

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

گمانه‌زنی‌ها درباره قضیه دیمتریس

## پشت پرده استعفای مدیر عامل صندوق بازنشستگی کشوری

صندوق بازنشستگی کشوری یکی از ثروتمندترین صندوق‌های بازنشستگی در ایران است که در سال‌های اخیر همواره پرحاشیه و خیرساز ...

۲



در تولید روی پاشنه خروج از رکود می‌چرخد

## نوید بازگشت رونق به اقتصاد

ثبت رشد ۱۰٫۷ درصدی شاخص بهای تولیدکننده (تورم تولید) در شهریورماه امسال در مقایسه با ماه مشابه پارسال، از تلاش اقتصاد ایران برای خروج از رکود حکایت دارد و گویا «در» تولید این بار روی «پاشنه» خروج از رکود به گردش درآمده است. در ارزیابی‌های بلندمدت هرچه عقربه تورم تولید به سمت رشد متمایل شود، نوید بازگشت رونق به اقتصاد آن کشور است که مروری بر تغییر ماهانه شاخص کل تورم تولید در نیمه نخست امسال این موضوع را تأیید می‌کند. بررسی روند نقطه به نقطه این شاخص اقتصادی براساس آمارهای ...

۳

## وضعیت بفرنج تسهیلات صنایع تولیدی صادرات محور

۶

### مدیریت و کسب‌وکار



تیم کوک: اگر آیفون ۱۰ را معرفی نمی‌کردیم ما را فریبکار می‌خواندند

- چگونه رهبری شایسته برای تیم کاری خود باشید
- نشانه‌های مدیریت اشتباه زمان
- فروش واقعا چیست؟
- مشتری یعنی زندگی
- ترسناک‌تر از اسباب‌بازی از کار افتاده چیست؟
- شروع کمپین تبلیغاتی با گوگل

۱۶ تا ۸

### یادداشت

#### مصائب پروژه‌های غلط در شهرسازی

پیروز حناچی

معاون فنی و عمرانی شهرداری تهران



ساختمان‌های ساخته‌شده در شهر، محل تلاقی سه مولفه است؛ سرمایه‌گذاران و حتی سرمایه‌داران، منافع سیاست‌گذاران و سیاستمداران و حوزه اجتماعی منافع شهروندان. تصور کنید سه دایره با مساحت مساوی به شکل متناسب همدیگر را ...

#### حرکت ملی با حمایت دولت می‌تواند ایران را آباد کند

حسام حسینی

کارشناس فروش و مدیرعامل ایران استیل



هر زمانی که نام صنعت به گوش ما می‌رسد به یاد انقلاب صنعتی می‌افتیم. مهم‌ترین مسئله در انقلاب صنعتی نیاز شدید به نیروی کار بوده است که باعث شده تا مهاجرت افراد روستایی به شهرها افزایش یابد...



## تکلیف ۷ تعاونی دیگر «کاسپین» چه می‌شود؟

با تعیین تکلیف تعاونی «فرشتگان»

بهراد پاسو | فرصت امروز

۴

## حرکت ملی، با حمایت دولت می‌تواند ایران را آباد کند

فعال بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری این شرکت‌ها است که می‌تواند تأثیر بزرگی در صنعت ایران داشته باشد. در حال حاضر باید شرایط برای هم‌افزایی شرکت‌های کوچک با شرکت‌های بزرگ فراهم شود. تکنولوژی موجود در خیلی از شرکت‌ها مربوط به سال‌های خیلی دور است و باید شرکت‌ها در حوزه تکنولوژی‌های مورد استفاده به روز شوند. اگر بخواهیم کسب‌وکار و صنعت موفقی داشته باشیم باید از روان‌شناسی در صنعت استفاده کنیم. حرکت ملی، با حمایت دولت می‌تواند ایران را آباد کند. صنعت چوب با ۴۰۰ سال قدمت یکی از صنایع مهم است. برخی کارخانجات با بهره‌گیری از کالاهای وارداتی اقدام به تولید ورق‌های ام دی اف یا روکش ملامین می‌کنند. در حال حاضر ۳۰ درصد از سود تجارت جهانی از مبلمان و صنایع چوبی است که سهم بازار ایران ۲ درصد و کالاهای چینی ۲۰ درصد است. البته این در حالی است که سرانه مصرف مبل در ایران کمی بالاتر از متوسط جهانی است و همین مسئله باعث شده صنعت مبلمان فرصت مناسبی برای سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی منیع: ایلنا

حسام حسینی  
کارشناس فروش و مدیرعامل ایران استیل

هر زمانی که نام صنعت به گوش ما می‌رسد به یاد انقلاب صنعتی می‌افتیم. مهم‌ترین مسئله در انقلاب صنعتی نیاز شدید به نیروی کار بوده است که باعث شده مهاجرت افراد روستایی به شهرها افزایش یابد. بعد از انقلاب، تحریم‌ها و جنگ باعث شد به سمت استقلال در صنعت برویم و به دلیل همین مسئله پیشرفت‌های بزرگی در صنعت ایران ایجاد شد که از جمله آنها می‌توان به کسب رتبه اول پزشکی هسته‌ای در غرب آسیا، پیشرفت‌های گسترده در زمینه الکترونیک، کسب رتبه ۱۲ نانو تکنولوژی و پرتاب ماهواره بر امید اشاره داشت. با این حال هزینه بالای نرخ‌های سود بانکی، رشد صودی قیمت‌ها، عدم حمایت از اتحادیه‌های صنفی، بالا بودن هزینه‌های مالیاتی، عدم وجود نیروی انسانی دلسوز، دانش پایین مدیران و واردات کالا به خصوص کالاهای دارای حوزه اشتغال، اقتصاد مقاومتی، افزایش تولید ناخالص ملی و کاهش بیکاری است. وی یادآور شد: با کمترین میزان سرمایه و در کمترین فضا در حوزه فرش می‌توان اشتغال ایجاد کرد و در زمینه نقدینگی و افزایش بهره‌وری از سرمایه ملی گام برداشت. فیض‌اللهی با بیان اینکه صادرات فرش ایران دچار بحران ۱۰ ساله شده بود، اظهار کرد: در حالی که صادرات فرش ایران در سال ۸۰ به بیش از یک میلیارد دلار می‌رسید، این میزان در سال‌های ۹۰ و ۹۱ به حداقل رقم خود افول کرد. معاون بازاریابی مرکز ملی فرش ایران گفت: جنبش‌های جهانی و از سوی دیگر تحریم‌ها تأثیر قابل توجهی بر صادرات فرش ایران گذاشت ولی این روند پس از توافق برجام روند صعودی یافت. وی افزایش ۲۳٫۸ درصدی صادرات فرش در سال ۹۵ و ۱۳٫۳ درصدی در ۶ ماهه امسال را قابل قبول اما غیرمطلوب خواند و خاطر نشان کرد: ایران باید به جایگاه حقیقی خود که همان صادرات ۵۰ درصدی فرش مورد نیاز جهان بود دست یابد. فیض‌اللهی با بیان اینکه مشکلات بسیاری در زمینه فرش کشور وجود دارد، بیمه نبودن اغلب بافندگان، مالیات و مالیات بر ارزش افزوده را نمونه‌ای از این مشکلات خواند. معاون بازاریابی مرکز ملی فرش ایران گفت: در حالی که هم‌اکنون فقط ۳۲۰ هزار نفر از بافندگان فرش در کشور بیمه هستند، یک میلیون نفر بافنده و بیش از

## اجرای ۶٫۱ میلیارد دلار پروژه آب و برق توسط شرکت‌های ایرانی در ۲۵ کشور جهان

### امضای قرارداد احداث نیروگاه سیکل ترکیبی در منطقه آزاد ارس

قرارداد احداث نیروگاه سیکل ترکیبی کلاس اف، (F) میان گروه صنعتی مینا و گروه بین‌المللی مانی آسیا در نمایشگاه صنعت برق به امضا رسید. براساس این قرارداد، بلوک نیروگاه سیکل ترکیبی کلاس اف ارس، به ظرفیت ۴۵۱ مگاوات، شامل یک واحد گاز و یک واحد بخار، بویلر بازیاب با آتش اضافی، سیستم خنک‌کن اصلی و پست ۴۰۰ کیلوولت، در استان آذربایجان شرقی، منطقه آزاد ارس احداث می‌شود. عبدالرحیم کاظمی، معاون بازاریابی و فروش بخش برق مینا، ارزش این قرارداد را حدود ۲۵۰ میلیون یورو ذکر کرد و گفت: این قرارداد - که به‌طور کامل ساخت داخل است - قرار است در طول ۴۰ ماه در جلفا احداث شود.

براساس این گزارش، این قرارداد توسط عباس علی‌آبادی مدیرعامل گروه صنعتی مینا و محسن رحمانی مدیرعامل گروه بین‌المللی مانی آسیا به امضا رسید.

کشور سریلانکا، برق‌رسانی به یک هزار روستا در کشور سریلانکا، احداث سد و نیروگاه سنگ توده تاجیکستان، خط سوم انتقال برق ارمنستان را از مهم‌ترین پروژه‌های در دست اجرای شرکت‌های ایرانی در کشورهای دیگر ذکر کرد. رئیس مرکز توسعه صادرات و پشتیبانی صنایع آب و برق در پاسخ به سوال ایرنا در مورد دریافت مطالبات از کشورهای هدف، گفت: یکی از مشکلات ما در صادرات خدمات فنی و مهندسی و تجهیزات، دریافت مطالبات پیمانکاران در کشورهای دیگر است. وی ادامه داد: در این ارتباط با همکاران در وزارت امور خارجه و سیستم بانکی به‌طور جدی پیگیر هستیم تا بتوانیم مطالبات شرکت‌ها را وصول کنیم. تشییعی همچنین از تدوین یک چارچوب نقشه راه برای توسعه صادرات در بخش آب و برق خیر داد و گفت: این سند با هدف بررسی وضعیت شرکت‌های ایرانی، تحلیل نقاط ضعف و قوت و همچنین رتبه‌بندی شرکت‌های صادراتی در دستور کار قرار گرفته است و امیدواریم از این طریق بتوانیم سهم صادرات را در صنعت آب و برق بیش از گذشته افزایش دهیم.

رئیس مرکز توسعه صادرات و پشتیبانی صنایع آب و برق گفت شرکت‌های آب و برق ایران هم‌اکنون ۵۸ پروژه به ارزش ۶ میلیارد و ۱۳۴ میلیون دلار در ۲۵ کشور جهان در دست اجرا دارد. «حمیدرضا تشییعی» روز دوشنبه در حاشیه هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی برق، در جمع خبرنگاران افزود: تعداد ۵۰ پروژه به ارزش ۵ هزار و ۶۷۴ میلیون دلار مربوط به بخش برق است. وی با اشاره به سهم حداکثری صنعت آب و برق در صادرات خدمات فنی و مهندسی، گفت: هم‌اکنون ۵۲ درصد از صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور مربوط به بخش نیرو است و مابقی به سایر حوزه‌ها مربوط می‌شود. رئیس مرکز توسعه صادرات و پشتیبانی صنایع آب و برق اضافه کرد: در صنعت آب و برق، به خودکفایی رسیدیم و هم‌اکنون ۹۵ درصد نیاز کشور در این زمینه، از محل تولید داخل تأمین می‌شود. تشییعی افزود: در صنعت آب و برق، علاوه بر تأمین نیاز بازارهای داخلی، ظرفیت مناسبی نیز برای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و تجهیزات به خارج از کشور فراهم شده است. وی، احداث سد و نیروگاه در

## رشد ۱۲۶ درصدی مبلغ ضمانت‌نامه‌های صادره و تمدیدی در ۶ ماهه نخست امسال

ریال در سال ۱۳۹۳، ۲۵ فقره به ارزش ۱۱۷ میلیارد ریال در سال ۹۴ و ۱۱۷ فقره به مبلغ ۵۵۷ میلیارد ریال در سال ۹۵ بوده است. در این زمان ۴۸ فقره سرمایه در گردش به ارزش ۲۵۶ میلیارد ریال با نسبت ۴۱ درصدی تعداد به مجموع و ۴۰ درصدی مبلغ به کل صادر شده است. همچنین مجموع ضمانت‌نامه‌ها اعم از سرمایه در گردش، ایجاد، توسعه، حسن انجام تعهدات، اعتبار خریدار، مناقصه و پیش‌پرداخت ۱۱۶ فقره به ارزش ۸۹۰ میلیارد ریال است.

### صندوق ضمانت‌نامه‌های صادره و تمدیدی در ۳۰ استان کشور در ۶ ماهه نخست ۹۶

در مجموع ۱۱۶ ضمانت‌نامه در ۳۰ استان کشور به ارزش حدود ۸۹۰ میلیارد ریال در شش ماهه نخست امسال صادر شده است که این میزان با رشد ۱۲۶ درصدی مبلغ به نسبت مدت مشابه سال پیش خود همراه بوده است.

به ۱۸۲ فقره به ارزش یک هزار و ۲۴۵ میلیارد ریال نسبت به مدت مشابه سال ۹۵ رشد داشته‌اند.

### صندوق ضمانت‌نامه‌های صادره و تمدیدی در ۳۰ استان کشور در ۶ ماهه نخست ۹۶

یک هزار و ۵۸ ضمانت‌نامه به ارزش ۵۸۰ میلیارد ریال از ابتدای تاسیس تا پایان شهریورماه امسال صادر شده است که این تعداد در سال ۱۳۹۳، ۵۷ فقره به ارزش ۲۰۱ میلیارد ریال، در سال ۱۳۹۴، ۲۵۲ فقره به ارزش ۹۸۳ میلیارد ریال و در سال ۱۳۹۵، ۲۳۳ فقره به ارزش یک هزار و ۲۸۶ میلیارد ریال بوده است. همچنین ضمانت‌نامه‌های تمدیدشده از ابتدای تاسیس تا پایان شهریورماه امسال ۴۰۹ فقره به ارزش ۴۲۰ میلیارد ریال بوده است و در مجموع ۷ هزار و ۴۴۰ ضمانت‌نامه در این مدت صادر و تمدید شد. براساس این گزارش، تعداد ضمانت‌های تمدیدشده در سال‌های ۱۳۹۳ تا ۹۵ به ترتیب ۱۷ فقره به ارزش ۸۸ میلیارد

صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک با اعلام صدور ۱۱۶ ضمانت‌نامه به ارزش ۸۹۰ میلیارد ریال در شش ماهه نخست امسال، از رشد ۱۲۶ درصدی مبلغ ضمانت‌نامه‌های صادره و تمدیدی در این مدت خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» از شبکه اطلاع‌رسانی تجارت (شانتا)، ضمانت‌نامه‌های صادرشده در شش ماهه نخست پارسال، ۹۷ فقره به ارزش حدود ۳۹۳ میلیارد ریال بود که این میزان در شش ماهه امسال با رشد ۱۸ درصدی تعداد و ۱۱۹ درصدی مبلغ، به ۱۱۴ فقره به ارزش ۸۶۳ میلیارد ریال افزایش یافته است. همچنین ضمانت‌نامه‌های تمدیدی در شش ماهه نخست امسال با ۳۱ درصد رشد تعداد و ۶۸ درصد رشد مبلغ، از ۵۲ فقره به ارزش ۲۲۸ میلیارد ریال به ۶۸ فقره به ارزش ۳۸۲ میلیارد ریال ارتقا یافته است. مجموع ضمانت‌نامه‌های صادره و تمدیدی در سال ۹۶، با رشد تعداد ۲۲ درصدی و رشد مبلغ ۱۰۰ درصدی از ۱۴۹ فقره به ارزش ۶۲۱ میلیارد ریال

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها







انرژی



دفتر توتال در ایران رسماً شروع به کار کرد

با موافقت اشتغال کارشناسان شرکت نفتی توتال در هیأت فنی اشتغال اتباع خارجی، توتال رسماً کار خود در ایران را آغاز کرد. درخواست شروع به کار مدیران و کارشناسان شرکت نفتی توتال ایران «بی‌وی» روز یکشنبه ۱۴ آبان‌ماه در هیأت فنی اشتغال اتباع خارجی مطرح شده و مورد موافقت این هیأت قرار گرفته است. شرکت نفتی توتال ایران بی‌وی در مهرماه سال جاری در اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات تجاری ایران به ثبت رسیده و در زمینه سرمایه‌گذاری پروژه‌های بالادستی، میان‌دستی و پایین‌دستی نفت و گاز فعالیت خواهد داشت. نخستین قرارداد جدید نفتی در پساتحریم دوازدهم تیرماه امسال بین شرکت ملی نفت و کنسرسیوم بین‌المللی به رهبری شرکت نفتی توتال فرانسه برای توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی امضا شد. ارزش قرارداد توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار است که با به ثمر رسیدن آن، روزانه ۵۶ میلیون مترمکعب (معادل ۲ میلیارد فوت مکعب) به ظرفیت برداشت ایران از میدان گازی پارس جنوبی مشترک با قطر افزوده می‌شود. وزارت نفت، در مدل جدید قرارداد نفتی، شرکت‌های بین‌المللی را ملزم به شراکت با یک شرکت ایرانی و همچنین استفاده از ساخت داخل کرده است.

مسکن

۷۰ درصد معاملات مسکن در تهران برای واحدهای ۷۰ متری بوده است

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت در پنج سال گذشته ۷۰ درصد معاملات مسکن در شهر تهران برای واحدهای مسکونی ۷۰ متری یا کمتر بوده است. به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، علی‌چگنی افزود: با این حال مساحت کمتر از ۲۰ درصد واحدهای مسکونی ساخته شده کمتر از ۷۰ متر مربع بوده است. به گفته وی، وزارت راه و شهرسازی در سال‌های گذشته، اقدامات متعددی در حوزه توسعه مالی بخش مسکن و افزایش قدرت وام‌دهی بانک مسکن با همکاری دستگاه‌های مربوطه انجام داده که از جمله این اقدامات می‌توان به راه‌اندازی بازار رهن ثانویه، راه‌اندازی صندوق‌های زمین و ساختمان، افزایش سرمایه بانک مسکن، راه‌اندازی صندوق پس‌انداز مسکن یکم، راه‌اندازی انواع حساب‌ها از جمله حساب امثالی، ضمانت فروش اقسالی مسکن اشاره کرد. وی خاطرنشان کرد: برخی از این ابزارها عملکرد و تاثیرات قابل قبولی در حوزه مسکن داشتند ولی برخی به دلیل شرایط کلان اقتصادی به‌خصوص نرخ بالای سود بانکی، عملکردشان متناسب با انتظار نبوده است. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن همچنین در این باره که الگوی غالب تقاضا برای بخش مسکن چیست؟ و در این باره با توجه به اینکه الگوی تقاضا تغییر کرده و عرضه نیز از سمت حاشیه شهرها به درون شهرها آمده است، گفت: در حال حاضر در کشور حدود ۳ میلیون واحد مسکونی نسبت به کل خانوار، مازاد است، از طرف دیگر حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد مسکونی نسبت به واحدهای مسکونی مورد استفاده توسط خانوارها کمبود داریم که بخشی از دلایل این رخداد به عدم تطبیق الگوی عرضه و تقاضا مربوط است. چگنی گفت: در سال‌های گذشته بخش قابل توجهی از ساخت‌وسازها در واحدهای مسکونی بزرگ متراژ و گران قیمت انجام شده در حالی که عمده تقاضای خانوارها به‌خصوص در کلان شهرها و خانوارهای کم درآمد برای واحدهای با متراژ متوسط و کوچک بوده است. چگنی اظهارداشت: در حال حاضر عمده تقاضای مسکن برای واحدهای ۵۰ تا ۷۰ متری است در حالی که در سال‌های گذشته واحدهای ۱۰۰ متر به بالا ساخته شدند که عملاً نشان داد عرضه و تقاضا همسو و هم جهت نیستند. چگنی افزود: تاکنون بیش از ۲۸۰ هزار نفر در صندوق پس‌انداز خانه یکم حساب افتتاح کرده‌اند و همه آنها تقاضاهای بالقوه‌ای هستند که به تدریج وارد بازار مسکن خواهند شد و تقاضا را در این بازار تقویت خواهند کرد، اما اجرای آن منوط به تامین منابع مالی و تقویت سیستم بانکی است. زوجین و دارندگان حساب پس‌انداز مسکن خانه یکم می‌توانند در صورت وجود شرایط لازم تا ۱۶۰ میلیون تومان تسهیلات از بانک مسکن برای خرید مسکن دریافت کنند.

اقتصاد کلان

سرمایه‌گذاری ۹ هزار میلیارد تومانی بخش خصوصی در بنادر

مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی گفت تاکنون بیش از ۹ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری توسط بخش خصوصی در بنادر کشور انجام شده است. محمد راستاد افزود: علاوه بر این سرمایه‌گذاری ۹ هزار میلیارد تومانی توسط بخش خصوصی در بنادر کشور در دستور کار قرار گرفته است. راستاد مدیریت صاحب‌خانه‌ای را رویکرد این سازمان در سرمایه‌گذاری در بنادر کشور اعلام کرد و افزود: در این مدل زیرساخت‌های بندری، حوضچه‌های آرامش، موج‌شکن و اسکله توسط بخش دولتی و در مقابل رهنماها، تجهیزات و پس کرانه‌ها برای توسعه مراکز لجستیکی، توزیع و فعالیت‌های دربرگیرنده ارزش افزوده توسط بخش خصوصی انجام می‌شود. راستاد اظهار داشت: حمایت از هر گونه سرمایه‌گذاری توسط بخش خصوصی سبب شده تاکنون بیش از ۹ هزار میلیارد تومان در بنادر کشور توسط بخش خصوصی سرمایه‌گذاری شود.

در تولید روی پاشنه خروج از رکود می‌چرخد  
نوید بازگشت رونق به اقتصاد



پاییزی سال تورم تولید رشد اندکی داشت و به ترتیب رشد ۰٫۴ درصد، ۰٫۶ درصدی ۱٫۴ درصدی را در ماه‌های مهر، آبان و آذر ثبت کرد؛ در فصل تابستان نیز این روند رو به رشد حفظ شد و به ترتیب ۰٫۸ درصد در ماه دی، ۱٫۱ درصد در ماه بهمن و ۲ درصد در ماه اسفند رسید تا متوسط نرخ تورم در اسفند ۹۵ در مقایسه با سال ۹۴ به عدد ۹ درصد برسد. کارشناسان اقتصادی، رشد تورم تولید را ناشی از به ثمر رسیدن سیاست‌های دولت تدبیر و امید در خروج از رکود بنگاه‌های اقتصادی تعبیر می‌کنند که از سال ۹۳ در دستور کار قرار گرفته و پارسال شاهد برنامه نظام بانکی در تخصیص منابع بانکی به بخش‌های تولیدی بودیم که امسال نیز استمرار یافت.

رفتار تورم مصرف در مقابل افزایش تورم تولید

با وجود آنکه تورم تولید روند رو به رشد خود را آغاز کرده تا چرخ تولید به حرکت درآید، تورم مصرف‌کننده که انتظار می‌رود با افزایش قیمت نهاده‌های تولید روند شتابانی به خود بگیرد، اما حرکت آن آرام بوده، هرچند که در ماه‌های خرداد، تیر و مرداد از تورم تکرریمی اندکی فاصله گرفت. آهنگ تغییرات نقطه به نقطه تورم مصرف در فصل بهار به ترتیب ۱٫۱ درصد، ۰٫۲ درصد و ۰٫۵ درصد بوده است اما در تیرماه ۰٫۱ درصد کاهش یافت و در ماه‌های مرداد و شهریور ۰٫۲ درصد و ۰٫۳ درصد رشد کرد. به این ترتیب نرخ تورم در فروردین، اردیبهشت و خردادماه به ترتیب ۹٫۵ درصد، ۹٫۸ درصد و ۱۰٫۲ درصد بوده که در ماه تیر به اوج خود یعنی ۱۰٫۳ درصد رسید ولی در ماه مرداد روند نزولی خود را آغاز کرد و به ۱۰ درصد بسنده کرد و در نهایت شهریور ماه بار دیگر تک رقمی شد و ۹٫۹ درصد را ثبت کرد.

نویدگر آغاز خروج از رکود بخش مسکن و ساختمان در شاخص‌های رشد اقتصادی باشد.

