







### مسکن

وزیر راه و شهرسازی از عملیاتی‌شدن طرح ملی مسکن تا پایان سال خبر داد

### آثار توری و وام مسکن چگونه کنترل می‌شود؟

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه طرح ملی مسکن تا پایان سال به طور کامل عملیاتی می‌شود، گفت منابع بانک‌ها برای تولید مسکن در اختیار سازندگان قرار خواهد گرفت و پس از آن، سازنده می‌تواند وام مذکور را به خریداران واگذار کند.

به گزارش خانه ملت، محمد اسلامی با اشاره به روند اجرای طرح ملی مسکن توسط وزارت راه و شهرسازی، گفت: در شرایط کنونی طرح ملی مسکن در حال طراحی است و این پروژه تا پایان سال جاری کاملاً عملیاتی خواهد شد.

او با بیان اینکه طرح ملی مسکن با هدف خانه‌دار کردن شش دهک جامعه طراحی و در حال عملیاتی شدن است، ادامه داد: تولید مسکن برای دهک‌های یک و دو که توسط نهادهای حمایتی مانند کمیته امداد و بهزیستی صورت می‌گیرد و در این رابطه وزارت راه به میزان گسترده زمین ارائه کرده است.

وزیر راه و شهرسازی یادآور شد: در طرح ملی مسکن دهک‌های ۳، ۴، ۵ و ۶ به صورت ویژه دیده شده‌اند، در شرایط کنونی روند ثبت‌نام برای متقاضیان از استان کرمان به صورت پایلوت آغاز شده و متقاضیان در شهرهای این استان به جز مرکز آن ثبت‌نام کرده‌اند و وزارت راه و شهرسازی روند بررسی این تقاضاها را آغاز کرده است.

اسلامی ادامه داد: متقاضیان می‌توانند خود زمین ارائه کرده و از حمایت‌های تسهیلاتی دولت برخوردار شوند و یا اینکه دولت، اراضی را برای تولید مسکن واگذار و توسط بخش خصوصی واحدهای موردنظر ساخته و به مردم فروخته خواهد شد.

به گفته وزیر راه و شهرسازی، منابع بانک‌ها برای تولید مسکن در اختیار سازندگان قرار خواهد گرفت و پس از آن، سازنده می‌تواند وام مذکور را به خریداران واگذار کند که این مسئله آثار توری ندارد.

فعالیت بانک‌ها در ساخت و ساز مشهود نیست

### سازندگان مسکن در محاق

با وجودی که تثبیت جمعیت در کلانشهرها از جمله دلایل پایین آمدن تقاضای مسکن عنوان می‌شود هنوز کشور سالیانه به حدود ۹۰۰ هزار واحد مسکونی نیاز دارد؛ نیازی که به دلیل پایین آمدن قدرت خرید خانوارها مسکوت مانده و در این میان سازندگان دیگر مثل دهه‌های گذشته تمایلی به ساخت‌وساز ندارند. فعالیت بانک‌ها در بخش ساخت و ساز نیز بنا به گفته یکی از نمایندگان مجلس، مشهود نیست.

به گزارش ایسنا، در دهه‌های قبل ساخت و ساز در ایران یکی از مشاغل سودآور بود و گفته می‌شد که سازندگان ۱۰۰ تا ۲۰۰درصد سود می‌کنند اما از دهه ۹۰ به این طرف اوضاع این حوزه چندان مناسب نیست. به دلیل رکود حاکم بر بخش تقاضا بسیاری از فعالان عرصه ساخت و ساز یا این بخش را ترک کرده‌اند یا در آستانه خروج هستند. کاهش نرخ رشد و تثبیت جمعیت در کلانشهرها به عنوان یکی از دلایل پایین آمدن تقاضا برای مسکن عنوان می‌شود اما واقعیت این است که کشور سالیانه به ۹۰۰ هزار تا یک میلیون واحد مسکونی نیاز دارد در حالی که تولید در سال گذشته بین ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار واحد بود. از اواخر سال گذشته با توجه به تخفیفاتی که شهرداری به سازندگان ارائه داد تقاضا برای دریافت پروانه ساخت افزایش یافت و گفته می‌شود هم‌اکنون تولید مسکن در کشور حدود دو برابر معاملات شده، اما در مقایسه با تقاضای مطلق به کمتر از یک سوم رسیده است. با توجه به رکود تاریخی حاکم بر بازار مسکن، تمایل برای دریافت پروانه در ماه‌های اخیر کاهش یافته و انتظار می‌رود در شش ماهه دوم سال همانند حوزه معاملات، در بخش احداث نیز رکود حاکم شود.

از نگاه میدانی، مناطقی از کشور که مورد هدف ساخت و ساز بوده و طی یک سال گذشته رونق مناسبی در خرید و فروش این مناطق ایجاد شده بود، به تعادل قیمتی رسیده است. اما در بعضی مناطق کم‌برخوردار که از رشد قیمت‌ها جا مانده بودند، روند افزایشی است. این نشان می‌دهد که برای ایجاد تعادل قیمتی در بازار مسکن باید به ساخت و ساز توجه کرد.

