشد، سپرده‌های مردم بلا تکلیف می‌شود، مگر اینکه بانک، سرمایه‌های معادل این مطالبات معوق داشته باشد تا سرمایه به خطر بیفتد نه سپرده‌های مردم. بررسی‌ها نشان می‌دهد در شرایط کنونی بانک‌ها برای مطالبات خود ذخیره کافی ندارند؛ برخی از بانک‌ها حتی مطالبات معوق را در سیستم حسابداری نیز شناسایی نکرده‌اند. البته کارشناسان می‌گویند آنهایی هم که شناسایی کرده‌اند، برای تشخیص مطالبات معوق، از شاخص و معیار درست و قابل قبولی، که در بانکداری بین‌المللی مورد قبول باشد، استفاده نکرده‌اند.

ذخیره قانونی بانک‌ها، طبق تعریف حدود ۱۰ درصد از سپرده‌هایی است که معضلی به نام عدم کفایت سرمایه مشکل دیگر بانک‌ها عدم کفایت سرمایه است. اغلب بانک‌ها حتی اگر مطالبات معوق خود پس بگیرند، باز هم مشکل عدم کفایت سرمایه دارند. این هم‌اکنون ندارد، اما در برنامه‌ای که از سال گذشته در قالب اوراق بدهی در دستور کار قرار داده، یک گام به تسویه بدهی‌های خود نزدیک‌تر شده است.

برنامه شفاف کردن وضعیت ورود و خروج دارایی بانک‌ها در دولت بازدهم، در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفت. بانک مرکزی در یک سال اخیر در این مورد پافشاری کرده و از بانک‌ها خواسته تا برای مطالبات معوق خود ذخیره بگیرند، با این حال بانک‌ها هنوز استانداردهای بین‌المللی را رعایت نمی‌کنند. احمد

یکی از بحث‌های داغ پس از لغو تحریم‌ها ورود بانک‌های خارجی به ایران بود؛ موضوعی که حالا بعد از نزدیک به سه سال از توافق برجام خبری از آن نیست. ریشه‌یابی این موضوع نشان می‌دهد که مشکل این بار به جای آنکه خارجی باشد، داخلی است. یعنی بانک‌ها هنوز نتوانسته‌اند خود را با استانداردهای جهانی منطبق کنند. از همین رو، ورود بانک‌های خارجی تا حل نشدن این موضوع همچنان در بن‌بست گرفتار است. کارشناسان اقتصادی می‌گویند در حال حاضر مهم‌ترین مسئله بانک‌ها از منظر داخلی مطالبات معوق آنهاست؛ آنطور که کارشناسان می‌گویند، حجم مطالبات معوق بانک‌های ایرانی با هیچ بانکی در دنیا قابل قیاس نیست.

به گزارش خیرانلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهد روش محاسبه مطالبات معوق در ایران نیز به نحوی نیست که مورد قبول بانک‌های خارجی قرار بگیرد. به همین دلیل هم، ترازنامه‌ها و صورت‌های مالی بانک‌های ایران از منظر بین‌المللی چندان معتبر نیست. البته بانک‌ها رقمی مشابه مطالباتی که از بخش خصوصی دارند هم از دولت نیز طلبکار هستند. مجموعه این مطالبات معوق و مشکوک‌الوصول سبب شده تا وضعیت ترازهای مالی بانک‌ها غیرشفاف شود.

طبیعتاً وقتی صورت‌های مالی شفاف نباشد، سرمایه‌گذار خارجی، آن هم از نوع بانک، حاضر به سرمایه‌گذاری در بانکی که استانداردهای بین‌المللی را رعایت نکرده و صورت‌های مالی بدهی او مشخص نیست، نمی‌شود. البته در بخش بدهی‌های دولت به بانک‌ها، دولت اگرچه اعتبارات لازم را هم‌اکنون ندارد، اما در برنامه‌ای که از سال گذشته در قالب اوراق بدهی در دستور کار قرار داده، یک گام به تسویه بدهی‌های خود نزدیک‌تر شده است.

برنامه شفاف کردن وضعیت ورود و خروج دارایی بانک‌ها در دولت بازدهم، در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفت. بانک مرکزی در یک سال اخیر در این مورد پافشاری کرده و از بانک‌ها خواسته تا برای مطالبات معوق خود ذخیره بگیرند، با این حال بانک‌ها هنوز استانداردهای بین‌المللی را رعایت نمی‌کنند. احمد

دریچه

بانک جهانی نسبت به افزایش بدهی کشورها هشدار داد

احتمال وقوع بحران مالی جدید

بانک جهانی اعلام کرد در صورتی که افزایش بدهی کشورها تا دوام داشته باشد، باید شاهد یک بحران مالی جدید دیگر در جهان باشیم. به گزارش مهر، بانک جهانی اعلام کرد دنیا در حال رفتن به سمت یک بحران مالی دیگر است، مگر اینکه کشورها از رفتن به سمت بدهی فاصله بگیرند. بانک جهانی پیشنهاد داد با جلوگیری از انباشت بیشتر بدهی، تشویق به سرمایه‌گذاری در تجارت و پیشگیری از فاینانس بدهی، می‌تواند به محدود کردن ریسک‌های مالی کمک کرد که این موضوع به‌عنوان تنها راه حل برون‌رفت از این بحران، یعنی رفتن به سمت یک بحران مالی دیگر است. بانک جهانی نسبت به افزایش بدهی و تاثیر منفی آن روی پیشرفت به موسسات مالی هشدار داد؛ ضمن اینکه دولت‌های فدرال را به کاهش وام گرفتن فراخواند؛ پدیده‌ای که در حال حاضر پایدار است.

از دیگر توصیه‌های بانک جهانی، احتیاج به کارشناسان پولی و مالی به منظور فراهم کردن بستر مناسب برای اعمال تغییرات در سیاست‌گذاری برای حفظ ثبات بازار و جلوگیری از نوسان در آن است. همچنین بانک جهانی اعلام کرد بانک‌های مرکزی باید عادی‌سازی سیاست پولی را از طریق برنامه‌هایی که قابلیت ارتباط برقرار کردن با حوزه‌های مالی را دارند فراهم کنند تا به گره‌گشایی دارایی سهام، اوراق قرضه خود و ایجاد خط مشی در آینده سیاست‌گذاری بانک‌ها در چارچوب سیاست‌های آنها منجر شود. مراجع ذی‌صلاح مالی باید اقدامات احتیاطی در حوزه اقتصاد کلان را لحاظ کنند و دامنه گسترش آنها را در نظر بگیرند تا از این طریق، افزایش بدهی و بی‌ثباتی را کاهش دهند. بانک جهانی اعلام کرد یکسری اقدامات در ارتباط با وام‌گیرنده‌ها باید معرفی شود یا اینکه اقدامات سفت و سختی برای جلوگیری از افزایش بدهی آنها در نظر گرفته شود؛ ضمن اینکه «تست‌های استرس بانکی» هم باید بیشتر اعمال شود. مقتضیات سرمایه برای بانک‌هایی که در معرض وام‌گیرندگان آسیب‌پذیر هستند، باید افزایش پیدا کند و بانک‌های بانگیز هم به بخش‌های با ریسک پایین وام‌های جدید اعطاء کنند. بانک جهانی اعلام کرد که مقررات بخش مالی غیربانکی باید مستحکم شود تا خطر فاینانس بیش از حد بازار سرمایه را محدود کند و انتقال به سمت نظارت بر پایه ریسک باید تسریع یابد؛ ضمن اینکه مقررات شرکت‌های بیمه‌ای هم با تأکید روی سرمایه، یکسان شود. بانک جهانی می‌گوید: باید مقتضیات نگاه دوراندیشانه به اقتصاد خرد بخش‌هایی که بدهکار هستند شدت پیدا کند.

**آگهی**

به استناد رونوشت سند شماره ۱۳۹۵۲۷ مورخ ۹۶/۶/۲۳ دفتر اسناد رسمی شماره ۳۵۳ تهران، شرکت کشتیرانی والفجر با شناسه ملی ۱۰۱۰۱۰۵۰۲۰۹ تمامی شش دانگ سهام خود در مالکیت شناور کالابر عمومی ایران هرمز ۲۵ به شماره ثبت ۸۴۸ - بندرعباس را به آقای سعید تحریری فرزند غلامحسین با شماره ملی ۰۳۸۶۳۸۸۲۹۶ انتقال قطعی داده است. مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می‌گردد. م الف ۲۲۸۵

**آگهی مناقصه عمومی**

با توجه به اینکه **شهرداری بندر بوشهر** در نظر دارد پروژه‌های عمرانی خود به شرح ذیل را به پیمانکاران واجد صلاحیت و دارای شرایط مربوطه از سازمان‌های ذیربط واگذار نماید، لذا از کلیه پیمانکاران واجد صلاحیت که دارای گواهینامه صلاحیت در رشته مربوطه هستند دعوت می‌گردد مطابق جدول زمانبندی ذیل به اداره امور پیمان شهرداری بندر بوشهر واقع در میدان شهرداری مراجعه نمایند.

ردیف	موضوع مناقصه	شماره مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (به ریال)	مدت قرارداد	آخرین مهلت خرید اسناد	آخرین مهلت تحویل پاکت	تاریخ بازگشایی پاکت	حدداقل رتبه مورد نیاز	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه
۱	اجرای موزائیک فرش گداز خلایق فدک (حدفاصل خیابان خلیج فارس تا مرکز محله ای کوتی)	۹۶-۱۶	۴/۹۵۹/۹۴۹/۷۴۵ ریال	۳ ماه	۱۳۹۶/۰۸/۱۵	۱۳۹۶/۰۹/۰۶	۱۳۹۶/۰۹/۰۷	رتبه ۵ ساختمان	۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

**توضیحات:** محل و آخرین مهلت تحویل اسناد: اداره امور پیمان شهرداری بندر بوشهر - تا پایان وقت اداری مورخ درج شده در جدول. پاکتهای مناقصه در ساعت ۱۰ صبح مورخ درج شده در جدول گشوده می‌شود. تضمین شرکت در مناقصه می‌بایست به صورت ضمانت نامه بانکی یا ضمانت نامه صادر شده از مؤسسات غیر بانکی تحت نظارت بانک مرکزی جمهوری اسلامی یا اوراق مشارکت یا واریز وجه نقد به حساب سپرده شماره ۱۰۰۳۲۸۸۶۸۴ بانک شهر مرکزی ارائه گردد. ضمناً متن آگهی در شبکه اطلاع رسانی شهرداری بوشهر به آدرس: [www.Bushehrcity.ir](http://www.Bushehrcity.ir) درج گردیده است. هزینه درج آگهی در دو نوبت به عهده برنده مناقصه می‌باشد. مدت اعتبار پیشنهادها سه ماه از تاریخ افتتاح پیشنهاد می‌باشد. شهرداری در رد یک یا تمام پیشنهادها مختار است در این صورت سپرده‌ها مسترد خواهد شد. سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر

**آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران**

مناقصه شماره م.ع.پ/ ۹۶/۰۱۷ شماره مجوز: ۱۳۹۶.۳۵۱۱

**شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص)** در نظر دارد انجام خدمات موضوع مناقصه را با در نظر گرفتن شرایط کلی زیر و از طریق فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید:

(الف) نوع فراخوان: مناقصه عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران/ یک مرحله‌ای

(ب) نام و نشانی دستگاه مناقصه‌گزار: تهران - خیابان ولیعصر - نرسیده به زرتشت - روبروی سینما استقلال - کوچه شهامت - پلاک ۱۲ - شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص)

(ج) موضوع مناقصه: انجام بخشی از خدمات عمومی عملیات تخلیه و بارگیری کالا و انبارداری در انبارها و اسکله‌های مدیریت امور بازرگانی در مناطق عملیاتی خارک، بوشهر، اهواز و تهران

(د) نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار معتبر و مورد تایید کارفرما به مبلغ ۱/۸۱۶/۵۷۸/۰۰۰ ریال و همچنین تضمین انجام تعهدات در صورت برنده شدن به میزان ۱۰ درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقصه، ضمناً با عنایت به بخشنامه شماره ۱۳۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹-هـ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات محترم وزیران، ضمانت‌نامه‌های صادره می‌بایست ضرورتاً و لزوماً طبق نمونه‌های پیوست آیین‌نامه تضمین مذکور باشد، لذا این شرکت از پذیرش ضمانت‌نامه‌هایی که فاقد شرایط فوق باشد، معذور بوده و هیچگونه مسوولیت و تعهدی در این خصوص نخواهد داشت.

(ه) محل، مدت زمان اجرای خدمات و برآورد کارفرما: محل اجرای پروژه بوشهر، خارک، اهواز و تهران بوده و مدت انجام قرارداد دو سال شمسی و برآورد تخمینی کارفرما ۳۶/۳۳۱/۵۴۵/۹۲۵ ریال (سی و شش میلیارد و سیصد و سی و یک میلیون و پانصد و چهل و پنج هزار و نهصد و سی و پنج ریال) می‌باشد.

(و) مدت اعتبار پیشنهاد: مدت اعتبار پیشنهاد از تاریخ ارائه پیشنهاد مالی به مدت سه ماه شمسی که این مدت قابل تمدید تا سی روز دیگر می‌باشد. (ز) نوع گواهی تایید صلاحیت پیمانکار: ارائه گواهینامه تایید صلاحیت سال جاری از وزارت کار، تعاون و رفاه اجتماعی در خصوص کد ۴ ک/زمان، مهلت و نشانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی:

۱- مهر و امضاء ذیل تمام اسناد مناقصه توسط صاحبان مجاز مناقصه‌گران الزامی بوده و در صورت عدم رعایت موضوع، کارفرما از قرائت نرخ پیشنهادی ایشان خودداری به عمل خواهد آورد و در این صورت آن مناقصه‌گر حق هرگونه ادعا و اعتراضی را از خود سلب و ساقط می‌نماید.

۲- در صورتی که هر یک از مناقصه‌گران تمایل به استفاده از مهر امضا داشته باشند می‌بایست موضوع استفاده از مهر امضا و در حکم اصل بودن آن را توسط صاحبان مجاز امضای خود طی نامه رسمی اعلام نموده و نامه را همراه با سایر اسناد در پاکت (ب) ارائه نمایند.

۳- مناقصه‌گران در پیمان‌های خدماتی و پشتیبانی مجاز به داشتن حداکثر دو قرارداد در سقف معاملات عمده به صورت همزمان در شرکت پایانه‌های نفتی ایران بوده و شرکت‌هایی که دارای دو قرارداد همزمان در سقف معاملات عمده در این شرکت باشند مجاز به شرکت در مناقصات آتی شرکت پایانه‌های نفتی ایران نمی‌باشند.

تبصره: قراردادهایی که در زمان آگهی نوبت دوم مناقصه، سه ماه از مدت آن باقیمانده باشد به عنوان قراردادهای خاتمه یافته تلقی می‌گردد.

۴- کلیه مناقصه‌گران واجد شرایط می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز به سایت اینترنتی شرکت پایانه‌های نفتی ایران به آدرس [www.iotco.ir](http://www.iotco.ir) قسمت امور پیمان‌ها مراجعه و نسبت به دریافت معیارهای ارزیابی کیفی مناقصه‌گران اقدام نموده و ضمن تکمیل، مهر و امضای آن‌ها و الصاق مستندات مربوطه و سایر اسناد مدارک و گواهینامه‌های ذکر شده در آگهی و سایت پیش‌گفته، نسبت به تحویل مدارک مذکور به کمیته فنی بازرگانی مناقصه‌گران اقدام نمایند. بدیهی است کلیه مناقصه‌گران، باید مدارک تکمیل شده ارزیابی کیفی را حداکثر تا ساعت ۱۶ آخرین روز انقضای ۱۴ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم، به کمیته فنی بازرگانی مناقصه‌گران تحویل دهند. همچنین مناقصه‌گران می‌توانند جهت رویت آگهی به سایت‌های [www.iotco.ir](http://www.iotco.ir)، [www.shana.ir](http://www.shana.ir)، <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایند.

۵- جهت تحویل مدارک (ارائه اصل فرم‌های تکمیل شده ارزیابی و مدارک مورد نیاز در این فراخوان به صورت یک فایل PDF شده بر روی یک CD) به آدرس تهران - خیابان ولیعصر - نرسیده به زرتشت - روبروی سینما استقلال - کوچه شهامت - پلاک ۱۲ - طبقه سوم - کمیته فنی بازرگانی تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۳۴۵۲۴ - ۰۲۱ مراجعه نمایند. بدیهی است به مدارک ناقص و مدارکی که به صورت فایل PDF ارائه نمی‌گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد. کارفرما در رد و یا قبول مدارک مناقصه‌گران در تمام مراحل اختیار تام خواهد داشت.

روابط عمومی



### کدهای سهامداران بازار سرمایه به مرز ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار کد رسید

مدیر عامل سمات گفت در هفت ماهه امسال بیش از ۲۳۲ هزار کد برای افراد حقیقی و بیش از ۹ هزار کد برای اشخاص حقوقی در بازار سرمایه صادر شده است تا تعداد کل کدهای صادر شده به مرز ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار کد برسد. به گزارش اقتصاد آنلاین، مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) در خصوص راهاندازی سامانه جدید پس از معاملات گفت: آزمایش‌ها و تست‌های موزی این سامانه با موفقیت پشت سر گذاشته شده و هم‌اکنون در حال همگام‌سازی ذی‌نفعان بازار (از قبیل شرکت‌های نرم‌افزاری ناشران) با این سیستم هستیم. این مقام مسئول در پاسخ به این سوال مبنی بر اینکه شرکت سپرده‌گذاری مرکزی به تازگی چه اقداماتی در راستای افزایش خدمات به سهامداران انجام داده است؟ گفت: این شرکت در راستای تحقق اهداف دولت الکترونیک اقدام به طراحی و راهاندازی سامانه‌های تخصصی فراوانی برای ذی‌نفعان مختلف بازار سرمایه کرده است، به طوری که سال گذشته سامانه الکترونیکی سهامداران (دارا) را برای افزایش ارائه خدمات به سهامداران راهاندازی کرد و امسال نیز سامانه الکترونیکی کارگزاران (کارا) را به بهره‌برداری رسانده است. محسنی ادامه داد: تجمع سرویس‌ها و خدمات در یک درگاه، غیر کاغذی کردن فرآیندها، کاهش هزینه‌ها، دستیابی به خدمات متنوع‌تر، حذف نامه‌نگاری و مراجعات حضوری، از مهم‌ترین ویژگی‌های درگاه الکترونیکی کارگزاران است که به طور حتم مورد استقبال کارگزاران قرار خواهد گرفت.

### بورس کالا

### عرضه بیش از ۲۰ هزار تن فولاد شرکت‌های فولاد خوزستان و ذوب آهن اصفهان

شرکت ایرانکو دیروز یک هزار تن شمش هزار پوندی، یک هزار تن بیلت و ۲۰ تن شمش آلیاژ تولیدی خود را در این تالار عرضه کرد. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۸ آبان‌ماه میزبان عرضه ۱۵ هزار تن شمش بلوم شرکت فولاد خوزستان و ۵ هزار و ۸۰۰ تن سبد میلگرد مخلوط شرکت ذوب‌آهن اصفهان بود. شرکت ایرانکو نیز در این روز یک هزار تن شمش هزار پوندی، یک هزار تن بیلت و ۲۰ تن شمش آلیاژ تولیدی خود را در این تالار عرضه کرد. براساس این گزارش، ۵ کیلوگرم شمش طلای معدن مونه نیز در این تالار عرضه شد. این گزارش حاکی است که ۱۷ هزار و ۵۰۰ تن قیر در تالار صادراتی عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی نیز در این روز میزبان عرضه ۱۲۳ هزار و ۴۲ تن قیر، لوب‌کات، وکیوم بناتوم، مواد پلیمری و گوگرد بود. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۳۷ هزار قطعه جوجه یک روزه، یک هزار و ۶۲۵ تن شکر و ۲۳ هزار تن گندم خوراکی و دو روم را تجربه کرد. بازار فرعی نیز شاهد عرضه ۲ هزار و ۳۲۱ تن نخ پلی استر در گریدهای مختلف بود.

### یادداشت

سیدمحمدصدرالغروی  
sadrgharavi@yahoo.com

در معاملات روز دوشنبه شاخص کل فرابورس با رشد نزدیک به ۹ واحدی در قله تاریخی خود یعنی ارتفاع ۹۶۹ واحدی ایستاد. شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران نیز در بازار روز دوشنبه با رشد ۶۰ واحدی همراه بود و در نهایت نامگر بازار سهام به رقم ۸۷ هزار و ۴۷۷ واحد رسید. در بین تمامی نمادها، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۸۴ واحد، نماد ایران خودرو با ۲۹ واحد و نماد پتروشیمی پردیس با ۲۳ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص کل داشتند و باعث رشد شاخص کل در بازار سهام شدند و در مقابل نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۸۲ واحد، نماد شرکت ارتباطات سیار ایران با ۲۹ واحد، نماد معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۲۴ واحد و در آخر نماد گسترش نفت و گاز پارسیان با ۲۴ واحد بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص کل داشتند و مانع از رشد بیشتر نامگر بورس شدند.