تورم تولید در سالی که گذشت روند خروج تورم تولید از رشد منفی از سال گذشته شکل گرفت؛ درحالی‌که این شاخص در سال ۹۴ در چهار ماه سال یعنی تیر، شهریور، دی و بهمن منفی بود و در آبان‌ماه تغییری نداشت اما از فروردین ۹۵ بر مدار رشد قرار گرفت و تغییرات نقطه به نقطه آن در سه ماه تابستان به ترتیب ۰٫۵ درصد، ۰٫۹ درصد و ۱٫۲ درصد بود. در فصل تابستان تورم تولید در تیرماه ۰٫۸ درصد، در مرداد ۱٫۱ درصد و در شهریورماه ۰٫۷ درصد رشد داشت تا در نیمه نخست پارسال به‌طور متوسط ۸٫۱ درصد رشد کند. با این حال در ماه‌های

تولید ۵٫۴ درصد نسبت به ۱۲ ماه منتهی به فروردین ۹۵ رشد داشته و این شاخص برای ماه‌های اردیبهشت و خرداد به ترتیب ۵٫۹ درصد و خرداد ۶٫۵ درصد اعلام شده است. در تیرماه نیز این شاخص بلندمدت بر مدار رشد بوده است به شکلی که در تیرماه ۷ درصد، مرداد ۷٫۶ درصد و شهریورماه ۸٫۲ درصد رشد را در آمارهای بانک مرکزی به ثبت رسانده‌اند. بنابراین میزان رشد تورم تولید در نیمه نخست امسال ۹٫۴ درصد بوده است که اندکی با نرخ تورم مصرف‌کننده (۱۰٫۱ درصد) تفاوت دارد. نگاهی به ۹ گروه اصلی مورد بررسی در محاسبه تورم تولیدکننده نیز نشان می‌دهد همه گروه‌های نه‌گانه مورد محاسبه در تیر و مرداد امسال روند رو به رشد را طی کرده‌اند که این امر می‌تواند

رشد ۱۱ درصدی تولید ناخالص داخلی در سال ۹۵  
شاخص‌های اقتصادی فراتر از پیش‌بینی حاصل شد



شاخص‌های اقتصادی حاصل شده در سال ۹۵ فراتر از پیش‌بینی بود به‌طوری که در اکثر این شاخص‌ها رقم به‌دست آمده فراتر بوده است. بر اساس گزارش فصلی اقتصاد ایران برای بهار سال ۱۳۹۶ که از سوی مرکز آمار ایران انتشار یافته است، متوسط رشد سالانه محصول ناخالص داخلی ۸٫۱ درصد پیش‌بینی شده بود که در سال ۹۵ به ۱۱ درصد رسید. متوسط نرخ تورم پیش‌بینی شده برای سال‌های برنامه ۸٫۸ درصد است. این شاخص به‌طوری که برای نرخ بیکاری متوسط ۱۰٫۳ درصد در طول برنامه پیش‌بینی شده بود اما این شاخص در سال ۹۵ رقم ۱۲٫۴ درصد را نشان می‌دهد. پیش‌بینی ضریب جینی برای سال آخر برنامه ششم توسعه ۰٫۳۴ است. این شاخص در سال ۹۵ به ۰٫۳۹ رسید. نسبت مالیات به محصول ناخالص داخلی در سال ۱۳۹۵ رقم ۲۵٫۳ درصد پیش‌بینی شده بود. این شاخص در سال ۱۳۹۵ رقم ۲۶٫۱ را نشان می‌دهد. همچنین برای نسبت درآمد‌های مالیاتی به کل منابع دولت در سال ۹۵ رقم ۲۵٫۳ درصد پیش‌بینی شده بود. این شاخص در سال ۹۵ رقم ۲۵٫۹ را نشان می‌دهد. تردیدی نیست همه این شاخص‌ها در سایه انضباط مالی که از سوی دولت یازدهم اتخاذ شده بود حاصل شده است. کاهش نرخ بیکاری مستلزم سرمایه‌گذاری است و این در حالی است که در سال‌های اخیر با خیل انبوه جمعیتی مواجه بودیم که در سال‌های گذشته به دلیل ناامیدی از بازار کار کشور رهسپار دانشگاه‌ها شده بودند.

حمل و نقل ریلی

ریل گذاری ۱۴۵ کیلومتر از راه آهن رشت - قزوین

مدیرکل راه و شهرسازی استان گیلان گفت ۱۴۵ کیلومتر از راه‌آهن رشت - قزوین ریل گذاری شده و زیرسازای آن نیز افزون بر ۹۸ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. علی‌خاوری در گفت‌وگو با ایرنا با یادآوری اینکه مسیر خط آهن رشت - قزوین ۱۶۴ کیلومتر است، اظهار داشت: امسال برای راه‌آهن استان ۳۸۰ میلیارد تومان اعتبار پیش‌بینی شده که تحقق آن و حتی بخشی از آن در سال جاری، بهره‌برداری از این خط ریلی را سرعت می‌بخشد. وی به خطوط ریلی رشت - انزلی و رشت - آستارا نیز اشاره و بیان کرد: یک فاز خط ریلی رشت - انزلی به طول ۴۱ کیلومتر درحال انجام و فازهای ۲ و ۳ آن به مناقصه گذاشته شده است. مدیرکل راه و شهرسازی گیلان ادامه داد: برای تامین اعتبارات خط ریلی رشت - آستارا باید از فابناس استفاده شود ضمن آنکه اکنون برای تکمیل پروژه‌های راه‌آهن گیلان، اهتمام بر آن است تا هرچه سریع‌تر خط ریلی قزوین - رشت به بهره‌برداری برسد. خاوری همچنین با اشاره به پروژه راه‌آهن آستارا - آستارا افزود: از سمت آستارای جمهوری آذربایجان تا مرز کشورمان، این مسیر ریل گذاری شده اما شرایط در مسیر تعهد ما، متفاوت است با این توضیح که در این مسیر، باید بارانداز، ساختمان و تاسیسات ایجاد شود درحالی‌که مسیر مورد تعهد جمهوری آذربایجان، فقط ریل گذاری بوده است. وی اضافه کرد: بخش مورد تعهد ایران در مسیر آستارا هم‌اکنون بیش از ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد و بهره‌برداری از آن، تا پایان سال جاری پیش‌بینی شده است. پروژه راه‌آهن رشت - قزوین از سال ۱۳۸۶ آغاز شده و این مسیر در قالب هشت قطعه کار می‌شود. تکمیل پروژه این خط ریلی تا پایان سال جاری و فازهای بعدی آن، یکی از مصوبات سفر رئیس‌جمهوری به استان گیلان است. این خط ریلی قادر خواهد بود سالانه ۱۰ میلیون تن بار و ۳ میلیون مسافر را جابه‌جا کند. ایران و جمهوری آذربایجان در ابتدای سال گذشته به‌منظور توسعه همکاری‌های اقتصادی، به ایجاد ارتباط ریلی دو کشور متعهد شدند و جمهوری آذربایجان با احداث هشت‌تونیم کیلومتر خط ریلی، قطار خود را به مرز ایران در آستارا رساند و ادامه این طرح با امتداد دونیم کیلومتر و بارانداز، در آستارای ایران اجرا می‌شود. خط آهن آستارا - آستارا، آستارا اسفندماه پارسال در سفر الهام علی‌اف، رئیس‌جمهوری آذربایجان به تهران، با ورود آزمایشی قطار آذربایجان به ایستگاه آستارا در ایران افتتاح شد و مرحله نهایی ریل گذاری این خط آهن در خاک کشورمان نیز در حال انجام و تکمیل است.

**یک کلاس بالاتر، آسیاتک**

شروع سال تحصیلی با ۲ زنگ دانلود تقویتی

۱۲۰ گیگ / ۳۰ ماهه / ماهی ۵۸۰۰ تومان

«علی‌طیبنیا» وزیر اقتصاد و دارایی در دولت یازدهم در همان روزهای شروع دولت تدبیر و امید پیش‌بینی کرده بود که بازار کار کشور به‌زودی با خیل جمعیت فارغ‌التحصیل از دانشگاه‌های کشور مواجه خواهد شد. تعداد جمعیت فعال (جمعیت شغال و بیکار) در سال ۹۲ در کشور ۲۳ میلیون و ۸۲۴ هزار و ۵۵۱ نفر بود که در بهار سال ۹۶ به ۲۶ میلیون و ۹۸۳ هزار و ۲۵۰ نفر افزایش یافته است. تردیدی نیست که برخی شاخص‌های اقتصادی در کشور بهبود یافته است اما اقتصاد ایران هنوز با چالش‌ها بی‌شماری مواجه است. همه این چالش‌ها سبب شده است در جدیدترین گزارش بانک بین‌المللی بازسازی و توسعه در مورد سهولت کسب‌وکار در کشورهای عضو بانک جهانی، رتبه کسب‌وکار در ایران که در گزارش سال گذشته با کسب ۵۶٫۲۲ امتیاز در رتبه ۱۲۰ جهان قرار گرفته بود، در گزارش جدید به‌رغم افزایش اندک امتیاز ایران و رسیدن آن به ۵۶٫۴۸، با چهار پله سقوط در رتبه، در جایگاه ۱۲۴ جهان قرار گرفته است؛ رتبه‌ای که نازل‌ترین رتبه ایران در سه سال اخیر به شمار می‌رود. تعامل سازنده با دنیا، توجه به تولید و صادرات، رونق صنعت گردشگری، حمایت از طرح‌های اشتغال‌زا و مهم‌تر از همه آشنی با طبیعت برای حفظ محیط‌زیست می‌تواند بهبود شرایط اقتصادی، اجتماعی و سیاسی را به دنبال داشته باشد. تمامی رشد اقتصادی، کاهش نرخ تورم، تثبیت قیمت نسبی ارز، بهبود شرایط کسب‌وکار را زمانی مردم حس می‌کنند که این تغییرات را در شرایط عینی زندگی خود ببینند.

۱۵۴۴  
asiatech.ir

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



دریچه



قائم مقام بانک مرکزی: مسیر اصلاح نظام پولی ایران در حال طی شدن است

بانک مرکزی در طول سال‌های اخیر با تقویت انضباط پولی، انتظام‌بخشی به بازار پول، ثبات‌بخشی به بازار ارز و هدایت منابع به سمت فعالیت‌های تولیدی، حمایت از تولید و اشتغال و جذب سرمایه‌گذاری را در اولویت قرار داد. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، دکتر اکبر کمیجانی در «دهمین همایش دوسالانه اقتصاد اسلامی؛ اشتغال و سرمایه‌گذاری در اقتصاد اسلامی و اقتصاد ایران» که دیروز در دانشگاه الزهرا (س) برگزار شد به تبیین نقش نظام بانکی در تامین مالی تولید و اشتغال پرداخت. این مقام مسئول بانک مرکزی، ثبات‌بخشی به اقتصاد با تاکید بر کاهش تدریجی نرخ تورم به سطوح یک رقمی و تداوم آن را رویکرد کلی سیاست‌های بانک مرکزی خواند و گفت: در بخش سیاست پولی که وظیفه اصلی بانک مرکزی است، تقویت انضباط پولی با همکاری دولت و استفاده از روش‌های غیردستوری در تعیین نرخ سود بانکی، در دستور کار قرار گرفت.

به گفته کمیجانی، در بخش سیاست نظارتی؛ انتظام‌بخشی به بازار پول و گسترش چتر نظارتی بانک مرکزی، در بخش سیاست ارزی؛ ثبات بخشی به بازار ارز و زمینه‌سازی برای یکسان‌سازی نرخ ارز و در بخش سیاست اعتباری؛ هدایت منابع به سمت فعالیت‌های تولیدی، تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی و بهبود تامین مالی خرد خانوارها به‌عنوان اولویت‌های بانک مرکزی در دولت یازدهم و دوازدهم قرار گرفته است. قائم‌مقام بانک مرکزی جهت‌گیری اصلی سیاست‌های اعتباری سیستم بانکی در سال‌های اخیر به‌عنوان عامل اصلی تحریک و تشویق تقاضای کل را عمدتاً بر حفظ اشتغال موجود و استفاده از ظرفیت‌های خالی اقتصاد معرفی و عنوان کرد: این امر از مسیر جهت‌دهی تسهیلات به تامین مالی سرمایه در گردش واحدهای تولیدی انجام شده است. همچنین شبکه بانکی از طریق تسهیل دسترسی به تسهیلات جدید بانکی توسط بنگاه‌های بزرگ تولیدی که به دلایلی خارج از اراده خود، در جمله تشدید تحریم‌های ناعادلانه در سال‌های ۱۳۹۰-۱۳۹۲، در بازپرداخت بدهی خود به شبکه بانکی دچار مشکل شده بودند، به یاری تولید آمد. همچنین طی این سال‌ها تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال ۱۳۹۵ و سال جاری مورد توجه قرار گرفته است.

با تعیین تکلیف تعاونی «فرشتگان»

تکلیف ۷ تعاونی دیگر «کاسپین» چه می‌شود؟



بعد از اینکه در روزهای اخیر وضعیت تعاونی فرشتگان تا حدی مشخص و روال پرداختی وجوه از سرگرفته شد، اکنون سپرده‌گذاران هفت تعاونی دیگر زیرمجموعه کاسپین در انتظار تعیین تکلیف حساب‌های خود هستند. تازه‌ترین خبرها از این حکایت دارد که ظاهراً مشکل خاصی در رابطه با آنها وجود نداشته و به‌زودی وضعیت سپرده‌گذاران این تعاونی‌ها نیز مشخص می‌شود.

به گزارش ایسنا، نزدیک به یک‌سال است درگیری‌ها در مؤسسه کاسپین که مجوز فعالیت خود را در پایان سال ۱۳۹۴ از بانک مرکزی دریافت کرده بود می‌گذرد. عام کشاورزان مازندران، حسانت اصفهان، دامداران و کشاورزان کرمانشاه، الزهرای مشهد، بدر توس، پیوند، امید جلین گرگان و فرشتگان، هشت تعاونی منحل‌های بودند که بانک مرکزی در جریان ساماندهی بازار غیرمشکل پولی آنها را در مجموعه کاسپین گرد آورده و مسئولیت تعهدات و دارایی‌ها و بدهی‌های آنها را به هیأت‌مدیره کاسپین و طبق برنامه مشخص محمول کرد. اما طولی نکشید که وضعیت کاسپین به دلیل مسائل داخلی و برخی حواشی خارج از آن به هم ریخت و جریان هجوم سپرده‌گذاران برای دریافت وجوه، تجمعات بی‌دریسی و حواشی خاص آن آغاز شد.

در این بین فرشتگان با

نزدیک به ۵۰۰ هزار سپرده‌گذار بزرگ‌ترین زیرمجموعه کاسپین بود که عمده حواشی پیش آمده برای این مؤسسه به دلیل مشکلات و بدهی کلان در این تعاونی رقم خورد. به هر حال وجود حدود ۸۰۰ میلیارد تومان بدهی که ۳۰۰ میلیارد آن سود شناسایی نشده بود و بدهی آن را به حداقل ۵۶۰۰ میلیارد تومان می‌رساند معضلی بود که در مقابل آن دارایی نقد چندانی وجود نداشته و آنچه در اختیار بود به وجود املاکی که شناسایی آن زمان خاص خود را می‌طلبید محدود می‌شد.

به هر صورت در نتیجه مذاکراتی که بین بانک مرکزی و دستگاه قضا شکل گرفت در نهایت هیات‌های تصفیه تعاونی‌ها به‌ویژه فرشتگان، بررسی وضعیت دارایی و بدهی تعاونی‌ها در دستور کار قرار

گرفت و در اهم آن شناسایی و انتقال املاک به مؤسسه کاسپین آغاز شد. جدای از مشکلاتی که در این بین وجود داشت در مراحل ابتدایی اعلام شد که حدود ۲۱۰۰ میلیارد تومان از دارایی فرشتگان شناسایی شده و پس از این مرحله بود که بانک مرکزی تعیین تکلیف سپرده‌گذاران تعاونی را از اواخر اردیبهشت‌ماه به‌طور مرحله‌ای آغاز کرد، به‌گونه‌ای که از سقف ۳ میلیون شروع و تا ۲۰۰ میلیون رفت، ولی در اوایل مردادماه و در آستانه تعیین تکلیف سپرده‌گذاران تا سقف ۲۰۰ میلیون جریان پرداخت به دلیل انسداد حساب‌های فرشتگان تا حدی در روال قرار گرفت و می‌تواند گره‌های قبلی را باز کند که وضعیت هفت تعاونی دیگر برای سپرده‌گذاران آنها چندان مشخص نیست و

گرچه تعداد آنها قابل مقایسه با فرشتگان نخواهد بود، ولی این سپرده‌گذاران منتظر دریافت وجوه و مشخص شدن وضعیت خود هستند.

تازه‌ترین خبرها و پیگیری‌ها از مسئولان امر حاکی از آن است که در تعاونی‌های باقی‌مانده ظاهراً مشکل چندانی وجود ندارد. شناسایی و انتقال دارایی‌های این تعاونی‌ها به کاسپین همچنان در جریان بوده، ولی شواهد از این حکایت دارد که دارایی‌ها و بدهی‌ها می‌تواند پاسخگوی یکدیگر باشد به عبارتی کسری قابل توجهی مثل فرشتگان در آنها وجود ندارد. از این رو با پیش بردن مراحل لازم و با نظر مرجع قضایی و بانک مرکزی اگر مشکل خاصی وجود نداشته باشد به‌زودی تعیین تکلیف سپرده‌گذاران هفت تعاونی عام کشاورزان مازندران، حسانت اصفهان، دامداران و کشاورزان کرمانشاه، الزهرای مشهد، بدر توس، پیوند، امید جلین گرگان و فرشتگان در دستور کار قرار خواهد گرفت.

با این حال پیش‌تر مؤسسه کاسپین اخبار متفاوتی از تعیین وضعیت هفت تعاونی دیگر اعلام کرده بود؛ زمانی که اعلام شده بود شناسایی و انتقال دارایی‌های در برخی تکمیل شده و حتی پرداخت‌ها در تعاونی‌هایی همچون الزهرا مشهد یا بدر توس ابهر شروع شده بود که در ادامه متوقف شد.

نرخنامه



نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۹,۵۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۴,۴۸۲	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۸۱,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۳۸,۰۰۰	▲
نیم سکه	۶۸۲,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۷۷,۷۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۲,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۷۵	▲
یورو اروپا	۴,۷۸۳	▲
پوند انگلیس	۵,۴۰۹	▲
درهم امارات	۱,۱۱۸	▲

بانکنامه



مدیرعامل بانک صنعت و معدن اعلام کرد

سقف تسهیلات معدنی برداشته شد

مدیرعامل بانک صنعت و معدن از کاهش یک درصدی نرخ سود وام در بخش معدن خبر داد و گفت: سقف تخصیص تسهیلات معدنی برداشته شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بانک صنعت و معدن، علی‌اشرف افخمی در مراسم انعقاد تفاهنامه همکاری تامین مالی طرح‌های معدنی، فیمابین ایمیدرو و بانک یاد شده که با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت برگزار شد، گفت: طی چهار سال گذشته طرح‌های متوقف تامین مالی شده‌اند و هفت طرح فولادی را نیز تأمین اعتبار کرده‌ایم؛ ضمن اینکه پنج طرح دیگر حوزه گندله‌سازی در مجموع به ارزش ۳ میلیارد دلار تأمین مالی شده که ظرفیت تولید فولاد کشور را ۷ میلیون اضافه خواهد کرد.

فراخوان استعلام ارزیابی کیفی مناقصه عمومی (یک مرحله‌ای) شماره ۱۲۶۸



- ۱- نام و نشانی مناقصه‌گذار: پژوهشگاه صنعت نفت به نشانی تهران، بلوار غربی مجموعه ورزشی آزادی کدپستی ۱۳۱۱۱-۱۴۸۵۶ صندوق پستی ۱۳۷-۱۴۶۶۵
  - ۲- موضوع مناقصه: ارائه خدمات مکانیک، الکترونیک، ساختمان و شیشه‌گری آزمایشگاهی
  - ۳- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: (در صورت قرار گرفتن در فهرست کوتاه و دریافت دعوتنامه) توان ارائه ۲/۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به صورت ضمانت‌نامه بانکی با اعتبار ۳ ماهه و یا واریز وجه نقد به حساب پژوهشگاه صنعت نفت
  - ۴- مبلغ پیش پرداخت: ندارد
  - ۵- مدت و محل اجرای کار: طی یک سال شمسی از ابلاغ شروع به کار در محل پژوهشگاه صنعت نفت
  - ۶- مهلت، نحوه دریافت و ارسال اسناد مناقصه: واجدین شرایط می‌توانند با مراجعه به پورتال پژوهشگاه صنعت نفت به نشانی [WWW.RIPI.IR](http://www.ripi.ir) قسمت همکاری‌ها- مناقصه و مزایده، نسبت به تهیه اوراق استعلام ارزیابی کیفی اقدام نموده و حداکثر تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۰۹/۰۱ نسبت به تکمیل و الحاق مدارک درخواستی و تحویل آن با ذکر موضوع و شماره مناقصه در پاکت در بسته لاک و مهر شده به دبیرخانه کمیسیون مناقصات پژوهشگاه صنعت نفت به نشانی مناقصه‌گذار تحویل و رسید دریافت دارند.
- \* بدیهی است به مدارک واصله بعد از مهلت مقرر ترتیب اثر داده نخواهد شد.

شماره مجوز: ۱۳۹۶.۳۶۷۲ دبیرخانه کمیسیون مناقصات ۱۶

آگهی مناقصه شماره ۵۳۴/۹۶/۳۲ (یک مرحله‌ای) کد فراخوان در پایگاه ملی مناقصات: ۱.۵۰۵.۲۷۴



- مناقصه‌گذار: شرکت گاز استان کرمانشاه
- موضوع مناقصه: اجرای عملیات گازرسانی به باقیمانده گاورد (روستاها، کلک امجدی، پاییز آباد و گرجی بیان) شامل: ۳۹۶ متر شبکه فلزی، ۴۶۴۸ متر شبکه پلی اتیلن، ۲۲۲ مورد انشعاب روراکو توکار و تست، نشت یابی، تاین و تزریق گاز ۲۶۲۹۸ متر خطوط شبکه و تحویل به بهره‌بردار بصورت PC.
- شرکت‌های متقاضی دارای گواهی نامه صلاحیت پیمانکاری در رشته‌های تاسیسات و تجهیزات نفت و گاز می‌توانند در صورت داشتن ظرفیت مجاز کاری، از تاریخ درج آگهی الی ۹۶/۰۸/۲۲ ضمن واریز مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال به حساب شماره ۴۴۲۴۴ بانک تجارت شعبه شهید بهشتی (کد ۱۸۰۴) به نشانی کرمانشاه، میدان آزادی ابتدای بلوار شهید بهشتی شرکت گاز استان کرمانشاه طبقه اول اتاق ۲۱۵ مراجعه و با ارائه تصویر گواهینامه صلاحیت پیمانکاری و نیز اعلام آمادگی کتبی فرم استعلام ارزیابی کیفی و سایر اسناد مناقصه را دریافت دارند.
- آخرین مهلت بازگرداندن اسناد ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۶/۰۹/۰۶ می‌باشد.
- تاریخ بازگشایی پیشنهادات پس از ارزیابی کیفی و مشخص شدن لیست شرکت‌های دارای صلاحیت از طریق دعوتنامه کتبی به اطلاع مناقصه‌گران رسانیده خواهد شد.
- برآورد صورت گرفته جهت انجام پروژه ۸,۱۳۶,۷۶۳,۳۵۵ ریال می‌باشد.
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۴۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال است که باید مطابق آیین نامه تضمین برای معاملات دولتی و سایر دستورالعمل‌های مرتبط با آن به همراه سایر اسناد مناقصه ارائه گردد. مناقصه‌گران می‌توانند سپرده نقدی را نیز بعنوان تضمین شرکت در مناقصه به حساب ۲۱۷۴۳۲۲۷۵۰۰۸ بانک ملی - شعبه مرکزی کرمانشاه به نام شرکت گاز استان کرمانشاه واریز و رسید آنرا دریافت و ارائه نمایند.
- مناقصه‌گران می‌توانند جهت کسب اطلاع بیشتر به پایگاه اطلاع‌رسانی الکترونیکی ([WWW.NIGC-KSh.ir](http://WWW.NIGC-KSh.ir)) مراجعه نمایند.