بخش عرضه مسکن با قوانین مزاحمی همچون بیمه کارگران و مالیات‌های مستقیم درگیر است. افزایش سه تا چهار برابری قیمت مصالح ساختمانی تاثیر خود را بر قیمت تمام شده مسکن ایجاد کرد. فعالان بخش مسکن می‌گویند به جز هزینه‌های پروانه، هزینه‌های انشعابات آب، برق، گاز و … بسیار افزایش پیدا کرده است. این رشد در کنار افزایش شدید قیمت مصالح و ملزومات ساختمانی به نحوی است که براساس صحبت‌های سازندگان، هزینه ساخت‌وساز معمولی را به متر مربعی ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان در تهران رسانده و این در حالی است که قیمت هر متر مربع زمین یا ساختمان کلنگی که مناطق میانی تهران از حدود ۳۰ میلیون تومان به بالا است. سرشکن شدن قیمت زمین، هزینه مصالح و دستمزد بر روی هر آپارتمان، هزینه تمام‌شده را به بیش از ۱۰ میلیون تومان می‌رساند. خواب سرمایه نیز در این بین باید لحاظ شود و بر این اساس، ساخت‌وساز در مقایسه با سود بانکی نمی‌تواند چندان توجیه‌پذیر باشد. حداقل می‌توان گفت دیگر از سودهای نجومی بساز و بفروشی دهه‌های گذشته خبری نیست.

از سوی دیگر افزایش شدید هزینه پروانه ساختمانی به رکود این بخش دامن زده است. سال ۱۳۹۷ کمیسیون تلفیق املاک در تهران اعداد و ارقامی برای ارزش معاملاتی املاک لحاظ کرده که به اعتقاد انبوه‌سازان در صورت اجرا تورم بسیار سنگینی را در قالب ۲۰ نوع عوارض، مالیات و سایر وجوه پرداختی به صنعت ساختمان تحمیل می‌کند.

البته زمستان سال گذشته ۱۱۴ هزار پروانه مسکونی با میانگین ۲.۵ واحد برای هر پروانه در کشور صادر شده، اما علت اصلی این تحرک نسبی ارائه تخفیفات صدور پروانه از سوی شهرداری عنوان می‌شود. این موضوع به خوبی نشان می‌دهد در صورتی که قوانین دست و پاگیر از سر راه سازندگان برداشته شود، تولید مسکن می‌تواند تکافوی تقاضا را بدهد و بخش مسکن از نوسانات ادواری مصون خواهد ماند، با این حال شواهد گویای آن است که بعد از فصل زمستان، تقاضا برای دریافت پروانه ساختمانی به طور محسوسی افت کرده و بخش تولید به نوعی مجدداً وارد رکود شده است.

از هر ۳ شهروند ایرانی، ۲ نفر خواهان قطع یارانه ثروتمندان و صرف آن برای قشر محروم هستند

# نه به یارانه ثروتمندان، آری به یارانه فقیران



### یارانه ثروتمندان صرف اقشار محروم جامعه شود

حالا «مرکز افکارسنجی دانشجویان ایران» در یک نظرسنجی جدید و در ادامه رویکرد قبلی، اعلام کرده است که از هر سه شهروند ایرانی، دو نفر خواهان صرف منابع حاصل از قطع یارانه ثروتمندان به نفع دهک‌های پایین جامعه‌هستند

نتایج نظرسنجی «ایسپا» که در آخرین روزهای شهریورماه امسال به‌صورت مصاحبه حضوری انجام شد، نشان می‌دهد مردم ایران خواستار حذف یارانه ثروتمندان و صرف آن برای افزایش یارانه اقشار محروم جامعه هستند. این نظرسنجی که به سفارش پژوهشکده مطالعات توسعه جهاد دانشگاهی توسط «مرکز افکارسنجی دانشجویان ایران» صورت گرفته، به‌صورت ملی و با حجم نمونه ۴ هزار و ۵۰۹ نفر در نقاط شهری و روستایی انجام شده و قابل تعمیم به کلیه شهروندان بالای ۱۸ سال سراسر کشور است. این جمعیت آماری شامل ۵۵٫۱درصد نمونه مرد و ۴۹درصد نمونه زن بوده و همچنین ۲۰٫۸درصد پاسخگویان در رده سنی ۱۸ تا ۲۹ ساله، ۴۲٫۵درصد در رده سنی ۳۰ تا ۴۹ ساله و همیتور ۲۶٫۶درصد در رده سنی بالای ۵۰سال بوده‌اند.

نتایج نظرسنجی نشان می‌دهد ۶۶٫۵درصد مردم ایران معتقدند پس از اینکه یارانه ثروتمندان جامعه قطع شود، عواید حاصل از آن باید به افزایش یارانه نقدی دهک‌های محروم جامعه اختصاص یابد.۴۱٫۷ درصد هم معتقدند این عواید باید صرف توسعه کشور همانند افزایش اشتغال، بهداشت و پروژه‌های عمرانی شود. ۲۸٫۷درصد پاسخ‌دهندگان نیز اعلام کرده‌اند این‌ عواید بهتر است، صرف افزایش مبلغ یارانه نقدی خانوارهای دارای معلول شود.

وقتی رئیس‌جمهور هم به توزیع ناعادلانه یارانه بنزین اعتراف می‌کند

## ضرورت بازنگری در تخصیص یارانه انرژی

اینجا کمک گرفته شود. به نظر من، اگر ما هر مقدار در هر زمانی قیمت سوخت را اضافه کنیم، کل آن پول را به مردم برمی‌گردانیم یعنی چیزی وارد بودجه نمی‌شود. تصمیم ما تا امروز این چنین است، منتها در سال‌های آینده ممکن است راه‌های دیگری در پیش بگیریم.»