### جمع آوری سهام توسط شرکت‌های حقوقی

بورس تهران در حالی زیر سایه معاملات درون‌گروهی و انتقالی بازارگردان‌های حامی معامله‌گران بورس شاهد غلبه عرضه بر تقاضای سهام در اغلب نمادهای معاملاتی به‌ویژه میان بازار دومی‌ها و شرکت‌های برخورد از سرمایه پایین بود که گروه خودرویی‌ها و قطعه‌سازها با اقبال خریداران اغلب حقیقی سهام رو به رو شد. در گروه فلزات اساسی نیز فولادی‌ها در حالی شاهد عرضه پرجمع سهام از سوی معامله‌گران اغلب حقیقی بودند که بازارگردان‌های حقوقی در دامنه نوسان منفی فرضی برای جمع‌آوری سهام پیدا کردند و گروه پالایشی‌ها نیز همزمان با آغاز به کار بازارهای

### با رشد نزدیک به ۹ واحدی شاخص کل فرابورس اتفاق افتاد

## آیفکس در قله تاریخی



جهانی و رفت و برگشت قیمت جهانی نفت خام به قیمت‌های قبلی دوباره با معاملات متعادل در این گروه رو به رشد شدند. از نکات قابل توجه بازار سهام اینکه بیش از ۲۲۲ میلیون سهم بانک ملت به ارزش بیش از ۲۱ میلیارد تومان از کد سرمایه‌گذاری صبا تامین به کد گروه مالی ملت و بازارگردان این بانک واگذار شد. طی روزهای اخیر حجم‌های عمده‌ای از کد سرمایه‌گذاری صبا تامین وابسته به شستا به کد گروه مالی ملت و بازارگردان آن با معاملات انتقالی مواجه بوده است. بر این اساس معاملات درون‌گروهی شرکت‌های حقوقی حرف اول را در بازار سهام می‌زند.

**افزایش حجم و ارزش معاملات فرابورس ایران**  
میانه هفته معاملاتی جاری بازار فرابورس ایران شاهد مبادله نزدیک

به ۲۸۵ میلیون ورقه بهادار به ارزش یک‌هزار و ۸۱۸ میلیارد ریال بود که نسبت به روز گذشته از افزایش حجم و ارزش معاملات حکایت داشت. دوشنبه هشتم آبان‌ماه به موزات دادوستدهای انجام شده در بازارها همچنین شاهد چندین توقف و بازگشایی نماد و اعلام تاریخ توقف نماد معاملاتی اسناد خزانه اسلامی در نماد «سخاب ۲» بودیم. بدین ترتیب در تابلو الف بازار اول و دوم بیش از ۱۲۱ میلیون فرابورس ایران پس از ارائه اطلاعات تکمیلی در خصوص اثر کاهش نرخ کارمزد بر سود هر سهم این شرکت و اعلام اینکه این موضوع دارای آثار با اهمیت بر پیش‌بینی سود خالص هر سهم فرابورس نیست، بازگشایی شد. همچنین نماد معاملاتی شرکت‌های تولید برق عسلویه مینا، ریل‌پداز سیر، توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی و آهن

### نامگر بازار سهام

#### بیشترین درصد افزایش

کربن ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که پارس سرام در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شکرین	۳,۹۵۲	۸.۸۴
کسرام	۳,۰۵۵	۴.۹۸
بسویج	۸,۳۶۶	۴.۹۸
کرمانشا	۲,۸۲۶	۴.۹۴
رتکو	۱۰,۸۹۴	۴.۸۳
خرینگ	۹۲۵	۴.۶۴
پدرخش	۴,۱۹۵	۴.۴۸

#### بیشترین درصد کاهش

شیشه همدان صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. آلومینیوم ایران در رده دوم این گروه ایستاد. ایران ارقام هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کهمدا	۶,۵۸۹	(۴.۹۱)
فایرا	۱,۴۴۵	(۴.۴۳)
مرمام	۵,۵۲۰	(۴.۳۸)
تاباد	۲,۴۲۲	(۴.۱۹)
قشرین	۲۶,۹۶۲	(۴.۰۷)
یکاب	۱۵,۸۶۵	(۴.۰۳)
حفراس	۳,۲۶۰	(۴)

#### پرمعامله‌ترین سهم

حق تقدم سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تاکنون پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. پالایش نفت بندرعباس هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
تاپیکوچ	۲۱۷	۳۹,۸۳۹
خسپا	۱۰۲۲	۳۵,۸۰۸
شبندر	۵۸۵۲	۳۵,۵۶۵
فولاد	۲۳۵۱	۲۴,۳۰۱
شتران	۳۸۱۳	۲۱,۶۴۸
کاوه	۲۱۰۳	۲۰,۴۷۷
خپارس	۷۸۱	۱۷,۰۴۹

#### بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
شبندر	۵۸۵۲	۲۰,۸۱۲
شیریز	۷۰۱۸	۱۰,۶۹۱۱
شتران	۳۸۱۳	۸۲,۵۳۷
شیران	۳۸۰۰	۵۸,۴۵۹
فولاد	۲۳۵۱	۵۶,۸۸۸
شینتا	۳۵۶۲	۵۴,۹۳۱
فخوز	۳۹۰۱	۴۵,۳۸۹

#### بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
کاوه	۲۱۰۳	۴۸۲۱
خسپا	۱۰۲۲	۲۳۵۱
شتران	۳۸۱۳	۲۳۵۹
شبندر	۵۸۵۲	۲۳۴۹
فولاد	۲۳۵۱	۱۸۳۷
آپ	۱۳۹۶۷	۱۴۹۶
شیریز	۷۰۱۸	۱۴۶۶

#### بالترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۱۴۶۴	۷۳۲
کحافظ	۳۱۹۷	۶۳۹
کخکمک	۱۲۱۵	۶۰۸
خمحور	۲۲۶۳	۵۶۶
شیراس	۲۰۰۱	۵۰۰
قنابت	۲۰۰۱	۴۰۰
ددام	۴۳۸۱	۲۹۲

#### کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۳۷۰۶	۱.۵۶
وخارزم	۷۱۸	۱.۹۱
واعتبار	۱۴۹۱	۲.۷۶
وصنا	۹۹۲	۳.۲۸
پردیس	۱۱۵۵	۳.۴۶
ویانک	۱۸۳۸	۳.۵۱
پارسیان	۱۷۱۲	۳.۶۶

میلیون سهم به ارزش ۸۳ میلیارد ریال را مبادله کردند. نماد ذوب همچنین در صدر نمادهای پربازدید نشست و پس از آن نماد شیر پاستوریزه بگانه آذربایجان شرقی و آسیا سیر ارس در جایگاه دوم و سوم نماد پربیننده قرار گرفتند. بازار پایه نیز میزبان نقل و انتقال بیش از ۱۵۱ میلیون سهم به ارزش ۳۴۲ میلیارد ریال قرار گرفت. نماد شرکت کیسون بالاترین حجم و ارزش معاملات را در این بازار تجربه کرد. در بازار اوراق با درآمد ثابت فرابورس هم که شنبه هفته آینده مورخ ۱۳ آبان ماه نماد اسناد خزانه اسلامی در نماد «سخاب ۲» به منظور واریز وجه اسمی این اوراق در سررسید متوقف می‌شود، سرمایه‌گذاران ۹۸۷ هزار ورقه را به ارزش ۹۶۲ میلیارد ریال دست به دست کردند. در همین حال تابلو اوراق تسهیلات مسکن شاهد جای‌جایی بیش از ۷۷ هزار ورقه تسه به ارزش حدود ۵۹ میلیارد ریال بود. این اوراق در بازه قیمتی ۲۴۸ تا ۷۹۱ هزار ریال دادوستد شدند و اوراق تسه مهرماه بیشترین حجم و ارزش معاملات را در این تابلو به ثبت رساند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله نیز دادوستدهای امروز را با خریدوفروش ۱۰.۵ میلیون ورقه به ارزش بیش از ۱۰۵ میلیارد ریال خاتمه دادند. صندوق اعتماد آفرین پارسیان در صدر ETFها به لحاظ ثبت بالاترین رقم حجم و ارزش معاملات ایستاد. در نهایت نمادهایی از گروه‌های پالایشی و پتروشیمی یعنی «مارون»، «شیراز» و «خراسان» و نیز سه نماد از گروه عرضه برق، گاز، بخار و آب گرم به نام‌های «مپینا»، «ماوند» و «یکه‌نوج» بیشترین تاثیر مثبت بر آیفکس را در معاملات دیروز رقم زدند.



### سهامداران به شرایط بنیادی شرکت‌ها توجه کنند

بانکی به‌عنوان یکی از دلایل اصلی بهبود شرایط بورس و رشد شاخص یاد کرد. زمانی می‌توان ادعا کرد کاهش نرخ سود بانکی موجب سرازیر شدن نقدینگی به تالار شیشه‌ای شده است که در وهله نخست بورس سود بیشتری را نصیب سرمایه‌گذاران کند و در وهله دوم نیز در پی کاهش نرخ سود بانکی، بهره تسهیلات ارائه شده به بنگاه‌ها و صنایع نیز کم شود و در پی آن با افت هزینه تمام‌شده تولیدات شرکت‌ها، بنگاه‌های تولیدی سودآور



### نمایشگاه بورس کیش؛ پیام‌سان فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ایران

به لحاظ قوانین و مقررات حمایت‌هایی نیاز داریم که البته در این رابطه کمیسیون‌های مختلف مجلس و نمایندگان مجلس از بازار سرمایه حمایت می‌کنند و امید است به‌زودی قوانین اصلاح شود. سخنگوی سازمان بورس در خصوص برنامه‌های این سازمان در حوزه جذب سرمایه‌گذار خارجی گفت: ما ناگزیر از این هستیم که اقتصاد دنیا را در اقتصاد ایران شریک کنیم و در اقتصاد دنیا نیز سهیم شویم. بازار سرمایه تا امروز نقش خوبی در این روند داشته و بیش از ۲ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری خارجی از طریق آن جذب شده است. وی با اشاره به اینکه تغییر عضویت ایران در اسیکو از عضو عادی به ناظر به‌طور جدی در حال پیگیری است، افزود: در زمینه تکنولوژی‌های مالی تفاهم‌نامه‌های متعددی با کشورهای مختلف داشتیم و امید است بتوانیم سامانه‌های معاملاتی بازار سرمایه را

را ملایک انتخاب سهام قرار داده و نباید به‌صورت هیجانی اقدام به سرمایه‌گذاری در بورس کنند. بهبود شرایط جهانی برخی کالاها به‌ویژه فلزات پایه، تعادل قیمت جهانی نفت و رشد آرام طلای سیاه و همچنین امیدواری‌ها نسبت به گزارشات شش ماه شرکت‌ها از جمله دلایل رشد این روزهای شاخص بورس است. در حال حاضر بازار سرمایه سود بدون ریسک و تضمین‌شده‌ای بالاتر از بانک‌ها در مجموع نصیب سرمایه‌گذاران نمی‌کند که بتواند از کاهش نرخ سود

### رئیس سازمان بورس عنوان کرد

### رئیس سازمان بورس عنوان کرد

روشن وزارت اقتصاد افزود: مهم‌ترین سیاست وزارت اقتصاد و دارایی کمک به تامین مالی بخش خصوصی است، در همین راستا نقش بازار سرمایه باید در تامین مالی ارتقا پیدا کند. وی در ادامه با اشاره به اینکه شفافیت یکی دیگر از موارد مورد تاکید وزیر اقتصاد بود، افزود: سازمان بورس وظیفه خودش را ارتقای شفافیت در بازار سرمایه می‌داند که با توجه به تاکید وزیر اقتصاد بر این مهم، تلاش می‌شود شفافیت بیشتر شود. به گفته رئیس سازمان بورس لایحه قوانین بازار سرمایه در حال عبور از مراحل نهایی است و نظرات فعالان بازار سرمایه در حالت جمع‌آوری است و به‌زودی در مسیر تصویب قرار خواهد گرفت. سخنگوی سازمان بورس با تاکید بر اینکه یکی از مهم‌ترین برنامه‌های ارکان بازار سرمایه جذب و پذیرش شرکت‌های جدید در بازار سرمایه است، افزود: در حوزه‌های مختلف

### رئیس سازمان بورس عنوان کرد

### رئیس سازمان بورس عنوان کرد

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور در خصوص ارزیابی و جمع‌بندی از جلسه وزیر اقتصاد و دارایی با ارکان بازار سرمایه گفت: ارکان بازار سرمایه نشست خوبی با وزیر اقتصاد و دارایی داشتند. وزیر اقتصاد رهنمودهایی برای بازار سرمایه داشت که تلاش می‌شود خواست‌های ایشان برآورده شود و البته فعالان بازار سرمایه نیز درخواست‌هایی داشتند که از طریق کانون‌ها منتقل شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور در گفت‌وگو با سنا با تاکید بر اینکه بازار سرمایه با بخش واقعی اقتصاد همزمان باید مورد حمایت قرار بگیرد، افزود: دولت باید برای افزایش سودآوری بنگاه‌های اقتصادی تلاش کند، البته با کمکی که دولت به شرکت‌های تولیدی داشته و حمایت‌هایی که از بخش تولید کشور می‌شود، سودآوری صنایع در حال بهبود است. محمدی با اشاره به سیاست‌های

### رضا خانلو

کارشناس بازار سهام  
هر چند شاخص بورس این روزها به نزدیکی رکورد تاریخی خود که ارتفاع ۸۹ هزار واحد است نزدیک شده، اما رشد شاخص بورس تمام واقعیت بازار سرمایه نیست و تداوم رکوردشکنی شاخص به این معنا نیست که سهام همه شرکت‌ها در بورس با رشد و افزایش همراه است. بر این اساس سهامداران به‌ویژه تازه‌واردان به بورس باید شرایط بنیادی شرکت‌ها و صنایع

### دریچه

### دریچه

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور در خصوص ارزیابی و جمع‌بندی از جلسه وزیر اقتصاد و دارایی با ارکان بازار سرمایه گفت: ارکان بازار سرمایه نشست خوبی با وزیر اقتصاد و دارایی داشتند. وزیر اقتصاد رهنمودهایی برای بازار سرمایه داشت که تلاش می‌شود خواست‌های ایشان برآورده شود و البته فعالان بازار سرمایه نیز درخواست‌هایی داشتند که از طریق کانون‌ها منتقل شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور در گفت‌وگو با سنا با تاکید بر اینکه بازار سرمایه با بخش واقعی اقتصاد همزمان باید مورد حمایت قرار بگیرد، افزود: دولت باید برای افزایش سودآوری بنگاه‌های اقتصادی تلاش کند، البته با کمکی که دولت به شرکت‌های تولیدی داشته و حمایت‌هایی که از بخش تولید کشور می‌شود، سودآوری صنایع در حال بهبود است. محمدی با اشاره به سیاست‌های

### رضا خانلو

کارشناس بازار سهام  
هر چند شاخص بورس این روزها به نزدیکی رکورد تاریخی خود که ارتفاع ۸۹ هزار واحد است نزدیک شده، اما رشد شاخص بورس تمام واقعیت بازار سرمایه نیست و تداوم رکوردشکنی شاخص به این معنا نیست که سهام همه شرکت‌ها در بورس با رشد و افزایش همراه است. بر این اساس سهامداران به‌ویژه تازه‌واردان به بورس باید شرایط بنیادی شرکت‌ها و صنایع

### دریچه

### دریچه

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور در خصوص ارزیابی و جمع‌بندی از جلسه وزیر اقتصاد و دارایی با ارکان بازار سرمایه گفت: ارکان بازار سرمایه نشست خوبی با وزیر اقتصاد و دارایی داشتند. وزیر اقتصاد رهنمودهایی برای بازار سرمایه داشت که تلاش می‌شود خواست‌های ایشان برآورده شود و البته فعالان بازار سرمایه نیز درخواست‌هایی داشتند که از طریق کانون‌ها منتقل شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور در گفت‌وگو با سنا با تاکید بر اینکه بازار سرمایه با بخش واقعی اقتصاد همزمان باید مورد حمایت قرار بگیرد، افزود: دولت باید برای افزایش سودآوری بنگاه‌های اقتصادی تلاش کند، البته با کمکی که دولت به شرکت‌های تولیدی داشته و حمایت‌هایی که از بخش تولید کشور می‌شود، سودآوری صنایع در حال بهبود است. محمدی با اشاره به سیاست‌های

### تولد بورسی تازه نفس در آستانه قزاقستان

قزاقستان تصمیم دارد در مرکز مالی بین‌المللی آستانه (پایتخت قزاقستان) بورس اوراق بهادار تأسیس کند. در نشست هیات‌مدیره مرکز مالی بین‌المللی آستانه (AIFC) مقرر شد براساس چارچوب مطرح شده، مراحل راهاندازی بورس اوراق بهادار آستانه به سرعت آغاز شود. براساس این گزارش، چارچوب تصویب شده، بورس اوراق بهادار شانگهای به‌عنوان سهامدار عمده این بازار معرفی شده و بورس نزدیک نیز پلتفرم معاملاتی این بازار را طراحی خواهد کرد و به این ترتیب این دو بازار بزرگ، از سهامداران عمده و استراتژیک بورس آستانه محسوب می‌شوند. به نظر می‌رسد بورس تازه تأسیس آستانه، محلی برای خصوصی‌سازی شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری در قزاقستان باشد؛ شرکت‌هایی که اغلب دولتی بوده و مربوط به صندوق ضمانت و دارایی دولتی «ساموراک قرینا» خواهد بود. مرکز مالی بین‌المللی آستانه (AIFC) منطقه آزاد تجاری در آستانه، پایتخت قزاقستان است که براساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده از تاریخ اول ژوئن سال ۲۰۱۸ فعالیت خود را به‌صورت عملی آغاز خواهد کرد. طبق برنامه چشم‌انداز توسعه نوسالانه نظریات، رئیس‌جمهور قزاقستان، که به «۱۰۰ گام محکم» مشهور است، این کشور تا سال ۲۰۵۰ قصد دارد به لیست کشورهای توسعه‌یافته ارتقا یابد به همین دلیل برنامه‌های اقتصادی و تجاری متنوعی را برای دستیابی به این هدف پیاده کرده است.

### شرکت‌ها و مجامع

### پوشش ۴۵ درصدی پیش‌بینی‌های «حریل»

شرکت ریل‌پداز سیر پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه معادل یک هزار و ۹۶۰ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت ریل‌پداز سیر پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را مبلغ ۹۲ ریال اعلام کرد و طی دوره شش‌ماهه نخست سال با اختصاص مبلغ ۴۱ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۴۵ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد.

اخبار



**بالش هوشمندی که دمای بدن را در حین خواب تنظیم می‌کند**

محققان با فناوری نانو، بالشی به بازار عرضه کردند که می‌تواند با تنظیم دمای بدن، خواب راحتی را به ارمغان آورد.

به گزارش مهر به نقل از استاد ویژه توسعه فناوری نانو، شرکت سیمبا هیبرید (Simba Hybrid) بالشی به بازار عرضه کرده که با استفاده از آن می‌توان خواب راحتی را تجربه کرد. این بالش با استفاده از نانولوله‌های کربنی و فناوری ویژه ناسا طراحی و ساخته شده و به قیمت ۹۵ پوند به بازار عرضه شده است.

با استفاده از این بالش دمای بدن در طول شب تنظیم شده و شرایط برای خواب راحت‌تر فراهم می‌شود. سطح این بالش با استفاده از مواد تغییر فازدهنده پوشانده شده است؛ این فناوری توسط ناسا ارائه شده است. این فناوری می‌تواند مدیریت تغییرات دمای بدن را در طول شب به عهده گیرد.

نانولوله‌های کربنی موجود در این بالش وظیفه واکنش دادن به وزن سر و شکل‌دهی به بالش براساس فشار واردشده از سر را دارند. این نخستین باری است که از نانولوله‌های کربنی برای چنین هدفی استفاده می‌شود. نانولوله‌های به کار رفته در این پروژه قابل تنظیم هستند، به طوری که فرد می‌تواند بین سه حالت نرم، معتدل و سفت، یکی را برای خواب انتخاب کند.

سازنده این بالش معتقد است که تولید آنها از نظر پاسخ‌دهی به نیاز مصرف‌کننده نسبت به فناوری‌های رایج یعنی بالش دارای حافظه، از عملکرد بهتری برخوردار است. الباف به کار رفته در این بالش ۱۰۰ درصد از پنبه بوده و داخل آن از پر استفاده شده است.

از این فناوری قرار است در صندلی هواپیماها استفاده شود. وزن سر انسان بین ۴.۵ تا ۵.۵ کیلوگرم بوده و یکی از مهم‌ترین بخش‌های بدن محسوب می‌شود. از این رو زمان خواب باید این بخش از بدن در جای مناسبی قرار گیرد تا بتوان خواب راحتی داشت. بعد از یک روز پر کار و خسته‌کننده، وجود شرایط مناسب برای یک خواب راحت بسیار ضروری است. از این رو وجود یک بالش هوشمند می‌تواند کمک شایانی کند.

**سنجش کیفیت هوا با اپلیکیشن موبایلی**

محققان با کمک فناوری «واقعیت افزوده» (augmented reality) موفق به توسعه یک اپلیکیشن جدید شدند که چگونگی بهبود کیفیت هوای خانه توسط گیاهان را نشان می‌دهد.

به گزارش ایسنا و به نقل از گیزمگ، علم به ما می‌گوید که گیاهان به بهبود کیفیت هوا کمک کرده و فضا را برای ما مطبوع‌تر می‌کنند، اما تیم توسعه‌دهنده این اپلیکیشن، یک گام فراتر رفته و بیش از ۱۰۰ مقاله علمی را برای توسعه این اپلیکیشن مرور کرده‌اند.