روابط عمومی شرکت گاز استان کرمانشاه شماره مجوز: ۱۳۹۶-۳۶۳۵ تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۱۶ ۱۷۷

آگهی مناقصه عمومی

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویر احمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه‌های ذیل را براساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه شرکت‌های واجد صلاحیت دعوت می‌گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود، ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	کمیت و کیفیت	محل اجرا	بر آورد اولیه بر مبنای فهرست بهای اولیه و تاسیسات مکانیکی و برقی سال ۹۶ (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	صلاحیت مورد نیاز
۱	تکمیل کتابخانه عمومی دهدشت (دو مرحله‌ای)	عملیات ساختمانی و تاسیساتی	کهگیلویه	۱۱۵۳۱۲۰۷۸۸۶	۵۷۷۰۰۰۰۰	رتبه ۵ ابنیه و تاسیسات و بالاتر

- ۱- دستگاه مناقصه گزار و نشانی اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویر احمد- یاسوج- ضلع جنوبی میدان شهیدفهمیده
- ۲- آدرس سایت الکترونیکی مناقصات <http://iets.mporg.ir> و سامانه ثبت معاملات سازمان بازرسی کشور <http://tender.bazresi.ir>
- ۳- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگاهی از سایر شرایط: از تاریخ ۹۶/۸/۱۶ لغایت ۹۶/۸/۲۱ سایت اینترنتی پایگاه ملی مناقصات کشوری به آدرس <http://iets.mporg.ir>
- ۴- مناقصه‌گران می‌بایست پاکت اسناد و پیشنهادهای خود را در وقت اداری از تاریخ ۹۶/۸/۲۲ لغایت ۹۶/۹/۱ به اداره حراست اداره کل راه و شهرسازی واقع در یاسوج - بلوار بویراحمد - ساختمان شماره یک تحویل و رسید دریافت دارند.
- ۵- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۹۶/۹/۲ راس ساعت ۸ صبح تشکیل می‌گردد. از کلیه مناقصه‌گران و یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکت پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می‌آید.
- ۶- تنها پیمانکارانی می‌توانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی [www.sajar.mporg.ir](http://www.sajar.mporg.ir) دارای اعتبار باشد. پرینت صلاحیت شرکت باید از سایت مذکور تهیه گردیده و روی پاکت اصلی مناقصه (لغاف اصلی) نصب گردد بطوریکه پیش از بازگشایی قابل رویت و بررسی باشد.
- ۷- لازم است ضمانت نامه شرکت در مناقصه در پاکت الف، اسناد شرکت در پاکت ب، پیشنهاد قیمت و آنالیز بها در پاکت ج، هر سه پاکت فوق‌الذکر لاک و مهر و همه پاکتها در لغاف مناسب لاک و مهر شده به اداره حراست تحویل نمایند.
- ۸- مناقصه‌گران مکلفند نسبت به تکمیل اسناد و مهر و امضا نمودن آنها واخذ گواهی‌های لازم در خواستی اداره کل راه و شهرسازی، که در چک لیست منظم به اسناد مناقصه درج گردیده اقدام نمایند. در صورت عدم تکمیل و ارائه اسناد در خواستی مسئولیت به عهده مناقصه‌گر می‌باشد.
- ۹- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می‌باشد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می‌باشد.
- ۱۰- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویر احمد - اداره پیمان و رسیدگی تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۱۷ ۱۲۳



## پرداخت بیش از ۵۶ هزار میلیارد ریال سود اوراق به سرمایه‌گذاران

مدیر مالی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی گفت مبلغ ۵۶ هزار و ۱۲ میلیارد ریال سود انواع اوراق به‌رمه‌ماه امسال به حساب ۱۰ هزار و ۵۲۰ سرمایه‌گذار واریز شد. سید کیومرث بزرگی نهاد افزود: تسویه باقیمانده اوراق اسناد خزانه اسلامی با نماد (داخزا ۱۰) و (داخزا ۱۱) مهرماه ماه ۹۶ رقم ۵۶ هزار و ۱۲ میلیارد ریال بود که ماه گذشته به طور کامل پرداخت شد. وی اظهار داشت: سود اوراق صکوک شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، گروه مینا، فولاد مبارکه اصفهان، پترو امید آسیا، گروه صنعتی بوتان، مخابرات ایران، دانا پتروریگ، سیمان شرق، مادر تخصصی بازرگانی دولتی، وزارت اقتصاد و دارایی، وزارت علوم، لوتوس پارسیان، سایپا یک، فولاد کوه جنوب کیش، توسعه ملی، خدمات ارتباطی رایتل، بانک مسکن به مبلغ ۶ هزار و ۶۳۵ میلیارد ریال به حساب ۳۶۷۱ سرمایه‌گذار واریز شد. بزرگی نهاد ادامه داد: شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در ماه گذشته سود ۱۲۳۳ سرمایه‌گذار اوراق مشارکت هلدینگ خاورمیانه، شرکت ملی نفت ایران، لیزینگ امید، نفت و گاز پرسیا و پتروشیمی گچساران، صندوق بازنشستگی صنعت نفت، شهرداری‌های مشهد، شیراز و قم را به مبلغ ۶۷۴ میلیارد و ۹۱۶ میلیون ریال به حساب آنها واریز کرد. مدیر مالی سمات خاطر نشان کرد: سود اوراق گواهی سپرده بانک پارسیان، بانک رفاه کارگران، صندوق‌های سرمایه‌گذاری گنجینه آینده روشن، پارت پایداری سپهر، توسعه یکم، سپهر خبرگان نفت، سرمایه‌گذاری کمند و امین یکم فردا و سود سهام شرکت‌های سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه و فرابورس ایران به سرمایه‌گذاران پرداخت شد. هم‌اکنون سود ۸۸ مورد اوراق شامل اوراق اجاره، مریحه، مشارکت، گواهی سپرده و صندوق‌های سرمایه‌گذاری که دارای سررسید ماهانه یا سه‌ماهه هستند، توسط شرکت سپرده‌گذاری مرکزی پرداخت می‌شود.

## بورس انرژی

### عرضه انواع فرآورده‌های پالایشگاهی در رینگ بین‌الملل بورس انرژی

روز دوشنبه مورخ ۱۵ آبان ۹۶، معاملات ثانویه گواهی‌های سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری پروژه آرمان پرنده پمپا و همچنین عملیات بازارگردانی گواهی‌های مذکور توسط شرکت تامین سرمایه امین از طریق کارگزاری امین اوید در بازار سایر اوراق بهادار قابل معامله آغاز شد. طی روز کاری دوشنبه همچنین کالاهای ریفرمیت پتروشیمی بوعلی، برش سنگین پتروشیمی شازند، متانول پتروشیمی زاگرس، برش سنگین و سوخت کوره سبک پتروشیمی تبریز و حلال ۴۰۲ پالایش نفت کرمانشاه در رینگ داخلی بازار فیزیکی عرضه شدند.

## بورس بین‌الملل

### رشد چشمگیر شاخص‌ها در ژاپن طی نخستین روز معاملاتی

بازار ژاپن که پس از گذشت تعطیلات طولانی دوباره معاملات نخستین روز کاری هفته را آغاز کرد در پی تضعیف ین با رشد شاخص‌ها همراه شد. شاخص نیکئی در این کشور با رشد ۰.۴ درصدی همراه شد در حالی که در صنعت بانکداری، قیمت سهم موسسه خدمات مالی میتسویی با رشد یک‌صدی همراه شد و موسسه خدمات مالی میتسویی کاهش ۰.۲ درصدی را به ثبت رساند. در صنایع خودروسازی، تویوتا با رشد ۰.۶ درصدی قیمت سهم همراه شد و قیمت سهام هوندا نیز رشد ۱۲ درصدی را از آن خود کرد. شرکت‌های صادراتی نیز با رشد قیمت سهم همراه شدند که در این میان شرکت سونی با رشد ۲ درصدی قیمت سهم رو به رو شد و شرکت میتسویی الکترونیک نیز ۱ درصد افزایش سهم را از آن خود کرد. قیمت سهام کانن ۰.۱ درصد مثبت شد در حالی که سهام پاناسونیک ۰.۲ درصد افت کرد. اما بهترین عملکرد را در بازار این کشور شرکت تولیدکننده صنایع سنگین هیانچن ژوسن با رشد ۷ درصدی داشت در حالی که قیمت سهام شرکت شیشه‌سازی نیپون شیت گلس رشد ۷ درصدی را از آن خود کرد. قیمت سهام شرکت شیمیایی توکویاما نیز رشد ۴ درصدی را به ثبت رساند.

## شرکت‌ها و مجامع

### «فینتا» ۲۷۲ ریال سود خالص شناسایی کرد

شرکت صنعتی سپهنا با سرمایه ثبت شده ۵۴ میلیارد و ۱۷۳ میلیون ریال اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای شش‌ماهه منتهی به پایان شهریور امسال را منتشر کرد. شرکت صنعتی سپهنا گزارش ۶ ماهه سال مالی منتهی به پایان اسفند امسال را اعلام کرد. «فینتا» برای دوره شش‌ماهه امسال به ازای هر سهم ۲۷۲ ریال سود خالص شناسایی کرد. این شرکت برای دوره ۶ ماهه سال گذشته به ازای هر سهم ۳۶۱ ریال سود شناسایی کرده بود و برای امسال این سود را در شش‌ماهه ۲۵ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داد. این شرکت در پایان دوره ۱۲ ماهه سال مالی قبل به ازای هر سهم یک هزار و ۳۰۲ ریال سود محقق کرد. همچنین سود انباشته پایان دوره برای شش‌ماهه امسال ۲۶۸ میلیارد و ۸۴۶ میلیون ریال اعلام شده است. این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵ درصد افزایش داشته است.

# شاخص کل از فتح قله تاریخی باز ماند بازار سهام در فاز استراحت



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران پس از افت ۱۳۳ واحدی در نخستین روز کاری آبان‌ماه، روز دوشنبه دومین قرمزپوشی این ماه را تجربه کرد. بدین ترتیب شاخص کل قیمت و بازده نقدی بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز دوشنبه پانزدهم آبان‌ماه ۹۶ با کاهش ۶۱ واحدی معادل ۰.۰۷ درصد تا رقم ۸۷ هزار و ۸۴۳ واحد افت کرد. در سومین روز معاملاتی هفته در بازار سهام، نماد ماشین‌سازی اراک با ۴۹ واحد، نماد ملی صنایع مس ایران با ۴۶ واحد، نماد شرکت ارتباطات سیار ایران با ۳۸ واحد، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۳۴ واحد، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۲۸ واحد، نماد پالایش نفت تهران با ۱۹ واحد، نماد سایپا با ۱۴ واحد، نماد پالایش نفت اصفهان با ۱۲ واحد و نماد کشتیرانی ایران با ۱۱ واحد کاهش، بیشترین تاثیر منفی را در افت شاخص کل بورس داشتند. در مقابل، نماد بانک ملت با ۴۵ واحد، نماد پتروشیمی جم با ۴۴ واحد، نماد گروه مینا با ۳۵ واحد، نماد پتروشیمی مبین با ۳۰ واحد و نماد مخابرات ایران با ۲۸ واحد افزایش، بیشترین تاثیر مثبت را در جلوگیری از افت بیشتر شاخص کل بورس داشتند. آیفکس نیز روز دوشنبه حدود ۴ واحد

افت کرد و به رقم ۹۶۸ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۹۶ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲۵۶ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۴۱ هزار و ۹۴ نویست دادوستد بود.

## فرصت خرید برای سهامداران حقیقی

در سومین روز معاملات تالار شیشه‌ای قیمت سهام‌ها در تعداد زیادی از گروه‌ها روند رو به کاهشی را تجربه کردند. بر این اساس روند قیمتی در اکثر گروه‌ها رو به کاهش بود و تعداد زیادی از نمادهای خودرویی و فلزی در قیمت پایانی روند منفی را تجربه کردند. بدین ترتیب شاخص کل که در

آستانه تصرف قله ۸۸ هزار واحدی قرار داشت با فشارهای وارده از سوی فروشندگان سهام و ریسک‌های موجود در آن، در کانال ۸۷ هزار واحدی درجا زد. این در حالی است که ریسک‌های جدید و مهمی نیز طی ماه‌های اخیر به فضای بورس تهران وارد شده و رویکرد ترامپ و حزب جمهوریخواه علیه ایران روزه‌روز بیشتر و بیشتر می‌شود و عامل فوق به‌عنوان ریسکی بنیادی بر جو روانی بازار سهام تاثیر گذاشته است. چنانکه روز دوشنبه بازار سهام شاهد اصلاح قیمت سهام مس با استراحت مقطعی نمادگرهای منتخب خود بود. با این حال و با توجه به کاسته شدن از تعداد فروشندگان طی روزه‌های آینده در بازار سهام و

همچنین انتظار برای روشن‌تر شدن دورنمای سهام، اغلب معامله‌گران بر این باورند که سقف تاریخی شاخص کل بورس تهران شکسته خواهد شد. در این بین، انتظار برای افزایش قیمت سهام‌های صادرات محور ناشی از افزایش نرخ دلار، موضوع تعدیل‌های با اهمیت سود برای این نوع شرکت‌های آرزو را افزایش داده است. همچنین خیرهایی مبتنی بر تغییر مدیرعامل بانک ملت در حالی در کانون توجه سهامداران گروه بانکی قرار گرفت که با توجه به شایعات موجود در تالار شیشه‌ای، انتظار می‌رود مدیران عامل دو بانک بورس دیگری نیز طی روزه‌های آینده دستخوش تغییر و تحول باشند. در کل روز دوشنبه بازار

سهام بازاری کم‌حجم بود که لزوم اصلاح قیمتی در اغلب نمادهای معاملاتی باعث شد تا نماگرهای منتخب بازار سهام در فاز استراحت کوتاه‌مدت فرو روند؛ بازاری که برای اغلب حقیقی‌ها فرصتی برای جمع‌آوری سهام بود.



در جلسات کمیته کاری فدراسیون بورس‌های اروپایی-آسیایی

## فرابورس ایران نایب‌رئیس کمیته کاری فیا س شد

چشم‌انداز و برنامه‌های آتی WFE را تشریح و در خصوص اینکه فدراسیون جهانی بورس‌ها و فیا س چه همکاری‌هایی می‌توانند از هم داشته باشند، صحبت کرد. وی رسماً از بورس‌های عضو فیا س نیز دعوت کرد در اجلاس سالانه WFE که در سپتامبر ۲۰۱۸ در یونان برگزار می‌شود حضور یابند. در ادامه کنستانتین سارویان، دبیر کل فیا س نیز ضمن ارائه گزارشی درباره کارایی بورس‌های عضو فدراسیون بورس‌های اروپایی-آسیایی، به بررسی مقایسه‌های بورس‌های عضو این فدراسیون با بورس‌های مطرح و بزرگ جهان از نظر مشخصه‌هایی همچون تعداد پرسنل و میزان درآمد و هزینه‌ها پرداخت. در بخش دیگری از این کمیته کاری، نیکوس کریپاتاس مدیرعامل بورس قیرس به تشریح استاندارد MiFID Markets in Financial Instruments Directive پرداخت

## نگاه

عضو هیات‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار تشریح کرد

## دلایل حذف بانک‌ها از چرخه صدور واحدهای سرمایه‌گذاری

سازمان بر آن شعب، از دلایل اصلی اجرای این برنامه بود. وی با بیان اینکه در گذشته برخی مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری که بیش از نیمی از دارایی‌های تحت مدیریت کل صندوق‌ها را اداره می‌کنند، زیرساخت‌های الکترونیکی جهت صدور و ابطال بدون نیاز به مراجعه حضوری به دفتر مدیر صندوق یا شعب بانک را فراهم کردند، افزود: این امر باعث تسهیل در صدور و ابطال واحدهای سرمایه‌گذاری و امکان نظارت مناسب‌تر برای سازمان بر عملکرد مدیران را فراهم کرده است. معاون رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، افزود: در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد تعداد

صدور و ابطال توسط مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد که از طریق زیرساخت الکترونیکی تهیه شده برای این منظور انجام می‌شود. وی ادامه داد: مشتریان این صندوق‌ها نیازی به حضور در شعب بانک یا مراجعه حضوری به مدیر را ندارند و دریافت و پرداخت از طریق زیرساخت الکترونیکی ایجاد شده توسط مدیران سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد. معاون رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، تاکید کرد: پیش‌بینی سازمان این است که باقی مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری نیز از این زیرساخت الکترونیکی استفاده کنند. علی سعیدی با اشاره به اینکه

در حال حاضر امکان ابطال واحدهای

## نماگر بازار سهام

### بیشترین درصد افزایش

صنایع شیمیایی سینا در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که رادیاتور ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سینا	۱۰۶۲۵	۴.۹۹
ختور	۳.۱۸۷	۴.۹۴
خشرق	۳.۲۷۷	۴.۹۳
وملت	۷۱۸	۴.۸۲
شپاکسا	۴.۱۵۳	۴.۴
دامین	۱.۶۴۵	۴.۳۸
شپهرن	۱۰.۶۲۴	۳.۹۹

### بیشترین درصد کاهش

ماشین‌سازی اراک صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. کشت و صنعت چین در رده دوم این گروه است. کمک فنر ایندنامین هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فاراک	۱.۵۰۷	(۱۷.۲۸)
غچین	۷.۶۰۰	(۵)
خکمک	۱.۳۴۰	(۴.۸۳)
حفاری	۲.۴۴۶	(۴.۴۹)
کهرام	۲.۶۷۹	(۴.۲۲)
شهد	۷.۶۰۶	(۴.۱۳)
پدرخش	۳.۷۹۹	(۴.۱۱)

### پرمعامله‌ترین سهم

ماشین‌سازی اراک پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه است. آلومینیوم ایران هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فاراک	۱۵۰۷	۵۹.۸۶۰
خسایا	۱۰۸۸	۳۲.۳۲۶
فایرا	۱۴۷۰	۲۷.۷۵۱
فولاد	۲۳۰۴	۲۶.۵۷۱
قنات	۲۲۰۳	۱۸.۶۰۸
ومملت	۱۰۱۶	۱۷.۲۰۸
خودرو	۲۷۴۰	۱۶.۱۰۸

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ماشین‌سازی اراک به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. کنترل خوردگی تکین کو هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فاراک	۱۵۰۷	۹۰.۲۰۳
فولاد	۲۳۰۴	۶۱.۳۳۰
رتکو	۱۲۱۴۶	۴۵.۷۱۵
خودرو	۲۷۴۰	۴۴.۱۴۲
قنات	۲۲۰۳	۴۰.۹۹۸
فایرا	۱۴۷۰	۴۰.۷۹۹
مبین	۴۱۷۶	۳۹.۸۸۴

### بیشترین سهام معامله شده

ماشین‌سازی اراک در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سابقاً در این گروه دوم شد و قند ثابت خراسان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فاراک	۱۵۰۷	۳۷۸۵
خسایا	۱۰۸۸	۲۰۳۰
قنات	۲۲۰۳	۱۸۶۸
کاهه	۲۱۷۴	۱۷۳۹
خودرو	۲۷۴۰	۱۷۰۹
کسرا	۲۸۹۳	۱۴۰۲
ویپرو	۱۴۷۸	۱۳۴۸

### بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا شیشه به دست آورد. کمک فنر ایندنامین در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۱۴۸۱	۷۴۰
خکمک	۱۳۴۰	۶۷۰
کحافظ	۳۱۶۱	۶۳۲
خمجور	۲۲۷۲	۵۶۸
شپارس	۱۹۹۱	۴۹۸
قنات	۲۲۰۳	۴۴۱
خشرق	۳۲۷۷	۲۹۸

### کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۳۷۴۹	۱.۵۸
خوارزم	۷۴۹	۲.۰۰
اعتبار	۱۵۰۹	۲.۷۹
وصنا	۱۰۰۰	۳.۳۱
پردیس	۱۱۴۹	۳.۴۴
ویانک	۱۸۴۷	۳.۵۲
پارسیان	۱۶۷۲	۳.۵۷









## راهکارهایی برای تنوع بخشی تولیدات خودروسازان

کیفیت صنعت خودرو این روزها به یکی از اصلی ترین خواسته های مصرف کنندگان صنعت خودرو تبدیل شده و برای اینکه بتوان کیفیت خودروهای داخلی را به سطح قابل قبول بین المللی رساند، باید استراتژی های مهمی در صنعت خودرو پیاده سازی شود. به گزارش پدال نیوز، به طور قطع خودروسازان با هدف توسعه استانداردها و در نهایت ارتقای کیفیت نیازمند تعامل با شرکت های خارجی هستند و در این مسیر دستیابی به فناوری و دانش روز منجر به تولید محصولاتی منطبق با استانداردهای جدید خواهد شد. در این شرایط سرمایه گذاری در صنعت قطعه و مشارکت فعالان این حوزه در قالب شرکت های سرمایه گذاری مشترک با هم تاپان معتبر بین المللی می تواند منجر به تولید قطعات جدید و ارتقای استانداردها شود. امروز برای توسعه تولید خودروهایی با سطح فناوری بالا راهکارهایی پیش رو است که شاید بتوان نخستین راهکار را توسعه تولید خودرو با نشان داخلی دانست که این امر مستلزم تقویت مراکز تحقیق و توسعه در داخل کشور است. از دیگر راهکارهای توسعه تولید خودروهایی جدید، حرکت در مسیر تولید خودروهایی تحت لیسانس یا نشان تجاری خارجی است، اما نکته ضروری این است که نوع تعامل ها باید به گونه ای باشد که انتقال فناوری هنگام تولید این خودروها انجام شود. در واقع باید فرآیندهای تولید استانداردی که در خطوط مونتاژ و فرآیندهای تولید انجام می شود در این شرکت ها طی شود.

در صورت عملی شدن این راهکارها در کنار یکدیگر شاهد موفقیت در تولید و توسعه خودروهایی جدید و ارتقای کیفیت و استاندارد هستیم در غیر این صورت نتیجه مورد نظر و نیاز مصرف کنندگان تامین نخواهد شد. توجه به این نکته ضروری است که دستیابی به بخشی از استانداردها نیازمند الزاماتی است که بخشی از آن تغییر و بازنگری در طراحی محصولات داخلی بوده و البته برخی از محصولات با بازنگری در طراحی، امکان اجرای استاندارد جدید را فراهم می کند. برخی نیز نیازمند تغییرات اساسی است.

با توجه به افزایش الزامات استاندارد در تولید پیش بینی می شود حجم تغییرات در برخی از تولیدات داخلی به قدری زیاد باشد که سال آینده ناگزیر به حذف از جریان تولید باشند. هر چند پیش بینی می شود با توجه به شرایط موجود در تولید، دولت فرصت بیشتری برای ارتقای استانداردها به خودروسازان دهد.

دبیر سابق انجمن قطعه سازان:

## برای جلوگیری از هزینه های اضافی باید سامانه ثبت سفارش باز شود



دبیر سابق انجمن قطعه سازان گفت جلوگیری از واردات خودرو نه تصمیم وزارتخانه است و نه دولت، بنابراین باید واردات خودرو صورت گیرد، چراکه امسال یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار هزینه شده است که برای جلوگیری از هزینه های اضافی باید سامانه ثبت سفارش باز شود. محمدرضا نجفی منش، عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران در گفت و گو با ایسکانیوز گفت: زمانی که از دنیا تقاضا داشتیم به بازار خودروی ایران نیز نیم نگاهی داشته باشند، شرکت های فرانسوی پا پیش گذاشتند و هیچ عمدی در کار نبوده است که فقط بخواهیم در حوزه خودرو با فرانسه یا آلمان تعامل داشته باشیم، چون فعالیت این شرکت ها بین المللی است.

چون در زمان تحریم و فشار آمریکا که تمام حرف هایش را هم عملی می کرد، شرکت رنو مقاومت کرد و زیر بار نرفت که بازار ایران را ترک کند، اما پژو با فشارهای آمریکا ناچار شد بازار ایران را ترک کند، چون پژو در ایران اقدام به سرمایه گذاری نکرده بود، اما رنو که سرمایه گذاری کرده بود، ماند و محصولاتش را عرضه کرد.

عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران گفت: الان پژو نیز سرمایه گذاری می کند و تجربه نشان داده است که اگر کسی جایی سرمایه گذاری کند، دیگر با هر حرکتی جابه جا

نمی شود و پژو، هم اکنون با سرمایه گذاری های خود در ایران خودرو و سایپا زمینه حضور دائمی خود را فراهم کرده است. نجفی منش در خصوص اهمیت پلتفرم ملی گفت: اصطلاح پلتفرم ملی اصلا وجود ندارد. اگر به جای آن گفته شود پلتفرم ایرانی سایپا یا پلتفرم ایرانی خودرو اصطلاحات درست تری هستند، چون پلتفرم برای کارخانه است و این کارخانه ها مدل های فراوانی را سوار می کنند و انجام می دهند. او تصریح کرد: اینکه ما پلتفرم خودمان را داشته باشیم بسیار خوب است و در

افزایش قیمتی در خودروهای زیر ۵۰ میلیون تومان اتفاق نمی افتد.