کلیدواژه اصلی سخنان روحانی این است که «هر مقدار از قیمت سوخت حاصل شود باید به مردم برگردد.» در این میان، سال گذشته طرحی از سوی اتاق تهران برای اصلاح تخصیص یارانه انرژی تدوین و به دولت ارائه شد که براساس آن به دولت پیشنهاد شد منابع حاصل از یارانه بنزین به جای تخصیص به خودرها به افراد و خانواده‌ها پرداخت شود؛ موضوعی که مسعود خونساری، رئیس اتاق تهران هم بارها بر آن تاکید کرده و آخرین بار هفته گذشته و در دیدار مسئولان اتاق‌های بازرگانی با معساون اول رئیس‌جمهور به توزیع یارانه پنهان و آشسکار و ضرورت چاره‌اندیشی دولت برای حل آن اشاره کرد.

او همچنین در یادداشتی با عنوان «فاجعه یارانه انرژی» بر ضرورت بازنگری در تخصیص یارانه انرژی تاکید کرد و نوشت: «هدف اصلی پرداخت یارانه‌ها، حمایت از اقشار کم‌درآمد جامعه و افزایش عدالت اقتصادی است، اما آیا آنچه در عمل رخ می‌دهد در مسیر محقق کردن همین هدف است؟ باید در اجرای این فرآیند تغییر ایجاد شود و در حال حاضر علاقتار کم‌درآمد از یارانه انرژی بهره‌ای نمی‌برند.» به نوشته خونساری «آمار نشان می‌دهد که دولت در طول یک سال، رقمی

فرصت امروز: چند روز پیش بود که «مرکز افکارسنجی دانشجویان ایران» یا همان «ایسپا» در تازه‌ترین نظرسنجی خود به بررسی دیدگاه مردم درباره حذف یارانه ثروتمندان پرداخت و از آنها سوال کرد که چه نظری درباره حذف یارانه ثروتمندان دارند؟ در پاسخ به این سوال، ۶۷درصد مردم یعنی دو سوم جامعه ایرانی خواهان حذف یارانه ثروتمندان شدند. نتایج این نظرسنجی نشان می‌دهد نزدیک به نیمی از پاسخ‌دهندگان در مواجهه با پرسش «اگر جای دولت بودید، برای پرداخت یارانه نقدی در شرایط کنونی، کدام یک از سیاست‌ها را اجرا می‌کردید؟» به گزینه حذف یارانه ثروتمندان رأی داده‌اند؛ به طوری که ۴۹٫۳درصد پاسخگویان گزینه «حذف یارانه خانوارهایی که در ماه درآمد زیادی دارند» را انتخاب کرده‌اند و ۱۷٫۲درصد نیز اعلام کرده‌اند یارانه همه افراد جامعه به جز افرادی که شدیداً نیازمندند باید حذف شود. ۲۹٫۵درصد هم معتقدند روش کنونی پایست ادامه پیدا کند و پرداخت یارانه نقدی به همه یارانه‌گیران همانند گذشته ادامه یابد. ۴درصد پاسخگویان هم پاسخ مشخصی به این سؤال ندادند. نتایج این نظرسنجی همچنین نشان می‌دهد میان دیدگاه ساکنان روستاها یا ساکنان شهرها تفاوت چندانی وجود ندارد و ۲۹٫۳درصد شهری‌ها و ۳۰٫۳درصد ساکنان روستاها خواهان آندک که یارانه به همه افراد جامعه پرداخت شود. همچنین ۴۸٫۲درصد ساکنان شهرها و ۵۲٫۳درصد ساکنان روستاها معتقدند یارانه خانوارهایی که درآمد زیادی دارند باید حذف شود. در نهایت هم ۱۸درصد شهری‌ها و ۱۴٫۹درصد روستایی‌ها اعتقاد دارند باید یارانه همه به جز افرادی که شدیداً نیازمندند حذف شود. همچنین در این نظرسنجی، تفاوت مناداری میان دیدگاه کسانی که سرپرست خانوار بوده‌اند و کسانی که سرپرست خانوار نبوده‌اند، به چشم نخورده است.

بعد از چند هفته گمانه‌زنی و مطرح‌شدن دوباره بحث اصلاح روش تخصیص یارانه انرژی و به‌خصوص بنزین و احتمال افزایش قیمت آن، رئیس‌جمهور در میانه این هفته و در نشست خبری با رسانه‌ها، احتمال «تغییر» در روش تخصیص یارانه انرژی را تایید کرد، اما در مقابل، افزایش و واقعی‌شدن قیمت بنزین را رد کرد. حسن روحانی در این نشست خبری گفت: «در زمینه سوخت و حامل‌های انرژی آنچه امروز با آن مواجه هستیم، یک مسیر عادلانه مناسبی نیست و باید روی آن فکر شود. البته معنای آن این نیست که یک بار سنگینی بر مردم تحمیل شود، یعنی دنبال این نیستیم که قیمت بنزین همانند ترکیه لیتری ۱۵ هزار تومان و یا مثل اروپا ۲۰ هزار تومان شود یا مثل کشورهای عربی، لیتری ۶ هزار تومان… ما دنبال این نیستیم که بخواهیم یارانه را از قیمت بنزین یا سوخت و به طور کلی حامل‌های انرژی برداریم و قیمت را واقعی کنیم. این کار نه امکان‌پذیر است و نه برای مردم ما در این شرایط اقتصادی، قابل تحمل است، اما در عین حال داریم فکر می‌کنیم که یک تغییراتی در این زمینه انجام شود و اگر به تصمیم نهایی برسیم به اطلاع مردم می‌رسانیم.»