این اپلیکیشن که «تعادل زندگی گیاهی» (Plant Life Balance) نام دارد، یک سیستم رتبه‌بندی برای درک چگونگی تاثیر گیاهان مختلف بر کیفیت هوا و بهبود زندگی شهروندان است. این اپلیکیشن چگونگی جذب ترکیبات آلی فرار و سایر ذرات مانند گرد و غبار، گرده، بخار و دوده توسط گیاهان و همچنین عملکرد گیاهان در بهبود بهره‌وری و رفتار اجتماعی را نشان می‌دهد.

Plant Life Balance همچنین تاثیر میزان کوچکی و بزرگی برگ گیاهان بر این روند را نیز مورد بررسی قرار می‌دهد. برای استفاده از این اپلیکیشن تنها کافی است کاربران یک عکس با گوشی هوشمند خود از فضای اتاق گرفته و همچنین تعداد و اندازه گیاهان موجود در این اتاق را در اپلیکیشن وارد کنند. پس از آن، این اپلیکیشن داده‌ها را آنالیز و وضعیت سلامت اتاق را بررسی کرده و به آن نمره می‌دهد. کاربران همچنین می‌توانند با کپی کردن تصویر گیاهان مجازی روی عکس اتاق، تاثیر وجود گیاهان جدید بر فضای اتاق را بسنجند.

این اپلیکیشن رایگان بوده و برای سیستم‌های عامل iOS و Android در دسترس است.

**اپل عرضه آیفون X را آغاز کرد**

پس از آغاز پیش‌فروش آیفون X از صبح جمعه گذشته، حال خریداران این گوشی اعلامیه‌هایی مبنی بر دریافت این گوشی در تاریخ سوم نوامبر دریافت می‌کنند. به گزارش زومیت، اپل به همراه شماری از اپراتورهای مخابراتی در شماری از کشورهای جهان، پیش‌فروش آیفون X را آغاز کرد. پس از آغاز پیش‌فروش آیفون‌های جدید اپل، خبری منتشر شد که نشان از آغاز عرضه این گوشی در ایالات متحده آمریکا داشت. براساس اطلاعات موجود، اسپرینت نخستین اپراتور آمریکایی است که اعلامیه‌هایی مبنی بر ارسال آیفون ایکس برای کاربران ارسال کرده است. اسپرینت به شماری از پیش‌خریدکنندگان آیفون X اعلام کرده که گوشی آنها در تاریخ سوم نوامبر به دستشان خواهد رسید. در واقع افرادی که این گوشی را پیش‌خرید کرده‌اند، دقیقاً در روزی که آیفون ۱۰ راهی بازار خواهد شد، گوشی خود را دریافت خواهند کرد.

پیش‌خریدکنندگان آیفون ۱۰ از وبسایت اپل نیز به احتمال زیاد گوشی‌های هوشمندشان را از سوم نوامبر دریافت خواهند کرد.

**عضو هیأت‌رئیس مجلس تاکید کرد**

**نقش برجسته فناوری اطلاعات در بهبود شاخص‌های کلان اقتصادی**



عضو هیأت‌رئیس مجلس شورای اسلامی با اشاره به نقش مهم فناوری اطلاعات در اقتصاد کشورها به خصوص ایجاد اشتغال گفت امروز نقش فناوری اطلاعات در بهبود شاخص‌های کلان اقتصادی بسیار اثرگذار است.

به گزارش ایرنا، غلامرضا کاتب در نخستین کنفرانس ملی فرصت و پیشرفت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات که با حضور سرپرست دانشگاه فرهنگیان و جمعی از دست‌اندرکاران حوزه آموزش و پژوهش در پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات همراه بود در سخنانی با اشاره به اینکه در افق ۲۰ساله نظام و همچنین برنامه ششم توسعه پیش‌بینی شده در بخش فناوری اطلاعات به رتبه دوم منطقه دست یابیم و از سوی ۲.۸ واحد رشد اقتصادی کشور باید از محل این حوزه ایجاد فعلی دستیابی به این مهم را در شرایط فعلی دشوار دانست. وی همچنین گفت: در برنامه ششم توسعه در بحث اشتغال پیش‌بینی

شده سالی ۸ دهم درصد رشد اشتغال افزایش و نرخ بیکاری ما که در حال حاضر ۱۲ درصد است به میزان ۴ درصد کاهش یابد که مهم‌ترین و اثربخش‌ترین راه برای بهبود این شاخص‌های کلان اقتصادی فناوری‌های اطلاعات و ارتباطات است.

نماینده گرمسار و آرادان در مجلس شورای اسلامی ادامه داد: اگرچه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در سال ۱۳۹۵ توانست ۱۰۰ هزار شغل ایجاد کند، اما انتظاراتها بیش از این است. وی با تاکید بر اینکه دولت باید تلاش کند به احکام برنامه توسعه تریسمی از سوی مجلس شتاب بیشتری دهد، افزود: به‌طور حتم مجلس در این بخش جلوتر از دولت گام برداشته است. کاتب ادامه داد: ما در برنامه ششم توسعه و کل قوانینی که در مجلس در حال حاضر در حال بررسی و تصویب است به هیچ‌وجه اجازه توسعه و تاسیس شرکت‌های دولتی را نخواهیم داد. وی در عین حال گفت: تنها موردی که

**افزایش فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در دانشگاه آزاد**

در شرایط بسیار خوبی قرار دارد. وی افزود: در این مرکز فضای لازم برای راه‌اندازی ۱۶ شرکت دانش‌بنیان وجود دارد، با توجه به ظرفیت این واحد دانشگاهی به‌زودی شاهد فعالیت بیش از پیش شرکت‌های دانش‌بنیان خواهیم بود. رنجبر افزود: همانطور که مقام معظم رهبری بارها تاکید داشته‌اند، باید علوم تولیدی در دانشگاه‌ها نافع، کاربردی و تجاری‌سازی شوند تا بتوان بر اقتدار و قدرت سیاسی و اقتصادی کشور بیش از پیش افزود. وی ادامه داد: از آنجایی که مجموعه دانشگاه آزاد

معاون پژوهش و فناوری دانشگاه آزاد گفت راه‌اندازی و حمایت از فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها از برنامه‌های اصلی و اولویت‌دار معاونت پژوهش و فناوری دانشگاه آزاد است.

به گزارش مهر به نقل از واحد علوم و تحقیقات، دکتر بیژن رنجبر در حاشیه بازدید از کتابخانه و مرکز اسناد علمی دکتر حبیبی واحد علوم و تحقیقات گفت: مرکز اسناد و کتابخانه واحد علوم و تحقیقات، خوشبختانه از نظر محتوای گردآوری‌شده و همچنین فضا و ساختار فیزیکی



**تازه‌های فناوری**



شرکت Sawyer Products به تازگی یک فیلتر قابل حمل آب ساخته که قابلیت پاکسازی هر گونه آبی را دارد. کافی است آن را درون بطری آب قرار داد و کاربر می‌تواند مستقیماً از بطری آب بنوشد. این فیلتر می‌تواند ۹۹.۹ درصد از باکتری‌ها و ویروس‌های آب را پاک کند و وسیله‌ای ایده آل برای کوهنوردی یا سفر است.

اخبار



**وزیر ارتباطات خبر داد  
رفع موانع رشد پیام‌رسان‌های ایرانی در دستور کار قرار گرفت**

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت رفع موانع رشد شبکه‌های پیام‌رسان ایرانی در دستور کار قرار گرفت.

به گزارش مهر، محمدجواد آذری جهرمی با انتشار توییتی در صفحه شخصی خود در شبکه اجتماعی توییتر، گفت: براساس مصوبه شورای عالی فضای مجازی، شبکه‌های پیام‌رسان موبایلی که در داخل کشور فعال هستند، مورد حمایت ویژه قرار خواهند گرفت.

وی تاکید کرد: رفع موانع رشد این صنعت، در دستور کار قرار گرفته است.

به گزارش مهر، سیاست دولت در حمایت از شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌های داخلی و نداشتن سهمی از بازار کشور، با وجود اشباع بازار به دست شبکه‌های موبایلی خارجی، مورد انتقاد کارشناسان است.

**۸ دانشگاه ایرانی در برترین‌های مرکز رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان**

هشت دانشگاه ایرانی در میان برترین دانشگاه‌های جهان براساس ویرایش ۲۰۱۷ مرکز رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان قرار گرفته‌اند.

به گزارش روز دوشنبه گروه علمی ایرنا از پژوهشگاه علوم و فناوری اطلاعات ایران، رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان تنها نظامی است که اعضای هیأت علمی و تربیت دانشجویان، اعتبار بی‌نیاز از پیمایش‌های رایج و پرسشنامه می‌سجد و بر همین اساس هشت دانشگاه ایرانی در این رتبه‌بندی جای گرفته‌اند. بر پایه ویرایش ۲۰۱۷ مرکز رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان، دانشگاه‌های صنعتی شریف، تهران، علوم پزشکی تهران، صنعتی اصفهان، تربیت مدرس، صنعتی امیرکبیر، شیراز و علم و صنعت ایران در رتبه‌های نخست تا هشتم ملی جای گرفته‌اند. مرکز رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان هرساله موسسه‌های گوناگون را در سراسر جهان بر پایه هشت سنجه کلیدی ارزیابی و فهرست هزار موسسه برتر را منتشر می‌کند. کیفیت آموزش، اشتغال دانش‌آموختگان، کیفیت اعضای هیأت علمی، انتشارات، تاثیرگذاری، استنادها، تاثیر گسترده و پروانه‌های ثبت اختراع سنجه‌هایی هستند که این نظام رتبه‌بندی به‌کار می‌برد. بر پایه ویرایش ۲۰۱۷ رتبه‌بندی مرکز رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان، دانشگاه هاروارد آمریکا بیشترین امتیاز را دارد و پیشگام موسسه‌های جهان است و پس از آن دانشگاه استنفورد آمریکا، موسسه فناوری ماساچوست، دانشگاه کمبریج انگلیس، دانشگاه کالیفرنیا، دانشگاه کلمبیا، پرینستون، برکلی، شیکاگو نیز رتبه‌های بعدی را دارند.

**لباس‌ها تا سه سال آینده  
خودشان سرد و گرم می‌شوند**

محققان نانوکپسول‌هایی ساخته‌اند که به پارچه‌های مختلف می‌چسبند و می‌توانند با توجه به وضعیت آب و هوا کاربر خود را گرم یا سرد کنند. به گزارش مهر به نقل از تک‌کراچ، به‌زودی لباس‌هایی به بازار می‌آیند که می‌توانند صاحب خود را با توجه به وضعیت هوا، گرم یا سرد کنند. دانشمندان کپسول کوچکی ساخته‌اند که قابلیت جذب و آزاد کردن گرما را دارد. این کپسول‌ها را می‌توان به‌طور دائم به فیبرهای پارچه‌ای چسباند. این کپسول‌های نانو که هزاران بار کوچک‌تر از عرض موی انسان هستند از نشاسته و نوعی ماده موم‌مانند ساخته شده‌اند.

در حقیقت نانوکپسول‌ها عملکرد عرق کردن در بدن انسان را تقلید می‌کنند. در این فرآیند عرق روی پوست انسان مقدار زیادی از گرما را جذب می‌کند و بخار می‌شود.

موم طوری طراحی شده تا در دمای بالاتر از بدن انسان آب شود، بنابراین گرما داخل پارچه می‌ماند و صاحب لباس گرم می‌ماند. از سوی دیگر هنگامی که کاربر احساس خنکی می‌کند، موم با آزاد کردن گرما دوباره جامد می‌شود.

محققان سازنده این فناوری معتقدند ساخت آن به تولید طیف وسیع و نوینی از لباس‌های ورزشی منجر می‌شود که به‌طور فعال و هنگام دو کاربر را خنک می‌کنند سپس در زمان توقف به آرامی بدن آنها را خنک می‌کند.

دکتر کارلا سیلوا، محقق ارشد مرکز نانو تکنولوژی و مواد هوشمند در پرتغال می‌گوید: این فناوری تا سه‌سال آینده وارد بازار می‌شود. می‌توان از این فناوری برای لباس‌های ورزشی و... استفاده کرد. این فناوری به خصوص برای افرادی که نمی‌توانند دمای بدن خود را کنترل کنند مانند کودکان و افراد سالمند بسیار مفید است.



استاندار کرمانشاه گفت

### توجه به بهبود فضای کسب‌وکار منجر به سرمایه‌گذاری و رفع مشکل بیکاری می‌شود

استاندار کرمانشاه گفت یکی از راهایی که می‌تواند سرمایه‌گذاری به دنبال داشته باشد و در کاهش مشکلات بیکاری نقش مهمی ایفا کند، توجه جدی به بهبود فضای کسب‌وکار در استان است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت کشور، مهندس هوشنگ بازوند در بیست و ششمین جلسه ستاد تسهیل رفع موانع تولید در سال جاری در استان، افزود: همه وظیفه داریم تسهیلات مباحث کارآفرینی و بهبود فضای کسب‌وکار در استان باشیم و از این طریق به ایجاد اشتغال، رونق تولید و جذب سرمایه‌گذاری کمک کنیم. وی اظهار داشت: یکی از موارد بسیار مهم در تشکیل ستاد تسهیل تلاش برای رفع موانع تولید است، لذا از دبیر کارگروه درخواست داریم که نسبت به تشکیل مستمر این جلسه اقدام کند.



دریاچه



## چرا «تامین سرمایه» مهم‌ترین چالش اقتصاد دیجیتال ایران است؟

ظهور و توسعه استارت‌آپ‌ها در ایران مزایای فراغیبال انکاری برای کشور دارد، اما اکنون مسئله اصلی «تامین سرمایه» است که باید حل شود. در این یادداشت به نقل از نویانا با بیان هفت نکته، بررسی می‌کنیم که چرا تأمین سرمایه مهم‌ترین چالش استارت‌آپ‌های ایران است و چطور می‌توان این چالش را حل کرد؟

**۱- توسعه استارت‌آپ‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری تخصصی است**
توجه به استارت‌آپ‌ها و «اقتصاد دیجیتال» اکنون به یکی از «مهم‌ترین عوامل توسعه کشور» و «راهنای چالش‌های اساسی» مثل اشتغال فرار مغزها، محیط زیست، امنیت و… تبدیل شده است و این روزها تقریباً بیست‌تردم، مستولان و کارشناسان از خدمات و مزایای این کسب‌وکارهای نوپا اطلاع دارند. اما باید توجه کرد که «سرمایه‌گذاری تخصصی» در حوزه استارت‌آپ‌ها، مهم‌ترین و حیاتی‌ترین نیاز این بخش به حساب می‌آید. در همین راستا می‌توان به شکل‌گیری و توسعه شرکت‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری داخلی تخصصی یعنی همان سرمایه‌گذاران جسورانه (به بیانی خطرپذیر یا وی‌سی‌ها) امیدوار بود. از طرفی باید دقت کرد که تنها وجود سرمایه هدایت‌نشده و بدون تخصصی یا تجربه لازم مدیریتی، نه‌تنها اثربخشی چندانی ندارد، بلکه می‌تواند آسیب‌های قابل توجهی را نیز در پی داشته باشد. این در حالی است که شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه به شکل کاملاً تخصصی و با تجربه کافی می‌توانند سرمایه‌ها را به کارآفرینی و درآمذزایی برسانند.

**۲- حجم سرمایه‌گذاری جسورانه در کشور کم است**
با نگاهی به آمارهای رسمی اعلام شده و با توجه به بررسی‌های مختلفی که کارشناسان داخلی انجام داده‌اند، به راحتی می‌توان به این نتیجه رسید که میزان و حجم سرمایه‌گذاری جسورانه در استارت‌آپ‌های کشور در مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه، به خصوص کشورهای منطقه بسیار کم است. این یعنی متأسفانه عدد موجود در زمینه سرمایه‌گذاری خطرپذیر در برابر نیاز کشور به این نوع خاص از سرمایه‌گذاری تخصصی برای ایجاد، توسعه و رشد استارت‌آپ‌های تأثیرگذار و توانمند بسیار کم به نظر می‌رسد.

**۳- در زمینه سرمایه‌گذاری و ریسک‌پذیر ضعف فرهنگی داریم**
از چالش‌های اصلی اینجاست که در کشور ما به دلایل مختلف فرهنگی، سرمایه‌های سنتی، دولتی، ملی و مردمی کمتر به سمتوسوی فعالیت‌های استارت‌آپی می‌رود. مشکل اصلی اینجاست که به اندازه کافی در میان مردم و حتی مسئولان فرهنگ سرمایه‌گذاری کارآفرینانه وجود ندارد. حتی در کشور نیازمند عزم ملی برای سرمایه‌گذاری در طرح‌های نوآورانه و پروژه‌های فناوری‌محور است که البته ریسک‌پذیری بیشتری هم می‌طلبد.

**۴- برای توسعه استارت‌آپ‌ها و ایجاد تکشاخ‌ها به سرمایه‌های بزرگ نیاز داریم**
تکشاخ‌ها یا پونیکون‌های استارت‌آپی، شرکت‌های خصوصی با ارزش بیش از یک میلیارد دلار هستند که انغام، تملک‌یسا وارد بازار بورس نشده‌اند. در همین رابطه و با توجه به شرایط و ظرفیت‌های موجود در ایران، نظر کارشناسان و مسئولان بر این است که کشور نیازمند تولد و توسعه تعداد استارت‌آپ و حداقل پنج پونیکون (براساس وعده وزیر ارتباطات) تا سال ۱۴۰۰ شمسی است. پونیکون‌هایی که همانند لگومتیو و پشران، قطر استارت‌آپی کشور را به سرمنزل مقصود می‌رسانند. اقتصاد دیجیتال در ایران در مسیر خوبی قرار گرفته و می‌توان با تکیه

# کسب‌وکار امروز



پس در گذشت استیو جابز در سال ۲۰۱۱ بسیاری از اشیای مربوط به او از جمله وسایل شخصی، نخستین کامپیوتر اپل و مجلات امضا شده توسط وی در حراجی‌های مختلف عرضه شدند و حالا نوبت به خودروی شخصی او رسیده که خوب حراج بخورد. به گزارش دیجیاتو، این خودرو که یک «**BMW Z8**» به رنگ قره‌ای و تودوزی مشکی مدل ۲۰۰۰ است، در حراجی **RM Sotheby** به حراج گذاشته خواهد شد. این مدل از محصولات **BMW** با برخورداری از ۴۰۰ اسب بخار قدرت و سقف بازشو تنها در تعداد محدودی تولید شدند.

گفتنی است مشوق اصلی رئیس وقت اپل برای خرید **BMW Z8**، کسی جز لری ایسون، مدیرعامل کمپانی اپراوکل نبود.

جابز در نهایت ماشین محبوبش را درسال ۲۰۰۳ فروخت و مالک بعدی نیز تنها یک سال از آن بهره برد، اما دو سال بعد یعنی در سال ۲۰۰۶ دوباره آن را خریداری کرده است. باوجود اینکه ۱۷ سال از زمان تولد این فرزند **BMW** می‌گذرد، کیلومتر شمار آن عدد ۲۴.۵ هزار کیلومتر را نشان داده و برخی از لوازم جانبی اورجینال آن از جمله سقف بازشو، روکش، سوئیچ‌ها، سی دی‌های ناوبری، راهنمای راننده و از همه جالب تر موبایل موتورولای دارای برند **BMW** در وضعیتی مناسب حفظ و نگهداری شده‌اند.

مسئولان حراجی قیمت فروش **BMW Z8** را بین ۲۰۰ تا ۴۰۰ هزار دلار پیش‌بینی کرده‌اند که بسیار کمتر از خودروهایی است که **RM Sotheby** زیر چکش حراج رفته و تا یک میلیون دلار را عاید صاحبان خود کرده‌اند.

## اعضای جدید شورای توسعه مدیریت و سرمایه انسانی کشور معرفی شدند

نخستین جلسه شورای توسعه مدیریت و سرمایه انسانی در دولت دوازدهم با معرفی اعضای جدید این شورا برگزار شد. به گزارش ایرنا، جمشید نصاری معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور در این نشست که با حضور علی ربیعی وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی برگزار شد، گفت: طبق ماده ۱۱۶ قانون مدیریت خدمات کشوری به غیر از رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور و وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، دو نفر از معاونان توسعه مدیریت و سرمایه انسانی وزارتخانه‌ها نیز در این شورا عضویت دارند. به گفته نصاری، همچنین دو صاحب‌نظر در زمینه مدیریت و حقوق اداری و یکی از معاونان تخصصی سازمان اداری و استخدامی کشور به پیشنهاد رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور و تأیید رئیس‌جمهوری به عضویت شورای توسعه مدیریت و سرمایه انسانی در می‌آیند.

نگاه

## ۵ ویژگی کارآفرینان اجتماعی موفق

مآرال مختارزاده
کارشناس‌ارشدکارآفرینی
<div>ایا دوست دارید کارآفرین اجتماعی باشید؟</div>
<div>هرکسی می‌تواند پروژهای را آغاز کند که علاوه بر کسب درآمد، راه‌حلی برای برطرف کردن مشکلاتی ایجاد کند و تأثیر مثبتی هم بر جامعه‌اش بگذارد. کارآفرینان اجتماعی موفق در سرتاسر جهان، در هر صنعتی که فعالیت می‌کنند-صرف‌نظر از موقعیت یا نوآوری‌شان- ویژگی‌های مشابهی دارند.</div>
<div>به گزارش مدیر اینفو، توجه داشته باشید که موفقیت همیشه بخشی از کارآفرینی اجتماعی نیست؛ مانند هر کسب‌وکار دیگری، شروع کسب‌وکار اجتماعی می‌تواند با پیشرفت یا حتی سقوط همراه باشد. کارآفرینان اجتماعی می‌دانند که باید قبل از رسیدن به نقطه‌های از موفقیت، مراحل بسیاری را طی کنند. درین‌حال می‌دانند که پشت سرگذشتن</div>

این مراحل برای ایجاد تفاوتی مثبت، لازم است.