دبیر سابق انجمن قطعه سازان افزود: مقام معظم رهبری امسال را سال تولید و اشتغال نام گذاری کردند و یکی از آفت های تولید واردات است، به خصوص واردات کالاهایی که در داخل ساخته می شود اگر واردات برای تکمیل وسایل داخلی باشد، خیلی هم خوب است، اما واردات وسایلی که نمونه مشابه داخلی دارند، به خاطر ارزانی یا گرفتن امتیاز پسندیده نیست.

او خاطر نشان کرد: جلوگیری از واردات خودرو نه تصمیم وزارتخانه است و نه دولت، بنابراین باید واردات خودرو صورت گیرد چرا که امسال یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار هزینه شده است که برای جلوگیری از هزینه های اضافی باید سامانه ثبت سفارش باز شود.

این راه می توان از شرکت های باتجربه بین المللی استفاده کرد، همچنین می توان از شرکت های داخلی هم به عنوان مشاور استفاده کرد، به طوری که شرکت های داخلی صاحب برند و مالک آن باشند و در بازارهای بین المللی هم ارائه شود. نجفی منش گفت: از نظر تعداد بین ۳ تا ۱۰ درصد خودروهای منطقه را تولید می کنیم، اما از نظر ارزشی ۳۰ درصد قیمت خودروها هستند و نباید برای کسی که ۶۰۰ میلیون تومان هزینه خودرو می پردازد نگران بود، چون عمده مردم از خودروهای ارزان قیمت استفاده می کنند و



## ۴۰ مدل خودروی وارداتی گواهی تأیید نو دریافت کردند

معاون سازمان ملی استاندارد از صدور گواهی تأیید نو برای ۴۰ مدل - برند خودرو از ابتدای سال جاری تاکنون خبر داد که بر این اساس می توانند به ایران واردات خودرو داشته باشند. به گزارش کارپرس، جهان بخش سنجایی شیرازی با اشاره به اینکه تا پایان سال گذشته ۹۷ مورد تأیید گواهی نو برای خودروهای وارداتی صادر شد، اظهار کرد: با توجه به صدور گواهی تأیید نو برای ۴۰ مدل - برند خودروی دیگر از ابتدای سال جاری، تاکنون بیش از ۱۳۰ مورد خودروی وارداتی گواهی تأیید نو دریافت کردند که تا ابتدای دی ماه سال جاری یا ابتدای دی ماه سال آینده می توانند نسبت به واردات خودرو اقدام کنند. وی ادامه داد: علاوه بر این چند مدل خودرو بوده که به صورت مشروط گواهی تأیید نو اخذ کردند که باید اصلاح برخی استانداردها را مدنظر قرار دهند. همچنین یک مدل خودرو به دلیل اینکه نتوانست حداقل استاندارد اجباری در مورد دو ایرگ سرشنسین جلو را رعایت کند، موفق به دریافت گواهی تأیید نو نشد. معاون ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد ایران با اشاره به اینکه در مورد خودرو براساس استاندارد ملی ۶۴۲۹، استانداردهایی که اجرای آن در حوزه خودرو در کشور باید اجباری باشد، لیست شده است؛ بنابراین در حال حاضر تعداد استانداردهای اجباری در این رابطه ۵۳ مورد است و پس از مصوبه صد و هفتمین اجلاس شورای عالی استاندارد مقرر شده از ابتدای دی ماه سال جاری تا ابتدای دی ماه سال ۱۳۹۷ این تعداد استاندارد به ۸۵ مورد افزایش یابد. وی افزود: ارتقای این استانداردها از ۵۳ بر ۸۵ مورد براساس زمان بندی صورت می گیرد که به تصویب شورای سیاست گذاری خودرو رسیده و از ابتدای دی ماه سال ۱۳۹۷ هر خودرویی که نتواند این ۸۵ مورد استاندارد خودرویی را رعایت کند، مجوز واردات و تولید را در ایران دریافت نخواهد کرد. به گفته سنجایی شیرازی، این ۸۵ مورد استاندارد در مورد استانداردهای سازه های اصلی خودرو و استانداردهای کاربری و ویژگی هاست که معطوف بر ایمنی و سلامت مردم می شود و شامل استانداردهایی از جمله کیسه های هوا، انواع ترمز، نوع سیستم تعلیق و فرمان و سایر استانداردهای این چنین است.

معاون ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد ایران همچنین تصریح کرد که در مجموع یک خودرو بیش از ۶۰۰ قطعه و ۵۰۰ سیستم دارد که باید تعدادی از آنها از یک نظم و منطق خاص برخوردار باشند.

**خدمات پس از فروش ایران خودرو**  
**همراه با کاروان اربعین حسینی**

در نمایندگی های منتخب و با حضور ناوگان امداد خودرو ایران در نقاط مرزی

۱۳ تا ۲۱ آبان ۱۳۹۶

www.isaco.ir  
تامین قطعات | تضمین خدمات





## جشنواره کارآفرینی آموزشی

### برگزار می‌شود

نخستین جشنواره کارآفرینی با هدف شناسایی کسب‌وکارهای نوآورانه آموزشی و تشویق دانشجویان و جامعه به سوی کارآفرینی آموزشی در دانشگاه شهید بهشتی برگزار می‌شود. به گزارش مهر، نخستین جشنواره کارآفرینی آموزشی با شعار «یاددهی نوآورانه، یادگیری کارآفرینانه و هم آفرینی ارزشی» در روزهای ۱۵ و ۱۶ آبان ماه ۱۳۹۶، در سالن همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی با هدف شناسایی کسب‌وکارهای نوآورانه آموزشی و تشویق دانشجویان و جامعه به سوی کارآفرینی آموزشی برگزار می‌شود. کارآفرینی آموزشی، کسب‌وکاری است که در فرآیندها، محصولات، خدمات، مشتریان، منابع و ساختارهای رسمی و غیررسمی آموزشی دارای نوآوری است و معمولاً در بخش خصوصی و شرایطی که به تقاضاهای در حوزه آموزش پاسخ داده نشده است، راه‌اندازی می‌شود.

جشنواره کارآفرینی

### یادداشت

چراغ‌های هوشمند در خیابانهای تهران

## ۳ دلیل که نشان می‌دهد، رشد کسب‌وکارهای اجتماعی متوقف نمی‌شود

معرف کنندگان از شرکت‌ها بسیار بیشتر شده است. تنها داشتن شرکی با حاشیه سود بالا کافی نیست؛ کسب‌وکارهای امروز باید از مسئولیت اجتماعی برخوردار باشند.

هیچ انکاری وجود ندارد که کارآفرینی اجتماعی طی چند سال گذشته رشد قابل‌توجهی در جهان داشته است. حتی بسیاری از مؤسسات اجتماعی کوچک با نیروی انسانی کمتر از ۱۰۰ نفر - به‌طور متوسط- و با بودجه‌هایی کم‌هزینه همچنان به کثر خود ادامه می‌دهند. در صنعتی که لگژر اصلی، قبل از حاشیه سود، ایجاد تغییر اجتماعی باشد، می‌توان در مورد پایدار ماندن آن کمی تعجب کرد.

اما دلایلی وجود دارد که نشان می‌دهد شرکت‌های اجتماعی همچنان به رشدشان ادامه خواهند داد. این دلایل به نقل از مدیرانفو عبارتند از:

**۱- تأثیر اقتصادی مثبت کسب‌وکارهای اجتماعی بر جامعه**
کسب‌وکارهای اجتماعی، زندگی میلیون‌ها نفر در سراسر جهان را تحت تأثیر قرار داده است. گاهی با ارائه محصولی که زندگی افراد را نجات داده یا ایجاد کسب‌وکاری که فرصت‌های درآمدی برای مردم محلی فراهم کرده است. نتایج به‌دست آمده از مطالعه‌ای نشان می‌دهد شرکت‌های اجتماعی فرصت اشتغال را تا سه برابر افزایش می‌دهند، موجب وابستگی کمتر به دولت و تقویت بخش خصوصی می‌شوند. همچنین کیفیت زندگی کارکنان را به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای بهبود می‌بخشند. به علاوه شرکت‌های اجتماعی سود خاصی بزرگی را ایجاد می‌کنند (هرچند هدف اصلی این نیست). این مطالعه نشان‌دهنده تأثیر اقتصادی قابل‌توجهی است که کسب‌وکارهای اجتماعی برای جامعه ایجاد می‌کنند.

**۲- کسب‌وکارهای اجتماعی تغییر قابل‌ملاحظه‌ای در راستای بهبود اقدامات تجاری ایجاد می‌کنند**

در دوران تغییر و عدم‌اطمینان اقتصادی و سیاسی انگیزه بیشتری برای شرکت‌ها، جوامع و مردم وجود دارد تا به‌طور مؤثر با یکدیگر برای سرمایه‌گذاری‌های اجتماعی و تجاری همکاری کنند. امروزه، انتظار

رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران گفت کارآفرینی‌های فرصت‌گرا (کارآفرینی‌های تثبیت شده) در کشور در حال افزایش است و کارآفرینان با انگیزه بیشتری در این زمینه فعالیت می‌کنند. به گزارش ایرنا، محمدرضا زالی روز دوشنبه در همایش ملی دانشگاه کارآفرین، تعامل با صنعت و جامعه که در سراسرآی امام رضا(ع) دانشگاه سیستان و بلوچستان برگزار شد، اظهار داشت: دانشگاه‌ها باید به سمت و سوی کارآفرینی و ایجاد کسب‌وکارهای نوین برای فراهم کردن فرصت‌های اشتغال در جامعه پیش بروند، روی بیاب

کرد، کارآفرینی به دو بخش تقسیم می‌شود: کارآفرینی فرصت‌گرا و کارآفرینی اجباری که خوشبختانه کارآفرینی فرصت‌گرا در کشور رو به افزایش است.

وی افزود: کارآفرینی که بیش از ۴۲ ماه فعالیت داشته باشد تبدیل به کسب‌وکار ثابت یعنی کارآفرینی فرصت‌گرا می‌شود و ی تعریح کرد، با ایجاد کسب‌وکارهای فرصت‌گرا در جامعه می‌توان میزان بیکاری را تا حدود زیادی کاهش داد. رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران گفت: کارآفرینی به‌طور معمول در میان سنین ۲۰ تا ۲۵ سال مشاهده می‌شود. زالی اظهار داشت: جامعه کسب‌وکارهای نوین به تعداد در جامعه افزایش یابد میزان بیکاری به‌طور چشمگیری در جامعه کاهش پیدا می‌کند، بنابراین دانشگاه‌ها ایجاد فضای کسب‌وکارهای نوین را از اولویت‌های مهم خودشان قرار دهند. وی افزود: تپهی شدن جامعه از کارآفرینان از مهم‌ترین نگرانی‌های تمامی کشورهای جهان است. وی با بیان اینکه کارآفرینی رشته علمی جدیدی است اظهار داشت: توسعه کشور مدیون انسان‌هایی است که با راه‌اندازی شرکت‌های نوآور و خلق در تولید داخلی داخلی نقش آفرینی می‌کنند. رئیس دانشگاه سیستان و بلوچستان نیز در این همایش گفت: توسعه دانش‌های نوین به سرعت جای خودشان را در میان مردم به خوبی باز کرده است. علیرضا بنفانی اظهار داشت: شرایطی ایجاد شده که علم و فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان به یک گامتان در سطح جامعه تبدیل شده است. وی بیان کرد: راه‌کفزاری تولید ثروت با علم، امروزه منبای سیاست‌گذاری‌های سیاستمداران در کشورها شده است. وی افزود: دانشگاه کارآفرین براساس توانمندی تخصصی خود نهادهای کارآفرین را در جامعه ایجاد می‌کند. وی تصریح کرد: دانشگاه خودشان را با محوریت‌های معمول در میان سنین ۲۰ تا ۲۵ سال مشاهده می‌شود. زالی اظهار داشت: کسب‌وکارهای نوین به تعداد در جامعه افزایش یابد میزان بیکاری به‌طور

رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران گفت کارآفرینی‌های فرصت‌گرا (کارآفرینی‌های تثبیت شده) در کشور در حال افزایش است و کارآفرینان با انگیزه بیشتری در این زمینه فعالیت می‌کنند. به گزارش ایرنا، محمدرضا زالی روز دوشنبه در همایش ملی دانشگاه کارآفرین، تعامل با صنعت و جامعه که در سراسرآی امام رضا(ع) دانشگاه سیستان و بلوچستان برگزار شد، اظهار داشت: دانشگاه‌ها باید به سمت و سوی کارآفرینی و ایجاد کسب‌وکارهای نوین برای فراهم کردن فرصت‌های اشتغال در جامعه پیش بروند، روی بیاب

رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران گفت کارآفرینی‌های فرصت‌گرا (کارآفرینی‌های تثبیت شده) در کشور در حال افزایش است و کارآفرینان با انگیزه بیشتری در این زمینه فعالیت می‌کنند. به گزارش ایرنا، محمدرضا زالی روز دوشنبه در همایش ملی دانشگاه کارآفرین، تعامل با صنعت و جامعه که در سراسرآی امام رضا(ع) دانشگاه سیستان و بلوچستان برگزار شد، اظهار داشت: دانشگاه‌ها باید به سمت و سوی کارآفرینی و ایجاد کسب‌وکارهای نوین برای فراهم کردن فرصت‌های اشتغال در جامعه پیش بروند، روی بیاب

### رقابت ایده‌های مدیریت مالی در یک رویداد کارآفرینی

مسابقات فینتک‌پد در حوزه مدیریت مالی از روز ۲۸ آبان ماه

به مدت چهار روز برگزار می‌شود. مرحله نخست، برای ساخت محصول فینتساز می‌برازند.

یوه گرازاش ایسندا، فینسوا (Finnova) که مخفف Fintech Innovation Nova است، به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های توسعه‌دهندگان کسب‌وکار و رویداد فینتکسپ را در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار می‌کند.

فینتک‌سپ رویدادهای است که ایده‌پردازان، برسرنام‌هنوستان، توسعه‌دهندگان کسب‌وکار و رویداد فینتکسپ را در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار می‌کند. فینتک‌سپ رویدادهای است که ایده‌پردازان، برسرنام‌هنوستان، توسعه‌دهندگان کسب‌وکار و رویداد فینتکسپ را در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار می‌کند. فینتک‌سپ در روز ۱۴ آذر با داوری محصولات معرفی تیم‌های منتخب و اهدای جوایز به کار خود پایان خواهد

مسابقات فینتک‌سپ در حوزه مدیریت مالی از روز ۲۸ آبان ماه به مدت چهار روز برگزار می‌شود. مرحله نخست، برای ساخت محصول فینتساز می‌برازند. تیم‌های شرکت‌کننده در رویداد فینتکسپ می‌توانند در دوره‌های آموزشی و مربیگری که از ۲۹ آبان تا ۳ آذر برگزار می‌شوند، شرکت کنند.

داوران سپس از این دوره چهار روزه، تیم‌های برتر برای ادامه حضور در کمپ انتخاب خواهند شد. برنام‌ریزی‌های صورت گرفته تیم‌ها از ۷ تا ۱۳ آذر اقدام به ساخت محصول در خارج از کمپ خواهند کرد. فینتک‌سپ در روز ۱۴ آذر با داوری محصولات معرفی تیم‌های منتخب و اهدای جوایز به کار خود پایان خواهد

داد. جوایز فینتک‌سپ به ترتیب برای تیم اول ۲۰ میلیون تومان، تیم دوم ۱۰ میلیون تومان و تیم سوم ۵ میلیون تومان است.

# کسب‌وکار امروز



## تیم کوک:

# اگر آیفون ۱۰ را معرفی نمی‌کردیم ما را فریبکار می‌خواندند

بسیاری از کارشناسان حوزه آی تی عدم عرضه آیفون ۱۰

همراه با آیفون‌های ۸ و ۸ پلاس را یک راهکار تبلیغاتی برای فروش دو محصول دیگری می‌دانند، با این حال تیم کوک نظیر دیگری دارد: «متأسفانه امکان عرضه آیفون ۱۰ همراه با دو موبایل دیگر وجود نداشت و گزینه این کار را می‌کردیم. ما برای نشان دادن حسن نیت خود این محصول متمایز را همراه با آیفون‌های ۸ و ۸ پلاس معرفی کردیم.»

به گزارش دیجیتایم، او در بخش دیگری از مصاحبه‌ای که با شبکه «CNBC» داشته به دلیل معرفی همزمان این سه موبایل در ماه گذشته اشاره کرده است: «اگر ما ابتدا آیفون‌های ۸ و ۸ پلاس را معرفی و عرضه و سپس آیفون ۱۰ را رو می‌کردیم، بسیاری از مشتریان ما را فریبکار می‌خوانند.» گفتمنی است آیفون‌های ۸ و ۸ پلاس ۱۰ روز پس از رونمایی عرضه شدند اما آیفون ۱۰ در هفته گذشته و به تعداد بسیار محدود به بازار راه پیدا کرد.

کوک دلیل کمبود آیفون ۱۰ را تقاضای بالای مشتریان می‌داند اما به زمان تکمیل موجودی آن اشاره نمی‌کند: «ما تمام تلاش خود را در این زمینه انجام می‌دهیم اما نمی‌توان زمان مشخصی را برای آن تعیین کرد.»

محبوبیت بالای آیفون ۱۰ در روز عرضه بسیاری را شگفت‌زده کرد، تا جایی که خود تیم کوک هم اعلام کرد که اپل انتظار چنین استقبالی را نداشته است.

شایان ذکر است که استقبال بالای مشتریان از محصول جدید اپل باعث افزایش چشمگیر ارزش سهام کمپانی کورپوریتیونی شده است.

ستاری مطرح کرد

### حل مشکلات جامعه با استارت‌آپ‌ها

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور استارت‌آپ‌ها را پایه‌گذار حوزه جدیدی در ارائه خدمات همچون توزیع محصولات غذایی دانست که این ورود گام بزرگی برای حل مشکلات جامعه است.

به گزارش مهر به نقل از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سوزنا ستاری در نشست مشترک با وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه استارت‌آپ‌ها حوزه جدیدی در ارائه خدمات ایجاد کرده‌اند، اظهار کرد: با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری در حوزه فناوری مانند بیوتکنولوژی و تجهیزات پزشکی را مناسب ارزیابی کرد و گفت: این شرکت‌های فناوری ممکن است زمان طولانی‌تری برای شکوفایی اقتصادی نیاز داشته باشند، اما منظور است که هشتاد هشتیم توانسته‌اند گام‌های بزرگی همچون صدور دارو به روسیه را بردارند.

وی همچنین انجام پروژه‌های ویژه همچون تولید خودروی برقی و اینترنت اشیا، با محوریت بخش خصوصی را در دستور کار معتمد علمی اعلام کرد.

# فصت امروز

## برگزاری گردهمایی توسعه

### کسب‌وکارهای نوپای فاوا

گردهمایی کارشناسان مراکز استانی مرکز توانمندسازی و تسهیگری کسب‌وکارهای نوپای فاوا با هدف انجام خدمات در زمینه فناوری اطلاعات و رشد و توسعه استارت‌آپ‌ها برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، نخستین گردهمایی کارشناسان مراکز استانی مرکز توانمندسازی و تسهیگری کسب‌وکارهای نوپای فاوا شامل کارشناسان پارک‌های علم و فناوری سراسر کشور و اداره‌های کل فناوری اطلاعات استان‌ها، سه‌شنبه ۱۶ آبان‌ماه در سالن اجتماعات مرکز توانمندسازی و تسهیگری کسب‌وکارهای نوپای فاوا برگزار می‌شود. در این برنامه، مدیر و کارشناسان این مرکز به ارائه مطالبی درباره چگونگی فعالیت هر یک از بخش‌های مرکز خواهند پرداخت و برنامه‌های فاوا بعدی مرکز را در سراسر کشور مرور می‌کنند.

مدیر مرکز ملی پایش محیط کسب‌وکار کشور:



## اشتباهاتی که عمر کارآفرینی را کوتاه می‌کند

نداشتن پول نقد شکست خورده‌اند این موضوع را به خاطر داشته باشید که در روند مدیریت مالی نمی‌توان روی سود حاصل از محصول و خدمات سرمایه‌گذاری کرد. شما نیاز به پول نقد دارید که در مواقع اورژانسی شما را از خطر نجات دهد.

**اشتباه هشتم: شروع کار با بودجه کم**
۷۷درصد از صاحبان مشاغل در شروع کار تنها بر بودجه شخصی خود متکی هستند و ۲۹ درصد از آنها به دلیل نداشتن پول نقد کافی تاکم می‌مانند. پس بسیار حائز اهمیت است که بدانید چه کاری را می‌خواهید شروع کنید و به چه سرمایه اولیه‌ای احتیاج دارید. اپل پول کافی نداشت از اهداف کم‌ریسک‌تر شروع کنید.

**اشتباه هفتم: ترک شغل اولیه**
یکی دیگر از اصول راهاندازی کار شخصی این است که شما کارآفرینی و اجرای ایده‌های‌تان را در کنار شغل اولیه خود داشته باشید تا در صورت بروز مشکل بتوانید روی حقوق دریافتی‌تان حساب باز کنید. ترک شغل اول ریسک بسیار بزرگی برای زندگی شخصی و شغلی شما خواهد بود.

**اشتباه اول: کار نکردن با یک کارشناس مالی**
قطعا در شروع کار به شرایط متفاوتی برخورد می‌کنید که احتیاج به حضور کارشناسی با تجربه در تیم کاری خود دارید تا در زمینه‌های مدیریت مالی، پرداخت مالیات و برنامه‌ریزی‌های آینده با مشورت و همفکری اقدام کنید.

**اشتباه دوم:سبک زندگی نادرست**

اینکه چه شیوه‌ای برای رفتارهای شخصی و مالی زندگی‌تان انتخاب کنید، تماما به تصمیم شما بستگی دارد. خرج کردن آگاهانه و دوری از هزینه‌های مازاد، تنش ناشی از بدهی‌ها را به حداقل می‌رساند. به علاوه داشتن نظم و برنامه‌ریزی، ذهن‌تان را برای خلاقیت در کار و پیشرفت باز می‌کند.

**اشتباه سوم:عدم ارائه ارزش واقعی**

مطمئن شوید محصول و خدمتی که ارائه می‌دهید نیاز واقعی مردم است. ۴۲درصد از کسب‌وکارهای شکست‌خورده برای فروش خدماتی تلاش می‌کنند که اولویت مخاطبانشان نیست و این موضوع تنها انرژی و سرمایه مالی و زمانی‌شان را هدر می‌دهد.

**اشتباه چهارم: نداشتن طرح کسب‌وکار**

بسیاری از جوانان برای شغل خود طرح‌توبوسی نمی‌کنند. یعنی مقدمه‌چینی، امکان‌سنجی و برنامه‌ریزی دقیقی برای رسیدن به اهداف کاری خود ندارند. این روند هیچ‌گونه تخمین و پیش‌بینی برای بررسی میزان خطا و موفقیت به شما نمی‌دهد و نمی‌تواند مقدار هزینه و درآمدی که لازم می‌آورد را بداند.

**اشتباه پنجم: نداشتن صندوق پول نقد**

براساس مطالعه یک بانک آمریکایی، ۸۲درصد از شرکت‌های بزرگ به دلیل

مدیر مرکز ملی پایش محیط کسب‌وکار کشور:

## عوامل اثرگذار بر محیط کسب‌وکار غیرقابل نظارتند

دبیر مرکز ملی پایش محیط کسب‌وکار کشور با بیان اینکه دولت برای بهبود کسب‌وکار اقدامات زیادی انجام داده است، افزود: با وجود اقدامات انجام شده، اگر از مردم بررسییم آیا شما در جامعه بهبود ملموسی پاسخگوی مرکز ملی پایش کسب‌وکار در سمتان با اشاره به راه‌اندازی پایگاه‌های اطلاع‌رسانی مجوزهای کشور اظهار کرد: در حال حاضر یک‌هزار و ۵۷۰ مجوز به صورت مصوب‌شده و رسمی روی پایگاه‌های اطلاع‌رسانی مجوزهای کشور وجود دارد.

وی با ابراز خرسندی از اقدامات استان سمنان و تعامل بین دستگاهی تسهیل در صدور مجوزها، ایجاد ساختار سیستماتیک، قابل پایش، نظارت و رصد به صورت هوشمند و با استفاده از فناوری اطلاعات و همبستگی مدیران و مسئولان دستگاه‌های اجرایی در انجام یک کار واحد تعامل و همراهی دارند و این اتفاق در کشور کم‌نظیر است.