البته رئیس‌جمهور به صورت سرسسته نکته‌ای را هم درباره تغییرات احتمالی در قیمت سوخت بیان کرد و گفت: «همواره معتقد بودم و در جلسات دولت و جلسات دیگر تاکید کردم که هر مقدار از قیمت سوخت حاصل شود باید به مردم برگردد. با اینکه برخی از برادران اقتصادی ما معتقدند یک طوری باید برای بودجه هم از سخنگوی ستاد اجرایی تبصره ۱۴ قانون بودجه گفت بررسی اعتراضات به حذف یارانه نقدی هزینه‌ای را به کشور تحمیل می‌کند، بنابراین به راحتی هر کسی نباید به حذف یارانه‌های نقدی اعتراض کند. حسن میرزایی در گفت‌وگو با خبرنگاران، با بیان اینکه کسانی که اطلاعات نادرست بدهند و بی‌دلیل به حذف یارانه نقدی اعتراض کنند جریمه می‌شوند، گفت: قانون این موضوع را در نظر گرفته است. در ماده ۱۰ قانون هدفمندکردن یارانه‌ها آمده که دریافت کمک‌ها و یارانه‌های موضوع مواد ۷ و ۸ این قانون، منوط به ارائه اطلاعات صحیح است. در صورت احراز عدم صحت اطلاعات ارائه‌شده، دولت مکلف است ضمن جلوگیری از ادامه پرداخت، درخصوص استرداد وجوه پرداختی اقدامات قانونی لازم را به عمل آورد.

سخنگوی ستاد اجرایی تبصره ۱۴ قانون بودجه با اشاره به اینکه با دو دسته







## عدم درج قیمت و وزن چانه نان در برخی نانواپی‌ها

بررسی‌های میدانی از نانواپی‌های مرکز شهر نشان می‌دهد که علی‌رغم مصوبه قانونی برای اعلام وزن چانه و قیمت نان در محل نانواپی، برخی از آنها این قانون را رعایت نمی‌کنند.

سه روز پیش رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه نانواپی‌ها باید قیمت و وزن چانه نان را در محل نانواپی در معرض دید عموم مردم درج کنند، اعلام کرد: اطلاعاتی‌های توسط اتحادیه نانویان تهیه و ابلاغ شده است تا طبق نرخ‌نامه جدید؛ وزن چانه نان و قیمت‌هایی که اخیراً اعلام شده، در نانواپی‌ها درج شود.

به گفته یدالله صادقی، «الزام نانواپی‌ها به درج قیمت یکی از مواد قانون نظام صنفی است.»

به دنبال این اظهارات بررسی میدانی در این زمینه صورت گرفت که مشاهدات خبرنگار ایسنا نشان می‌دهد برخی نانواپی‌ها مورد بررسی قرار گرفته در نقطه مرکزی شهر، این قانون را رعایت نکرده و از درج وزن چانه و قیمت نان در سطح نانواپی خودداری کرده‌اند.

این وضعیت در حالی است که پیش از این سرپرست نظارت و بازرسی سازمان صنعت، معدن و تجارت (صمت) استان تهران از طرح نظارتی ۱۵ روزه این سازمان بر قیمت نان در شهر تهران خبر داده بود.

این موضوع از اتاق اصناف ایران و تهران که طبق قانون وظیفه نظارت برای واحدهای صنفی و حسن اجرای قانون نظام صنفی را برعهده دارند؛ پیگیری خواهد شد.

## افزایش ۶۵ درصدی صادرات کالای تولیدی از منطقه آزاد ارس

مدیرعامل و رئیس هیات مدیره سازمان منطقه آزاد تجاری صنعتی ارس گفت صادرات کالای تولیدی از این منطقه در نیمه نخست امسال حدود ۶۵ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش یافته است.

به گزارش ایسنا به نقل از منطقه آزاد ارس، محسن نریمان مجموع صادرات از منطقه آزاد ارس در قالب صادرات قطعی، حاصل از تولید به سرزمین اصلی، صادرات مجدد و صادرات کالای داخلی را در شش ماهه نخست امسال ۲۴۵ میلیون دلار اعلام کرد.

وی ارزش صادرات قطعی منطقه در شش ماهه نخست امسال را ۴۸ میلیون دلار اعلام و خاطر نشان کرد: در شش ماهه نخست پارسال ۲۸ میلیون دلار صادرات قطعی از این منطقه انجام گرفته بود.

رئیس هیات مدیره و مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس ارزش صادرات حاصل از تولید در منطقه به سرزمین اصلی را در نیمه نخست امسال ۷۸ میلیون دلار اعلام کرد و گفت: این رقم نسبت به صادرات ۴۸ میلیون دلاری نیمه نخست پارسال رشد قابل توجهی نشان می‌دهد.