در ادامه مطلب به بیان پنج ویژگی مشترک از کارآفرینان اجتماعی موفق می‌پردازیم.

**۱- توجه به جامعه**
کارآفرینان اجتماعی موفق، رهبرانی پرشور برای ایجاد تغییر هستند. آنها به وضعیت فعلی راضی نیستند و یا دیدگاه «هسر چیزی که وجود دارد باید به همان شکل باقی بماند» مخالفند. تمایل کارآفرینان اجتماعی به بهبود زندگی همسران و جامعه‌شان، آنها را به ادامه کار تشویق می‌کند. تعریف جامعه گسترده است. تأثیر هر جامعه می‌تواند به‌معنای ایجاد راه‌حلی ساده برای مشکلی در منطقه، شهر یا کشورشان باشد و با توجه به تکنولوژی جهانی، بیشتر جهان می‌تواند بخشی از جامعه به حساب آید!

کارآفرینان اجتماعی مشکلات را به‌عنوان فرصتی برای خلاقیت در نظر می‌گیرند.

**۲- خلاقیت و نوآوری**

کارآفرینان اجتماعی متفاوت از دیگر افراد به شرایط موجود نگاه می‌کنند. احتمالاً بعضی از افراد مشکلات را مفهومی حل‌نشدنی می‌دانند، اما برعکس. کارآفرینان اجتماعی مشکلات را به‌عنوان فرصتی برای خلاقیت در نظر می‌گیرند. آنها مشکل را حل می‌کنند.

از طریق نوآوری سعی در ایجاد محصول یا خدمتی جدید و رویکردی بی‌روگرایی، کمیود سرمایه و فقدان حمایت جامعه و خانواده، عزم که با هم‌زمان شدن خلاقیت و عمل نمود پیدا می‌کند.



نگاه

## ۳- درک کسب‌وکار

این مفهوم درین‌حال که همچنان‌انگیز است، بسیار مهم تلقی می‌شود. کارآفرین اجتماعی موفق فقط دارای ایده‌ای خوب نیست، بلکه او از دانش کافی برای تبدیل ایده‌اش به کسب‌وکاری موفق برخوردار است. کارآفرین اجتماعی برای یافتن راه‌حلی که بتواند موجب بهبود شرایط و کمک به دیگران شود، باید به مواردی از جمله تقاضای بازار، امور مالی، منابع و محدودیت‌ها و فرصت‌ها در جامعه توجه داشته باشد.

این افراد اهمیت داده‌ها را می‌دانند و در هر مرحله به جمع‌آوری اطلاعات مشغولند. آنها دائماً به دنبال درک تأثیر این اطلاعات بر کسب‌وکارشان و جامعه هستند، همچنین روش‌هایی را برای بهبود این تأثیر جستجو می‌کنند.

**۴- می‌دانند که چگونه شبکه‌سازی کنند**

کارآفرینان اجتماعی می‌دانند کهه در ایجاد نوآوری نمی‌توان به‌تنهایی پیش رفت. موفقیت پروژه‌ها تنها در گرو وجود رهبری قوی نیست، بلکه تیمی که با آن کار می‌کنیم نیز بسیار مهم است. مفهوم شبکه‌سازی می‌تواند شامل همکاری با جوانان و پیدا کردن مرئی باشد. در ناگامی وسیع‌تر می‌تواند توانایی جذب و اقناع صاحبان ایده، دولت‌ها، کسب‌وکارهای مالی کوچک و… تعریف شود. کارآفرینان اجتماعی اغلب شهرنندانی جهانی هستند که با دیگر کارآفرینانی که مشتاق و موفق بوده‌اند، بمنظور به اشتراک گذاشتن و بهبود راه‌حل‌های‌شان، ارتباط

برقرار می‌کنند.

**۵- عزم و اراده**

کارآفرینان اتفاغی و کارآفرینان اجتماعی هر دو به یک میزان نیازمند عزم و اراده هستند. کارآفرینی اجتماعی به معنی قبول ریسک‌های منطقی است که البته گاهی اوقات می‌تواند منجر به شکست نیز بشود، اما کارآفرینان موفق می‌دانند که شکست گامی ضروری برای رسیدن به موفقیت است. کارآفرینان اجتماعی به جای ناامید شدن، پذیرای انتقاد بوده و بازخوردر را می‌پذیرند، درنهایت آن‌قدر تغییر می‌کنند تا بهتر شوند.

آنها می‌دانند در هنگام مواجهه با چالش‌های دیگر از جمله بی‌روگرایی، کمیود سرمایه و فقدان حمایت جامعه و خانواده، عزم و اراده‌ای قوی برای تصمیم‌گیری موردنیاز است.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان همدان:

### فرهنگ کار آفرینی باید تقویت شود

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان همدان با بیان اینکه فرهنگ کارآفرینی باید تقویت شود، گفت که باید با برنامه‌ریزی درست جوانان را به افزایش خدمت‌رسانی به مردم استان همدان تلاش کرد و وظایف سازمانی خود را به نحو احسن انجام داد و این امر زمانی

ممکن می‌شود که تلاش همکاران موجب تسهیل فرآیندهای اداری و تسریع در انجام مطلوب اداری مراجعان در بخش‌های مختلف شود.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان همدان با تأکید بر اینکه باید با برنامه‌ریزی درست جوانان راه به‌خلاقیت و کارآفرینی ترغیب کرد، گفت: باید فرهنگ کارآفرینی تقویت شود و دانشجویان ضمن فراگیری علم و تحصیل، با جدی تلاش کنند و در تمام امور جاری حوزه کاری خود ورود کرده و اقدامات انجام شده را به‌صورت ماهانه بررسی و از نتایج اقدامات انجام شده اطمینان حاصل کنند.

توصیه‌یسان با تأکید بر پذیرش انتقادهای سازنده گفت: باید یادگیرنده و تقویت‌پذیر باشیم و بدانیم که این امر می‌تواند در پیشرفت این اداره کل مؤثر و تأثیرگذار باشد.

وی با اشاره به اینکه جلسات شورای معاونان با هدف ارزیابی معاونت‌ها و

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی خواهد داشت

### ایجاد شبکه‌های کسب‌وکار

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی خواهد داشت

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی خاطرنشان کرد: در حال حاضر با توجه به خوشه‌های صنعتی موجود استان که در دست مطالعه هستند، ایجاد شبکه‌های

سی‌پی‌ام با توسعه نظام مبادله بیمتاکار هم در حال پیگیری است. حاجی‌پور ضمن بیان اینکه هم‌اکنون علاوه بر ایجاد شبکه‌های کسب‌وکار، تقویت شرکت‌های خدماتی مشاوره صنعتی در سطح شهرک‌های صنعتی در دستور کار سازمان صنعت، معدن و تجارت قرار دارد،

یک مشاور کسب‌وکار بیان داشت

## دانشجویان برای ورود به بازار کسب‌وکار نیازمند آموزش مهارت‌های کار و زندگی هستند

یک مشاور کسب‌وکار، آموزش مهارت‌های کار و زندگی به دانشجویان را راهی برای افزایش مهارت فراغ‌التحصیلان دانست و گفت: دانشگاه‌های

آموزش مهارت‌های کار و زندگی را نمی‌دهیم، به یک مهندس یاد نمی‌دهیم مهارت زندگی و مهارت تعامل با دیگران یعنی چیست. برنامه منظره رادیو گفت‌وگو با موضوع «مهارت زندگی و حداقل پنج پونیکون (براساس وعده وزیر ارتباطات) تا سال ۱۴۰۰ شمسی است. پونیکون‌هایی که همانند لگومتیو و پشران، قطر استارت‌آپی کشور را به سرمنزل مقصود می‌رسانند.

دکتر محمود آسیاچی با اشاره به اینکه کارفرمایان تحت هر شرایطی خواهان فراغ‌التحصیلی هستند که ایجاد ارزش افزوده می‌کنند، گفت: با توجه به اینکه رکود است و برخی سازمان‌ها تعطیل یا نیمه‌فراشته هستند،

ولی اگر کارفرمایان فرد مستعدی را ببینند و حد کنند فعالیت‌های تحصیلی خود به میزان درحد می‌تواند ارزش افزوده ایجاد کند، طالبی هستند، حتی اگر نیروی انسانی تکمیل باشد باز این فرد را جذب می‌کنند.



کارآفرین به حد کافی دانش و گفت: درست است که ما تجربه نداریم، دلاز افزایش یافته ولی در کنار این ما افرادی را هم نداریم که بتوانند کار راه بیندازند و بقیه نزد این فرد کند کنند.

## ۵ تاکتیک برای زمین زدن بازاریابی دیجیتال شما

برخی تاکتیک‌های بازاریابی دیجیتال را هر روزه توسط تیم‌های بازاریابی می‌بینیم که برای زمین زدن بازاریابی دیجیتال کافی است. هر روزه اخبار متنوعی می‌شنویم، گوگل الگوریتم‌هایش را به‌روز کرد، فلیکر از کانال‌های جدید استفاده می‌کند. فیس‌بوک آموزش‌های جدید و سرویس‌های جدیدی را راه‌اندازی کرده است. دلیل همه اینها رقابت سخت بازاریابی دیجیتال و نیاز به‌روز بودن در آن است. در اینجا به نقل از abazaryabi پنج کاری را لیست کرده‌ایم که باید شدیداً از آنها اجتناب کنید.

### ۱- داشتن وب‌سایت قابل دسترسی تنها از طریق کامپیوتر

امروزه هماهنگ شدن وب‌سایت با اندازه تصویر موبایلی یک قابلیت پیش‌فرض است. گوگل برای خدمات‌رسانی بهتر برای جست‌وجو، به وب‌سایت‌هایی که با موبایل سازگارند پاداش می‌دهد.

وب‌سایت نه‌تنها باید برای کاربران راحت قابل استفاده باشد، بلکه باید برای صاحبان کسب‌وکار نیز راحت قابل استفاده باشد. نداشتن قابلیت مشاهده موبایلی برای سایت قطعاً رتبه آن را پایین می‌آورد. با جست‌وجوی کلمه mobile friendly test tool می‌توان در گوگل میزان مناسب بودن طراحی را بررسی کرد.

فونت‌های کوچک و نزدیک به هم، می‌تواند عامل منفی در این بررسی باشد.

### ۲- به‌روز رسانی نکردن وب‌سایت شما

گوگل همواره کلیک کاربران را بررسی می‌کند. تحقیقات نشان داده مشتریان همواره برای بررسی خدمات و محصولات سایت‌ها مرتباً به آن مراجعه می‌کنند.

گوگل این عادت مشتریان را جدی می‌گیرد و می‌خواهد وب‌سایت‌ها به نیاز کاربران به درستی واکنش بدهند. بروشور دیجیتال رتبه بالایی را از گوگل دریافت نخواهد کرد.

سایت باید جذاب باشد، راحت برای پیمایش باشد و به‌صورت مرتب به‌روز رسانی شود.

گوگل سرعت بازگشت کاربر را از سایت شما به‌عنوان میزان نامرتب بودن سایت با کلمه جست‌وجو شده در نظر می‌گیرد.

برای موفقیت در بازاریابی دیجیتال، باید مطمئن شوید وب‌سایت یک نیاز را به خوبی ارضاء می‌کند و این کار را به‌صورت صرفه‌جویی در زمان و محتویات مناسب انجام می‌دهد.

### ۳- داشتن لینک‌های اسپم

گوگل یکی از معیارهایش برای سایت‌ها، میزان گرفتن لینک به صفحاتش از سایت‌های دیگر است. به عبارت دیگر بازخورد لینک از یک سایت دیگر تاثیر بسزایی در رتبه‌بندی سایت دارد.

متأسفانه برخی صاحبان کسب‌وکار و مسئولین جست‌وجو اقدام به ساخت لینک‌های بازگشتی جعلی توسط سایت‌های ساخته شده هوشمند می‌کنند، با این کار این تکنیک گوگل را دور می‌زنند.

برای مقابله با این ترغیب‌های هکری گوگل از Penguin Update استفاده می‌کند. تکنیک بررسی لینک بازخوردی گوگل تکنیک موثری است و باعث شده شرکت‌های سئو خود تولید محتوا را به‌صورت تخصصی انجام بدهند. در نهایت وب‌سایت‌های با محتوای ضعیف در رتبه‌بندی گوگل افت خواهند داشت.

### ۴- شبکه اجتماعی سطحی

با توجه به رشد سرسام‌آور شبکه‌های اجتماعی و لزوم حضور فعال در آن برخی شرکت‌ها برای اثبات هویت خود از حضور در شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند.

تحقیقات نشان می‌دهد شبکه‌های اجتماعی بعد از تلفن و ایمیل به بخش سوم پشتیبانی کاربران تبدیل شده است. همان تحقیقات نشان داده ۴۲ درصد مشتریان از طریق شبکه اجتماعی کمتر از یک ساعت انتظار پاسخ را دارند. ۲۴ درصد انتظار دارند نیم‌ساعته پاسخ دریافت کنند. به‌علاوه مشتریان انتظار دارند کارکنان تمام شب و حتی آخر هفته‌ها را نیز کار کنند. آن زمان گذشته که شرکت‌ها از شبکه‌های اجتماعی به خاطر کامنت‌های شکایت‌آمیز اجتناب می‌کردند. ما یاد گرفته‌ایم کامنت‌های منفی قسمتی از کار است. امروزه بازاریابان فهمیده‌اند انتقادات یک منبعی برای آموزش است تا بخش خدمات را فعال‌تر نگه دارند.

### ۵- تبلیغات فیس‌بوکی و تک نمایی بودن

باید بدانیم براساس تجربه فروشندگان قبل از بسته شدن یک فروش حداقل باید ۷ تا ۹ تماس با وب‌سایت برقرار شود. می‌توان این کار را با یک بار نیز انجام داد. برای این مسئله گوگل و فیس بوک امکانی را در نظر گرفته‌اند که بتوان بعد از یک بار پیمایش سایت دوباره کاربر را هدف گرفت. وقتی یک بار سایت دیده شد در مرورگر او یک کوکی جاگذاری می‌شود، این کوکی تبلیغاتی در سایت بعدی که کاربر می‌رود نمایش می‌دهد و به این دلیل است که وقتی یک سایت را ترک می‌کنیم در سایت بعدی تبلیغات سایت قبلی را می‌بینیم. برخی سایت‌ها مثلاً فیس‌بوک وقتی شما واردشان شوید هیچ وقت یک صفحه یکسانی را نمی‌بینید حتی اگر آدرس یکسانی داشته باشید. تبلیغات شما از دیگری براساس فعالیت اینترنتی شما متفاوت است. تبلیغات امروزه قادر است فعالیت کاربر را رهگیری کند و توجه او را فریب بدهد. امروزه هیچ تبلیغ دیجیتالی‌ای با یک اندازه ثابت نباید ارائه شود و باید براساس مشخصات کاربران مختلف تفاوت داشته باشد.

منبع: entrepreneur

## جلوگیری از اطلاق پول در تبلیغات آنلاین

۴ مرحله‌ای که کارآفرینان باید در تبلیغات برخط طی کنند



### ۱- داده‌محور باشید و مشتری را

برای تان مرکزیت داشته باشد این به معنی جمع‌آوری تمام نکات داده‌ای موجود در مورد محتوایی است که مردم به‌صورت آنلاین مصرف می‌کنند (مطالبی که می‌خوانند، ویدئوهایی که می‌بینند یا آهنگ‌هایی که گوش می‌دهند)، درحالی که هم‌زمان می‌توان فهمید اکثر ما از این حقیقت که هر حرکت‌مان تماشا می‌شود، نگران و عصبانی می‌شویم.

به‌عنوان بازاریاب باید به خاطر داشته باشیم که انسان‌ها چیزها را خریداری می‌کنند و هر استراتژی یا مجموعه استراتژی مدیریت داده که استفاده می‌کنیم، باید برای ایجاد رابطه با مشتریان یا چشم‌اندازهای انسانی بیشتر به کار رود.

درک آنچه مردم در حال تعامل با آن هستند و دست‌گه‌ها بی‌تعامل می‌شوند، ما را در ایجاد ارتباطات مناسب‌تر، به‌موقع‌تر و مؤثرتر با مشتریان کمک خواهد کرد. باید اطمینان حاصل کنید که این اطلاعات به‌طور مستقیم توسط شما یا یک شرکت منبع داده جمع‌آوری شده است.

زیرا توزیع کننده‌های داده‌ای زیادی وجود دارد که به‌سادگی بر قیمت‌ها افزوده و ارقام قابل تحویل را ضعیف می‌کنند، بنابراین داده‌هایشان قدیمی و غیرقابل اعتماد است. یک علامت قرمز و خطر معمول وجود دارد، اگر پلتفرم داده‌شان همراه با نام دامنه‌شان برندسازی نشده باشد.

### ۲- سازمان‌یافته و همدل باشید

یک جلسه بگذارید و نقشه همدلی را با همکاران‌تان بکشید تا رویکرد خودتان را هماهنگ کرده و به شخصیت‌های مشتریان بالقوه‌تان نگاهی انداخته و

بفهمید که چگونه فکر می‌کنند، احساس می‌کنند، می‌گویند و انجام می‌دهند. این کار را از طریق رویدادهایی که می‌گذارند، اخباری که می‌بینند یا لحظاتی از عمرشان که به‌طور بالقوه بر کسب‌وکار شما تأثیر گذارند، انجام دهید.

سطل‌های زمینه‌هایی مانند مردم، برندها، مکان‌ها، رویدادها، موضوعات، محصولات و دیگر مفاهیمی که به راه‌حل‌های شما مربوط است، نصب کرده و طبق آن داده‌ها را تحلیل می‌کنید. این به شما دقیقاً می‌گوید که مشتری علاقه‌مند به چه چیزی است و چگونه می‌توانید با آنها

در مورد آن چیز به‌طور مؤثر ارتباط برقرار کنید. در هنگام ساخت لیست مخاطبان از هر مدل‌سازی اجتناب کنید. گاهی اوقات ممکن است سوسه‌آمیز باشد که داده‌ها را استخراج کنیم و مفروضات گسترده‌ای را براساس یک نمونه کوچک انجام دهیم، اما این کار را انجام ندهید. برای اطمینان از اینکه کمپین شما بهترین نتیجه را دارد، داده‌ها را به‌صورت دیجیتالی از رفتارهای وب واقعی بگیرید، این‌گونه داده‌ها تازه هستند.

### ۳- مایل به تبلیغ، آزمون و اصلاح باشید

یک کمپین ایجاد و آن را با یک روش چند متغیره تست کنید. از داده‌های بالا به‌منظور تبلیغ آنلاین برای مشتریان براساس علائق، شخصیت‌ها و اهدافشان در فهرست‌های منحصربه‌فرد خود، استفاده کنید. در نتیجه، پیام‌های تبلیغاتی شما برای پاسخگویی به نیازهای منحصربه‌فردشان طراحی خواهد شد.

### ۴- به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

کمپین‌های خود را براساس نتایج و بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید. به‌عنوان مثال اگر متوجه شدید به‌جای اینکه مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

### کمپین

بررسی یک کمپین  
برندی که یک‌شنبه مغازه تاسیس کرد  
«یک محله خوب با همسایگان خوب ساخته می‌شود؛ به همسایگان‌تان خدمت کنید.» اشتباه نکنید، این جمله یکی از جمله‌های انرژی‌بخشی نیست که این روزها دست به دست می‌شود، بلکه توییت برند Tim Hortons برای استخدام کارمند بوده است.  
Tim Hortons که یک فست‌فود زنجیره‌ای چندملیتی است و با دونات‌ها و قهوه‌هایش مشهور شده، در تابستان ۲۰۱۴ هنگام اطلاع‌رسانی قهوه سیاه جدیدش با تبدیل یکی از کافی‌شاپ‌هایش به مکانی برای تجربه فیلم ترسناک حرکتی عجیب انجام داده بود. این بار و در پایان همان سال می‌خواست کار محیرالعقول دیگری انجام دهد: ساکنان محله کلگری آلبرتا یک صبح زود، موقع سر کار رفتن متوجه همسایه جدیدی در همسایگی‌شان شدند. Tim Hortons برای چند ساعت به یکی از خانه‌های محله آنها آمده بود.  
به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، با کمک آژانس Taxi کانادا، شرکت توانست خانه‌ای مسکونی را برای مدت ۶ ساعت به مغازه‌ای مجهز به کانترا، کارکنان و سردر مخصوص خود تبدیل و ساکنان این منطقه را به مغازه‌اش دعوت کند. آنها پیام مهمی داشتند؛ می‌خواستند بگویند نه فقط رفتار دوستانه‌ای مانند همسایه‌ها دارند، بلکه واقعا نزدیک و همسایه‌اند. پس هیچ چیز به اندازه اقامت در خانه‌ای در نزدیکی مردم، نمی‌توانست این پیام را منتقل کند.  
این کار با هدف اطلاع‌رسانی درباره استخدام نیروهای جدید برند بود، Hortons قصد داشت مردم از نزدیک با محل کار برند آشنا شوند، با کارکنانش حرف بزنند و بتوانند آنها را به کار در Hortons ترغیب کند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدفمندی تبلیغ را اصلاح کنید.