## درآمد تبلیغاتی فیس‌بوک از مرز ۱۰ میلیارد دلار عبور کرد

انتشار گزارش مالی فیس‌بوک نشان از این دارد که درآمد این شبکه اجتماعی از تبلیغات، ۱۰ میلیارد دلار را پشت سر گذاشته است.
به گزارش رزمیت، براساس گزارش مالی فیس‌بوک، درآمد بزرگ‌ترین شبکه اجتماعی جهان از مرز ۱۰ میلیارد دلار عبور کرده است. اطلاعات ارائه‌شده نشان از این دارد که درآمد فیس‌بوک با افزایش ۴۹درصدی طی سه‌ماهه سوم سال جاری میلادی، به بیش از ۱۰۴ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده است.

فیس‌بوک همچنین باید به سود کسب‌شده توسط فیس‌بوک اشاره کرد که شاهد افزایش ۷۹درصدی بوده است. فیس‌بوک اعلام کرده که در روز اختتامیه، سه طرح برتر معرفی و جوایز ارزنده تریسم اول ۱۵میلیون تومان، تیم دوم ۱۰ میلیون تومان و تیم سوم ۵ میلیون تومان) به برندگان اهدا می‌شود. همچنین علاوه بر حمایت از سه تیم برتر، فرصت حمایت سایر تیم‌ها نیز توسط شرکت‌های تابعه همراه اول وجود خواهد داشت. پیش رویداد این رویداد در دی ماه و اختتامیه در بهمن ماه برگزار می‌شود.

این رویدادها با نگاه حمایت همراه اول از کسب‌وکارهای نوپا و نوآور و همچنین ایجاد فضای کارآفرینی به نام رویدادهای «هم‌آفرینی» برگزار می‌شود. این رویداد در دی ماه و اختتامیه در بهمن ماه برگزار می‌شود.
شایان ذکر است همراه اول حامی اول نوآوری، در مجموع رویدادهای هم‌آفرینی پذیرای ۶۱۲ تیم بوده است که از این تعداد ۱۴۶ تیم به مرحله داوری راه یافته‌اند.



شایان ذکر است همراه اول حامی اول نوآوری، در مجموع رویدادهای هم‌آفرینی پذیرای ۶۱۲ تیم بوده است که از این تعداد ۱۴۶ تیم به مرحله داوری راه یافته‌اند.





## شروع کمپین تبلیغاتی با گوگل

شروع کمپین تبلیغاتی با گوگل یکی از مهم‌ترین و راحت‌ترین راه‌ها برای ساخت کمپین تبلیغاتی است.

هدف ساخت چنین کمپینی افزایش میزان کلیک خوردن سایت، بالاتر آمدن رتبه سایت و در نهایت افزایش فروش است.

اصلی‌ترین معیار کلیدی برای موفق شدن کمپین گوگل تعیین کلمه کلیدی است.

مزیت ادوردز این است که با یک لیست نشان می‌دهد چه کسانی پرداخت داشته‌اند و چه کسانی مجانی هستند. یعنی اگر کسی در جست‌وجوی گوگل کلمه مناسب را جست‌وجو کند به راحتی می‌تواند به شما برسد.

اما چه کلمه‌ای را باید انتخاب کنیم. باید دقیقا برای خود مشخص کنید چه چیزی را می‌خواهید بفروشید. به این ترتیب می‌توانید به مشتری ایده‌آل خود دسترسی پیدا کنید.

در اینجا به نقل از [ibazaryabi](#). چهار توصیه‌ای را آورده‌ایم که به شما کمک می‌کنند کمپین تبلیغات گوگل خود را راه‌اندازی کنید.

### ۱- مشتریان ایده‌آل خود را تعریف کنید

ما توصیه می‌کنیم کار را در همینجا متوقف کرده و در یک جمله مشتری دست به نقد خود را تعریف کرده و بنویسید.

این مشتری احتمالا باید اطلاعاتی در مورد محصول داشته باشد ولی چیزی در مورد شما نمی‌داند.

بنابراین پای اینترنت آمده و شروع به جست‌وجو کرده تا محصول مورد نظر خود را پیدا کند. توصیف شما ممکن است شبیه اینها باشد:

– مشتری ایده‌آل من کسی است که به دنبال دارویی برای میگرن می‌گردد که شیمیایی نباشد و کاملا طبیعی تهیه شده است.

– مشتری ایده‌آل من کسی است که به دنبال محصولات سفالی در اینترنت می‌گردد.

– مشتری بالقوه من کسی است که دنبال خدمات پرداخت بانقوس کلکی می‌گردد و فعالانه دنبال کسی برای کار با او است.

وقتی دنبال کلمات کلیدی می‌گردید باید این توصیف از مشتری را جلوی ذهن خود داشته باشید.

### ۲- کلمات کلیدی‌ای را که مشتری بالقوه شما برای جست‌وجوی محصولات استفاده می‌کند

#### تعیین کنید

به [Google keyword tool](#) بروید و عباراتی را که فکر می‌کنید در ذهن مشتری است وارد کنید.

برای مثال «درمان‌های طبیعی برای میگرن»، چرا که احتمالا منعکس‌کننده ذهنیت کسانی است که دنبال درمان طبیعی برای میگرن هستند.

«میگرن» را به‌عنوان یک کلمه عمومی در نظر گرفته و کلمه «درمان» مرتبط با میگرن است. براساس جست‌وجوی شما یک لیست مناسب از کلمات مورد جست‌وجو را می‌دهد.

می‌توانیم در میان تمام کلمات لیست جست‌وجو کرده و آن را که با توصیف مشتری ما بهترین تطبیق را دارد انتخاب کنیم.

شما در نهایت باید با ۱۲-۱۰ تا کلمه کلیدی کار خود را تمام کنید.

### ۳- تعداد کسانی را که دنبال آن کلمه

#### به‌خصوص می‌گردند تعیین کنید

این ۱۲-۱۰ کلمه‌ای که انتخاب کرده‌اید، باید با کلماتی که گوگل به شما داده منطبق باشد.

یا اینکه می‌توانید تک تک این کلمات را دوباره جست‌وجو کرده و یک لیست کامل‌تر را استخراج کنید.

سپس این لیست کامل‌تر را با توصیف مشتری خود تطبیق داده و ۱۲-۱۰ کلمه جدید را در بیاورید.

تعداد کلمات جست‌وجو را نیز برای تطبیق کلمات در نظر داشته باشید.

### ۴- بفهمید که تبلیغ‌کننده به ازای هر کلمه

#### کلیدی چقدر پول می‌گیرد

این را می‌توانید با این بفهمید که هر کلمه کلیدی چقدر می‌آزد.

شما باید جایی دنبال پول بگردید که پول آنجاست. بازار روش خودش را برای پاسخ به این سوال خواهد داشت.

هر چقدر بابت هر کلیک مردم پرداخت می‌کنند، بیاتر این است که همان پول بیشتری در آن است.

برای فهمیدن این مطلب می‌توانید به [Google traffic estimator](#) بروید تا اطلاعات کامل‌تری در این مورد بگیرید.

می‌توانید در اینجا کلمات مرتبط را پیدا کنید و مقایسه‌ای منطقی بین آنها کنید تا بتوانید براساس پروفایل مشتریان خود بهترین همخوانی را پیدا کنید.

می‌توانید در نهایت ۶ تا ۱۲ کلمه را پیدا کرده.

مسئله مهمی که باید در مورد کمپین گوگل بدانیم این است که این‌گونه نیست که آن را یکبار برای همیشه انجام بدهید.

قدرت ادوردز به این است که شما هرچند روز یکبار باید لاگین کرده و بهینه‌سازی‌هایی انجام دهید تا ترافیک خود را ۵ تا ۱۰ برابر افزایش بدهید. تعداد بازدیدکننده‌ها حتی اگر شما هزینه اضافی‌ای را بابت هر کلیک پرداخت نکنید هم افزایش پیدا خواهد کرد.

منبع: [entrepreneur](#)

اگرچه امروزه استفاده از تبلیغات اینستاگرامی و تبلیغات آنلاین رو به گسترش است، ولی با وجود میلیاردها بیننده وفادار در سراسر جهان، بسیاری از متخصصان، تبلیغات تلویزیونی را بهترین پلتفرم برای تبلیغات هدفمند در نظر می‌گیرند. یک تبلیغ تلویزیونی ۳۰ یا ۶۰ ثانیه‌ای در هنگام پخش رویدادی مانند بازی‌های المپیک، می‌تواند توجه میلیاردها مشتری بالقوه را به خود جلب کند. تبلیغات تلویزیونی در مقایسه با دیگر انواع تبلیغات هزینه تولید و پخش بیشتری دارد، اما این قابلیت را نیز دارد که به‌طور هم‌زمان با مجموعه بیشتری از بیننده‌ها ارتباط برقرار کند. در این مقاله به نقل از [chetor](#) می‌آموزید تبلیغات تلویزیونی چیست و چگونه می‌توان تبلیغات تلویزیونی اثرگذار ساخت.

تبلیغات تلویزیونی از این نظر که به‌صورت یک بسته زمانی کوتاه‌مدت فروخته می‌شوند، به تبلیغات رادیویی شباهت دارند.

بیشتر تبلیغات تلویزیونی ۱۵ تا ۶۰ ثانیه طول می‌کشند، این زمان برای انتقال اطلاعات کافی به مشتری یا ایجاد یک تفکر خاص درباره یک محصول یا خدمات، مناسب است و آن‌قدر طولانی نیست که بیننده را خسته کند.

تبلیغات تلویزیونی در زمان‌های استراتژیک مثلا قبل از شروع برنامه‌ها یا در بین برنامه‌های اصلی پخش می‌شوند. شرکت‌ها و کسب‌وکارهای کوچک که نمی‌خواهند (یا نمی‌توانند) هزینه زیادی برای تبلیغات بپردازند، معمولا تبلیغات‌شان در ساعات آخر شب یا بعدازظهر (زمان‌های کم‌بیننده) پخش می‌شود. هزینه تبلیغات تلویزیونی به‌ازای هر یک ثانیه می‌تواند از چند هزار تومان برای شبکه‌های استانی و برنامه‌های کم‌بیننده تا چند میلیون تومان برای برنامه‌های پربیننده (مثلا فینال جام‌جهانی) متغیر باشد.

### چگونه تبلیغات تلویزیونی

#### به‌ادماندنی بسازیم؟

در تبلیغات تلویزیونی جذابیت بصری به‌اندازه جذابیت صوتی اهمیت دارد. به‌جای اینکه بازیگری استخدام کنید که روی یک

موسیقی پس‌زمینه متن تبلیغات را از رو بخواند، می‌توانید از تصویر بازیگرانی استفاده کنید که باعث جذابیت بیشتر تبلیغ می‌شوند. از آنجا که بیننده‌های تلویزیونی به‌راحتی می‌توانند تبلیغاتی را که با هزینه کم و

به‌صورت غیرحرفه‌ای تولید شده‌اند تشخیص بدهند، بسیاری از آژانس‌های تبلیغاتی نویسنده‌ها، کارگردان‌ها و بازیگران حرفه‌ای را برای تولید تبلیغات‌شان به خدمت می‌گیرند

تا چیزی که در نهایت پخش می‌شود، برای مدتی طولانی در ذهن بیننده باقی بماند.

حتی اگر تصویری که درون تبلیغ گنجانده می‌شود ارتباط بسیار کمی با محصول یا خدمات موردنظر داشته باشد،

بیننده‌ها معمولا تصاویر شوکه‌کننده، نوستالژیک یا خنده‌داری را که در تبلیغ وجود دارد، به خاطر می‌سپارند. یکی از

تبلیغات تلویزیونی مشهور در آمریکا که در دهه ۱۹۷۰ ساخته شده بود این‌گونه بود

که یک بازیکن خشن راگی به نام «مین جو گرین» یک نوشیدنی را از یک طرفدار جوان می‌گرفت. با وجود اینکه بازیکن مشهور فقط چند ثانیه در تبلیغ حضور داشت، تصویر او احساس خوبی نسبت به

نوشیدنی ایجاد کرد.

## تبلیغات خلاق

# تبلیغات تلویزیونی چیست و چگونه می‌توان یک تبلیغ اثربخش ارائه کرد؟



**گام‌های ساخت تبلیغات تلویزیونی چیست** هرگاه به این نتیجه رسیدید که تلویزیون ابزار مناسبی برای جذب مشتری‌های تان است، لازم است یک ایده عالی ایجاد و آن را آن قدر اصلاح کنید تا به چیزی تبدیل شود که مردم علاقه داشته باشند تماشايش کنند

یا به‌سختی بتوانند آن را نادیده بگیرند. در ادامه با گام‌های ساخت تبلیغات تلویزیونی آشنا می‌شوید.

### گام اول: ایده اصلی را مشخص کنید

تبلیغ کردن در تلویزیون، هزینه زیادی به‌همراه دارد. از خرید زمان تا تولید کردن محتوای باکیفیت، باید هزینه بسیار زیادی صرف کنید. در نتیجه ایده اصلی که قرار است مردم را به محصول یا خدمات شما جذب کند، بسیار مهم است. اگر یک ایده خارق‌العاده داشته باشید، حتما می‌توانید مردم را به‌سمت خود جذب کنید.

### گام دوم: یک متن عالی بنویسید

آنکون شما ایده فوق‌العاده‌ای دارید و زمان آن است که متن مربوط به تبلیغ‌تان را بنویسید. لازم نیست که نابغه تبلیغات باشید تا ایده خیلی خوبی ایجاد کنید. اما دین تبلیغاتی که شبیه ایده موردنظر شماست، می‌تواند کمک بزرگی باشد.

شما برای جذب مشتری زمان بسیار کمی در اختیار دارید و باید خیلی سریع پیام‌تان را به مشتری منتقل کنید. از جملات طولانی استفاده نکنید، کوتاه و مؤثر سخن بگویید تا

حتی افرادی که تلویزیون را نگاه نمی‌کنند، بفهمند محصول شما چیست. متن تبلیغ را چندین بار با صدای بلند بخوانید، آن را اجرا کنید و هر جا را که لازم است، تغییر بدهید. می‌توانید از برترین جملات تبلیغاتی هم کمک بگیرید.

**گام سوم: آیا می‌خواهید از بازیگران استفاده کنید؟**

تبلیغات مؤثر، مهیج و جذاب بسیاری وجود دارند که در آنها از هیچ بازیگری استفاده نشده است، اما انسان‌ها بهتر می‌توانند با هم ارتباط برقرار کنند. افراد بویژه اگر از میان جامعه هدف‌تان انتخاب شوند، می‌توانند به جذب جامعه هدف کمک زیادی کنند.

شما نمی‌خواهید تبلیغ‌تان مصنوعی به نظر برسد، در نتیجه باید دقت کنید که می‌خواهید

**گام ششم: تصاویر و مفاهیم باید با هم هماهنگ باشند**

به نظر می‌رسد این مورد بدیهی است، اما در فرآیند تدوین، موارد بسیار ساده‌ای ممکن است فراموش شوند. زمانی‌که درباره مدل‌های جدید خودرو صحبت می‌کنید، نباید تصویر خودروهایی را که هم‌اکنون وجود دارند، پخش کنید. زمانی‌که درباره فروشگاه بزرگ میلمان‌تان صحبت می‌کنید، نباید نمای فروشگاه را از خیابان نمایش بدهید. مفاهیم و تصاویرتان را با هم ترکیب کنید تا ابزار فروش قدرتمندی خلق کنید. البته اگر مفهومی در ذهن دارید که مستلزم ناماهنگی است، می‌توانید از این قانون پیروی نکنید.

### گام هفتم: به زمان بندی پایبند باشید

فرض کنید که یک بسته ۳۰ تایی تبلیغ خریداری کرده‌اید. ممکن است وسوسه شوید که چند ثانیه به تبلیغ‌تان اضافه کنید، اما چنین چیزی ممکن نیست. تبلیغ شما باید درست به‌موقع به اتمام برسد. اگر از زمانی‌که برای تان در نظر گرفته شده است فراتر بروید، مهم‌ترین بخش تبلیغ یعنی «دعوت به عمل» را از دست می‌دهید، چراکه اضافه تبلیغ شما از انتهای آن حذف می‌شود.

**گام هشتم: همیشه مشتری را به عمل دعوت کنید**

اگر نمی‌خواهید که تبلیغ‌تان فقط برای برندسازی استفاده شود، باید مشتری را به عمل دعوت کنید. زمانی‌که برای نخستین بار محصول یا خدمات‌تان را به مشتری‌ها معرفی می‌کنید، باید از آنها بخواهید از

شما خرید کنند. پیسی و نایکی مثال‌هایی از شرکت‌هایی هستند که میلیون‌ها دلار صرف تبلیغات برندسازی می‌کنند، اما شما به‌اندازه آنها ثروتمند نیستید و به فروش محصولات‌تان از طریق تبلیغات نیاز دارید.

دعوت به عمل به این معنی است که از مشتری‌ها بخواهید محصول یا خدمات شما را بخرند یا کاری انجام بدهند در پایان تبلیغ حتما دعوت به عمل را قرار بدهید و بدون آن تبلیغ را به پایان نرسانید. برای مثال ممکن است به مشتری‌های‌تان بگویید همین امروز به

وبسایت شما بروند و اطلاعاتی از جمله شماره تماس، محل فروشگاه و... در دریافت کنند.

**گام نهم: یک برنامه زمان‌بندی استراتژیک برای تبلیغ‌تان ایجاد کنید**

زمان پخش تبلیغ اهمیت بسیار زیادی دارد. این عامل مشخص می‌کند که چه کسانی تبلیغ شما را می‌بینند و چه میزان پول برای پخش آن باید پرداخت کنید. اگر تبلیغ‌تان را در ساعت ۳ صبح پخش کنید، پول زیادی صرفه‌جویی کنید پول‌تان را هدر داده‌اید.

**گام دهم: برای بیشترین اثرگذاری، تبلیغ را تکرار کنید**

تکرار تبلیغات در تلویزیون در مقایسه با رادیو کمتر است اما ارزش دارد که تبلیغ‌تان را بیشتر از یکبار پخش کنید.

اگر می‌خواهید تبلیغ‌تان در هنگام فینال جام‌جهانی فوتبال پخش شود شرایط متفاوت است، اما در موارد عادی باید زمان‌های کلیدی پخش تبلیغ‌تان را مشخص و زمان کافی برای پخش آن خریداری کنید تا بتوانید مشتری‌هایتان را جذب کنید. تبلیغ هرچه بیشتر پخش شود، برای معرفی محصول بهتر خواهد بود. به یاد داشته باشید که از تبلیغ‌تان پشتیبانی کنید.

منبع:[thebalancewisegeek](#)



## ایستگاه تبلیغات



### ترسناک‌تر از اسباب‌بازی

#### از کار افتاده چیست؟

Duracell هفته‌گذشته با یک تغییر هالووینی در قالب کمپین کنونی «اعتماد قدرت می‌آورد» و از طریق آژانس تبلیغاتی [Wieden & Kennedy](#) نیویورک، اخیرا نقطه عطفی را به وجود آورده است.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، یکی از آگهی‌های تبلیغاتی قبلی برند پیش از این نشان داد که عدم استفاده پدر از یک باتری قابل اعتماد در روبات اسباب‌بازی فرزندش چه اتفاقی را رقم می‌زند: در ادامه بچه خانه را خراب می‌کند، به پلیس زنگ می‌زند و کارد و چنگال را در توستر قرار می‌دهد، اما این بار، یک پسر بچه بی‌گناه به شکلی عجیب و شگفت‌انگیز می‌خواهد با پاپائو گربه اسباب‌بازی خود بازی کند. فقط یک پیشنهاد آشکار و مشخص وجود دارد که در صورت ناکارآمد بودن باتری، او ممکن است ماهیت پنهانی خود را افشا کند و در قالب یک اتفاق واضح و روشن شخصیت اصلی خویش را به‌عنوان یک موجود خوب یا بد به همگان نشان دهد.

علاقه‌مندان به سینما قبل از فیلم‌های ترسناکی از قبیل «آن»، «روز مرگ شاد» و «[Jigsaw](#)» این آگهی‌های تبلیغاتی را خواهند دید. در ادامه این آگهی‌ها از طریق کانال‌های اجتماعی [Duracell](#) نیز تبلیغ خواهند شد.

### بررسی یک کمپین

## ایموجی‌ها زبان کودکان آزاردیده

یک سازمان مردم‌نهاد سوئدی است که یک خط تلفن مخصوص کودکان راه انداخته بود. همه در سوئد [Bris](#) را می‌شناختند، اما تنها عده کمی از آن استفاده می‌کردند. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات این بود که وقتی کودکان مورد آزار قرار می‌گرفتند و تجربه بدی داشتند، درباره‌اش سکوت می‌کردند. این سازمان خیریه می‌خواست با روشی که نوجوانان مستقیما درک کنند، به آنها بگوید که بیان این اتفاق‌ها همیشه خوب است.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، صور کلی [Bris](#) این بود که سازمان خوبی برای کمک به بچه‌هاست، اما به قدیمی بودن روش‌هایش آگاه بود. سال‌های قبل این سازمان، خدماتش را با تلفن ارائه می‌کرد، اما در حال حاضر کودکان می‌توانند در تالارهای گفت‌وگو با [Bris](#) چت کنند یا اینکه به جای تماس تلفنی، از ارسال پیام کوتاه هم استفاده کنند.

این سازمان در سال ۲۰۱۵ تصمیم گرفت راهکاری برای ترغیب کودکان و نوجوانان به حرف زدن، پیدا کند.

### استراتژی

ایموجی‌ها خیلی زود در ارتباطات بچه‌ها ارزشی برابر با حروف الفبا پیدا کرد. دامنه ایموجی‌ها از خوشحال تا ناراحت متغیر است. ایموجی‌های مورد آزار قرار گرفته، در واقع همان مجموعه ایموجی‌های موجود را کامل می‌کردند با این توضیح که نشانه‌هایی برای نمایش مورد آزار قرار گرفتن، کتک خوردن یا داشتن فکرهای تلخ به آنها اضافه شده بود.

آژانس [Garbergs](#) می‌خواست به کودکان و نوجوانان نشان دهد که [Bris](#) قادر است به زبان آنها حرف بزند. یک اپلیکیشن ایموجی می‌توانست پیام درست را منتقل کند. «بدون در نظر گرفتن عمق مسئله، همیشه بهتر است با کسی حرف بزنید.» چون [Bris](#) همیشه آماده شنیدن است. اطلاع‌رسانی در مورد اپلیکیشن با یک کمپین اینستاگرامی انجام شد.

### اجرا

برنامه رسانه براساس دو فرضیه صورت گرفت: اگر آژانس می‌توانست به سراغ خبرنگارهای مناسب در وبسایت‌های مناسب برود و آنها در مورد کمپین بنویسند، اخبار کمپین به‌طور خودکار پخش می‌شد.

و از طرف دیگر اگر می‌توانست اکانت‌های مناسبی را در اینستاگرام برای تبلیغ اپلیکیشن بسازد، در نهایت تمام نوجوانان سوئدی با اپلیکیشن آشنا می‌شدند. پس [Garbergs](#) به جست‌وجوی وبسایت‌های معروف فناوری‌ای پرداخت که در مورد پروژه‌های مشابه مطلب نوشته بودند، به‌ویژه آنهایی که از ایموجی‌های تنوع نژادی در [IOS](#) نوشته بودند. سپس سراغ شبکه اکانت‌های اینفلوئنسرها با نام «[GoSnap](#)» که چیزی بیش از یک میلیون فالوئر داشتند، رفت.

### نتیجه

در مقیاس داخلی، کمپین در معرض دید بیش از ۸۵ درصد سوئدی‌ها قرار گرفت و بین مخاطبان هدف نیز ضریب نفوذ بیشتری داشت. تعداد فالوئرهای [Bris](#) هم ۷۰ برابر شد. مهم‌تر از همه اینکه بعد از این کمپین ۵۶ درصد تماس جدید با [Bris](#) برقرار شد.



ایستگاه بازاریابی

دنیای جدید بازاریابی برای فروشگاهها

در دنیای بازاریابی متفاوت کنونی بیشتر توجه مدیران بازاریابی بر افزایش کارایی و اثربخشی فرآیندهای تبلیغاتی و بازاریابی در راستای فروش متمرکز شده است، همچنین بازاریابان در جستجوی راه‌حل‌های ابتکاری و خلاقانه بازاریابی جهت انجام روش‌هایی در راستای کاهش هزینه‌ها و افزایش ارزش برند محصولات و خدمات خویش هستند.