وی عمده کشورهای هدف صادراتی منطقه آزاد ارس را آذربایجان، ترکیه، عراق، قرقیزستان، افغانستان، ارمنستان، چین، امارات متحده عربی، فدراسیون روسیه و گرجستان اعلام کرد و گفت: در شش ماهه نخست سال جاری آذربایجان با ۴۴ درصد، ترکیه با ۲۴ درصد و عراق با ۹ درصد بیشترین سهم را از صادرات منطقه داشتند.

نریمان همچنین از واردات ۲۶،۴ میلیون دلاری کالا به منطقه آزاد ارس در شش ماهه نخست امسال خبر داد و گفت: این میزان نسبت به واردات ۲۸،۵ میلیون دلار نیمه نخست سال گذشته کاهش ۲،۱ میلیون دلاری را نشان می‌دهد.

براساس این گزارش، ارسال کالای تولیدشده در منطقه آزاد ارس به خارج از کشور صادرات قطعی نامیده می‌شود.

موقعیت راهبردی منطقه آزاد ارس در شمال غرب کشور و موضوع الحاق ایران به اتحادیه اوراسیا و نقش اساسی مناطق آزاد ارس، انزلی و چابهار و همچنین هم‌مرز بودن ارس با جمهوری آذربایجان، ارمنستان و جمهوری خودمختار نخجوان و نزدیکی آن به کشورهای ترکیه و عراق و در نهایت هم‌جواری جغرافیایی با کشورهای CIS در مجموع با هدف‌گذاری بازار ۶۰۰ میلیون نفری منجر به ایجاد ظرفیت‌های اقتصادی بسیار مناسب برای این منطقه در بین مناطق آزاد کشور شده است.

صادرات تخم مرغ به افغانستان از سر گرفته شد

## قیمت هر کیلو تخم مرغ ۶ هزار و ۶۰۰ تومان

رئیس هیات مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران گفت هم‌اکنون مقدار محدودی تخم مرغ در حد روزانه یک تا ۲ تریلی به افغانستان صادر می‌شود و صادرات به عراق همچنان ممنوع است.

ناصر نبی‌پور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات نرخ تخم مرغ نسبت به چند روز گذشته در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۶ هزار و ۵۰۰ تا ۶ هزار و ۶۰۰ تومان معادل شانهای ۱۳ هزار تومان است. وی قیمت مصوب کیلو تخم مرغ را ۷ هزار و ۷۴۰ تومان اعلام کرد و افزود: با توجه به مزاد تولید و میزان تقاضا بعید است که به نرخ مصوب در بازار برسیم.

نبی‌پور درباره آخرین وضعیت خرید توافقی تخم مرغ بیان کرد: اگرچه پشتیبانی امور دام با خرید توافقی تخم مرغ تا حدی زبان مرغداران را کاهش داد، اما در شرایط فعلی تولیدکنندگان به سبب نبود تفاوت قیمت خرید تخم مرغ با بازار آزاد رغبت چندانی به تحویل تخم مرغ‌های تولیدی به پشتیبانی امور دام ندارند، هرچند قرار بود پشتیبانی به منظور حمایت از مرغداران قیمت خرید هر کیلو تخم مرغ را به ۷ هزار تومان افزایش دهد، اما به سبب تغییرات پشتیبانی امور دام تحقق این امر زمان‌بر است.



از ۲۸،۵ درصد به ۱۸،۵ درصد رسیده است همچنین در بخش صادرات این رقم در سال ۸۵، ۱،۵ درصد بود اکنون به چهار دهم درصد رسیده است. این مقام مسئول با اشاره به بخش تجارت کشور اظهار داشت: سیاست تجاری کشور و سیاست ارزی کشور هماهنگ نیستند و اگر در شرایط کنونی کشور صادرات در اولویت قرار دارد، سیاست ارزی باید هماهنگ باشد.

رئیس اتاق بازرگانی با اشاره به اینکه تصمیم درست گرفتن با تاخیر بهتر از تصمیم نادرست‌تر گرفتن است، گفت: اگر درباره موضوع اوراسیا قرار بر تجدیدنظر در لیست کالاهای دو طرفه است خواستار مشارکت بخش خصوصی در تدوین این موضوع هستیم تا مشکلاتی که درباره ترکیه به وجود آمد تکرار نشود.

تداوم بسیاری از مشکلات اقتصادی به ویژه بخش تجارت خواهد شد. رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت: اگر درباره اصلاح نظام بانکی، مالیاتی و خصوصی‌سازی صحبت می‌شود باید در خدمت و حمایت از بخش تولید و خدمات داخلی باشد، چراکه بخش خصوصی به عنوان یکی از اصلی‌ترین پایه‌های اقتصادی کشور به شمار می‌رود.

رئیس اتاق بازرگانی با اشاره به اینکه یکی از تنگناهای ساختاری صنعت کشور عدم تقذیه مناسب از نظام مالی است که کمتر در خدمت تولید است، گفت: نقدینگی طی ۱۰ ساله اخیر سالانه ۲۶ درصد رشد داشته است که اگر در خدمت تولید بود نباید رشد اقتصادی کشور بدون نفت متوسط ۲،۲ درصد بود.

شافعی گفت: از سال ۸۵ تا ۹۵ سهم بخش صنعت از مانده تسهیلات

رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت متأسفانه در اقتصاد ایران هنوز سیاست‌های تجاری با عملکردهای ارزی هماهنگ عمل نمی‌کنند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، غلامحسین شافعی در نشست تشکل‌های اقتصادی با وزیر صمت اظهار داشت: متأسفانه در اقتصاد ایران هنوز سیاست‌های تجاری با عملکردهای ارزی هماهنگ عمل نمی‌کنند.