جایزه: استفاده از یکپارچگی‌ها با DSP و DMP خودتان به‌منظور تحریک ROI برای سرمایه‌گذاری‌ها، هدف‌گیری باید تا آنجا که علم اجازه می‌دهد، دقیق باشد. برای این منظور فناوری‌هایی مانند پلتفرم‌های تقاضای جانبی (DSP) و پلتفرم‌های مدیریت داده (DMP) می‌توانند با خودکارسازی و بهینه‌سازی بیشتر فرآیندها، منجر به تبلیغات دیجیتال سطح بالایی شوند.

DSP‌ها به شما اجازه می‌دهند تا در مزایده تبلیغات زمان واقعی شرکت کنید و بدین‌صورت می‌توانید سریعاً تبلیغات محدودهای از سایت‌ها را بخرید که براساس داده‌هایی مانند رفتارشان در اینترنت (رفتار مرورگری)، کاربران خاصی را هدف گرفته‌اند.

DMP به‌عنوان ابزارهایی که داده‌ها را از تمام کمپین‌های تبلیغاتی خود جمع‌آوری و ذخیره می‌کنند، به کار می‌روند و در طول زمان به تجزیه و تحلیل و شخصی‌سازی آگهی‌ها کمک می‌کنند.

به‌منظور تشویق کمپین، سیراب

تشیب

بازخورد در زمان واقعی تنظیم کنید.

مخاطبان‌تان علاقه‌مند به فناوری

اپل باشند، بیشتر افرادی هستند که دستورالعمل پخت پای سب را جست‌وجو می‌کنند، باید بین نشانه‌های غلط تمایز ایجاد و هدف

## تفاوت بین بازاریابی و روابط عمومی

بیشتر مردم تصور می کنند «بازاریابی» و «روابط عمومی» یکسان هستند. علت این است که مرز باریک بین این دو عبارت کاملا واضح نیست. به رغم اینکه هر دو، گونه های مکمل ترویج محصول/خدمات هستند، چند تفاوت بین آنها وجود دارد.

به گزارش هورموند، اگر از ما درباره تفاوت دقیق بین این دو سوال شود، نمی دانیم چه می توان گفت. دلیلش هم این است که این دو عبارت مدت مدیدی است که به جای هم استفاده می شده اند. یکپارچه بودن تقریبا همیشگی بازاریابی و روابط عمومی در بیشتر شرکت ها نیز کمکی به کار ما نمی کند. علاوه بر این، این دو فعالیت با هم مرتبط هستند. حفظ روابط مناسب با عموم یک بخش مهم از بازاریابی است.

بر اساس تعریف انجمن بازاریابی آمریکا، بازاریابی را می توان به این صورت تعریف کرد: «فعالیت ها، مجموعه روش ها و فرآیندهایی برای ایجاد، ارتباط، ارسال و تبادل کالا یا خدماتی که برای مشتریان، مراجعان، همکاران و بیشتر جامعه ارزشمند هستند»، بنابراین بازاریابی، ترکیبی از همه فعالیت هایی است که به افزایش فروش محصولات کمک می کند. این فعالیت ها مواردی از بازاریابی مستقیم، تبلیغات، برندسازی، روابط عمومی و سایر فعالیت های ترویجی را دربرمی گیرد.

در طرف مقابل، روابط عمومی (PR) مدیریت جریان اطلاعات بین شرکت و مردم و در نتیجه حفظ روابط مساعد بین این دو است. شرکت از طریق روابط عمومی می تواند وضعیت بازار را دنبال کند و نظر عموم را نسبت به محصولات خود بفهمد. همچنین از آنجایی که تلاش در جهت ایجاد روابط عمومی خوب برای مدت طولانی در ذهن مردم باقی می ماند، به عنوان یک سرمایه گذاری برای آینده به آن نگریسته می شود.

## بازاریابی در برابر روابط عمومی

۱- کارکرد اصلی بازاریابی، ترویج و ایجاد آگاهی نسبت به محصول است، در حالی که کارکرد اصلی روابط عمومی شامل درک عمومی نسبت به شرکت و برند است. می توان گفت گاهی استنباط هایی که از پوشش های روابط عمومی به دست می آید، پایه و اساس راهبردهای بازاریابی را تشکیل می دهد.

۲- در بازاریابی، محصولات ترویج می شوند و در روابط عمومی، شرکت. یک کارمند بخش روابط عمومی، نام و تصویر کل شرکت را ترویج می کند، در حالی که معمولا بازاریاب در پی ترویج یک محصول یا خط محصول است.

۳- بازاریابی به فروش محصولات می پردازد. روابط عمومی در جهت پذیرفته شدن برند تلاش می کند. فعالیت های بازاریابی به سمت جذاب به نظر رسانیدن محصولات/خدمات برای مردم هدایت می شوند. فعالیت های روابط عمومی به سوی جذاب به نظر رسانیدن شرکت هدایت می شوند.

۴- بازاریاب ها در تلاش هستند که ببینند کالاها/خدمات را چگونه و با چه قیمتی می توان به فروش رساند. کارکنان بخش روابط عمومی سعی در سنجش درک و عکس العمل عموم نسبت به محصول و راهبردهای فروش آن دارند. کارکنان بخش روابط عمومی، برای باز خورد عموم نسبت به تلاش های بازاریابی قبلی و اثر راهبردهای فروش بر عموم، بازار را مورد توجه قرار می دهند. بازاریاب می تواند از این اطلاعات ارزشمند، بسته به نیاز، برای تغییر بازاریابی محصول یا حفظ برنامه فعلی استفاده کند.

۵- بازاریابی در جهت کسب سود تلاش می کند. روابط عمومی تلاش می کند شهرت مثبت کسب کند. هدف بازاریابی، فروش محصولات و کسب سود است. روابط عمومی مانند یک سرمایه گذاری است که شرکت برای حفظ تصویر مثبتی از خود در بازار انجام می دهد. البته شرکت در آینده می تواند از تصویر مثبت خود درآمد نیز کسب کند.

۶- بازاریابی یک عبارت گسترده تر است که همه فعالیت های ترویجی که به افزایش فروش کمک می کنند و از جمله روابط عمومی را در بر می گیرد. فعالیت های مرتبط با روابط عمومی به عنوان بخشی از راهبرد کلان بازاریابی شرکت محسوب می شوند. ۷- بازاریابی، یک مفهوم فروش قدیمی تر و سنتی تر است. روابط عمومی یک مفهوم نسبتا جدید است که با ایجاد یک برداشت مثبت نسبت به محصول در بین مردم، کالا را به فروش می رساند. ۸- بازاریابی در زمان کوتاه تری به نتیجه خواهد رسید. روابط عمومی یک فعالیت بلندمدت است که در طول مدت زمان طولانی تری به ثمر می رسد. مزایای یک برنامه روابط عمومی در طول زمان انباشته شده و در دوره های زمانی طولانی قابل استفاده است.

بنابراین همانطور که مشاهده شد، تفاوت های زیادی بین بازاریابی و روابط عمومی وجود دارد، با این وجود می توان گفت روابط عمومی زیرمجموعه ای از بازاریابی است، چراکه به بخشی فروش شرکت کمک می کند تا در مورد راهبردهای فروش خود به شکل هوشمندانه ای به تصمیم گیری بپردازد.

## توانایی های یک فروشنده موفق

فروش بیشتر چگونه رخ می دهد؟



## مترجم: امیر آل علی

همواره در بازارهای پررقابت، افراد به دنبال ایجاد تمایز نسبت به یکدیگر هستند. با این حال بسیاری از این افراد در اندیشه انجام کارهای بزرگ به سر می برند که بدون شک زمان بر خواهد بود. با این حال افراد موفق با تکیه بر اقدامات و تغییرات کوچک کار خود را ادامه می دهند و همین موفقیت های به ظاهر ساده و پیش پا افتاده در نهایت باعث به وجود آمدن اتفاقی بزرگ خواهد شد. به همین خاطر همواره توصیه می شود اقدامات کوتاه مدت و بلندمدت داشته باشید تا در رقابت با سایرین همواره در مسیر پیشرفت قرار گرفته و از رقابت با آنها عقب نمانید. جایگاه فروشندگان برای شرکت به قدری با اهمیت است که به آن لقب تمام کننده را می دهند. در واقع تمامی اقدامات شما در راستای عرضه محصول است و فردی که به شکل مستقیم به این امر بپردازد فروشنده شرکت خواهد بود. به همین خاطر لازم است نسبت به آن توجه ویژه ای نشان داده شود. با این حال این شغل به دلیل آنکه همواره با مشتریان در ارتباط است، باید از توانایی هایی برخوردار باشد که در ادامه به معرفی آنها خواهیم پرداخت.

## ۱- توانایی ذهنی خود را بالا ببرید

بهترین فروشنده فردی است که اجازه ندهد مشتری بدون خرید از نمایندگی فروش خارج شود. این امر اگرچه غیرممکن به نظر می رسد با این حال واقعیت این است که فردی که از وقت خود می گذرد و وارد نمایندگی شما می شود، بدون تردید نیازی دارد که باید تأمین شود. با این حال افراد تا هنگامی که به اطمینان لازم دست پیدا نکنند، اقدام به خرید نخواهند کرد. به همین خاطر لازم است فروشندگان همواره جملاتی از پیش تعیین شده در خاطر خود داشته باشند تا مشتری را مجاب کنند که خرید آنها انتخابی درست و مناسب خواهد بود. با این حال این امر به تنهایی کافی نبوده و این افراد باید اطلاعات کافی در رابطه با محصولاتی که به فروش می رسانند از حافظه ضعیفی برخوردار هستند.

لازم است با روش های مرسوم اقدام به تقویت و بهبود آن کنید. همچنین فروشندگان موفق همواره اوضاع را مورد تجزیه و تحلیل قرار داده و در کسری از ثانیه اقدامات بعدی خود را در راستای فروش محصول طرح ریزی می کنند.

۲- جذابیت داشته باشید  
یک فروشنده نماینده شرکت و برند خود محسوب می شود، به همین خاطر لازم است به هر بر طرف نشانی که شده شأن شرکت خود را حفظ کند. میز کاری شلوغ یا ظاهری ناآراسته بدون تردید مخاطب را تحت تأثیر قرار خواهد داد. با توجه به این امر که برخورد اول بسیار مهم است لازم است محیط فروشگاه و ظاهر خود را به نحوی تنظیم کنید که مورد قبول باشد. در این رابطه بهتر است خلاقیت های جذابی نیز داشته باشید تا مشتری از همان ابتدا حیرت زده شده و خود را در مکانی منحصر به فرد حاضر بداند.

## ۳- دلسوز باشید

به عنوان یک فروشنده در طول روز با افراد متفاوتی از قشرهای متنوع جامعه روبه رو خواهید شد. این امر ارتباط برقرار کردن را مشکل خواهد ساخت، با این حال توجه داشته باشید که همه افراد از افرادی که به نوعی دلسوز آنها هستند، استقبال کرده و با دیدی مثبت به آنها می نگرند. در همین راستا لازم است تا همواره خود را در موقعیت خریدار قرار داده و کارهایی را انجام دهید که دوست دارید برای شما نیز صورت گیرد. این امر در افراد حس خوبی را به وجود خواهد آورد و باعث خواهد شد تا با شما به نوعی ارتباط عاطفی برقرار کرده و این خود می تواند به تنهایی ضامن خرید مجدد آنها باشد.

## ۴- با احتیاط رفتار کنید

همه ما از شخصیت خاص خود برخوردار هستیم و این امر به این معنا است که در موقعیت های مختلف واکنش های متفاوتی را از خود نشان خواهیم داد. با این حال فراموش نکنید که این مشتری است که ضامن بقای شرکت شما خواهد بود و حتی یک رفتار

مشتری است و باید با سیاست با ترک برند شما باشد. این اتفاق با توجه به این امر که نیاز مشتری بر طرف نشده است باعث خواهد شد تا آنها به برندهای رقیب مراجعه کنند. تحت این شرایط شما عملا با دو ناکامی مواجه خواهید شد، نخست آنکه مشتری خود را از دست داده اید و مورد اقدامات آنها را مورد بررسی قرار دهید. این امر مانند یک کلاس آموزشی به شما کمک خواهد کرد تا روش های فروش بیشتری را یاد بگیرید و با قدرت بیشتری عمل کنید. همچنین ایجاد رقابت با سایر همکاران خود و تعیین جایزه برای برنده آن، خود می تواند به بالاتر رفتن انگیزه شما برای انجام کارهای بیشتر و بالا بردن کیفیت کار خود کمک کند. همچنین فراموش نکنید که باید همواره در برخورد با مشتری پرانرژی و سرحال باشید تا بتوانید تأثیر خوبی روی مشتریان خود بگذارید.

## ۵- تمرکز خود را حفظ کنید

شاید هیچ چیز به اندازه فروشنده های حواس پرت مشتری را مورد آزار قرار ندهد. بدون تردید افراد از زمان محدودی برخوردار هستند و اگر نتوانید در کثرتی از ثانیه پاسخگوی سوالات و خواسته های آنها باشید، آخرین مراجعه آنها را تجربه خواهید کرد. در همین راستا لازم است از انجام چندکار به طور همزمان خودداری کنید و فقط روی وظیفه اصلی خود متمرکز باشید. همچنین جواب دادن به گوشی تلفن هنگامی که مشتری حضور دارد از رفتارهای رایج و در عین حال غیر حرفه ای فروشندگان محسوب می شود که باید آن را کنار بگذارید. فراموش نکنید که مشتری باید همواره از شما احترام را دریافت کند و این یک اصل غیرقابل تغییر است.

## ۶- حس رقابت داشته باشید

مشتری است و باید با سیاست با ترک برند شما باشد. این اتفاق با توجه به این امر که نیاز مشتری بر طرف نشده است باعث خواهد شد تا آنها به برندهای رقیب مراجعه کنند. تحت این شرایط شما عملا با دو ناکامی مواجه خواهید شد، نخست آنکه مشتری خود را از دست داده اید و مورد اقدامات آنها را مورد بررسی قرار دهید. این امر مانند یک کلاس آموزشی به شما کمک خواهد کرد تا روش های فروش بیشتری را یاد بگیرید و با قدرت بیشتری عمل کنید. همچنین ایجاد رقابت با سایر همکاران خود و تعیین جایزه برای برنده آن، خود می تواند به بالاتر رفتن انگیزه شما برای انجام کارهای بیشتر و بالا بردن کیفیت کار خود کمک کند. همچنین فراموش نکنید که باید همواره در برخورد با مشتری پرانرژی و سرحال باشید تا بتوانید تأثیر خوبی روی مشتریان خود بگذارید.

## ۷- کنجکاوی و اطمینان را در خود تقویت کنید

بدون تردید افراد علاقه مند به گفت و گو و تبادل اطلاعات هستند. با این حال بیشتر فروشندگان این باور غلط را دارند که باید مشتری را بمباران اطلاعاتی کرد. این امر باعث خواهد شد تا آنها مجالی برای بیان مواردی که می خواهند با شما در میان بگذارند نداشته باشند و این خود باعث کاهش رضایتمندی از شما خواهد شد. در همین راستا لازم است همواره خود را نسبت به حتی بی اهمیت ترین گفته ها، کنجکاو نشان دهید. همچنین لازم است با لحنی محکم و اطمینان خاطر صحبت کنید. بدون تردید هنگامی که خود تردید داشته باشید نمی توانید فرد دیگری را به مرحله اطمینان برسانید.

## ۸- سماجت داشته باشید

در مقام فروشنده لازم است

خود را با کلمه نه به خوبی سازگار کنید. بدون تردید حتی با رعایت تمامی موارد و اصول حرفه ای، این احتمال وجود دارد که با پاسخ منفی مشتری مواجه شوید. توجه به این نکته ضروری است که برخی افراد صرفا بازدیدکننده هستند. بدون تردید این افراد در مقابل خرید واکنش منفی به همراه خواهند داشت. با این حال این افراد با مراجعه به نمایندگی این حقیقت را آشکار می سازند که قصد خرید دارند، اما زمان آن حال حاضر نیست. تحت این شرایط نباید با شنیدن نه، این دسته از افراد را به حال خود رها سازید. در واقع باید پل ارتباطی میان خود و آنها ایجاد کنید تا هر زمان که قدرت خرید را پیدا کردند، تنها به شما مراجعه کنند.

## ۹- صداقت داشته باشید و سیستم اطلاعات مشتری را ایجاد کنید

از سیاست های نادرست فروشندگان در مواجهه با مشتری این است که تنها در اندیشه فروش محصول خود بوده و برای رسیدن به این خواسته از هیچ اقدامی دریغ نمی کنند. بدون شک دروغی که بگویید شاید باعث شود مشتری به اشتباه از شما یک بار خرید کند، با این حال مطمئن باشید که شما در خواست کردید بابت خدمات و محصولات بردارند. تعداد زیادی از مشتریان در حال حاضر دوست ندارند پول زیادی پرداخت کنند و به دنبال کیفیت بسیار بالا نیستند. مدیران یک راه ساده دارند تا بتوانند در مواجهه با این بخش از مشتریان، فروش خود را از دست ندهند. مدیران بازاریابی برای این بخش از مشتریان همیشه یک گروه محصولات با قابلیت های ساده و ارزان دارند تا فروش خوبی را از طریق آن کسب کنند.

## اول محصولات ارزان را پیشنهاد دهید

همیشه مشتری ها نخواهند همان هزینه ای را که شما درخواست کردید بابت خدمات و محصولات بپردازند. تعداد زیادی از مشتریان در حال حاضر دوست ندارند پول زیادی پرداخت کنند و به دنبال کیفیت بسیار بالا نیستند. مدیران یک راه ساده دارند تا بتوانند در مواجهه با این بخش از مشتریان، فروش خود را از دست ندهند. مدیران بازاریابی برای این بخش از مشتریان همیشه یک گروه محصولات با قابلیت های ساده و ارزان دارند تا فروش خوبی را از طریق آن کسب کنند.

## یک شیوه مدرن بازاریابی اینکه محصولات خاص خود را پیشنهاد کنید

فراموش نکنید که همه مشتریان یکسان نیستند. برخی از مشتریان هم بسیار مشکل پسند هستند و تمایل دارند هزینه بالایی بپردازند تا بتوانند محصولات با کیفیت خاص خریداری کنند. پس شما می توانید میانگین فروش و درآمد فروش خود را با ارائه یک محصول یا خدمات جامع تر افزایش دهید یا اینکه می توانید چندین محصول را در قالب یک بسته پیشنهادی با قیمتی متفاوت به مشتری های مشکل پسند ارائه کنید.

## مدیران بازاریابی خلاق از شیوه های غیرمعمول استفاده می کنند

یک شیوه مدرن در بازاریابی این است که برخی اوقات باید به دنبال شیوه های متفاوت باشید. لزومی ندارد همواره در چارچوبی از پیش تعیین شده فعالیت کنید. ممکن است شیوه ای پر سود به فکرتان برسد که بتوانید فروش تولیدات خود را بدون هیچ رقابتی ارتقا دهید. برای مثال یک بروشور کوچک را روی یک کارت پستال چاپ کنید و آن را برای افراد یا شرکت های بازار هدف تان هستند، بفرستید. گاهی یک بروشور کوچک روی یک کارت پستال می تواند حجم بالایی از مشتریان جهت فروش ایجاد کند.

## در شیوه های مدرن بازاریابی، تیزرهای خود را باید اثربخش کنید

همیشه تیزرهای طولانی نمی تواند دلیلی برای موفقیت در بازاریابی و تبلیغات باشد. به همین دلیل توصیه می کنیم حجم تیزرها را کوچک کنید. در این حالت شما می توانید تعداد زیادی از تیزرهای کوچک خود را با هزینه یک تیزر طولانی منتشر کنید. بعضی وقتها شاید شوکه شوید وقتی ببینید آگهی های کوچک تا چه حد توانسته اند روی افزایش تولیدات شما مؤثر باشند.

## در شیوه های مدرن می توانید با شرکت های کوچک شراکت کنید

شرکت های مدرن هوشمند می توانند با چند شرکت به صورت غیررقابتی شریک شوند و به مشتریان شرکت خدمات و محصولات ارائه دهند. بدین ترتیب شما می توانید محصولات شریک خود را برای مشتری های تان ارائه دهید و آن شرکت ها نیز محصولات شما را برای مشتریان خود تبلیغ کنند. این شیوه باعث می شود مشتریان شما افزایش یابند و با کمترین هزینه تبلیغ گسترده ای برای برند خود ایجاد کرده اید. موارد فوق، نه استراتژی بازاریابی محسوب می شوند و نه تکنیک بازاریابی و نه تکنیک بازاریابی، بلکه اینها شیوه های جدید و مدرن بازاریابی هستند.

## ایستگاه بازاریابی

## شیوه های بازاریابی مدرن کدامند؟

شیوه های بازاریابی مدرن موضوع این مقاله کوتاه است. شیوه های بازاریابی مدرن در کشورهای مختلف، متفاوت هستند. با شیوه های بازاریابی مدرن و کاربردی در این مقاله آشنا می شوید.

مدیران شرکت های کوچک و متوسط می توانند با چند تکنیک ساده در مدت کوتاهی مشتری های جدیدی برای محصولات خود کسب نمایند اما مدیران در شرکت های بزرگ تر اگر مجبور باشند جهت مقابله با ورشکستگی، برنامه بازاریابی قوی تری برای خود شناسایی می کنند.