به‌عنوان مثال، اخیراً برند آدیداس ویتترین‌هایی طراحی کرده با صفحه لمسی که به محض انتخاب کالای مورد نظر این محصول به شکل واقعی نشان داده شده و تصاویر این محصول به گوشی یا گجت‌های شما انتقال پیدا می‌کند. همچنین شما می‌توانید این محصولات را تغییر داده و محصول مورد نظر را با خواسته‌های خود منطبق کرده یا آن را برای دیگران ارسال کنید و نظر آنها را نیز جویا شوید. اما این یک نمونه از فعالیت‌هایی است که در این راستا انجام می‌گیرد و نمونه‌های دیگر این فرآیندها به نقل از پارک بازاریابی ایران، شامل موارد زیر است.

۱- فروشگاه‌های دوستدار خریدار



مشتریان در بازارهای جدید علاقه بسیاری جهت خرید محصولات دست‌ساز و با قیمت مناسب دارند؛ محصولاتی که هر یک داستانی پشت سر خود دارند و از آن به‌عنوان هویت محصول یاد می‌کنند. مشتریان به نکات ریزی از قبیل سازنده این محصولات، چگونگی ایجاد این محصول، چگونگی شکل‌گیری ایده محصول، دانستن داستان محصول و ... توجه دارند، بنابراین نکته‌ای که از این فروشگاه‌ها می‌تواند دریافت کرد این است که برندها نیز می‌توانند محصولاتی با این شرایط ایجاد کنند. یک خرده‌فروشی در ایران با درک این موضوع توانسته است با تولید محصولات دست‌ساز و همچنین متمایز از رقبا، چه از نظر طراحی و چه از نظر قیمت، فاصله خود را با رقبا افزایش دهد و حتی شما نیز می‌توانید محصولات دست‌ساز خود را به این فروشگاه ارائه و به اقتصاد خانواده خود کمک کنید. بنابراین فروشگاه‌ها را می‌توان مردم دوست و دوستدار مشتری دانست.

۲- فروشگاه‌های با بازاریابی و محصولات دوستدار محیط زیست یا سبز

امروزه محیط زیست به شکل چشمگیری به مسئله‌ای مهم برای مردم دنیا تبدیل شده است. اهداف مدیران بازاریابی بهینه کردن مصرف است، حتی به واسطه کاهش برخی مشتریان. این مدیران بازاریابی اعتقاد دارند که شرکت‌ها باید بتوانند زندگی روزمره مشتریان خود را ارتقا بخشند، چه از لحاظ کمی و چه از لحاظ کیفی و همچنین از نظر حفاظت از محیط زیست. این افکار به میثی به نام بازاریابی سبز انجامید که نمونه آن را می‌توان در پارک بازاریابی ایران در قالب یک جایزه، که به شرکت‌های دوستدار محیط زیست ارائه می‌شود، یافت. نیاز روزافزون مشتریان به استفاده از محصولات ارگانیک و دوستدار محیط زیست، شرکت‌ها را وادار به ورود به این عرصه کرده است. در این میان شرکت‌ها و فروشگاه‌هایی پیدا شده و طرفداران بسیاری را جذب کرده‌اند. بحران‌های زیست‌محیطی تأثیر بسزایی بر شدت و رکود اقتصادی گذاشته و شرکت‌های پیشرو جهت دوری از این رکود بسیار تلاش می‌کنند که به بازاریابی سبز پناه بیاورند.

۳- فروشگاه‌های اینترنتی

به اشتراک‌گذاری کالاها نیز از دیگر انواع فروشگاه در عصر بازاریابی نوین و برندسازی مدرن هستند. امید است بنگاه‌های اقتصادی در ایران نیز خود را از دیگر کشورهای فعال در این حوزه‌ها دور نگه دارند و از منافع این نوع بازاریابی بهره جویند.



جذب مشتری ثابت به شیوه گوگل

مشتری یعنی زندگی



ترجمه: علی آل‌علی

جذب مشتری در حوزه کسب‌وکار موضوعی جذاب و دشوار است. در واقع مشکل اصلی تنها یافتن مشتری نیست، بلکه تبدیل‌شان به مخاطب‌های همیشگی شرکت است. آمارهای رسمی از اهمیت و سودآوری فروش محصولات به مشتریان ثابت حکایت دارد. بر این اساس یکی از اهداف اصلی در بازاریابی، ایجاد بستر مناسب در راستای نگهداری طولانی مشتریان است. در این مقاله به قلم «کارن لاند» این هدف با تکیه بر تجربه و نحوه فعالیت تجاری برند گوگل مورد بررسی قرار گرفته است.

به‌عنوان پژوهشگر و روزنامه‌نگار در حوزه بازاریابی و تبلیغات آگاهی از حسرت‌های پرشمار مدیران سابق و فعلی برندهای بزرگ خاطرهای پرترکر محسوب می‌شود. اغلب اوقات طرف مقابل با چنین جمله‌ای پشیمانی‌اش را اظهار می‌کند: «توجه به مشتری بسیار مهم است. مشتری دقیقاً همان چیزی را که می‌خواهد به زبان می‌آورد، نه کمتر و نه بیشتر». بر همین اساس نوع و کیفیت خدمت‌رسانی هر شرکتی باید بر همین درخواست‌ها استوار شود.

اگرچه رسانه‌ها و نشریات تخصصی روی اهمیت درک نیازهای مشتریان تأکید زیادی دارند، با این حال هنوز هم بسیاری از مدیران از همین نقطه ضربه می‌خورند. در بیشتر مواقع افراد هنگامی به فکر نیازهای اصلی مشتریان می‌افتند که باید وسایل‌شان را از دفتر کار جمع کرده و به فکر شغل تازه‌ای باشند. با اطلاع از این دشواری‌ها در حوزه بازاریابی معطوف به مشتری‌مداری هنگامی که ماه گذشته در یک کنفرانس با دوتا ساتادایپ، مدیر بخش خدمات مشتریان گوگل در آمریکا ملاقات داشتم، موضوع مقاله جدیدم را پیدا کردم.

هنگامی که زمان مصاحبه با دوتا را تنظیم کردم، انتظار یک مصاحبه طولانی و تخصصی را داشتم. با این حال مدیر خدمات مشتریان گوگل از همان ابتدا بحث خود را در قالب چند گفتار به هم پیوسته مطرح کرد. بر همین اساس تصمیم گرفتم مقاله‌ام را به‌طور مختصر و براساس آنچه وی گفت به نگارش در آورم. در ادامه، گفتار و نظر دوتا ساتادایپ در مورد نحوه جذب مشتری و مشتری‌مداری برند

بازاریابی خلاق

گوگل را بررسی خواهیم کرد. درک روند جذب مشتری ساتادایپ بحث خود را این‌گونه شروع می‌کند: «به‌عنوان کسی که درصدد ایجاد تغییر در اوضاع شرکت هستید، گام نخست، فهم دقیق چرایی انتخاب محصول شما از سوی مشتریان است. البته اینکه آنها پس از خرید چه احساسی دارند نیز اهمیت زیادی دارد.»

یکی از بهترین راه‌ها برای درک هدف مشتریان از خرید محصول یک شرکت، استفاده از سیستم‌های ارسال پیامک یا ایمیل جمعی است. ابزارهایی مانند Survey Monkey امکان ارسال حجم وسیعی از ایمیل و پیامک با هزینه اندک را فراهم می‌کند. بر همین اساس پرسش‌هایی مانند میزان تطابق کیفیت محصول با آنچه برندها در تبلیغات بیان شده و هدف اصلی از انتخاب برند موردنظر موارد مناسبی به منظور فهم انتظار مشتریان از شماست.

هدف اصلی از اجرای چنین پروژه‌هایی، اندازه‌گیری رضایت خاطر مشتریان است. در این مورد تمرکز اصلی باید روی مشتریان تازه‌وارد باشد. در مرحله بعد با استفاده از اطلاعات به دست آمده می‌توان در راستای بهبود خدمات اقدام کرد. با این حال چنین شیوه‌ای به منظور طراحی سیستم ارزشیابی بلندمدت مشتریان چندان کارآمد نیست. ساتادایپ روش جایگزینی را توصیه می‌کند که امکان بیشتری به مشتری برای بیان راحت و صمیمانه نظراتش می‌دهد. بحث دوتا پیرامون ناکارآمدی پرسشنامه‌های اینترنتی است: «این پرسشنامه‌ها امکان بحث بیشتر در مورد عملکرد شرکت را ندارند. گاهی اوقات شما پرسش را طرح و پاسخ را از مشتری می‌خواهید و گاهی هر دو را به مشتری واگذار می‌کنید تا هرچه در ذهن دارد برای شما رو کند.» راهکار اخیر، شیوه مخصوص گوگل در برخورد با مشتریان است.

استفاده هوشمندانه از اطلاعات گردآوری اطلاعات مشتریان یک مسئله است و سودمندسازی آنها نیز مسئله‌ای دیگر. در واقع شما باید از این اطلاعات در راستای فهم و جوجه پنهان رابطه‌تان با مشتریان استفاده کنید.

ساتادایپ معتقد است که وجوه پنهان رابطه شرکت با مشتری گاهی اوقات مربوط

به کیفیت خدمات و در موارد پیچیده‌تر هم کیفیت خدمات و هم نوع محصول است: «هنگامی که درمورد مشکلات پرسشنامه‌های مرسوم حوزه خدمات مشتریان بحث می‌کنم، منظورم درهم‌آمیختگی اطلاعات حاصل از این روش‌هاست. در فرآیند برندهای بزرگ تفکیک اطلاعات از همان ابتدا مورد توجه قرار می‌گیرد تا در مراحل بعدی استفاده از آنها در بخش‌های تخصصی راحت‌تر باشد.»

به‌طور کلی آنچه مدیر سابق بخش خدمات مشتریان گوگل مطرح می‌کند، استفاده از روش‌شناسی مناسب به منظور دستیابی به ارزیابی‌های معتبر در حوزه خدمات مشتریان است. به این ترتیب بسیاری از هزینه‌های اضافی شرکت قابل حذف خواهد بود. همه مجراهای ارتباطی تأثیر یکسان ندارند. تبدیل مشتریان تازه به خریداران ثابت یک شرکت فرآیندی یک‌طرفه نیست. در واقع همانطور که شرکت‌ها در نکاپو برای یافتن اطلاعات هرچه بیشتر از نیازهای مشتریان هستند، خریداران نیز اطلاعات متنوعی می‌خواهند. البته در اینجا وظیفه گردآوری و ارائه اطلاعات موردنیاز هم بر عهده شرکت است. به گفته دوتا، این فرآیند باید به‌گونه‌ای باشد که در نهایت اطلاعات به راحتی و در کمترین زمان ممکن در دسترس مخاطب قرار گیرد: «بزرگ‌ترین چالش یک شرکت در زمینه امور مشتریان ارائه اطلاعات موردنیاز آنها براساس یک زمان‌بندی دقیق است.»

مشتریان اگرچه بسیار متنوع هستند، اما کاربرد یکسانی ندارند: «کاری که گوگل به خوبی انجام داد، فهم مهم‌ترین مجراهای ارتباطی و تأکید بر آنها بود.»

ساتادایپ در مورد تقسیم‌بندی مجراهای ارتباطی یک شرکت به گوگل ارجاع می‌دهد: «هنگام فعالیت در این شرکت کانال‌های ارتباطی مهمی در دسترس‌مان بود. با این حال ماهیت فعالیت آنلاین گوگل تأکید و بهبود گزینه‌های آنلاین را ایجاد می‌کرد.»

در مورد سایر کسب‌وکارهایی که مانند گوگل آنلاین نیستند، به‌طور کلی می‌توان تقسیم‌بندی زیر را انجام داد:

– کسب‌وکاری مانند اداره یک هتل متضمن معاشرت رو در رو با مشتریان است. بر همین اساس بهترین کانال ارتباطی چنین کسب‌وکاری کارمندان هستند. گزینه‌هایی



کارگاه فروش

فروش واقعا چیست؟

مهندس محسن نادری  
کارشناس بازاریابی

معنا و مفهوم واقعی فروش یعنی متقاعد کردن یک یا چند نفر جهت انجام یک کار و فعالیت که این فعالیت می‌تواند ترغیب یک کودک جهت انجام تکالیف شب، ازدواج یک نفر یا شما یا مبادله یک خدمت یا کالا و هزاران مثال دیگر باشد.

به‌طور کلی همه انسان‌ها به‌خصوص در قرتی که در حال حاضر در آن زندگی می‌کنیم روزانه بارها و بارها درگیر فروش هستند، بی‌آنکه به آن فکر کرده باشند.

ما از زمان تولد تا زمان مرگ ناخوسته درگیر خریدوفروش هستیم.

من در این مطلب تلاش کرده‌ام واژه فروش و فروشنده را از معنای ترسناکی که این روزها پیدا کرده، دور کرده و کاربردی آن را در زندگی اجتماعی و فردی افراد نمایان سازم و روش‌های فروش مؤثر یا بهتر بگویم ارتباط مؤثر را بیان کنم.



زمانی که روی این کلمه و مفهوم آن دقیق و ریز می‌شویم، متوجه می‌شویم از زمانی که متولد می‌شویم درگیر خریدوفروش هستیم؛ درگیر متقاعد کردن اطرافیان خود به انجام کاری که ما می‌خواهیم، این در حالی است که کمتر کسی در جامعه به‌نبال یادگیری این امر مهم و کسب مهارت‌های فروش و مذاکره است، درحالی که تنها یک غارنشین می‌تواند ادعا کند این تکنیک‌ها و مهارت‌های مذاکره و ارتباط مؤثر در جریان زندگی به او کمی نمی‌کند.

اگر آقای جری ریچاردسون عنوان معجزه ارتباط مؤثر را برای این امر انتخاب کرد نباید بگویم که مبالغه‌ای صورت گرفته زیرا بسیاری از انسان‌ها در قرون مختلف در ساده‌ترین مسائل و موضوعات روزمره زندگی خود از جمله ارتباط با همسر، فرزندان، خانواده، دوستان، کارمندان، مدیر و حتی مشتری خود با مشکلاتی مواجه بوده و هستند، پس مسلماً روش و تکنیک‌هایی که این مشکلات را حل کند کمتر از معجزه نیست. دانشگاه شیکاگو و اتحادیه مدارس جوانان مسیحی در سراسر آمریکا تحقیق کرده‌اند تا ببینند جوانان در حقیقت به آموختن چه چیزی بیشتر اشتیاق دارند. این تحقیق طی دو سال و با هزینه ۲۵۰ هزار دلار صورت پذیرفت.

نتیجه این تحقیق بسیار جالب بود؛ بیش از هر چیزی برای مردم سلامتی مهم بوده است و در مقام دوم علاقه به رابطه برقرار کردن با دیگران و طریقه‌ای که آنها بتوانند بهتر دیگران را درک کنند و بیشتر توسط اطرافیان دوست داشته شوند برای‌شان مهم بوده است.

اما متأسفانه هیأت‌مدیره این تحقیق متوجه شدند هیچ کتابی تا آن زمان که متناسب با این خواسته باشد به چاپ نرسیده و حتی کلاسی در مدارس و دانشگاه‌ها برگزار نشده است.

متأسفانه به تناسبی که انسان طی قرون در زمینه‌های مختلف رشد و پیشرفت کرده است در موضوع ارتباط مؤثر مذاکره، فروش و تکنیک‌هایش کودک مانده است.

ما باید بدانیم هر لحظه با هر فردی که به‌عنوان طرف مقابل ارتباطی برقرار می‌کنیم در جلسه فروش هستیم و باید مانند یک فروشنده حرفه‌ای عمل کنیم.





کلید



نشانه‌های مدیریت اشتباه زمان

مدیریت صحیح زمان می‌تواند تأثیرات مثبت فراوانی بر زندگی روزمره داشته باشد و در نهایت موجب شادایی و رضایت بیشتر شما شود، ولی زمانبندی اشتباه نیز می‌تواند همه چیز را خراب کرده و حتی موقعیت شغلی یا روابط شما با سایرین را تحت تأثیر قرار دهد. در ادامه به نقل از دیجیاتو، قصد داریم به هفت موردی که نشان می‌دهد زمان خود را به درستی مدیریت نمی‌کنید، اشاره کنیم.

۱- بی‌دقتی در زمانبندی

آیا شما از آن دسته افرادی هستید که همواره دیر سر قرار حاضر می‌شوید؟ آیا نمی‌توانید فعالیت‌های خود را براساس زمانبندی که از قبل مشخص شده انجام دهید؟ احتمالاً دلیل آن تعداد وظایف زیاد شما است یا به درستی نمی‌توانید زمان خود را بین کارهای مختلف تقسیم کنید. دلیل اینها، بی‌دقتی است و این مسئله می‌تواند بر اطرافیان شما نیز تأثیر بگذارد یا حتی ارتباطات شما با دیگران را مختل کند. به‌عنوان نمونه، دیر حاضر شدن سر قرار، موجب می‌شود به صورت ناخودآگاه به دیگران بی‌احترامی کنید. برای اینکه دقت زمانبندی خود را بهبود دهید، پیشنهاد می‌شود چهار راهکار زیر را مدنظر قرار دهید.

– **یاد بگیرید زمان فعالیت‌ها را محاسبه کنید:** به‌عنوان مثال اگر صبح‌ها دیر سر کار می‌رسید، ابتدا زمان دوش گرفتن، صرف صبحانه، لباس پوشیدن و در نهایت رفتن به محل کار خود را رصد کنید. پس از یک هفته محاسبه و اصلاح زمانبندی مداوم، می‌توانید وقت خود را دقیق‌تر مدیریت کنید.

– **یک فاصله زمانی امن را در فعالیت‌های تان لحاظ کنید:** به‌عنوان نمونه اگر ساعت ۹ صبح قرار ملاقاتی را تنظیم کرده‌اید، به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی کنید که ساعت ۸:۴۵ سر قرار حاضر باشید؛ به این ترتیب شما یک زمان امن ۱۵ دقیقه‌ای را در زمانبندی خود لحاظ کرده‌اید.

– **سازمان یافته عمل کنید:** براساس آمارها همواره ۴۵ درصد از فعالیت‌های روزانه ما، از روی عادت و به عبارتی سازمان یافته انجام می‌شوند؛ از مسواک زدن و لباس پوشیدن اول صبح گرفته تا رفتن به محل کار. افراد منظم همواره در امور اینچینی برنامه‌ریزی و زمانبندی دقیقی دارند تا وقت اضافه‌ای در این فعالیت‌های روتین روزمره تلف نکنند.

– **از زمان امن خود لذت ببرید:** افرادی که زودتر از موعد سر قرار حاضر می‌شوند، زمان کافی برای آرامش یافتن و لذت بردن از تنهایی را دارند. آنها می‌توانند در این مدت ایمیل‌های خود را چک کنند، یادداشت‌های‌شان را بخوانند یا از تنهایی خود لذت ببرند.

۲- **خود را در اولویت قرار نمی‌دهید**  
آیا شما هم‌زمان با پیش رفتن طبق زمانبندی خود، وظایف اضافه‌تری قبول می‌کنید؟ این مسئله ممکن است موجب شود که از برنامه کاری خود عقب بمانید. برای جلوگیری از این مسئله، ابتدا وظایف زمانبندی شده خود را انجام دهید و در نهایت اگر زمان اضافه‌تری داشتید، فعالیت‌های جدید را نیز پذیرا باشید. اگر طبق برنامه صحیح خود پیش نروید، به‌زودی جدول فعالیت‌های‌تان با اولویت‌های سایر افراد پر خواهد شد.

۳- **عدم اولویت‌بندی فعالیت‌ها**  
آیا لیست فعالیت‌هایی را که قرار است انجام دهید فراموش می‌کنید؟ در این صورت لیست کارهای پیش رو (To do list) می‌تواند به شما کمک کند که وظایف خود را از یاد نبرید، ولی در عین حال باید حواس‌تان باشد که گاهی این روش موجب می‌شود لیست‌های طولی از وظایف برای خودتان ایجاد کنید که مشاهده آنها در طول روز شما را به وحشت اندازد. برای جلوگیری از این اتفاق، هر روز صبح حداکثر دو یا سه وظیفه را به‌عنوان موارد اصلی که باید تا انتهای روز حتماً انجام شوند، مشخص کنید. هنگام انجام وظایف نیز ابتدا این فعالیت‌ها را در اولویت قرار دهید و سپس به سراغ موارد کم‌اهمیت‌تر بروید.

۴- **دائم می‌گویید «من وقت ندارم»**  
تا به حال چند بار گفته‌اید من وقت ندارم؟ در واقع اگر احساس کمبود وقت می‌کنید، باید بدانید همه ما انسان‌ها به‌طور مساوی، ۲۴ ساعت در طول روز وقت داریم و شما هم از این قاعده مستثنی نیستید؛ مشکل از قابلیت‌های‌تان در مدیریت صحیح زمان است. به منظور زمانبندی صحیح باید مواردی را که موجب تلف شدن وقت شما می‌شوند بیابید و آنها را از فعالیت‌های خود حذف کنید.

۵- **ترس از تصمیم انتخاب یک گزینه از میان چندین مورد**  
آیا تا به حال چند بار گفته‌اید من وقت ندارم؟ در واقع اگر احساس کمبود وقت می‌کنید، باید بدانید همه ما انسان‌ها به‌طور مساوی، ۲۴ ساعت در طول روز وقت داریم و شما هم از این قاعده مستثنی نیستید؛ مشکل از قابلیت‌های‌تان در مدیریت صحیح زمان است. به منظور زمانبندی صحیح باید مواردی را که موجب تلف شدن وقت شما می‌شوند بیابید و آنها را از فعالیت‌های خود حذف کنید.

۵- **ترس از تصمیم انتخاب یک گزینه از میان چندین مورد**  
آیا تا به حال چند بار گفته‌اید من وقت ندارم؟ در واقع اگر احساس کمبود وقت می‌کنید، باید بدانید همه ما انسان‌ها به‌طور مساوی، ۲۴ ساعت در طول روز وقت داریم و شما هم از این قاعده مستثنی نیستید؛ مشکل از قابلیت‌های‌تان در مدیریت صحیح زمان است. به منظور زمانبندی صحیح باید مواردی را که موجب تلف شدن وقت شما می‌شوند بیابید و آنها را از فعالیت‌های خود حذف کنید.

منبع: BUSI

# چگونه رهبری شایسته برای تیم کاری خود باشید



مترجم: امیر آل علی

در رابطه با مدیریت همواره دو دیدگاه اصلی وجود دارد؛ برخی بر این باور هستند که تنها افرادی قادر به دستیابی به این جایگاه هستند که از توانایی ذاتی برخوردار باشند. با این حال برخی دیگر نظری کاملاً متفاوت از گروه اول داشته و بر این باور هستند که مدیریت امری اکتسابی بوده و هر فردی با تمرین و تلاش می‌تواند به آن دست پیدا کند. با این حال در این رابطه افراد چندان توجهی به کیفیت کار نداشته و صرفاً دستیابی به موقعیت را موفقیت تلقی می‌کنند. با این حال باید میان مدیران خوب و بد نیز تفاوتی قائل شد. به همین خاطر بهتر است در این رابطه نظرات مطلق خود را کنار گذاشته و فردی را رهبری ایده‌آل بدانیم که از هردو ویژگی یعنی استعداد و پشتکار برخوردار باشد. در رابطه با مورد اول راهکار و پیشنهادی وجود ندارد و تنها افرادی خاص از آن برخوردار خواهند بود. با این حال در رابطه با مورد دوم همواره حرف‌هایی برای گفتن وجود دارد که در ادامه به معرفی مواردی از آن خواهیم پرداخت.