وی با اشاره به اینکه اگر در شرایط بحران، صادرات را به عنوان اولویت تجارت کشور قرار دهیم، گفت: باید فکری به حال هماهنگی سیاست‌های ارزی و تجارت کشور شود.

شافعی در ادامه از اجرای طرح اتحادیه اوراسیا گفت: تعلق در برنامه‌ریزی مناسب جهت عملکرد مثبت در اتحادیه اوراسیا، منجر به

## خریداری ۲۰ هزار تن سیب درختی به منظور ذخیره‌سازی شب عید

کلامی ادامه داد: ستاد تنظیم بازار با تصویب طرح ذخیره‌سازی میوه در ایام پایانی سال مقرر کرد کمیته‌ای با مسئولیت وزارت صنعت، معدن و تجارت و حضور دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط تشکیل شود تا نسبت به تعیین استاندارد خرید، قیمت کف میوه، حداکثر قیمت مورد توافق و همچنین تدوین متن موافقت‌نامه همکاری در این خصوص اقدام کند.

او تأکید کرد: در این راستا پیش‌بینی شده است از ظرفیت بخش خصوصی برای اجرای این برنامه حداکثر استفاده انجام شود.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی، تأمین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صمت در پایان درخصوص قیمت خرید میوه به منظور ذخیره‌سازی شب عید نیز بیان کرد: در قالب طرح خرید شب عید نیز منافع باغدار مورد توجه است و پیش‌بینی شده است حدود ۲۰ هزار تن سیب درختی ممتاز و حدود ۲۰ تا ۳۰ هزار تن پرتقال تامسون و والنسیای کیفی در قالب این طرح خریداری کند.

حداکثر ظرفیت، فرآوری خواهد شد.

کلامی گفت: دولت در راستای حمایت از باغدار و مدیریت بازار، با تأمین تسهیلات برای جمع‌آوری سیب و تعیین مابه‌التفاوت، به گونه‌ای اقدام کند که قیمت خرید حدود ۸۰۰ تومان به دست باغدار برسد.

او تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی و سازمان تعاون روستایی موظف شدند با هماهنگی با صنایع مربوطه با استقرار مراکز خرید حمایتی در کارخانجات، نسبت به جمع‌آوری مزاد سیب صنعتی به طوری که مستقیماً به کارخانجات منتقل شود، اقدام کنند.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی، تأمین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صمت همچنین درخصوص تصمیمات اتخاذشده برای تنظیم بازار میوه شب عید نیز گفت: ستاد تنظیم بازار از همین حالا به مساله ورود کرده است تا در ایام پرمصرف سال یعنی روزهای پایانی سال مشکلی از این بابت ایجاد نشود.

تجار نگران ثبت سفارش نباشند

## لغو بیش از ۸۵ درصد تعرفه‌های تجاری با ورود به اتحادیه اوراسیا

را سخت توصیف کرد و گفت: درباره اتحادیه اوراسیا از پنجم آبان تعرفه ۸۶۲ قلم را برداشته و تا شش ماه نمی‌توانیم آن را تغییر دهیم، اما بعد از یک سال مذاکرات برای تجارت آزاد با این پنج کشور که مهم‌ترین آنها روسیه است، آغاز می‌شود و ۸۰ تا ۸۵ درصد کالاها بدون تعرفه خواهند شد.

وی ادامه داد: باید از نظرات فعالان بخش خصوصی استفاده کنیم زیرا تنها می‌توانیم برای ۱۵ تا ۲۰ درصد کالاها تعرفه بگذاریم.

وی از طرحی برای رتبه‌بندی کارت‌های بازرگانی خبر داد و افزود: با همکاری اتاق بازرگانی ایران و مرکز رتبه‌بندی در حال رتبه‌بندی کارت‌های بازرگانی هستیم. زادبوم درباره برخی مشکلات در نرخ‌گذاری‌های گمرک، تأکید کرد: سازمان توسعه تجارت عضو موثر کمیته نرخ‌گذاری است و به طور مداوم مشکلات بازرگانان را پیگیری می‌کند.

رئیس سازمان توسعه تجارت مذاکرات تعرفه ترجیحی با کشورهای مختلف

سرپرست سازمان توسعه تجارت گفت بعد از یک سال از اتصال به اتحادیه اوراسیا مذاکرات برای تجارت آزاد با آنها از جمله روسیه آغاز می‌شود و تجارت ۸۰ تا ۸۵ درصد کالاها بدون تعرفه خواهند شد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حمید زادبوم در نشست صمیمانه فعالان اقتصادی با وزیر صمت اظهار داشت: خوشبختانه هیچ اختلال و وضعی در سیستم ثبت سفارش کالاها برای تجار وجود ندارد.



## رحمانی:

### تولید مشترک خودرو در برنامه است

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت سیاست دولت این است که هیچ تصمیمی را بدون مشورت با بخش خصوصی اتخاذ نکند و وزارت صمت نیز بر همین روند کار می‌کند.

به گزارش اکوفارس به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، رضا رحمانی بیان کرد: مشورت در دین ما نیز توصیه شده و روال وزارت صمت نیز بر همین روند است و ضرورت این مهم به همه معاونت‌ها و مدیران زیرمجموعه نیز اکیدا توصیه شده است.