شیوه های قدیمی بازاریابی کاربرد چندانی ندارند. این روزها با پیشرفت سریع تکنولوژی و تولید محصولات جدید به بازارهای مختلف، به منظور ثبات در نزد رقبای شیوه های مدرن بازاریابی را به کار بسته اند. چند استراتژی و شیوه بازاریابی مدرن را به نقل از پارک بازاریابی ایران مطالعه کنید:

## یکی از شیوه های بازاریابی مدرن اینکه به روش شرکت های بزرگ تبلیغات نکنید

شاید روش های تبلیغاتی که در شرکت های بزرگ صورت می پذیرد، متفاوت از تبلیغات در شرکت های کوچک است؛ باید هم همین طور باشد. دلیل این موضوع آن است که شرکت های بزرگ قصدشان از تبلیغات برندینگ و سپس مهم تر از آن معرفی محصولات آینده است. این در حالی است که شرکت های متوسط و کوچک نمی توانند و نباید به این شیوه عمل کنند.

این تبلیغات هزینه سنگینی دارد، اما در عوض می توانند تبلیغات فروش خود را به گونه ای طراحی کنند که همیشه یک پیشنهاد تولید برای مشتریان آینده نگر خود داشته باشند. این شیوه راحت ترین روش برای مشتاق نگه داشتن مشتریان خواهد بود.

## اول محصولات ارزان را پیشنهاد دهید

همیشه مشتری ها نخواهند همان هزینه ای را که شما درخواست کردید بابت خدمات و محصولات بپردازند. تعداد زیادی از مشتریان در حال حاضر دوست ندارند پول زیادی پرداخت کنند و به دنبال کیفیت بسیار بالا نیستند. مدیران یک راه ساده دارند تا بتوانند در مواجهه با این بخش از مشتریان، فروش خود را از دست ندهند. مدیران بازاریابی برای این بخش از مشتریان همیشه یک گروه محصولات با قابلیت های ساده و ارزان دارند تا فروش خوبی را از طریق آن کسب کنند.

## یک شیوه مدرن بازاریابی اینکه محصولات خاص خود را پیشنهاد کنید

فراموش نکنید که همه مشتریان یکسان نیستند. برخی از مشتریان هم بسیار مشکل پسند هستند و تمایل دارند هزینه بالایی بپردازند تا بتوانند محصولات با کیفیت خاص خریداری کنند. پس شما می توانید میانگین فروش و درآمد فروش خود را با ارائه یک محصول یا خدمات جامع تر افزایش دهید یا اینکه می توانید چندین محصول را در قالب یک بسته پیشنهادی با قیمتی متفاوت به مشتری های مشکل پسند ارائه کنید.

## مدیران بازاریابی خلاق از شیوه های غیرمعمول استفاده می کنند

یک شیوه مدرن در بازاریابی این است که برخی اوقات باید به دنبال شیوه های متفاوت باشید. لزومی ندارد همواره در چارچوبی از پیش تعیین شده فعالیت کنید. ممکن است شیوه ای پر سود به فکرتان برسد که بتوانید فروش تولیدات خود را بدون هیچ رقابتی ارتقا دهید. برای مثال یک بروشور کوچک را روی یک کارت پستال چاپ کنید و آن را برای افراد یا شرکت های بازار هدف تان هستند، بفرستید. گاهی یک بروشور کوچک روی یک کارت پستال می تواند حجم بالایی از مشتریان جهت فروش ایجاد کند.

## در شیوه های مدرن بازاریابی، تیزرهای خود را باید اثربخش کنید

همیشه تیزرهای طولانی نمی تواند دلیلی برای موفقیت در بازاریابی و تبلیغات باشد. به همین دلیل توصیه می کنیم حجم تیزرها را کوچک کنید. در این حالت شما می توانید تعداد زیادی از تیزرهای کوچک خود را با هزینه یک تیزر طولانی منتشر کنید. بعضی وقتها شاید شوکه شوید وقتی ببینید آگهی های کوچک تا چه حد توانسته اند روی افزایش تولیدات شما مؤثر باشند.

## در شیوه های مدرن می توانید با شرکت های کوچک شراکت کنید

شرکت های مدرن هوشمند می توانند با چند شرکت به صورت غیررقابتی شریک شوند و به مشتریان شرکت خدمات و محصولات ارائه دهند. بدین ترتیب شما می توانید محصولات شریک خود را برای مشتری های تان ارائه دهید و آن شرکت ها نیز محصولات شما را برای مشتریان خود تبلیغ کنند. این شیوه باعث می شود مشتریان شما افزایش یابند و با کمترین هزینه تبلیغ گسترده ای برای برند خود ایجاد کرده اید. موارد فوق، نه استراتژی بازاریابی محسوب می شوند و نه تکنیک بازاریابی و نه تکنیک بازاریابی، بلکه اینها شیوه های جدید و مدرن بازاریابی هستند.

## کار تابل

## چرا مدیران موفق احساسات‌شان را بروز نمی‌دهند؟



همه ما در شرایط سختی بوده‌ایم که شاید عکس‌العملی جز زانوی غم بغل گرفتن یا عصبانیت نداشته‌ایم، ولی مدیران کارآمد برای از دست ندادن قدرت تاثیر خود باید رفتار بهتری داشته باشند.

به گزارش زومیت، به‌تازگی یکی از بهترین کارمندان استعفا داده است. بزرگ‌ترین مشتری‌تان قراردادش را تمدید نکرده است. شرکت‌های رقیب برای کارمندان کلیدی شما پیشنهادهای وسوسه‌انگیزی ارائه می‌دهند. ناامیدی و عصبانیت ذهن‌تان را پر کرده و تنها چیزی که می‌خواهید، فریاد زدن تا سر حد گریه است. اینها مثال‌هایی از شرایط ناگواری بودند که ممکن است برای هر مدیری پیش بیاید. عکس‌العمل خردمندانه در چنین موقعیت‌هایی است که شما را به‌عنوان رهبر عالی معرفی می‌کند. همه افراد همیشه در معرض سختی‌هایی که به آنها تحمیل می‌شود قرار می‌گیرند. شما باید علاوه بر کنار آمدن با مشکلات، توانایی غلبه و شکست دادن آنها را داشته باشید.

درست است که عکس‌العمل سریع و تخلیه استرس فشار روحی را کاهش می‌دهد، ولی در روی دیگر سکه، نشانه‌هایی از ضعف را نیز به نمایش می‌گذارد. این رفتارهای به‌اصطلاح کودکانه باعث طرد شدن از طرف تیم اجرایی و عدم تمایل افراد به کار کردن با شما می‌شود. در نهایت اینکه بهترین بهانه را به هیأت‌مدیره برای تحمیل پیشنهاد استعفا می‌دهید.

مسائل بالا تنها مواردی نیستند که باید مورد توجه قرار گیرند. بسیاری از رهبران از اینکه عکس‌العمل‌های نامحسوس و حتی حالات چهره و زبان بدن آنها چه تاثیری بر تیم می‌گذارد ناآگاه هستند. حرکات چشمی سریع، تنفس تند و بسیاری دیگر از ژست‌های انفعالی یا تهاجمی، نشانه‌هایی از درماندگی شما تصور می‌شوند.

یادگیری اینکه چگونه احساسات خود را پنهان کنید، کار آسانی نیست و مدتی زمان لازم است تا بدانید چکار باید بکنید. تسلط کامل در چنین مهارت ضروری ممکن است به سال‌ها زمان نیاز داشته باشد.

شناخته شدن به‌عنوان فردی مسلط به احساسات، توانایی کلیدی برای مدیریت مجموعه است. اگر شما صادقانه احساسات خود را بروز می‌دهید، اکنون زمان آن است که در رفتار خود تجدید نظر کنید و در موقعیت‌های ناگوار با استفاده از تکنیک‌های زیر، کنترل احساسات خود را تمرین کنید.

## ۱- نفس عمیق

هوا را به آرامی استنشاق کنید سپس به بیرون بفرستید و این عمل را تکرار کنید.

## ۲- وضع ظاهری‌تان را بررسی کنید

آیا به‌سرعت پلک می‌زنید؟ آیا ابروها را با حالت عصبانیت به هم گره کرده‌اید یا دهان‌تان بیش از حد باز شده است؟

## ۳- مدتی استراحت کنید

اگر وضعیت رخ‌داده شما را مات و مبوهت کرده، بهتر است سخن نگویید. انسان‌ها ذاتا تمایل دارند از سکوت اجتناب کنند، ولی ممکن است کلماتی به کار ببرید که بعدا افسوس بخورید. از شخصی که خیر ناگوار را به شما داده است تشکر کنید و به او بفهمانید که برای تحلیل موضوع به مدتی زمان نیاز دارید. سپس کنار بکشید و با آرامش خاطر همه جوانب موضوع را بررسی و تصمیم‌گیری را به زمان بهتری موکول کنید.

## ۴- به مکان دلخواه خود بروید

بسیاری از ما به‌طور طبیعی آرام، منطقی و خونسرد نیستیم. افراد تحت فشار تمایل دارند احساسی و انفعالی رفتار کنند که باعث می‌شود سریع‌تر به آرامش برسند. اگر شما نیز چنین شخصیتی دارید، زمان تحول فرا رسیده است. اگر احساس می‌کنید با موضوعی مواجه شده‌اید که از قدرت کنترل‌تان خارج است، چیزی یا کسی را که شما را به خنده می‌اندازد تصور کنید. شاید کودک شما، حیوان خانگی یا مکان تعطیلات بتوانند به شما کمک کند. به هر حال تا زمان تسکین خاطر، سعی کنید لیخنه بزنید.

## ۵- هوای تازه تنفس کنید

شما رو بات نیستید و نیازهای انسانی دارید. حبس کردن احساسات در آینده باعث فوران آنها خواهد شد که از این بابت بسیار خود را سرزنش خواهید کرد. البته این بدان معنی نیست که با همکاری‌تان گلاویز شوید و داد و بیداد راه بیندازید. سعی کنید خسار از محیط کاری و با شخصی که به او اعتماد کامل دارید مانند همسر، دوست صمیمی یا حتی روانشناس، برای آرام شدن درد دل کنید.

منبع: INC

## بررسی شیوه تعامل با کارمندان براساس اهدای هدیه

## نماد احترام مدیریتی



## ترجمه:علی آل‌علی

امروزه قطعه گمشده پازل مدیریت سازمانی رفتارهای صمیمانه و روابط دوستانه میان کارمندان و سطوح مختلف مدیریتی است. نظرسنجی‌های مختلف در این حوزه (مانند بررسی مجله فوربس در سال ۲۰۱۳) نشان‌دهنده علاقه مدیران و کارمندان به فعالیت در محیط‌های دوستانه‌تر است. پرسش اینجاست که با وجود چنین علاقه متقابلی چرا همچنان شاهد محیط‌های خشک و بی‌روح اداری هستیم. پاسخ را باید تا حدودی در روندهای سازمانی جست‌وجو کرد؛ روندهایی که به مرور زمان تبدیل به عرف شده و حتی به ذهن بسیاری از مدیران نیز ایده تغییرشان نمی‌رسد. در این مقاله با تمرکز روی ایجاد فضای دوستانه در محیط کسب‌وکار به بررسی راهکاری به نام اهدای هدیه به کارمندان پرداخته شده است.

## دلخواه کوچک (تراپوم)

مشاهده برشی از طبیعت در فضای مدرن و ماشینی این عصر غنیمتی گرانبهاست. اگر قصد جلب توجه کارمندان‌تان را در طول روز دارید، اهدای یک تراپوم به آنها گزینه مطلوبی به نظر می‌رسد. اگر بودجه‌تان محدود است، اهدای هر کدام از این گلخانه‌های کوچک چیزی حدود ۳۴.۵ دلار هزینه در پی خواهد داشت. به این ترتیب بخشی از فضای سبز راه به کارمندان‌تان هدیه داده‌اید تا در زمان‌های استراحت مشغول تماشای آن شوند. اگرچه راهکار فوق‌کم‌هزینه و تأثیرگذار است، با این حال در صورت تخصیص بودجه بیشتر گزینه بهتری نیز

پیش رو خواهد بود. احداث اتاق طبیعت یا فضای سبز روی پشت‌بام دفتر کار ایده نسبتاً گران‌قیمتی است، اما منافع این هزینه را کاملاً توجیه می‌کند. در واقع امروزه بیشتر کارمندان در زمان‌های استراحت اقدام به خروج از دفتر کار می‌کنند. اگر یک فضای سبز در درون محوطه شرکت داشته باشید، صرفه‌جویی بیشتری در وقت و به تبع آن افزایش کار مفید کارمندان‌تان خواهید داشت. در هر صورت انتخاب با شماست و در این انتخاب باید توجه اصلی‌تان به بودجه باشد.

## دستگاه تصفیه هوا

فعالیت در مرکز شهر علاوه بر ترافیک‌های سنگین هوای آلوده را نیز برای کارکنان به همراه آورده است. اگر رفع معضلات ترافیک بر عهده شهرداری باشد، مدیریت کیفیت هوا داخل شرکت دیگر در حوزه اختیاری شماست. خوشبختانه دستگاه‌های تصفیه هوا از زمان معرفی به بازار تا به حال پیشرفت چشمگیری داشته‌اند و شرکت‌های تولیدکننده طیف وسیعی از گزینه‌ها را پیش‌روی‌تان قرار می‌دهند. در هر صورت فعالیت در فضای که هوای تازه، مطهر و عاری از عناصر مضر دارد برای همه ما خوشایند خواهد بود. هزینه تهیه این محصول نیز بنابر انتخاب سیستم مرکزی تصفیه هوا یا دستگاه‌های مجزا برای هر بخش متفاوت خواهد بود. استفاده از دستگاه‌های مجزا برای هر بخش چیزی حدود ۱۲۵ دلار برای هر بخش هزینه در پی خواهد داشت. این درحالی است که تأسیس یک سیستم مرکزی تصفیه هوا چیزی در حدود ۱۲ هزار دلار هزینه لازم دارد. مزیت سیستم مرکزی در مقایسه با نمونه‌های منفرد عمر و کیفیت بیشتر در طولانی مدت است.

## پاوربانک

به‌طور میانگین هر کارمند هشت ساعت از روز خود را در دفتر

شرکت سپری می‌کند. باتوجه به اینکه استفاده از موبایل در محل کار امری ضروری است، بنابراین نیاز به شارژ و پرز برق نیز طبیعی به نظر می‌رسد. در این میان اگر به هر کارمند یک پاوربانک هدیه دهید، هم در طول روز پرزهای کمتری در اتاق‌ها پر می‌شود و هم هربار که گوشی‌شان را به پاوربانک وصل می‌کنند، یاد هدیه و نماد احترام‌تان خواهند افتاد. استفاده از چنین ابزاری به‌عنوان هدیه حدود ۴۰ دلار برای شما هزینه در پی خواهد داشت. البته برندهای مختلف طیف قیمت متنوعی را ارائه می‌دهند و یافتن موارد ارزان‌تر بستگی به میزان جست‌وجوی شما در بازار دارد.

## دفتر سررسید چرمی

شاید به نظر برسد که در عصر دیجیتال با ورود انواع گجت‌های هوشمند دیگر نیازی به دفتر یادداشت فیزیکی نباشد. اگرچه کیفیت هوا داخل شرکت دیگر در حوزه اختیاری شماست. خوشبختانه دستگاه‌های تصفیه هوا از زمان معرفی به بازار تا به حال پیشرفت چشمگیری داشته‌اند و شرکت‌های تولیدکننده طیف وسیعی از گزینه‌ها را پیش‌روی‌تان قرار می‌دهند. در هر صورت فعالیت در فضای که هوای تازه، مطهر و عاری از عناصر مضر دارد برای همه ما خوشایند خواهد بود. هزینه تهیه این محصول نیز بنابر انتخاب سیستم مرکزی تصفیه هوا یا دستگاه‌های مجزا برای هر بخش متفاوت خواهد بود. استفاده از دستگاه‌های مجزا برای هر بخش چیزی حدود ۱۲۵ دلار برای هر بخش هزینه در پی خواهد داشت. این درحالی است که تأسیس یک سیستم مرکزی تصفیه هوا چیزی در حدود ۱۲ هزار دلار هزینه لازم دارد. مزیت سیستم مرکزی در مقایسه با نمونه‌های منفرد عمر و کیفیت بیشتر در طولانی مدت است.

صرف‌نظر از نوع محصول موردنظر نکته‌ای که باید مورد توجه قرار گیرد ماهیت هدیه است. اگر دفتری را به صورت هدیه به کارمند خود می‌دهید، لازم نیست لوگوی شرکت را به صورت بزرگ روی آن حک کنید. در واقع چنین محصولاتی دیگر هدیه نیستند، بلکه کالای تبلیغاتی محسوب می‌شوند. به‌عنوان رویکرد جایگزین نام هر کدام از کارمندان را روی دفترشان چاپ کنید. به این ترتیب به نوعی هدیه‌تان را رمزگذاری خواهید کرد. رمزی که

تنها برای شما و کارمندان معنی خواهد داشت.

## صندلی ماساژ

به‌عنوان یک کارمند در مؤسسه Business News Daily پس از ساعت کاری شنا یا ماساژ گزینه‌های اصلی را برای استراحت تشکیل می‌دهند. بررسی مؤسسه هاروارد بیزینس و بخش پژوهش‌های دانشگاه میشیگان حاکی از تاثیر مثبت ارائه خدمات راحتی مانند ماساژ در بهره‌وری کارمندان است.

بر همین اساس اگر مایل به ارائه این هدیه هستید، دو راه در پیش دارید. نخست ارائه این محصول به صورت هدیه‌های مجزا برای هر کارمند. این مورد اندکی هزینه‌بر خواهد بود، زیرا قیمت هر محصول در حدود ۷۵ دلار است. اگر بودجه‌تان اجازه چنین فعالیتی را نمی‌دهد، نصب تعداد محدودی ماقرون به صرفه‌تری خواهد بود. با این حال به یاد داشته باشید که چنین کاری تأثیر اهدای یک هدیه را ندارد، بلکه تنها موجب آرامش و رضایت خاطر کارمندان‌تان خواهد شد.

## بطری نگهدارنده مایعات

استفاده از نوشیدنی خنک در فصل گرما یا جای گرم در زمستان گزینه‌ای ایده‌آل برای هر کارمندی است. ایده حاضر بسیار ساده است. یک بطری نگه دارنده مایعات را با لوگوی شرکت به کارمندان هدیه دهید. توصیه می‌شود لوگوی‌تان را در انتهای بطری درج کنید. همچنین درج نام هر کارمند روی بطری گزینه‌ای مطلوب به نظر می‌رسد. هزینه تهیه چنین هدیه‌ای تنها ۸.۵ دلار خواهد بود که در مقایسه با سایر پیشنهادها ارزان‌تر است.

## بن تخفیف و خرید محصولات

محصولاتی که کارمندان در زندگی‌شان مصرف می‌کنند

چیزهای عجیب‌وغریبی نیستند. بر همین اساس اگر مایل به پرداخت هزینه‌ای در حدود ۷۰الی ۹۰ دلار هستید، ارائه بن‌های تخفیف یا خرید رایگان گزینه مطلوبی به نظر می‌رسد. به‌عنوان مثال به کارمندان خود بن خرید رایگان قهوه دهید تا در طول هفته دو یا سه روز از این هدیه استفاده کنند.

همچنین عقد قرارداد با فروشگاه‌های بزرگ هزینه نهایی ارائه بن‌های تخفیف را کاهش خواهد داد.

برخی از شرکت‌ها و موسسات بزرگ اقدام ضروری کارمندان‌شان را به‌طور رایگان یا با تخفیف بالا در اختیارشان قرار می‌دهند. برای مثال دانشگاه کمبریج نوشیدنی و وعده‌های غذایی اصلی کارمندان را به‌طور رایگان در اختیارشان قرار می‌دهد و منظور از این امر واریز هزینه این محصولات به حساب‌های این افراد است، نه ارائه فیزیکی‌شان.

## پیام تبریک تولد

این هدیه کمترین هزینه یا به عبارت بهتری هیچ هزینه‌ای را برای شما در پی دارد. ارسال ایمیل تبریک تولد کارمندان و اعضای خانواده‌شان گزینه مطلوبی است به شرط اینکه از کلیشه‌های مرسوم فاصله بگیرید. به‌عنوان نمونه ارائه یک کارت تبریک تاپ شده یا ایمیلی ساده به کارمندان چندان تأثیری نخواهد داشت.

در عوض ارسال یک کلیپ که در آن مدیرعامل روبه روی دوربین قرار گرفته و تولد کارمند موردنظر را تبریک می‌گوید تأثیر بسیار بیشتری خواهد داشت. اگر در این کلیپ به حوادث مشخصی که به نوعی به آن کارمند مربوط می‌شود نیز اشاره کنید، تأثیرگذاری حداکثری عمل‌تان تضمین خواهد شد.

منبع: Business News Daily



بلاگ سلامت مردان یا زنان - این یک ایده بسیار ساده با ترافیک گوگل بسیار بالا است. جست‌وجو و مطلب‌نگاری درباره این موضوع نیز بسیار آسان است. این دو موضوع را در هم نیامیزید. سعی کنید در یک زمینه متمرکز بمانید.

## نگاه



## راه‌های بازیابی روحیه بعد از شکست

همه ما جمله معروف «افتادن در گل و لای ننگ نیست اما ننگ آن، این است که آنجا بمانی» را بارها شنیده و در اطراف خود کسانی را دیده‌ایم که از این توانایی فوق‌العاده برخوردار هستند. این افراد به طرز خستگی‌ناپذیری پس از هر بلایی که سرنوشت بر سر راه آنها قرار می‌دهد، همچون ققنوس که از خاکستر خود سر برآورد، برخاسته و به سوی هدف‌شان گام برمی‌دارند.

برخورداری از توانایی بازیابی روحیه و توان بعد از هر شکست در موفقیت نقش مهمی دارد. در ادامه به نقل از دیجیاتو، راه‌هایی برای دستیابی به آن ارائه شده است.