۱- **همواره رفتاری توأم با مثبت‌اندیشی داشته باشید**

همواره یک مدیر خوب باید رهبر تیم کاری خود نیز باشد. بدون تردید رهبر شرکت باید همواره انگیزه افراد را در سطح مطلوب نگه دارد تا راندمان کاری آنها با کاهش مواجه نشود. با این حال این امر تنها زمانی میسر خواهد شد که رفتار شما به افراد انرژی لازم را منتقل سازد. در این رابطه توصیه می‌شود همواره مثبت‌اندیش بوده و آن را در رفتار خود نیز نشان دهید. این امر باعث افزایش محبوبیت شما نزد پرسنل شده و شما را در رسیدن به خواسته‌های خود کمک خواهد

۲- **ارتباطات خود را مدیریت کنید**

در جایگاه مدیریت بدون تردید شما بیش از هر فرد دیگر در شرکت با مشکل کمبود وقت مواجه خواهید شد. به همین خاطر امکان برقراری ارتباطات مداوم با همه افراد وجود ندارد. در همین راستا لازم است لیستی در این رابطه تهیه کرده و صرفاً افرادی را در آن قرار دهید که باید با آنها در ارتباط باشید. در این رابطه توصیه می‌شود کارکنان شرکت را حتماً در این لیست قرار داده و برای هر یک هرچند زمان محدودی را قرار دهید. فراموش نکنید که تیم کاری شما مهم‌ترین بخش ارتباطی شما بوده و باید در اولویت قرار گیرد. با این حال لازم است میان هر یک از آن‌ها نیز تفاوت‌هایی قائل شوید. علت این

۳- **ارتباطات خود را مدیریت کنید**

در جایگاه مدیریت بدون تردید شما بیش از هر فرد دیگر در شرکت با مشکل کمبود وقت مواجه خواهید شد. به همین خاطر امکان برقراری ارتباطات مداوم با همه افراد وجود ندارد. در همین راستا لازم است لیستی در این رابطه تهیه کرده و صرفاً افرادی را در آن قرار دهید که باید با آنها در ارتباط باشید. در این رابطه توصیه می‌شود کارکنان شرکت را حتماً در این لیست قرار داده و برای هر یک هرچند زمان محدودی را قرار دهید. فراموش نکنید که تیم کاری شما مهم‌ترین بخش ارتباطی شما بوده و باید در اولویت قرار گیرد. با این حال لازم است میان هر یک از آن‌ها نیز تفاوت‌هایی قائل شوید. علت این

۴- **برای خود یک مربی با تجربه بیابید**

بسیاری از مدیران همواره بر آموزش پرسنل خود تأکید دارند. با این حال این امر را در رابطه با خود فراموش می‌کنند که آنها نیز به هر بازیکن خواسته‌های خود را امروزی پرسنل خود تأکید دارند. با این حال این امر را در رابطه با خود فراموش می‌کنند که آنها نیز به هر بازیکن خواسته‌های خود را امروزی پرسنل خود تأکید دارند. با این حال این امر را در رابطه با خود فراموش می‌کنند که آنها نیز به هر بازیکن خواسته‌های خود را امروزی پرسنل خود تأکید دارند.

۵- **به احساسات خود نیز بهاد دهید**

همواره این جمله را شنیده‌اید که مدیریت باید صرفاً بر منطق خود اتکا کند. این امر اگرچه تا حدودی درست است با این حال فراموش نکنید که تیم کاری و مشتریان شما را انسان‌ها تشکیل می‌دهند نه روبات‌ها. به همین خاطر لازم است همواره در اقدامات و تصمیمات خود جنبه احساسی قضیه را نیز در نظر بگیرید تا بتوانید علاقه‌ترین تصمیم را از میان گزینه‌های پیش رو انتخاب کنید. همچنین فراموش نکنید که در تعاملات افراد این احساسات هستند که

۶- **خلاقیت را گسترش دهید**

بسیاری از افراد بر این عقیده هستند که هر فرد باید فکری برای قوه خلاقیت خود کند. در این رابطه توجه به این نکته ضروری است که شما درست مانند مربی یک تیم فوتبال هستید که باید به هر بازیکن خواسته‌های خود را ابلاغ کند. با این حال در صورتی که بازیکن مورد نظر نتواند مطابق انتظارات شما پیش برود، لازم است به برداشتن موانع پیش روی وی بپردازید. در شرکت نیز ممکن است افراد موانعی را پیش خود حس کنند که خود به تنهایی قادر به رفع آن نباشند. فردی در شرکت می‌تواند در شرایط حساس شما را در اتخاذ بهترین تصمیم یاری کند. با این حال فراموش نکنید که فرد منتخب علاوه بر دارا بودن توانایی‌های لازم باید مورد اعتماد نیز باشد زیرا لازم است شما اطلاعاتی را در اختیار وی قرار دهید که ممکن است جزء اسرار شرکت محسوب شود. به همین خاطر بهتر است ابتدا به دنبال چنین فردی از میان کارمندان یا سابقه‌های خود باشید.

۷- **همواره در رابطه با کار خود پرشور باشید**

در موارد قبلی به این نکته اشاره شد که شما در شرکت به نوعی الگوی سایر افراد محسوب می‌شوید. به همین خاطر لازم است شور و حرارت خاصی در کار خود داشته باشید. در واقع باید پرکارترین و متعهدترین فرد شرکت تلقی شوید تا افراد نیز در تلاش برای الگوبرداری از شما باشند. بدون تردید افراد به عملکرد شما نمره خواهند داد و به هر میزان که بهتر و فعال‌تر باشید، به همان میزان سطح کاری شرکت افزایش پیدا خواهد کرد.

۸- **تیم خود را بشناسید**

در راستای تعامل مناسب با کارمندان خود لازم است تک تک آنها را به خوبی بشناسید. نخستین گام در این رابطه به خاطر سپردن نام و نام خانوادگی آنهاست. بدون شک این امر که اقرار حس کنند شما آنها را به خاطر می‌آورد باعث به وجود آمدن حسی خوب در آنها خواهد

۹- **مدیران قیل از خود را مورد بررسی قرار دهید**

بدون تردید هر مدیری از ویژگی‌های خاص خود برخوردار بوده که می‌تواند برای شما حاوی نکات ارزشمندی باشد، به همین خاطر بهتر است همواره از همان ابتدای کار مدیریت خود، به بازبینی عملکرد مدیران پیش از خود بپردازید. در این رابطه استفاده از خاطرات کارمندان یا اطلاعات موجود می‌تواند در بیان رابطه کاملاً مفید و کارساز باشد.

۱۰- **افراد را به چالش بکشید**

انجام کارهای روزانه و تکراری در درازمدت افراد را خسته خواهد کرد. این امر بدون شک روی عملکرد آنها تأثیر منفی خواهد گذاشت، به همین خاطر لازم است همواره چیزی جدید برای کارمندان خود داشته باشید تا از یکنواختی اقدامات آنها کاسته شود. با این حال این امر الزاماً نباید کاری جدید باشد و حتی یک تفریح کوچک نیز می‌تواند به خوبی خستگی افراد را برطرف کرده و اوضاع را به حالت ایده‌آل برگرداند.

۱۱- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۲- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۳- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۴- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۵- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۶- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

منبع: INC

کارآفرینی



توصیه عجیب ایلان ماسک به کارآفرینان

امروزه تب داغ استارت‌آپ همه را فراگرفته است ولی به نظر ایلان ماسک، اشتیاق به تنهایی برای موفقیت در این زمینه کافی نیست. به گزارش زومیت، ایلان ماسک مرد کم‌حرفی است. او در مواجهه با منتقدان اغلب ترجیح می‌دهد نتایج و دستاوردهایی که کسب می‌کند به جای او حرف بزنند.

به نظر می‌رسد ایلان به جای زبان مادری تکلم به زبان نتیجه را برگزیده است. با این حساب هر پند مختصری از این کارآفرین بزرگ ارزش زیادی خواهد داشت.

بنیانگذار تسلا و اسپیس‌ایکس بسیار بیشتر از آنچه حق او است در معرض انتقاد قرار دارد. ناظران و منتقدان از هیچ تلاشی برای ترساندن و مایوس کردن این کارآفرین آینده‌نگر کم نگذاشته‌اند، اما ایلان ترجیح می‌دهد جواب آنها را با موفقیت‌هایش بدهد. نتایج غیرممکنی که زبان منتقدان را کوتاه می‌کند و آنها را انگشت به دهان می‌گذارد.

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۷- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۸- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۱۹- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۲۰- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۲۱- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۲۲- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

اگر به دنبال پند و اندرز از چنین شخصیتی هستید، آیا می‌توان انتظاری جز توصیه شکستن مرزها و دست و پنجه نرم کردن با شرکت‌های بزرگ او داشت؟

۲۳- **مبارزه خستگی ناپذیری، شخصیت اصلی ایلان ماسک است.**

منبع: INC



سایت حقایق و شگفتی‌ها درباره ورزشکاران - کمی با اخبار تفاوت دارد. به دنبال حقایق جالب درباره ورزشکاران، زندگی آن‌ها و بازی‌شان باشید. اگر این کار را به خوبی انجام دهید این‌گونه محتوا می‌تواند به سرعت همه‌گیر شود.











## اخبار

مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان :

## کیفیت نمایشگاه ساخت تجهیزات ساخت داخل صنعت نفت افزایش چشمگیری داشته است

**اهواز – شنبنم قچاوند –** مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان از کیفیت برگزاری نهمین نمایشگاه ساخت داخل تجهیزات صنعت نفت تمجید و آن را نقطه قوتی در راستای تحقق اقتصاد مقاومتی دانست. مهندس قباد ناصری این مطلب را در حاشیه بازدید از نمایشگاه مذکور بیان داشت و در ادامه اظهار نمود: در بازدیدی که از غرفه های مختلف نمایشگاه داشتیم دریافتیم که بیش از ۶۰ درصد غرفه ها را سازندگان قطعات و تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت تشکیل می دهند و این جای بسی افتخار و مایه مباهات است. وی افزود: نمایشگاه ساخت داخل تجهیزات صنعت نفت یک نمونه کامل برای عمل به فرمان مقام معظم رهبری مبنی بر تقویت اقتصاد مقاومتی است و شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در عمل به این فرمان از مدت‌ها پیش برنامه ریزی های لازم را بعمل آورده است. مهندس ناصری در تشریح این مطلب چنین اظهار داشت: هم اکنون تمامی نیاز این شرکت به خرید خدمات یا تأمین کالا با رویکرد اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال، از بیمانکاران ایرانی تهیه می گردد و برای این منظور در نیمه نخست سالجاری بیش از ۲۵ میلیارد تومان هزینه صرف شده است.

## ۷۹ دستور کار در نهمین جلسه کارگروه امور زیر بنایی و شهرسازی گلستان بررسی شد

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز –** دبیر کارگروه تخصصی امور زیر بنایی و شهرسازی استان گلستان از برگزاری نهمین جلسه این کارگروه در سالجاری و بررسی ۷۹ دستور کار در آن خبر داد.به گزارش اداره روابط عمومی راه و شهرسازی استان گلستان: مهندس "حسین محبویی" سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان در گفتگو با پایگاه خبری این اداره کل گفت: در نهمین جلسه کارگروه امور زیر بنایی و شهرسازی استان موارد ارسالی از سوی شهردارپه‌ای استان به دبیر ختله این کارگروه شامل تعیین کاربری احداث بناهای واحد‌های صنعتی، خدمات رفاهی،داملداری وتولیدی و افزایش سطح اشتغال و تغییر کاربری در داخل حریم و خارج از حریم شهرهای استان بررسی شد.دبیر کارگروه تخصصی امور زیر بنایی و شهرسازی استان افزود: در ادامه این جلسه معارف تپهای طرح هادی شهرهای گالیکش، مینودشت مزرعه نیز با حضور شهرداران شهرهای ذکر شده بررسی و برخی از موارد با توجه به تصمیمات اخذ شده در کار گروه های کارشناسی و قوانین و بخشنامه های موجود مصوب و با مابقی نیز مخالفت گردید.کارگروه تخصصی امور زیربنایی و شهرسازی استان گلستان با ریاست معاونت عمرانی استانداری و دبیری مدیر کل راه و شهرسازی استان گلستان در طول سال بصورت مستمر برگزار می گردد.

## حضور کارکنان شرکت توزیع نیروی برق گلستان در مراسم راهپیمایی روز ۱۳ آبان

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز –** به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در این مراسم که در شهرستان گرگان از میدان وحدت به سمت خیابان شهدا و مصلی وحدت نماز جمعه برگزار شد مدیرعامل، هیات مدیره و کارکنان شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان همگام با آحاد مردم و مسئولان در راهپیمایی یوم الله ۱۳ آبان و با سر دادن شعارهای " مرگ بر استکبار"، " مرگ بر آمریکا"، " مرگ بر اسرائیل" بار دیگر با آرمان های امام(ره)، مقام معظم رهبری و شهدای انقلاب اسلامی تجدید میثاق کردند در حاشیه این راهپیمایی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در گفتگو با پایگاه خبری شرکت گفت: روز ۱۳ آبان ماه را روز تبلور شعار عاشورایی هیهات منا الله است که به عنوان روز ایستادگی در مقابل استعمارگران در ایران اسلامی شناخته شده است.علی اکبر نصیری ادامه داد: سیزدهم آبان روز ملی مبارزه با استکبار جهانی، روزی ماندگار در تاریخ ملت بزرگ ایران است که پیام استکبارستیزی این ملت برای بشریت تحت ظلم طاغوتیان و مبارزه و اقدام عملی علیه استکبار جهانی است.

دکتر سید سعید آرام مدیرکل یهزیستی مازندران:

## موانع طرح توانبخشی مراقبتی مبتنی بر خانواده باید رفع شود

**ساری – دهقان –** دکترسید سعید آرام مدیر کل بهداشتی مازندران با اشاره کوتاهی به تاریخچه طرح توانبخشی مراقبتی مبتنی بر خانواده گفت: در روزهای آغازین این طرح، حجم زیادی از متقاضیان افراد پشت نوبت مراکز شبانه روزی بودند، اما امروز توفیقات زیادی حاصل شد و نیاز است به فکر ارتقای این طرح باشیم تا اعتماد خانواده ها را در اجرای کیفی تر این طرح افزایش دهیم. به گزارش خبرنگار مازندران، نشست تخصصی مدیرکل بهداشتی استان مازندران با مسئولان مراکز غیر دولتی توانبخشی مراقبتی مبتنی بر خانواده در سالن کنفرانس این اداره کل برگزار شد. مدیر کل بهداشتی مازندران با بیان اینکه در ابتدای اجراء با مشکلاتی چون عدم اعتماد برخی خانواده ها مواجه بودیم، گفت: به دلیل تاژگی طرح و عدم شناخت کافی خانواده ها از آن، مراحل سختی را پشت سر گذاشتیم تا نتایج امروز حاصل شد. اگرچه هنوز هم نیاز است در خصوص معرفی و شناخت این طرح به خانواده ها کار کنیم تا نتایج مطلوب تری حاصل شود. دکتر آرام با بیان اینکه باید موانع طرح توانبخشی مراقبتی مبتنی بر خانواده رفع شود گفت: گام نخست برای رسیدن به نتایج مطلوب، داشتن چشم انداز و برنامه صحیح است و اینکه اقدامات و برنامه های انجام شده هر ۶ ماه ارزیابی و نتایج آن بررسی شود. در ادامه مهندس قلدنری معاون توانبخشی بهداشتی مازندران، با ارائه آماری اظهار کرد: در استان مازندران ۶ شهرستان (ساری، قائمشهر، جوینبار، سیرمغ، نوشهر و چالوس) طرح توانبخشی مراقبتی مبتنی بر خانواده اجرا می شود.

استاندار قزوین خواستار تسریع در پیگیری احداث بندرخشک شد

## برگزاری سی وهفتمین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش

## خصوصی استان قزوین

**قزوین – خبرنگار فرصت امروز –**استاندار قزوین گفت: پیگیری های مربوط به احداث بندرخشک در قزوین باید توسط مدیران دستگاه ها و نمایندگان استان در مجلس با سرعت بیشتری دنبال شود. عبدالمحمد زاهدی درسی وهفتمین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی که در استانداری قزوین برگزار شد، افزود: مطالعات احداث بندر خشک در قزوین و مکان یابی برای این طرح بر اساس نظر کارشناسان و مشاوران انجام شده و اما نیز نظر مشاوران را در خصوص جابجایی و محل های معرفی شده می پذیریم. وی اضافه کرد: احداث بندر خشک را به سرعت با کمک نمایندگان مجلس پیگیری می کنیم چون هر گونه کوتاهی در این زمینه موجب از دست رفتن این فرصت خواهد شد. زاهدی ادامه داد: باید سرمایه گذاران این طرح نیز مشخص باشد تا امور مربوط به آن هرچه سریع تر پیش برود. استاندار قزوین همچنین گفت: بحث مالکیت بندار خشک قانون خاص خود را دارد که باید رعایت شود و براین اساس سرمایه گذاران نیز باید در قالب یک شرکت که در آیین نامه ایجاد بندر خشک وجود دارد، جذب بشوند. زاهدی افزود: باید هر چه زودتر شرکت و هسته اولیه برای احداث بندر خشک در قزوین ایجاد شود و بعد از آن سرمایه گذاران نیز با تعامل مدیران دستگاه های اقتصادی جذب شوند.

## چهاردهمین جلسه کمیته سرمایه انسانی بندر بوشهر برگزار شد

**بوشهر – خبرنگار فرصت امروز –** با حضور مدیرکل بندار و دریاوردی استان بوشهر، چهاردهمین جلسه کمیته سرمایه انسانی، برگزار شد. به گزارش روابط عمومی، سید محمد رضا فرهی، معاون اداری و مالی اداره کل بندار و دریاوردی استان بوشهر دراین باره گفت: با توجه به الزام تشکیل کمیته های پنج گانه نقشه راه اصلاح نظام اداری، چهاردهمین جلسه کمیته سرمایه انسانی اداره کل بندار و دریاوردی استان بوشهر با حضور مدیر کل، معاونین و روسای ادارات مربوطه، برگزار شد. وی افزود: بر اساس پروژه انجام شده ما بین اداره کل بندار و دریاوردی استان و دانشگاه خلیج فارس بوشهر که از یکسال و نیم گذشته با حضور اساتید توانمند و با تجربه در این حوزه صورت گرفت، ۱۵ دستور العمل مشخص شد که برخی از آنان در چهاردهمین جلسه این کمیته با حضور مدیرکل بندار و دریاوردی استان مورد بررسی قرار گرفت. معاون اداری و مالی اداره کل بندار و دریاوردی استان بوشهر، اضافه کرد: بخشی از این دستور العمل ها شامل، دستورالعمل ارزیابی عمل کرد، دستور العمل اضافه کار، دستورالعمل پاداش، دستور العمل گردش شغلی، دستورالعمل مدیریت استعداد و کمیته صلاحیت حرفه‌ای می باشد که با توجه به اینکه تعدادی از این مصوبات نیازمند جایگزینی بجای برخی از دستورالعمل های ناقص موجود می باشد مقرر شد دستور العمل هائی نامه‌ای به مدیرعامل سازمان بندار و دریاوردی ارسال شود تا درصورت تایید بصورت یک رویه واحد برای تمامی بندار مورد استفاده قرار گیرد.

مدیرکل استاندارد استان مرکزی:

## ۶۵۵ واحد تولیدی در استان مرکزی تحت نظارت اداره استاندارد قرار دارد

**اراک – مینورستمی –** مدیرکل استاندارد استان مرکزی گفت: ۶۵۵ واحد تولیدی در استان مرکزی تحت نظارت اداره استاندارد قرار دارد. ساحل سپاه در دیدار نماینده مجلس با کارکنان اداره استاندارد اظهار داشت: ۶۵۵ واحد تولیدی این استان تحت نظارت اداره استاندارد قرار دارند که از این تعداد ۶۰۲ واحد فعال و مابقی در حال بازسازی و به‌روزرسانی امکانات و تجهیزات هستند. وی افزود: در حال حاضر هزار و ۴۰۴ فرآورده استان با نظارت استاندارد مدیریت و نشان استاندارد اجباری دریافت کردند. مدیرکل استاندارد استان مرکزی تصریح کرد: این سازمان در استان از ساختار قوی و مطلوبی برخوردار است و بر همین اساس ۱۱ آزمایشگاه تخصصی متالکبک، فلزشناسی، خوردور و نیروی محرکه، مهندسی پزشکی، نساجی، غذایی، میکروبیولوژی، عمران، شیمی، برق و لوازم خانگی در آن مشغول فعالیت هستند، در حال حاضر هزار و ۴۰۴ فرآورده استانی تحت نظارت کامل استاندارد استان است که نشان استاندارد ملی و اجباری دریافت کرده‌اند. سها بیان کرد: ۶۸ جایگاه سوخت در استان مرکزی وجود دارد که تعداد ۲۸ جایگاه به منظور افزایش ایمنی بعد از تذکر شفاهی به دستگاه قضا معرفی شده‌اند.

## دفتر مشترک همکاری ایران و ارمنستان در ارس و مغری تأسیس می شود

## عرب باغی: عضویت ارمنستان در اتحادیه اوراسیا می تواند باعث افزایش صادرات از مناطق آزاد ارس و مغری شود



**تبریز – فلاح –** مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس با استاندار استان سیونیک جمهوری ارمنستان دیدار و گفتگو کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی و امور بین الملل سازمان منطقه آزاد ارس، مهندس محسن خادم عرب باغی ضمن اشاره به تصمیمات اتخاذ شده در دیدارهای گذشته با مسئولان ارمنستان، گفت: باتوجه به سیاست های جمهوری اسلامی ایران مبنی بر گسترش همکاری با کشورهای همسایه و به خصوص جمهوری ارمنستان، در صدد توسعه همکاری های فی مابین هستیم. وی تصریح کرد: تجربه های موفق ایران در زمینه ایجاد و توسعه مناطق آزاد، می تواند زمینه ساز همکاری های بیشتر با ارمنستان برای ایجاد منطقه آزاد در مرز دو کشور باشد.

عرب باغی ایجاد منطقه آزاد مغری ارمنستان را مثبت ارزیابی کرد و افزود: یقین داریم که ایجاد و توسعه منطقه آزاد مغری با توجه به حمایت ها و همکاری دو طرف، باعث شکوفایی مناطق آزاد هر دو کشور خواهد شد. وی خاطر نشان کرد: عضویت ارمنستان در اتحادیه اوراسیا می تواند باعث افزایش صادرات از مناطق آزاد ارس و مغری شود و همکاری دو طرف در صنعت و تجارت نیز بدون شک زمینه ساز رشد و توسعه ایران و ارمنستان خواهد شد. رئیس هیات مدیره سازمان منطقه آزاد ارس با اشاره به آثار تاریخی ثبت جهانی شده در منطقه آزاد ارس، تأکید کرد: هم اکنون آثار تاریخی مربوط به کلیساهای این منطقه باعث ورود گردشگران خارجی به ارس می شود و در صورت ایجاد گردشگری حلال در ارمنستان، می‌توانیم با همکاری های مثبت در این زمینه به تبادل گردشگر بپردازیم. عرب باغی اظهار کرد: امکان گسترش همکاری در حوزه های دانشگاهی و آموزشی نیز وجود دارد

در مراسم تکریم و معارفه استاندار اصفهان عنوان شد

## استان اصفهان می تواند در اجرای اقتصاد مقاومتی الگوی تمام کشور باشد

استان اصفهان در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه درخواست ما از وزیر کشور و استاندار جدید اصفهان به عنوان نماینده عالی دولت، پیگیری مشکل زاینده رود و تشکیل ستاد احیاء زاینده رود و پیگیری و حل مشکل این حوضه آبریز است، اتخاذ تصمیمات درست و به موقع درباره بحران زاینده رود را مانع تشکیل جمععات مردمی دانست. مستقر استاندر اصفهان و فنآوری، توسعه صنعت توریسم و ارتقاء هنر اولویت های بیست ساله استان

رسول زرگرپور، استاندار سابق اصفهان نیز در ادامه این مراسم مطالبه اصلی مردم اصفهان را امنیت و آرامش و ایجاد فضای مناسب برای کاربیان کرد و افزود: استقرار منطقه ویژه علم و فناوری و توسعه صنعت توریسم و ارتقاء هنر از اولویت های بیست سال آینده استان می باشد.

## زاینده رود ستون فقرات استان اصفهان است

محسن مهرعلیزاده، استاندار جدید اصفهان نیز در ادامه این مراسم ضمن ابراز امیدواری از اینکه بتواند با یکارگیری تمامی توان و پتانسیل های استان و تجارب خود خدمتگزاری صادق و امین باشد، گفت: استان اصفهان استانی صنعتی و دارای مردمی متدین است. مهرعلیزاده، تصریح کرد: استان اصفهان می تواند در زمینه اقتصاد مقاومتی که مورد تأکید رهبر معظم انقلاب و دولت است، با بهره گیری از پتانسیل های موجود و استفاده از بخش خصوصی توانمند، به سرمشق و الگویی برای استان های دیگر تبدیل شود.

در پایان این مراسم از زحمات رسول زر گرپور تقدیر و طی حکمی محسن مهرعلیزاده به سمت استاندار اصفهان منسوب شد.