او در پاسخ به سوال دیگری درخصوص نظارت بر قیمت مصرف‌کننده و تولیدکننده افزود: سامانه جامع انبارها برای ایجاد نظارت راه‌اندازی شده است، انبارها در این سامانه شناسایی شده است و خیلی از کالاها در حال ثبت هست که به تدریج کامل می‌شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: سامانه‌های رصد و کنترل کالا از مبدأ (تولیدکننده) تا مقصد (مصرف‌کننده) در حال راه‌اندازی و تکمیل هستند و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مکلف به نظارت در این حوزه است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت درخصوص تولید خودروهای مشترک با دیگر کشورها، گفت: تولید مشترک خودرو همواره در برنامه بوده و این همکاری‌ها باید باشد، در گذشته هم با برخی شرکت‌ها این همکاری وجود داشته است، البته برخی در دوران تحریم هم عملکردشان مورد رضایت نبوده و قاعدتا به شرکت‌های خودرویی کشورمان توصیه کردیم به سمت شرکا و کشورهای جدید بروند.

رحمانی درخصوص بازگشت ارز حاصل از صادرات نیز بیان کرد: در شش ماهه اول امسال از سال گذشته به مراتب چرخه بازگشت ارز فعال‌تر بوده و ارز بیشتری بازگشته است و صادرکنندگان نیز موقع صادرات تعهد می‌دهند که ارز برگردد.

## همکاری پورشه و بویینگ برای خودروی پرنده

اگر فکر می‌کنید اتومبیل‌های اسپرت پورشه نمی‌توانند در یک مسیر پرواز کنند، هنوز چیزی ندیده‌اید. این شرکت به تازگی با بهره‌گیری از نقاط قوت و تخصص منحصر به فرد خود، تقاهم‌نامه همکاری با شرکت بویینگ یک کانسپت را امتحان کرده است تا بتواند در فضای شهری بتواند پرواز کند. پورشه می‌خواهد با تبدیل شدن به یک برند برتر برای خودروهای پرنده باشد و بازار فروش خود را به عنوان یک تولیدکننده اتومبیل‌های ورزشی ارتقا بخشد. Detlev von Platen عضو هیأت اجرایی فروش و بازاریابی پورشه اشاره کرده است: «در طولانی مدت این اتفاق می‌تواند منجر به حرکت به محور سوم سفر باشد.»

ابتدا پورشه و بویینگ تیمی بین‌المللی را برای بررسی جنبه‌های مختلف خودروهای هوایی در فضای شهری، از جمله تجزیه و تحلیل پتانسیل بازار وسایل نقلیه پرمیوم و موارد استفاده احتمالی ایجاد می‌کنند.

در این گروه به بررسی در حال برنامه‌ریزی برای خودروی کانسپت عمود پرواز کاملاً برقی هستند. در حال حاضر مهندسان هر دو شرکت و همچنین شرکت‌های تابعه پورشه مانند شرکت‌های مهندسی GmbH و استودیو اف.ا. پورشه، نمونه اولیه را پیاده‌سازی و آزمایش می‌کنند. البته انتظار نداشته باشید که به زودی یک خودرو پورشه را در آسمان ببینیم، نه تنها به دلیل اینکه این خودروهای کانسپت چندین سال طول می‌کشند تا توسعه یابند، بلکه به این دلیل است که دولت‌ها ابتدا باید استانداردها و مقررات مربوط به ترافیک هوایی در شهرها را نیز تعیین کنند.

با این حال، خودروساز آلمانی تمرکز زیادی را به مطالعه بررسی ترافیک‌های شهری در سال ۲۰۱۸ نشان می‌دهد و از سال ۲۰۲۵ سرعت خود را نیز افزایش دهد. مردم قادر خواهند بود با سرعت بیشتری و کارآمدتر از هوا با وسایل فعلی حمل و نقل زمینی سفر کنند. پورشه ادعا می‌کند که این پروژه با هزینه مناسب و اعطاف‌پذیری بیشتر تولید می‌شود.

## فولکس واگن تصمیم ساخت کارخانه در ترکیه را به تعویق انداخت

خودروسازی فولکس واگن تصمیم نهایی برای ساخت یک کارخانه اتومبیل‌سازی در ترکیه را در بحبوحه اعتراضات بین‌المللی به عملیات‌های نظامی این کشور در سوریه به تعویق انداخته است. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از تسنیم، خودروسازی فولکس واگن تصمیم نهایی برای ساخت یک کارخانه اتومبیل‌سازی در ترکیه را در بحبوحه اعتراضات بین‌المللی به عملیات‌های نظامی این کشور در سوریه و نگرانی در مورد کاهش اعتبار این کشور، به تعویق انداخته است. سخنگوی این شرکت گفت: «ما به دقت شرایط حال حاضر را بررسی می‌کنیم و نگران تحولات فعلی هستیم.»

فولکس‌واگن در اوایل همین ماه یک شعبه در استان مانیسا در غرب ترکیه راه‌اندازی کرد ولی اعلام کرد هنوز در مراحل نهایی مذاکرات هستند و تصمیم نهایی در مورد ساخت کارخانه را نگرفته‌اند.