## آماده‌سازی برای بدترین حالت

اکثر مردم با شنیدن این جمله روحیه خود را کاملاً از دست می‌دهند. با این حال به یاد داشته باشید که بسیاری از اتفاقات و تغییرات اجتناب‌ناپذیر هستند اما با آماده‌سازی برای آنها می‌توانید خود را برای واکنش مناسب آماده کنید.

علاوه بر این اگر جنبه مثبت چنین اتفاقاتی را در نظر بگیرید، می‌توانید به‌عنوان یک فرصت از آنها استفاده کنید. اغلب افراد خوش‌بین انعطاف‌پذیری بیشتری دارند و از شانس بیشتری برای دستیابی به موفقیت‌های مالی و کاری برخوردار هستند.

اگرچه رویدادهای ترازیک و ویرانگری می‌توانند بهترین طرح‌ها را از بین ببرند، اما با تمهیدات لازم می‌توان صدمات احتمالی را تا حد زیادی کاهش داد. برای مثال اگر احتمال از دست دادن شغل را در نظر بگیریم با اقداماتی از قبیل افزایش سطح مهارت‌ها و به‌روز کردن آنها با توجه به نیاز بازار، تهیه طرح‌های اقتصادی جایگزین می‌توانید صدمات ناشی از اخراج از شغل فعلی را تا حد زیادی کاهش دهید.

## خودشناسی عاطفی

انعطاف‌پذیر بودن با هوش عاطفی ارتباط مستقیم دارد. هوش عاطفی به معنی توانایی درک احساسات و عواطف خود و دیگران و انجام واکنش مناسب در برابر آنها است. این هوش نحوه تعامل با دیگران، برخورداری از انگیزه، تصمیم‌گیری، مدیریت عواطف، تاثیرگذاری بر دیگران و موارد دیگری را تعیین می‌کند.

برای مدیریت بهتر استرس باید تاثیر شرایط پرفشار و تنش‌زا را بر واکنش‌های عاطفی، فیزیکی و روانی خود بررسی کنید. برای اینکه بدانید چه چیزی سطح استرس را در شما افزایش می‌دهد، جملات زیر را کامل کنید:

من هنگامی عصبی می‌شوم که...

دوست ندارم دیگران... را انجام دهند

هنگامی که... اذیت می‌شوم

از نظر من... گستاخی است

هنگامی که... از کوره در می‌روم.

ای کاش دیگران...

هنگامی که به سر کار می‌روم و می‌بینم همکارانم... دلخور می‌شوم.

هنگامی که به خانه می‌روم و می‌بینم اعضای خانواده... دلخور می‌شوم.

تصور کردن شرایط فوق و تلاش برای ارائه واکنش منطقی و غیراحساسی می‌تواند در سازماندهی مجدد ذهن نقش زیادی داشته باشد.

## یادداشت کردن احساسات

بسیاری از احساسات ما ریشه در ضمیر ناخودآگاه دارد و به صورت غیرآگاهانه شکل می‌گیرند، با این حال یادداشت کردن آنها می‌تواند به بررسی، شناسایی و کنار گذاشتن احساسات منفی که مانع بازیابی روحیه و انعطاف‌پذیری هستند، کمک کند.

مطالعه‌ای که در سال جاری در دانشگاه میشیگان صوت گرفته نشان می‌دهد که مکتوب کردن احساسات در انجام بهتر وظایف برتنش به افراد کمک کرده است. علاوه بر این یادداشت کردن اتفاقات مثبت نیز در بهبود روحیه تاثیر چشمگیری دارد.

## نقش اطرافیان

پیشینیان ما با گفتن جملات و اشعاری از قبیل «بگو با کسان دوستی! پس آنگه بگویم کیستی» بر تاثیر اطرافیان بر موفقیت یا شکست افراد تاکید کرده‌اند.

از نظر روانشناسان مدرن هم افراد تحت تاثیر مستقیم روحیه و طرز تفکر نزدیکان خود قرار داشته و با داشتن رابطه‌های مستحکم با خانواده، دوستان یا همکاران‌تان آسان‌تر با شکست‌ها کنار آمده و روحیه خود را باز می‌یابند.

تحقیقی که در سال جاری در انجمن روانشناسی بریتانیا صورت گرفته نشان می‌دهد که داشتن دوستان صمیمی در توان افراد برای مقابله با شرایط سخت تاثیر زیادی دارد.

## تعیین اهداف

مطالعات بسیاری بر ارتباط بین داشتن هدف و عملکرد شناختی، سلامت ذهنی، انعطاف‌پذیری، توان بازیابی بعد از شکست و... تاکید کرده‌اند.

در نظر داشته باشید که شرایط مثبت یا منفی ما اغلب موقتی هستند، بنابراین اهداف بلندمدت، ارزش‌ها و آنچه که به ما انگیزه می‌دهد، نباید تحت تاثیر این شرایط قرار بگیرند. برخورداری از یک هدف فوق‌العاده می‌تواند به‌عنوان موتور محرک فرد عمل کرده و او را از پستی و بلندی‌های زندگی عبور دهد.

منبع: fast company





پروژه نمایشگاه بزرگ اصفهان، پروژه ای محرک و رو به جلو در اقتصاد استان است



اصفهان - قاسم اسد - مدیرعامل شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان گفت: امیدوارم با حمایت سهامداران شرکت از جمله شهرداری و اتاق بازرگانی اصفهان، پروژه نمایشگاه بزرگ هر چه زودتر به بهره برداری برسد. به گزارش واحد رسانه شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان، علی یارمحمدیان در بازدیدی که به اتفاق پیمانکاران، مشاوران و ناظران از پروژه نمایشگاه بزرگ اصفهان داشت، افزود: اصفهان، مهد خلاقیت و ایده پردازی بوده و در آثاری مانند میدان نقش جهان، معماری و اقتصاد را در کنار هم داشته است؛ اما آن زمان گذشته و اکنون متأسفانه اصفهان مکان مناسبی برای ایده پردازی و تبادل کالا در اختیار ندارد. وی با بیان این که پروژه نمایشگاه اصفهان پس از تکمیل آبروی اصفهان خواهد بود، بیان داشت: امیدوارم این پروژه که مطابق استانداردهای جهانی طراحی شده، بتواند محل تبادل ایده ها، افکار، کالا و خدمات باشد. یارمحمدیان تصریح کرد: این پروژه، پروژه ای محرک و رو به جلو در اقتصاد اصفهان است که اشتغال زایی و کار آفرینی قابل توجهی ایجاد می کند. مدیرعامل شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان گفت: نظر مدیریت شهری و شورای شهر در این خصوص بسیار مثبت است و به دلیل تأثیر این پروژه در رونق اقتصاد و گردشگری، تکمیل این پروژه در زمان مقرر، یکی از خواسته های آنان است که امیدواریم با توجه به رکود اقتصادی کشور و همچنین وضعیت بودجه و مالی شهرداری، این پروژه در اولویت نخست مدیریت شهری قرار گیرد.

نشست شهردار بندر بوشهر با رئیس کارگاه نیروگاه اتمی بوشهر



بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - غلامعلی میگلی نژاد شهردار بندر بوشهر به همراه معاون اجرایی و خدمات شهری و شهردار منطقه دو با مهندس جعفری رئیس کارگاه نیروگاه اتمی بوشهر در محل نیروگاه اتمی دیدار کردند و توافقاتی در این دیدار در برنامه کاری دو دستگاه قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی شهرداری بندر بوشهر، در این نشست توافق گردید بعد از اجرای مسیر سرتل به تنگک توسط شهرداری بوشهر، مجری طرح نیروگاه اتمی بوشهر نسبت به اسفالت آن مسیر اقدام کند. گفتنی است با توجه به موقعیت محلات جنوبی و راه خروجی این محلات به بیرون از شهر از بلوار شهرداری دریایی، ایجاد گذر سرتل به تنگک به لحاظ پدافند غیر عامل و همچنین رفت و آمد بهتر آن مناطق این مسیر می تواند نقش بسزایی در تردد شهروندان داشته باشد. از دیگر مباحث مطرح شده در این جلسه ایجاد فضای سبز جنگلی پیرامون اطراف نیروگاه است که می تواند تأثیر بسزایی بر محیط زیست شهر بوشهر داشته باشد و مقرر شد با همکاری دو دستگاه صورت پذیرد.

رئیس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان علی آباد:

تهیه طرح های مرعداری چندمنظوره باعث افزایش تولید و حفظ پوشش گیاهی می شود

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - در جلسه مرتعداران شهرستان علی آباد که با حضور معاون فنی و آبخیزداری، رئیس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان علی آباد و رئیس اداره مرتع اداره کل با هدف تهیه طرح های مرعداری چندمنظوره برگزار شد، آقای مهندس لطفی گفت: تهیه طرح های مرعداری چندمنظوره باعث افزایش تولید و حفظ پوشش گیاهی می شود. در ابتدای این جلسه که با تلاوت آیاتی از کلام ل. معون فن و آبخیزداری با تأکید بر مدیریت چرا و حفظ پوشش گیاهی مراتع اظهار کرد: مراتع استان گلستان استعداد بسیار خوبی در زمینه توسعه کشت گیاهان دارویی و گردشگری دارد. عبدالرحیم لطفی تصریح کرد: تهیه طرح های چند منظوره در مراتع با مشارکت مرتع داران ضروری است تا ضمن حفظ پوشش گیاهی مراتع شاهد منافع اقتصادی و همچنین توسعه و تثبیت اشتغال در این منطقه نیز باشیم. وی با تأکید بر حفاظت از مراتع و منابع طبیعی با مشارکت همه جانبه افزود: جوامع محلی در تلفیق دانش بومی با نظرات کارشناسی و استفاده مناسب از منابع ظرفیت بالایی دارند. در ادامه، مرتع داران حاضر در جلسه ضمن بیان مسائلی و مشکلات آمادگی خود را در تهیه و اجرای طرح های مرعداری چند منظوره اعلام کرده و مقرر شد برای مرتعداران جهت مشارکت بیشتر کارت همیار طبیعت صادر شود.

راه اندازی شعب شورای حل اختلاف ویژه اصحاب رسانه

اهواز - شبنم قجاوند - دبیر شورای ارتقای آگاهی های عمومی، اطلاع رسانی و افکارسنجی معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه از تغییر رویکرد دستگاه قضایی در مورد فرآیند رسیدگی به پرونده های مطبوعاتی در آینده های نزدیک خبر داد. به گزارش روابط عمومی شوراها حل اختلاف استان خوزستان به نقل از خبرگزاری ایسنا مهدی افتخاری در بازدید از نمایشگاه مطبوعات اظهار کرد: از آنجا که دستگاه قضایی و به طور خاص، دادستانی حسب وظیفه ذاتی و قانونی خود پس از اقلمه شکایات علیه مطبوعات و اصحاب رسانه ناگزیر از ورود به موضوع و رسیدگی قضایی است، به طور طبیعی پدانه اصحاب قلم و به تبع آن مردم و گروه های اجتماعی به قوه قضاییه در زمینه برخورد با مطبوعات نگاه مطلوبی نخواهد بود. وی ادامه داد: برای برون رفت از این فرآیند نامطلوب و بهبود وضعیت افکار عمومی در این زمینه و همچنین برای جلوگیری از برخی سوء استفاده های احتمالی جریان هایی که تلاش دارند دستگاه قضایی را در تقابل با رسانه ها نشان دهند، با رایزنی و مکاتبات با وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و اخذ موافقت کتبی مقامات مسئول این وزارتخانه، با امضای مقام عالی معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه جناب آقای دکتر الفت و همچنین با رایزنی و مکاتبات با حجت الاسلام جناب آقای احمدی میانی رئیس شوراها، یکی از اختلاف سراسر کشور در صورت موافقت نهایی رئیس محترم قوه قضاییه، در آینده نزدیک شورای حل اختلاف ویژه اصحاب رسانه راه اندازی می شود.

به مناسبت هفته پدافند غیر عامل رزمایش قطع برق برخی دستگاه های اجرایی استان سمنان انجام می شود

سمنان - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت توزیع برق استان سمنان گفت: به مناسبت هفته پدافند غیرعامل، رزمایش قطع برق و ارزیابی به کارگیری مولدهای برق اضطراری سازمان ها و ارگان های مهم اجرا می شود. مهندس سید محمد موسوی زاده افزود: این رزمایش به منظور محک زدن و ارزیابی میزان آمادگی مرکز حساس، مهم و حیاتی و به کارگیری مولدهای برق اضطراری عملیاتی خواهد شد. وی اظهار داشت: دستیابی به سطح بالایی از آمادگی در شرایط واقعی و نهادینه سازی فرهنگ پدافند غیرعامل، از مهم ترین اهداف برگزاری این رزمایش محسوب می شود. مهندس موسوی زاده تصریح کرد: برگزاری و انجام چنین برنامه هایی در افزایش پایداری تأسیسات در زمان تهدیدات و پیشگیری از کاهش صدمات و خسارات جانی و مالی در بحث تهدیدهای احتمالی، تأثیر گذار است.



مدیر عامل شرکت گاز استان آذربایجان غربی:

وصول به روز مطالبات در بخش CNG در استان آذربایجان غربی

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز - علیرضا شیخی در نشست وصول مطالبات که با حضور سید جواد حقیقت حسینی نماینده مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران برگزار شد، اظهار داشت: در موضوع وصول مطالبات از CNG ها شرکت گاز استان یکی از شرکتهای پیشروی کشور است. شیخی در این ادامه این نشست با تأکید بر اینکه وصول مطالبات در بخش خانگی هم در شرایط مطلوبی قرار دارد، تصریح کرد: ۹۵ درصد از فروش گاز در این استان وصول می گردد که آمار قابل قبولی است. مدیر عامل شرکت گاز در بخش دیگری از صحبت های خود به برخی از مشکلات نیز اشاره کرد و افزود: سرفت گاز از طریق دستکاری کنتورها در بخش خانگی از مشکلاتی است که وجود دارد و البته سعی کرده ایم در این خصوص نیز با اطلاع رسانی و اقدامات فرهنگی اقداماتی در جهت رفع آن صورت دهیم.

استقرار ۱۷ سرمایه گذار خارجی در شهرک های صنعتی قزوین

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت شهرک شهرک های صنعتی قزوین گفت: تاکنون بیش از ۲۵۰ میلیون دلار از سوی سرمایه گذاران خارجی با اشتغال یک هزار و ۹۶۰ نفر در شهرک های صنعتی استان سرمایه گذاری شده است. بنابر گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی استان قزوین "حمیدرضا خانیور" در مصاحبه با خبر شبکه سیمای مرکز قزوین در خصوص جذب سرمایه گذار خارجی جدید اظهار داشت: فاز اول شرکت AGT کشور ترکیه در شهرک صنعتی کاسپین با سرمایه گذاری ثابت ۴۵ میلیون یورو و ۴۵ میلیون یورو به صورت سرمایه در گردش در اواخر پاییز سال آینده به بهره برداری می رسد و فازهای بعدی تا پایان سال ۱۴۰۱ تکمیل و بهره برداری خواهد رسید، این شرکت یکی از برندهای برتر صنایع چوب در ترکیه است که حضور باعث جلوگیری از واردات محصول شرکت مذکور به کشور و موجب صادرات ایران به کشورهای همسایه خواهد شد. وی با اشاره به جذب و استقرار چهار سرمایه گذار خارجی در شهرک های صنعتی قزوین از ابتدای سال گذشته تاکنون گفت: از ابتدای سال جاری چهار واحد صنعتی در شهرک های صنعتی کاسپین و لیا که از کشورهای آلمان، فرانسه و ترکیه بوده و در زمینه مواد شوینده، لبنیات و صنایع چوب فعالیت که یکی از این واحدها فعال و دیگری در حال نصب ماشین آلات و تولید آزمایشی و دو شرکت ترکیه ای در حال احداث و انعقاد قرارداد می باشند، رئیس هیات مدیره شرکت شهرک های صنعتی استان با اشاره به استقرار ۱۷ سرمایه گذار خارجی در شهرکها و نواحی صنعتی استان گفت: ۱۱ واحد در شهرک صنعتی کاسپین، ۵ واحد در شهرک صنعتی لیا و یک واحد در شهرک حیدریه که از کشورهای لهستان، کره جنوبی، ایتالیا، کانادا، آلمان، هندوستان، ترکیه، فرانسه، اردن و پاکستان هستند.



مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز در نشست تخصصی «رسانه و مدیریت مصرف»:

۶۰ میلیارد تومان پروژه برای تبریز ۲۰۱۸ در حال اجرا است



تبریز - اسد فلاح - مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز گفت: در سال جاری ۶۰ میلیارد تومان پروژه تعریف شده و در مرحله اجرا می باشد که بخشی از این پروژه ها اهداف تبریز ۲۰۱۸ را محقق خواهد کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس عادل کاظمی در نشست تخصصی "رسانه و مدیریت مصرف" که در زمین نمایشگاه مطبوعات استان و به همت خانه مطبوعات آذربایجان شرقی برگزار شد، با بیان مطلب فوق اظهار کرد: مناطق هدف گردشگری در رویداد ۲۰۱۸ هدفگذاری شده اند و تاکنون در این راستا تجهیزات بازار بزرگ تبریز ساماندهی شده و شبکه زمینی بازار صادقیه به شبکه کابلی تبدیل شده اند. وی افزود: ظرف یک ماه و نیم آینده بخش مهمی از اصلاح تشعبلات این اثر مهم گردشگری در بازار صادقیه به پایان می رسد. وی گفت: در بحث تبریز ۲۰۱۸، توجه به مبلغان شهری یکی از نکات مهم است که نیاز به همکاری و تعامل با ارگان های همچون شهرداری، استانداری و میراث فرهنگی دارد و ظرف ماه های آینده نشست هایی در این خصوص برگزار خواهد شد. مهندس کاظمی همچنین با اشاره به تعیین شرکت توزیع نیروی برق تبریز به عنوان یکی از سه شرکت توزیع در گسترش اتوماسیون شبکه،

تأکید کرد: هوشمندسازی شبکه برق مدت زمان حل مشکلات تجهیزات شبکه و خاموشی را کم می کند و متخصصان ما می توانند از مرکز دیسپاچینگ توزیع، اقدام به رفع مشکلات کنند. وی ادامه داد: با اتوماسیون شبکه سرعت عمل بالا می رود، هزینه ها کاهش می یابند، خطایابی دقیق تر اتفاق می افتد و به تبع آن مدت زمان خاموشی کم می شود چرا که با ماینیورینگ تجهیزات فرامین لازم مربوط به قطع، وصل و خطایابی در کمترین زمان صورت می گیرد

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران خبر داد

افتتاح اولین نیروگاه خورشیدی هیبریدی در استان



ساری - دهقان - مهندس قاسم شهبانی در افتتاحیه پروژه نیروگاه هیبریدی خورشیدی - بادی ملرد سوادکوه بیان داشت: امروزه حدود ۸۰ درصد انرژی جهان از منابع فسیلی نامین می شود، وی گفت: تولید انرژی از منابع فسیلی با توجه به آلودگی زیست محیطی، موجب گرم شدن زمین و تغییرات اقلیمی و ایجاد مشکلات متعدد می گردد لذا تولید انرژی از منابع تجدید پذیر به صورت فزاینده افزایش یافته است. مهندس شهبانی اظهار داشت: در این راستا در تعدادی از کشورها نیروگاه های حرارتی تعطیل شده و بسار عمده تولید برق بر عهده نیروگاه های تجدید پذیر قرار گرفته و نیروگاه های حرارتی تنها به عنوان پشتیبان تولید انرژی در مواقع اضطراری وارد مدار می شوند. مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران افزود: مزیت اصلی نیروگاه های تجدید پذیر، برداشت انرژی در هر لحظه است، طرح برق رسانی به نقاط فاقد شبکه و روستاهای محلی مصرف، کاهش تلفات شبکه، کاهش آلودگی محیط زیست،

افزایش قابلیت اطمینان شبکه برق و تقویت پدافند غیر عامل می باشد. وی گفت: کشور ما طی سالهای اخیر به تولید برق از منابع تجدید پذیر توجه کرده و در این راستا طرح های متعددی تا کنون به اجرا در آمده است، طرح برق رسانی به نقاط فاقد شبکه و روستاهای بدون برق (Off-Grid)، و طرح خرید تضمینی برق از نیروگاههای

خورشیدی و بادی (On-Grid) می باشد. مهندس شهبانی گفت: پروژه نیروگاه خورشیدی - بادی ملرد در راستای برق رسانی به نقاط فاقد شبکه اجرا شده است و این نیروگاه به صورت هیبرید (ترکیبی بادی - خورشیدی) اجرا شده است و با هزینه بالغ بر ۵۰۰ میلیون ریال اجرا شده است. وی بیان داشت: ظرفیت این نیروگاه ۲ کیلووات است که ۲۵۰۰ وات آن بادی و ۵۰۰ وات خورشیدی می باشد. مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران خاطر نشان کرد: اجرای این پروژه به صورت هیبرید موجب تولید انرژی در تمام اوقات شبانه روز می گردد و قابلیت اطمینان را بالا می برد. وی در پایان از کلیه دست اندرکاران اجرای این پروژه خصوصاً همراهی و زحمات هیأت امنای امامزاده و پیمانکار پروژه و همچنین معاونت بهره برداری و دیسپاچینگ و مدیران واحدهای دفتر برق رسانی و مدیران همکاران امور برق سوادکوه و پل سفید تقدیر و تشکر کرد.