دولت ها از این موضوع همچنان با بحران آب مواجه هستیم. وی تصریح کرد: حل مشکل آب اصفهان موجب اشتغالزایی در استان خواهد شد. امام جمعه اصفهان با بیان اینکه لازم است بودجه بیشتری از طرف دولت برای حل بحران صنعتی ترین استان کشور، استان شهیدپرور و همچنین استان پیشرو در پرداخت مالیات، تخصیص یابد، تأکید کرد: لازمه پیشسرفت کشور و عملی شدن وعده های رییس جمهور، به کارگمران مدبران متخصص، مومن و دلسوز مردم در پست های مختلف صرف نظر از جناح سیاسی و همچنین حمایت از سوسی بخش خصوصی ودولتی است. آیت الله طباطبایی نژاد حل بحران زاینده رود و حل مشکل مسیر آب را یکی از اولویت های اصلی استان عنوان و اظهار امیدواری کرد: استاندار جدید بتواند با حمایت دولت این خواسته را عملی کند.

## به بخش خصوصی بهادیم

حجت الاسلام سیدناصر موسوی راگانی، رییس مجمع نمایندگان

مدیر منطقه ارومیه:

## از کارکنان نیکوکار شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه تقدیر به عمل آمد



منطقه ارومیه، برخی از مالکین جایگاهها و شرکتهای حمل و نقل فرآورده های نفتی بوده و در این خصوص از منابع مالی دولتی استفاده نشده است. سهندی مدیر کل کمیته امداد ضمن قدردانی از همه نیکوکاران این سنت حسنه اعم از کارکنان، مالکین جایگاهها و شرکتهای حمل و نقل فرآورده های نفتی است. آیت الله طباطبایی نژاد حل بحران زاینده رود و حل مشکل مسیر آب را یکی از اولویت های اصلی استان عنوان و اظهار امیدواری کرد: استاندار جدید بتواند با حمایت دولت این خواسته را عملی کند.

برای نخستین بار در بخش روستایی استان هرزگان:

## سیستم قرائت از راه دور کنتور آب در روستاهای جزیره قشم راه اندازی شد

چاپ قبض در محل می نماید. وی اظهار کرد: استفاده از ابزارهای نوین برای تسهیل ارائه خدمات به مشترکین از راهبردهای مهم این شرکت در اجرای برنامه های راهبردی در تدوین شده است. معاون پشتیبانی و نیروی انسانی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرزگان خاطر نشان ساخت: شهرستان قشم با ۲۸ روستا و جمعیتی بالغ بر ۱۵ هزار و ۸۸۵ خانوار تحت پوشش شرکت آب و فاضلاب روستایی هستند که بر اساس برنامه ریزی های انجام شده در صورت تأمین اعتبار مورد نیاز قریب به ۲۶ روستای دیگر نیز تحت پوشش قرار می گیرند.

## معرفی سرپرست جدید مدیریت اداری و منابع انسانی مخابرات منطقه گیلان

در ادامه با معرفی مهندس توفیقی بعنوان سرپرست جدید مدیریت اداری و منابع انسانی، ایشان را فردی متعهد، بیکیفر با پشتکار بسیار بالا و همسو معرفی کرد و اظهار امیدواری نمود ساماندهی وضعیت نیروی انسانی در حوزه های نگه داری شبکه، آموزش و برنامه ریزی به منظور اجرای صحیح نظام پیشنهادات در اولویت های کاری مدیریت جدید قرار گیردوی همچنین از زحمات مهندس طیبه خدادادی تقدیر و تشکر بعمل آورد. در ادامه مهندس توفیقی ضمن ابراز تشکر از اعتماد مدیریت محترم منطقه گفت: همه امور در مدیریت منابع انسانی بر این است که برای عموم همکاران آسایش و آرامش روانی ایجاد شود و اعتقاد دارم که منابع انسانی، حافظ منافع کارکنان است و همکاران نیز باید برای نیل به این هدف مهم بهمراهی و همدلی داشته باشند.

**رشت – زینب قلیپور –** جلسه معارفه سرپرست جدید اداری و منابع انسانی مخابرات منطقه گیلان با حضور مهندس امونی مدیر منطقه، در سالن اجتماعات مخابرات برگزار گردید. مهندس امونی با حضور در جمع کارکنان و روسای ادارات حوزه مدیریت اداری و منابع انسانی با تشریح عملکردی مخابرات منطقه گیلان طی ۸ ماه گذشته از اقدامات صورت گرفته ابراز رضایت کرد و نیروی انسانی را یکی از سرمایه های پایدار و ملوم مخابرات برشمردوی در خصوص وضعیت مالی شرکت بنا اشاره به تسویه ۱۲ میلیارد تومانی اقساط بانکی گفت: مبالغ سنگینی از بانک ها، تسهیلات گرفته شده بود که برای بازنشستگان هزینه شده است. مهندس امونی افزود: خوشبختانه تاکنون در پرداخت حقوق کارکنان مشکل جدی نداشته ایم این در حالی است که در بعضی از استان ها، با حقوق پرسنل را هر ۱۵ روز



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۱۶ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۲۵ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز  
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲  
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲  
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹  
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۵۱  
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۶۹  
آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:  
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR  
INFO@FORSATNET.IR

## نوشدارو

### «تفکر بیش از حد» را شکست دهید

نشانه‌های مشکل «تفکر بیش از حد» را بشناسید و با راهکارهای برطرف کردن آن آشنا شوید. آیا شما هم در طول روز به موضوعات مختلف فکر می‌کنید و همه چیز را از جنبه‌های مختلف بررسی می‌کنید؟ تفکر بیش از حد یک بیماری شایع است که البته در افراد پرمشغله و با مسئولیت زیاد مانند کارآفرینان این بیماری بیشتر دیده می‌شود. تفکر بیش از حد استرس را افزایش می‌دهد و حتی ممکن است در فرد افسردگی ایجاد کند. در نوشتار زیر چند مورد آورده شده است که نشان می‌دهد فردی به مشکل «تفکر بیش از حد» دچار است.

#### رها نکردن افکار حتی در تختخواب

به گزارش نوبانا، بی‌خوابی، مشکل رایج در این افراد است؛ زیرا نمی‌توانند نگرانی‌های خود را رها کنند. این کمبود خواب احتمال بروز افسردگی را افزایش می‌دهد. باید سعی کنید قبل از رفتن به تختخواب ذهن‌تان را آرام و افکار مختلف را از خود دور کنید. می‌توانید افکار خود را روی کاغذ بنویسید، نقاشی بکشید یا هر کاری که به آن علاقه دارید انجام دهید.

#### ترس از اتفاقات پیش رو

خیلی از افراد به جای زندگی در حال، به آینده فکر می‌کنند و از آن می‌ترسند. این موضوع زندگی را برای خودشان و اطرافیان‌شان سخت می‌کند. بهترین راه برای حل این مشکل مواجه شدن با این افکار است. باید چند دقیقه در روز را برای فکر کردن به این موضوعات قرار دهید تا در کل روز مزاحم شما نباشند.

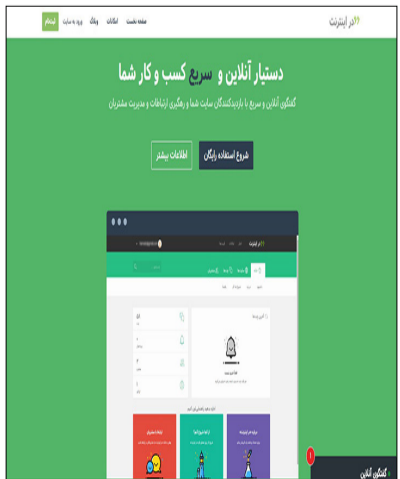
#### ترس از شکست

به نظر می‌رسد افرادی که بیش از حد فکر می‌کنند و نگران هستند، به توانایی‌های خود شک دارند. این افراد نگران طرز فکر دیگران نسبت به خودشان هستند. به تفکر دیگران اهمیت ندهید و هر کاری از دست‌تان بر می‌آید انجام دهید، اما از خودتان انتظار نامعقولی نداشته باشید تا نگرانی‌های‌تان بیشتر نشود.

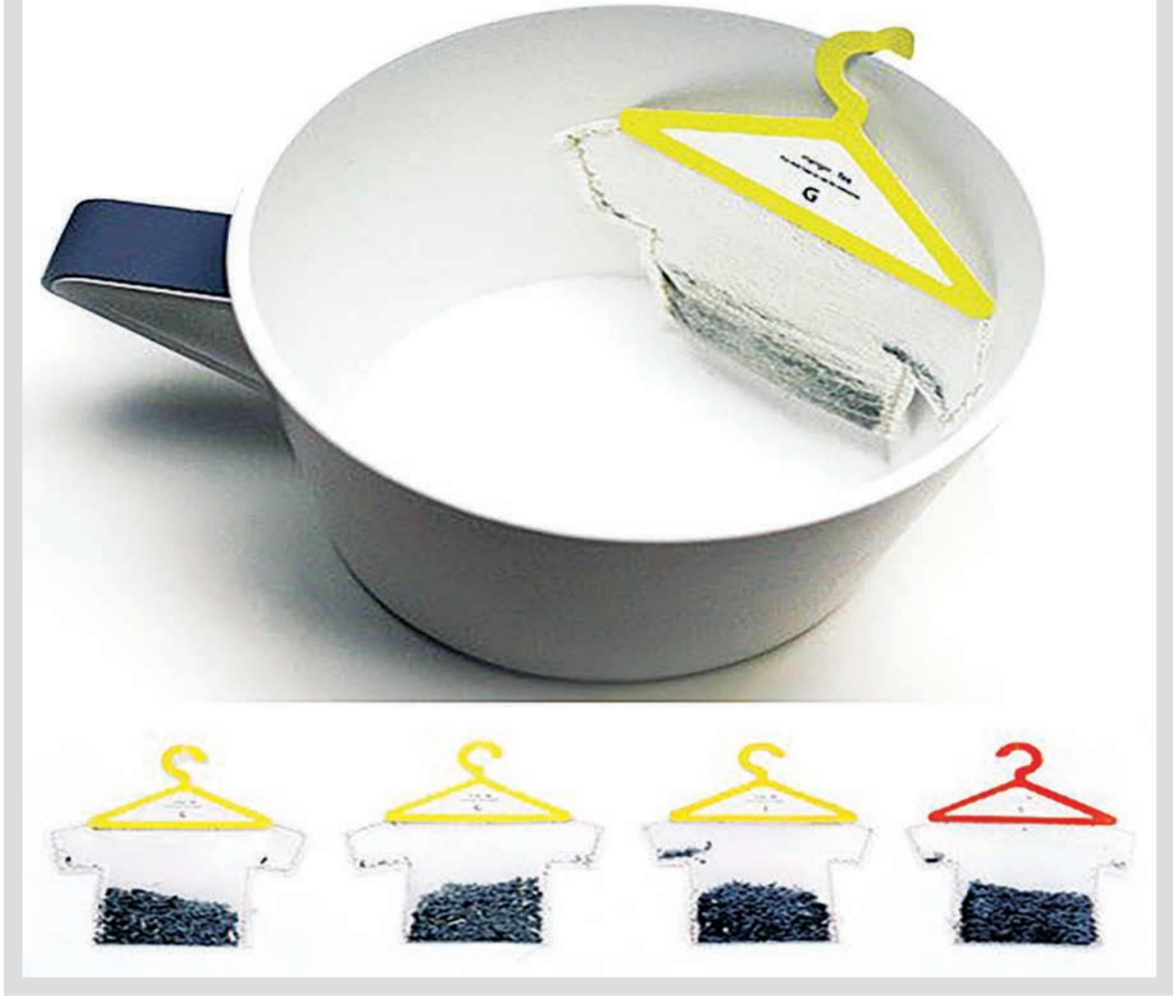
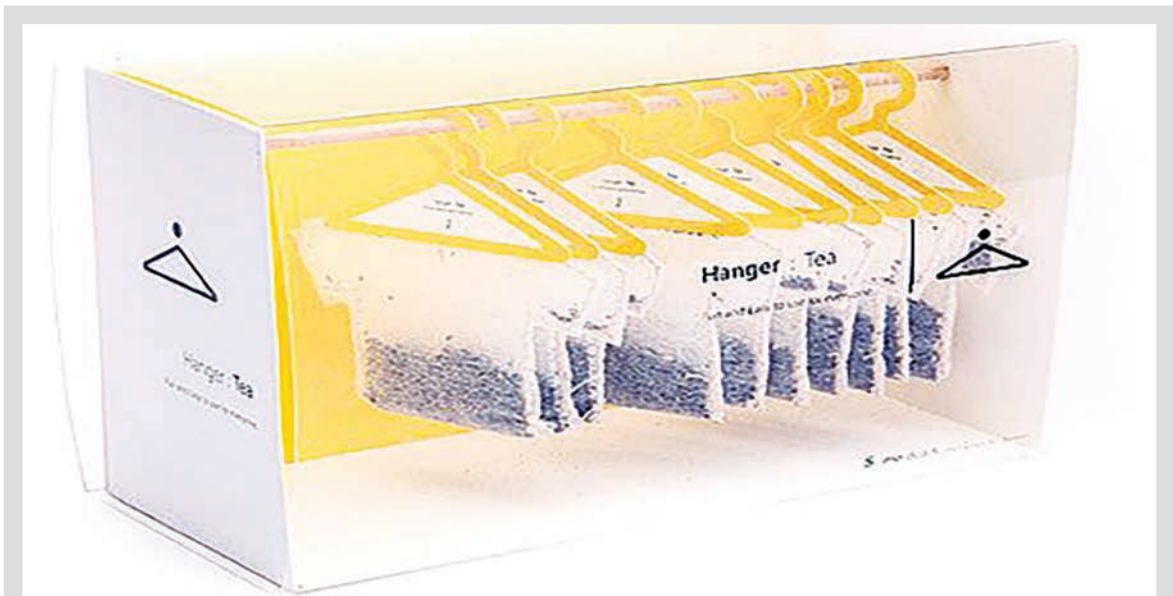
## معرفی استارت‌آپ

### با مشتریان تان گفت‌وگو کنید

نام استارت‌آپ: در اینترنت  
وب سایت: darinternet.com  
سال تأسیس: ۱۳۹۶  
موضوع: گفت‌وگوی آنلاین و مدیریت ارتباطات مشتریان  
توضیح بیشتر:  
به کمک «در اینترنت» می‌توانید از داخل وب سایت خودتان با مشتریان گفت‌وگو کنید و سریع و راحت به سوالات فروش یا پشتیبانی مشتریان پاسخ دهید. علاوه بر این، اطلاعات مشتریان را برای رهگیری ارتباطات با آنها ثبت کنید.



## بسته‌بندی خلاق



### برای مطالعه ۸۲۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

## کلینیک کسب‌وکار

پرسش: چندی قبل با دوستان استارت‌آپی در زمینه حمل‌ونقل برون شهری راه‌اندازی کردم و خیلی امید به رشد و توسعه آن دارم. شما چه پیشنهادهایی برای ماندگاری این استارت‌آپ دارید؟

### استارت‌آپ حمل‌ونقل برون‌شهری

با تمامی شرکت‌ها و سازمان‌های برای حمل‌ونقل، ارتباط سازمانی دقیقی برقرار کنید. سووم: با نواوری در زمینه سرویس‌های حمل‌ونقل برون‌شهری ماندگاری شما تضمین می‌شود، سعی کنید همواره با ایده‌ها نو مشتریان خود را غافلگیر و آنها را به ادامه همکاری امیدوار کنید. چهارم: با مشتریان همواره در ارتباط باشید، زیرا اینها سرمایه اصلی هستند. تلفنی با تک تک آنها در ابتدا صحبت و نیازها و خواسته‌ها یا انتقادهای آنها را یادداشت کنید.

پنجم: موضوع استارت‌آپ شما در زمینه حمل‌ونقل برون‌شهری است و نشان می‌دهد که شتاب و سرعت پیشرفت نباید زیاد باشد، بنابراین صبوری یکی از عوامل موفقیت و ماندگاری شماست. ششم: به استارت‌آپ خود باور داشته باشید. اگر ایده حمل‌ونقل برون‌شهری را تازه و کاربردی می‌دانید و فکر می‌کنید می‌توانید عاشقانه این راه را ادامه دهید از هیچ چیز ترسید و با مقاومت و پشتکار و صبوری کار خود را برای رسیدن به قله‌های موفقیت ادامه دهید.

## مدرسه مدیریت

## کفایت و کارایی کارکنان فروش

باید تضمین کنید که از نظر اهمیت، فوریت و تقدم روی وظیفه درستی کار می‌کنید. بنابراین اول برای اینکه واقعا کارآمد باشید کار درست را انجام دهید. با انتخاب کار درست، سپس کار را درست انجام دهید، یعنی به نحوی کارآمد. اطمینان حاصل کنید که کارکنان شما روش مشابه را اتخاذ می‌کنند در غیر این صورت نتایج کار شما از بین خواهد رفت. برای مثال ممکن است متوجه شوید که برخی از کارکنان شما از نوشتن گزارش‌های حجیم لذت می‌برند. بدون تردید گزارش‌های بسیار خوبی را تهیه می‌کنند. حال سوال این است که آیا آنها بخش اعظمی از وقت باارزش خود را برای انجام این وظیفه اختصاص می‌دهند که به قیمت پیگیری و «فروش» تمام اوقات مجبور هستید نسبت به تخصیص نیروی فروش خود، راهنمایی و به‌کارگیری، نظارت و

اصلاح آنان، در صورت لزوم، تصمیم‌گیری کنید. این شغل شماسست، مهم نیست که شما در سلسله مراتب چند مرحله بالاتر قرار دارید و مهم نیست که چند رده از مدیریت را می‌توانید مأمور این امر کنید. باید بدانید که افراد تحت مدیریت شما مشغول چه کاری هستند. افسوس که کلیشه قدیمی هنوز همراه مااست و به‌طوری معکوس بسیاری از نتایج فروش را تحت تأثیر قرار می‌دهد. آن کلیشه پاسخ به این سوال است، «چرا وارد کار فروش شدید؟» جواب، «سفر کردن به نقاط مختلف و ملاقات با مردم را دوست دارم.» ممکن است کاملا حقیقت داشته باشد، اما احتمال دارد که کیلومترهای زیادی سفر کنیم، افراد زیادی را ملاقات و فروش بسیار کمی کنیم. این واگذاری غلط وقت و تلاش از خطاهای مدیر رده‌بالاست، نه خطای شخص فروشنده.

## تخته سیاه

دانشته‌های یک کارآفرین (۶۰)

### اهمیت باور و سرمایه

پارسا امیری



هر کسب‌وکاری نیاز به سرمایه دارد. گاهی لازم است شما با چند میلیون تومان کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنی و زمانی نیاز به صدها میلیون تومان سرمایه نقدی است، اما هیچ‌گاه برای اینکه کسب‌وکاری را شروع کنی از ابتدا به فکر سرمایه نباش، زیرا باور تو بزرگ‌ترین سرمایه کسب‌وکار توست.

شاید این سوال مطرح شود که مگر با باور می‌توان کسب‌وکاری را راه‌اندازی کرد. با قطعیت می‌توان گفت بله. با باور می‌توان کسب‌وکار را راه‌اندازی کرد. اگر تو به کاری علاقه‌مندی و به موفقیت در آن باور داری، زمینه‌ها برای سرمایه‌گذاری فراهم می‌شود. شاید در ابتدا سرمایه مختصری داشته باشی یا اصلا هیچ سرمایه‌ای نداشته باشی، اما وقتی در کار خود جدی و مصمم باشی تلاش‌های تو برای راه‌اندازی باعث می‌شود تا سرمایه نیز فراهم شود. این سرمایه می‌تواند وام بانکی باشد یا شریک تجاری، اما به هرصورت باور تو به کسب‌وکار می‌تواند انگیزه‌های لازم و قوی را برای راه‌اندازی فراهم کند، زیرا بسیاری از افراد سرمایه‌های زیادی در بانک دارند، اما هیچ‌گاه با آن سرمایه‌های مالی کسب‌وکاری را راه‌اندازی نکردند.

باور به کسب‌وکار مقدم بر هر چیز دیگری است. تا زمانی که باور در ذهن و ضمیر شکل نگیرد میلیاردها تومان سرمایه مالی هم نمی‌تواند عملی برای راه‌اندازی یا حتی موفقیت کسب‌وکاری شود. بسیاری از افراد کارآفرین موفق در ایران و جهان کسانی بودند که سرمایه لازم را برای کسب‌وکار خود نداشتند، اما امروزه میلیاردها دلار سرمایه دارند.

تو اگر ایده‌ای در ذهنت داری و به تحقق ایده‌ات باور قلبی داری می‌توانی کار را شروع کنی. شاید این پرسش در ذهن تو باشد که من ایده‌های زیادی در ذهنم دارم کدام را اجرایی کنم؟ طبیعی است برخی افراد خلاق ایده‌های زیادی برای کسب‌وکار دارند. تو از میان آن‌بوه ایده‌های ذهنی، با ایده‌ای که محقق شدن آن را باور داری شروع کن و شک نکن در زمان کوتاهی سرمایه آن ایده برای اجرا شدن و راه‌اندازی کسب‌وکار فراهم می‌شود. افرادی چون بیل گیتس، مایکل دل، ریچارد برانسون و حتی در ایران احد عظیم‌زاده صاحب فرش عظیم‌زاده، ایوب پایداری مالک برنسد میهن و ده‌ها تن دیگر بدون سرمایه مالی توانستند موفقیت‌های بزرگی به دست بیاورند.

نکته مهم اینکه اگر به کسب‌وکار باور داری و می‌خواهی کارآفرین بزرگی شوی هیچ‌گاه به پول و سرمایه فکر نکن. پول و سرمایه بعد از باور مطرح است. تو باید اول به موفقیت باور داشته باشی، آنگاه به فکر راه‌اندازی کسب‌وکار باشی.

وقتی کسب‌وکار را راه‌اندازی و موفق شدی خیلی‌ها برای رشد و توسعه کسب‌وکار تو به تو پیشنهاد سرمایه‌گذاری بیشتر می‌دهند و تو می‌توانی با آسودگی خیال از میان چندین و چند پیشنهاد یکی را به انتخاب خود برگزینی یا با سود به دست آمده از فعالیت در دور اول به سرمایه‌گذاری بیشتر اقدام کنی.

این روزها وقتی با جوانان صحبت می‌کنم نخستین حرف آنان این است که پول نداریم، سرمایه نداریم تا کاری را شروع کنیم. وقتی به آنها می‌گویم من اگر برای شما همین فردا صبح سرمایه کار را فراهم کنم چه کسب‌وکاری را راه می‌اندازی سکوت می‌کنند و حرفی برای گفتن ندارند یا به کسب‌وکارهایی که ظاهر بی‌دردسر دارند اشاره می‌کنند و طبعاً هیچ برنامه‌ای برای راه‌اندازی آن ندارند.

تو اگر به فکر کسب‌وکار باشی و به موفقیت باور داشته باشی طرح خود را همه جا مطرح می‌کنی و سعی می‌کنی کسان دیگری را برای راه‌اندازی طرح دعوت به همکاری کنی.

به صاحب کاله کسی پول و سرمایه نداد تا بتواند محصولات گوشتی و لبنیاتی تولید کند. زندگی‌نامه غلامعلی سلیمانی را بخوان متوجه می‌شوی که او آرام آرام بزرگ شد و در ابتدا برای راه‌اندازی یک خط تولید معمولی همبرگر هیچ پولی نداشت و با تدریس ریاضی و فیزیک به صورت خصوصی پول در می‌آورد و آن را برای راه‌اندازی کار خود هزینه می‌کرد.

تو هم باید آهسته و پیوسته کار کنی. اگر قرار است بزرگ‌ترین تولیدکننده میز و صندلی در ایران باشی یا دوست داری که بزرگ‌ترین تولیدکننده اسباب بازی یا لوازم خانگی یا الکترونیکی یا هر چیز دیگر باشی باید گام اول را آهسته برداری و برای این کار اگر مصمم باشی و به کارت طبق برنامه باور داشته باشی پس از دوره‌ای کوتاه سرمایه‌ها برای تو فراهم می‌شود و می‌توانی با آسودگی خیال آن را گسترش دهی.

ذهن و فکر خود را از ابتدا درگیر مسائل مالی نکن. سعی کن ابتدا ایده‌ای را در ذهنت پرورش دهی و وقتی به مرحله باور رسید آن را اجرایی کنی. برای موفقیت در کسب‌وکار، باور مقدم بر سرمایه مالی است.