برگزاری جلسه ویژه هفته پدافند غیر عامل در برق لرستان



خرم آباد - خبرنگار فرصت امروز - به منظور آمادگی هرچه بیشتر جلسه پدافند غیرعامل در دفتر مدیرعامل شرکت و با حضور اعضای کمیته برگزار شد. مهندس فریدون خوندیا مدیرعامل شرکت ضمن ارزشمند شدن این اقدام ملی بیان داشت: اصولاً در پدافند غیرعامل هدف آمادگی تمامی احداث جامعه ویژه سازمان ها و دستگاه های اجرایی برای کاهش خسارات جانی و مالی در سطح کشور است. مدیرعامل برق لرستان با بیان این مطلب که با تدابیر متفکرانه رهبر فرزانه انقلاب که نقش تأثیر گذار پدافند غیرعامل را در جامعه مشخص می کند ابراز داشت: در ابتدا این واژه مهم برای اکثریت افراد جامعه ناشناخته و مبهم بود که تأکیدات معظم له و دستورات ایشان جامعه را از یک رکود پدافندی به سمت تحرک و پویایی در این زمینه در فراخوان های ملی از خواب غفلت بیدار کرد. مهندس خوندیا گفت: استراتژی پدافند غیرعامل به معنای کاهش آسیب پذیری در مواقع بحران با بهره گیری از اقدامات مدیریتی است

که بر ما حکم می کند همواره در جهت مقابله با بحران آمادگی کامل داشته باشیم. وی رسیدن به اهداف مورد نظر در مقوله پدافند غیرعامل را مسیری بسیار طولانی خواند و اظهار داشت: ما باید از خرد جمعی و همکاری مردم و سازمان ها جهت ارائه اهداف راهبردی و تدوین راهکارهای مقابله با بحران این مسیر را به خوبی طی نموده و

کشورمان را از هر گونه بحران و گزند احتمالی نجات داده تا کمترین خسارات را شاهد باشیم. مدیرعامل برق لرستان با تأکید بر پراهمیت بودن پدافند غیرعامل اظهار نمود: علیرغم آشنایی سازمان ها و دستگاه های اجرایی با اصول و قواعد پدافند غیرعامل باز هم نمی توان گفت که کلیه اقشار جامعه با این مقوله آشنایی کامل داشته، و می طلبد که در این راستا با فرهنگ سازی و برگزاری کارگاههای آموزشی و افزایش سطح آگاهی مردم مخصوصاً از طریق رسانه های عمومی برنامه ریزی های جامع و مدون داشته باشیم. در ادامه مهندس اسفندیار دهقان معاونت بهره برداری و دبیر کمیته پدافند غیرعامل شرکت با توجه به اهمیت موضوع پدافند غیر عامل ابزار داشت: وظیفه ما بر ما حکم می کند اطلاع رسانی کامل و جامعی از طریق رسانه های عمومی مخصوصاً مصاحبه های رادیویی و تلویزیونی در هفته پدافند غیرعامل در سطح استان انجام دهیم و مردم و مسئولین را در حوزه برق و جهت مقابله با بحران آگاهی بخشی نماییم.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی خبر داد

استقبال مصرف کنندگان از سوخت پاک CNG به جای سوخت های فسیلی



تبریز - اسد فلاح - نشست خبری مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با حضور نشریات سراسری و محلی و خبرنگاری ها در ستاد این منطقه برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی، مهندس ابوالفضل روح الهی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی ضمن تشکر از حضور اصحاب رسانه و با اشاره به نقش بی بدیل آنها در تنویر افکار عمومی و رشد و بالندگی جامعه، نخست در خصوص رسالت شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی در راستای تأمین، نگهداشت، توزیع مطلوب و ارائه خدمات به مشتریان مبتنی بر عدالت محوری و رعایت حقوق مصرف کنندگان مطالبی را بیان کرد. وی با اشاره به ششاع عملیاتی این منطقه اظهار داشت: گستره عملیاتی این منطقه علاوه بر استان آذربایجان شرقی با ۴۵ هزار کیلومتر مربع و مناطق ارومیه میاندوآب، اردبیل، همدان، قزوین، کردستان و گیلان راه به وسعت ۱۵۴ هزار کیلومتر مربع را شامل می شود که با توجه به پراکندگی مجاری عرضه و مصرف کنندگان نیز صعب العبوری جاده های مواصلاتی و کوهستانی بودن منطقه مسئولیت تأمین و توزیع سوخت را در قالب یک مبدأ تدارکاتی در شمالغرب کشور مضاعف می نماید، توزیع فرآورده های نفتی در این منطقه با همکاری ۹ شرکت

حاصل و نقل فرآورده های نفتی و ۸۴ پیمانکار حمل و نقل و نیز با بهره گیری از ۲۴۸۲ دستگاه نفتکش انجام می گیرد. ابوالفضل روح الهی تعداد جایگاههای عرضه فرآورده نفتی را ۱۵۹ باب و جایگاههای عرضه cng را ۱۶۱ باب عنوان کرد و افزود: ۵ باب جایگاه عرضه CNG نیز در حال احداث است. وی افزود: همچنین تعداد کل فرزندگی های فعال منطقه از ۱۳۲۰ باب بعلت توسعه گاز طبیعی و تغییر کاربری به ۵۲۹ باب تقلیل یافته است. روح الهی باب ارائه آمار مقایسه ای از مصرف انواع فرآورده های نفتی در ۶ ماه اول سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه در ۹۵ سال گفت: در بخش توزیع گاز مایع ۵۱۷۵۲ تن در شش ماه سال ۹۵ و ۵۵۶۸۸ تن در سال ۹۶ مصرف داشته ایم که شاهد رشد ۷.۶

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه:

۴۰ میلیارد ریال برای تأمین روشنایی زیرساخت های اربعین هزینه شد

کرمانشاه - دشتی - مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه از سرمایه گذاری ۴۰ میلیارد ریالی برای اجرای ۵۰ طرح عمرانی تأمین روشنایی مربوط به احداث زیرساخت های اربعین در مرز رسمی خسروی خبر داد. مهندس علیرام مرادی در حاشیه این بازدید که با همت روابط عمومی این شرکت میسر گردید با اشاره به تلاش کارشناسان، تکنسین ها و کارگران این شرکت در آماده سازی امکانات و انجام وظایف محوله گفت: توفیق خدمت به زائرین حرم مطهر سیدالشهدا (ع) و آقا ابوالفضل العباس (ع) امام موسی کاظم (ع) و امام جواد (ع) موهبتی الهی و افتخاری ابدی است که نصیب شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه شد. خدا را شاکریم که مجموعه شریف و تلاشگر این شرکت با اعتقاد راسخ و عاشق خاندان عصمت و طهارت (علیهم السلام) به منظور خدمت به زائرین اربعین شبانه روز نسبت به آماده سازی امکانات

روشنایی محل اسکان و پارکینگ ها اقدام کرده اند. وی گفت: برای تأمین روشنایی و بازسازی مسیر خطوط و افزایش و تقویت زیرساخت های اربعین در قصرشیرین مسیری به طول بیش از ۱۵ کیلومتر و خط موازی با شبکه فرعی برق احداث شده است. وی همچنین روشنایی ۲۰ کیلومتر خط ۲۰ کیلو ولت برای تقویت شبکه های برق قصرشیرین به خسروی و تأمین روشنایی بیش از ۱۵۰ هکتار از توقفگاه های خودروی سواری زائران اربعین در بیش از پنج نقطه با احداث ۱۶ برج نور ۲۰۰ وات سدیمی با ارتفاع ۲۲ متر را نیز از دیگر اقدام های شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه بیان کرد. وی در ادامه از تأمین روشنایی ۱۰ هکتار توقفگاه برای اتوبوس های زائران، جایگاه های سوخت و اردوگاه جمعیت هلال احمر با نصب ۶۰ کیلواپه با ۱۲۰ چراغ و همچنین تأمین روشنایی ۱۰ نقطه استقرار مرکز فوریت های پزشکی در مسیر قصرشیرین به خسروی خبر

داد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه بیان کرد: همچنین این شرکت با برپایی ۱۰ موکب در مسیر کرمانشاه تا خسروی با همکاری بیش از ۵۰ دستگاه اجرایی در خدمت زائران اربعین حسینی خواهد بود. مهندس مرادی مجد اظهار داشت: در ایام اربعین، هزینه برق مصرفی تمامی هیئت های مذهبی رایگان است و بر اساس رضایت و تقدیر مسئولین ذریبط و معاون وزیر کشور، بهترین روشنایی برای خدمات دهی به زائران در قصرشیرین و مرز خسروی وجود دارد. که این مهم نیازمند آماده سازی امکانات و شرایط لازمی است که یکی از این شرایط تأمین روشنایی مسیر و عبور و اسکان زائران و تقویت و افزایش زیرساخت هاو تأمین برق پایدار بویژه در این ایام در این شهرمرزی است که همانطور که گفته شد با تلاش همه کارشناسان و کارگران موفق به اجرای این همه شدیم و همچنان تا بازگشت همه زائران از این مسیر در محل حضور شبانه روزی خواهیم داشت.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

اسه‌شنبه | ۹ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۹ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رهنه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۳۳ رهنه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

## نوشتارو

### آیا تفاوتی میان مشاوره فروش و مشاوره بازاریابی وجود دارد؟

برخی مدیران که وضعیت فروش شرکت خود را وخیم می‌بینند، به دنبال مشاوره فروش sales consultant و برخی شرکت‌ها که تا حدودی آینده‌نگر هستند و واحد بازاریابی و فروش خود را بی‌برنامه می‌بینند، به دنبال مشاوره بازاریابی marketing consultant هستند. به گزارش پارک بازاریابی ایران، اینکه مدیرانی که به دنبال مشاوره فروش هستند کارشان درست‌تر است یا مدیرانی که به دنبال مشاوره بازاریابی نمی‌توان قضاوت کرد، چون آگاهی از بسیاری موارد امکان قضاوت صحیح را به ما می‌دهد. اما به هر حال با توجه به وضعیت اقتصادی و بازارهای پرتلاطم ایران، مشاوره بازاریابی و فروش کارسازتر خواهد بود. زیرا ارائه تکنیک‌هایی برای جهت کسب درآمد کوتاه‌مدت موجب حفظ شرکت و گذر از وضعیت وخیم فروش می‌شود. از سوی دیگر، اگر مشاوره بازاریابی برنامه‌هایی برای میان‌مدت و بلندمدت نباشد، همواره در وضعیت بحرانی به سر خواهد برد و این موضوع ریسک زیادی به دنبال خواهد داشت. مشاوره فروش و بازاریابی، علاوه بر آنکه باید به فکر فرآیند بازاریابی و فروش در شرکت باشد، باید برنامه‌هایی برای برندینگ یا ارتقای برند شرکت هم داشته باشد. گذشت زمان علاوه بر آنکه با فرآیندهای بازاریابی و فروش بهتر سپری می‌شود، در صورت وجود برنامه‌هایی برای برندسازی و مدیریت برند، ضمانتی برای آینده شرکت، برند و مدیران شرکت است. مشاوره بازاریابی و فروش همیشه با برنامه کوتاه‌مدت فعالیت خود را آغاز و با کسب اعتماد واحد فروش و مدیران شرکت، یک فرآیند برنامه بازاریابی را شروع می‌کند. این فرآیند شامل استراتژی بازاریابی، برنامه‌های عملیاتی بازاریابی و برنامه‌های اجرایی فروش می‌شود. آنچه مسلم است اینکه مدیران اگر به مشاور فروش اعتماد کنند، برنامه‌ها با کیفیت‌تری پیش می‌رود، البته در صورتی که مشاور فروش هم تجربه و سیستمی جهت ارزیابی برنامه‌های خود ارائه کند. علاوه بر آن آموزش صحیح برنامه‌ها تنها توسط مشاوره فروش است که باید به مجریان برنامه‌ها در سازمان آموزش داده شود؛ در غیراین صورت هیچ ضمانتی جهت اجرای صحیح برنامه‌ها وجود نخواهد داشت.

امیدواریم که مدیران با کسب مشاوره فروش و مشاوره بازاریابی در قالب یک مشاوره فروش و بازاریابی از مزایای آن بهره‌مند شوند. مشاوران پارک بازاریابی ایران با ارائه خدمات سیستماتیک، از سال ۱۳۸۵ تاکنون سعی در بهره‌ور کردن فعالیت‌ها و برنامه‌های بازاریابی و فروش در شرکت‌ها کرده‌اند.

## معرفی استارت‌آپ

### رزرو کلیه‌های روستایی

نام استارت‌آپ: دهگردی

وب سایت: dehگردی.com

سال تأسیس: ۱۳۹۳

موضوع: رزرو خانه‌های روستایی

**توضیح بیشتر:** دهگردی وب‌سایتی برای رزرو کلیه‌های روستایی است. کلیه‌هایی که می‌تواند محلی باشد برای آرامش چند روزه ما شهرنشینان پر از دغدغه



## بسته‌بندی خلاق



### برای مطالعه ۸۲۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

## کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کارمند یک شرکت خصوصی هستم و در برخی از موارد با رئیس شرکت اختلاف نظر دارم. یک کارمند چگونه می‌تواند رئیس خود را متقاعد کند؟

## متقاعد کردن رئیس

**پاسخ کارشناس:** اختلاف‌نظر و عقیده اگر در راستای اهداف سازمانی باشد امری طبیعی است و طبعاً می‌تواند به تحقق اهداف سازمانی کمک کند، اما اگر اختلاف‌نظر بر پایه سلیقه و علاقه شخصی است طبعاً پایگاهی ندارد و نمی‌تواند محل توجه باشد. از آنجایی که جایگاه شما در شرکت مشخص نیست نمی‌توان به یک جواب قطعی و حتمی رسید، اما اگر شما در مقام مشاور هستید یا طرف مشورت قرار گرفتید می‌توانید نظریات و دیدگاه‌های منطقی و مستدل خود را کتبی یا شفاهی اعلام کنید، اما انتظار نداشته باشید که

## مدرسه مدیریت

## ۵ نکته برای ساده‌تر کردن هدف‌گذاری

همیشه یک نقشه پشتیبان داشته باشید تا در صورتی که اتفاقی خارج از برنامه افتاد، دردسر نداشته باشید. اگر هوا توفانی و برق قطع شود، یک شخص باهوش، با دوراندیشی کار خود را در فضای ابری ذخیره خواهد کرد یا ژنراتوری خواهد داشت که کار خواهد کرد.

### ۳- ضرب‌الاجل تعیین کنید

هدف یک ضرب‌الاجل، قرار دادن شما در استرس نیست. ضرب‌الاجل‌ها به شما کمک می‌کنند تمرکز کنید و روی موارد ضروری کار کنید. اگر ضرب‌الاجل مشخصی ندارید، یک مورد برای خود مشخص کنید. تعیین ضرب‌الاجل به شما کمک خواهد کرد سازمان‌یافته‌تر عمل کنید. اگر این کار برای شما مؤثر واقع نشد، از یک دوست یا همکار بخواهید انجام کار را به شما یادآوری کند و پیگیر شما باشد تا زمانی که کار را انجام دهید. فشار همکاران هم‌تراز، چیز زیبایی است.

### ۴- اعتماد به نفس داشته باشید

اگر از کسی که مدت‌زمانی طولانی در دنیای کسب‌وکار بوده‌است، پرسید؛ قطعاً به شما خواهد گفت که اعتماد به نفس امری حیاتی است. کمی کلیشه‌ای به نظر می‌رسد، اما حقیقت دارد. اعتماد به نفس به شما انگیزه‌های اضافه می‌دهد تا بهینه‌تر کار کنید و یک قدم

## تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۵۴)

### باور و شکست

پارسا امیری



تو هر کسب‌وکاری راه بیندازی در یک دوره‌ای با مشکلات روبه‌رو می‌شوی و این امری طبیعی است. اصلاً هم به نوع کسب‌وکار و میزان سرمایه و موضوع فعالیت ربطی ندارد. طبیعی است در جریان تولید و تجارت با اما و اگرها و پدیده‌ای به نام مشکل روبه‌رو می‌شوی، اما در برابر مشکلات کسب‌وکار دو گروه افراد وجود دارند افراد باورمند و افراد بی‌باور.

افراد باورمند کسانی‌اند که به مشکلات به‌عنوان یک امر طبیعی باور دارند و از ابتدا می‌دانند برای موفقیت و کسب درآمد بیشتر باید راه غلبه بر مشکلات را بیابند، اما گروه دوم نسبت به کار خود باور ندارند و حتی مشکلات را امری غیرطبیعی می‌دانند از این رو در کسب‌وکارها کسانی که دارای باوری قوی نسبت به موفقیت و کسب درآمد بالا هستند، می‌توانند موفق شوند و آنها که از ابتدا خود را افتاده و شکست‌خورده فرض می‌کنند طبیعی است که از مسیر موفقیت دور می‌شوند.

بعضی‌ها از ابتدا نقشه شکست را براساس بی‌باوری به موفقیت در ذهن خود ترسیم می‌کنند. این گروه شامل صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ است. یعنی فرقی ندارد ۱۰ میلیون برای راه‌اندازی کار سرمایه‌گذاری کردی یا ۱۰ میلیارد. از ابتدا در ذهن خود نقشه شکست را می‌کشی برای اینکه به موفقیت و کسب درآمد باور نداری.

در کسب‌وکار کسانی موفقند که در ذهن خود هیچ طرح و نقشه شکست ندارند و از ابتدا براساس باورهای درونی خود را کاملاً یک کارآفرین موفق می‌دانند، بنابراین اگر با پدیده شکست روبه‌رو شوند آن را امری طبیعی می‌دانند و به راحتی از آن می‌گذرند اما آنهایی که به موفقیت و کسب درآمد بالا در کسب‌وکار خود باور ندارند زمینه‌ها را برای شکست دوچندان می‌کنند. به همین خاطر اغلب کسانی که ذاتاً انسانی امیدوار و مثبت‌اندیش نیستند شکست‌های زیادی را در کسب‌وکار تجربه می‌کنند و گاه به علت تکرار همین شکست‌ها از گردونه رقابت خارج می‌شوند.

شما اگر به موفقیت در کسب‌وکار فکر می‌کنید پیش از هر چیز در ذهن خود، خود را یک فرد موفق تلقی کنید و باور داشته باشید که می‌توانید در کسب‌وکار خود نخستین و بهترین باشید. وقتی شما در ذهن خود بهترین شدن و نخستین شدن را پرورش می‌دهید فرکانس‌های مثبت‌اندیشانه که ناشی از باور ذهنی است زمینه‌ها را برای خلاقیت و موفقیت و کسب ثروت زیاد فراهم می‌کند.

پس‌رخاله من سال‌هاست که شغل‌های مختلف را تجربه می‌کنم و هر بار با انبوهی از بحران و شکست از گردونه رقابت خارج می‌شود. یک شب که مهمانی خصوصی داشتیم او شروع کرد از بازار بد ایران و بی‌حساب و کتاب بودن این بازار و نوسانات مختلف نرخ ارز و رکود اقتصادی. وقتی صحبت او تمام شد گفتم امیدجان در این ۱۱ ساله‌ای که تو وارد کسب‌وکارشدی فکر می‌کنی چند نفر هم‌زمان با تو شروع به کار کردند؟ با تعجب نگاهی بهم کرد و گفت: منظور چیست؟ گفتم تو همین ۱۱ ساله‌ها و سدها نفر در کسب‌وکار میلیون و میلیارد شدند. در همین استارت‌آپ‌ها که یک کسب‌وکار اینترنتی است طی سال‌های اخیر ده‌ها استارت‌آپ موفق به وجود آمد و امروزه درآمدهای خیلی خوب و عالی دارند، اما تو از همان روز اول با این باور که ایران از لحاظ اقتصادی مشکل دارد، قوانین کسب‌وکارها دست و پاگیر هستند، به راحتی مجوز نمی‌دهند، صادرات و واردات کالا به سختی انجام می‌شود؛ کسب‌وکار را شروع کردی. چون از ابتدا یک باور منفی نسبت به کسب‌وکار در ذهنت وجود دارد همیشه با بحران مالی و شکست روبه‌رو می‌شوی در صورتی که در یک شرایط برابر جغرافیایی و اقتصادی کسانی دیگر توانستند میلیاردها تومان در کسب‌وکار خود درآمد کسب کنند، اما تو همیشه بدهکاری. برای اینکه ذهن تو پر از افکار منفی نسبت به کسب‌وکار است. به همین خاطر اگر صدتا کسب‌وکار دیگر با هزاران سرمایه راه بیندازی باز هم شکست می‌خوری. آن شب امید خیلی تو فکر رفت تا بتواند معنای باور را که مجموعه‌ای از افکار اشتباه است، بفهمد؛ افکاری که روزنامه و مجله و رادیو و تلویزیون و مردم کوچه و بازار در ذهن ما می‌گذراند.

این واقعیت را فراموش نکنید که اگر شما به کار خود باور داشته باشید، هیچ‌وقت شکست نمی‌خورید. در زمان جنگ ایران و عراق و تحریم‌های آن زمان، افرادی بودند که از راه حلال کاسبی می‌کردند و کسب‌وکار آنها رونق داشت اما حالا که بتواند معنای در یک وضعیت ثباتی بهتری است برخی از افراد به دنبال کسانی یا چیزهایی هستند تا شکست خود را به گردن آنها بیندازند غافل از اینکه قبل از هر چیز مسئول اصلی شکست در کسب‌وکار، باور درونی صاحب کسب‌وکار است. به کسب‌وکار خود باور مثبت و روشن داشته باش.

منبع: INC