آنگلا مرکل، صدراعظم آلمان به رجب طیب اردوغان رئیس‌جمهور ترکیه گفت این حملات باید متوقف شود چون باعث ایجاد بحران حقوق بشر می‌شود. کشورهای اتحادیه اروپا روز دوشنبه توافق کردند صادرات اسلحه به ترکیه را محدود کنند، دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا هم تحریم‌هایی علیه ترکیه وضع کرد.



می‌رفتند، هزینه‌های کمتری پرداخت می‌کردند و نتایج بهتری برای‌شان حاصل می‌شد. با این حال منافسه‌های تمایلی به این موضوع وجود ندارد یا شاید شرایط موجود اجازه این را نمی‌دهد تصمیم‌گیران از تحقیقات بازار شروع کرده و محصولی را تعریف کنند.»

وی ادامه می‌دهد: «درخصوص هر محصول یا برند جدید، فقط شرایط فروش در نظر گرفته شده و از آنجا که همیشه تقاضا بیشتر از عرضه بوده، فروش سری اول معمولاً موفق بوده است، اما در مجموع فرآیند علمی و درستی در ایران در زمینه بازاریابی صنعت خودرو وجود ندارد.»

شکوهی با اشاره به‌فرآیندی که در عرضه خودرو در بازار وجود دارد و هر بار مشتریان با مشکلات متعددی در این زمینه روبرو می‌شوند، می‌گوید: «عرضه‌کننده خودرو نمی‌داند برحسب نیازی که دارد، باید کدام خودرو را خریداری کند. خیلی‌وقت‌ها باتوجه به اینکه برحسب نیاز مشتری محصول تولید یا وارد نشده است، شرکت‌های خودروسازی و واردکننده خودرو هم زیان می‌بینند.»

### افزایش زبان انباشته صنعت خودرو

این کارشناس صنعت خودرو با بیان اینکه به‌طور کلی تبلیغات در ایران مسیر اشتباهی را طی می‌کند و مشتری را دچار مشکلات زیادی کرده است، بیان می‌کند: «برخی شرکت‌ها مقوله نیاز را نمی‌شناسند و برای مثال نمی‌دانند مشتری چه‌رنگ خودرو را می‌پسندد. فقط خودروها را به‌رنگ سفید یا مشکی در بازار عرضه می‌کنند. این هم به‌این دلیل است که اصولاً کسانی که در صنعت خودرو فعالیت دارند، به‌صورت سنتی فکر می‌کنند.»

## صنعت خودرو مدیر متعهد و متخصص می‌خواهد

انگشت اتهام از هر نقطه به سوی این صنعت پیچیده و بی‌بدیل نشانه رود، در همین راستا تغییرات مدیریتی اخیر بزرگ‌ترین خودروساز کشور و بگیر و ببندهای مرتبط با آن، که این روزها نقل محافل، رسانه‌ها و فضای مجازی است، این صنعت را با چالش‌های بزرگی مواجه ساخت.

بی‌مسئولیتی، بی‌تعهدی، تخلفات قانونی و در نهایت بازداشت و زندانی چند مدیر ارشد، مزید بر علت شد و بهانه‌ای به دست داد که از مشتری ناراضی گرفته تا نماینده مجلس و دلال‌مسئله‌گانی که رونق کسب و کارشان را در تعطیلی و زوال این صنعت پرحاشیه و در عین حال مظلوم جست و جو می‌کنند، دست به دست هم دهند تا خودروسازی مورد هجمه‌های وسیعی قرار گیرد؛ صنعتی که دست کم به‌طور مستقیم و غیرمستقیم بالغ بر ۳ میلیون نفر از وجودش، نان سر سفره‌شان می‌برند. غافل از اینکه این نیروی عظیم کار، کسی نیست جز پدران، پسران، دختران و در یک کلام فرزندان سرزمین پهناور ایران.

چنانچه متصفانه قضاوت کنیم، شکی نیست که صنعت خودرو از ضعف‌ها و کاستی‌ها و نیز مشکلات «زیرساختی» در رنج و عذاب است؛ همچنان که در سایر اقلام و محصولات تولید داخل اعم از خوراک، پوشاک، لوازم خانگی، لوازم الکترونیکی و ... که از پیچیدگی‌های بسیار کمتری نیز برخوردارند این معضل وجود دارد، اما فرق است میان «نگاه خصمانه» یا «نگرش مسئولانه».

اگر نبود این بداندیشی‌ها و مانع‌تراشی‌ها؛ قطعاً حرکت قطار توسعه صنعت خودرو کشور، بیش از پیش تسریع می‌شد. بر همگان نیز میرهن است پیشرفت صنعت خودروسازی در هر کشوری، رشد و توسعه سایر صنایع ریز و درشت را

درخصوص هر محصول یا برند جدید، فقط شرایط فروش در نظر گرفته شده و از آنجا که همیشه تقاضا بیشتر از عرضه است، فروش سری اول معمولاً موفق بوده است، اما در مجموع فرآیند علمی و درستی در ایران در زمینه بازاریابی صنعت خودرو وجود ندارد.

به گزارش پدال نیوز، خودروسازان و واردکنندگان خودرو توجه کافی به‌نیاز و سلیقه مشتریان از خود نشان نمی‌دهند و تنها برحسب تقاضا دست به تولید و حتی واردات محصولات می‌زنند؛ محصولاتی که گاه حتی در مسائل ظاهری همچون رنگ هم نمی‌تواند نظر مخاطبان را جلب کند. از همین‌رو، مشتریان در چنین بازاری تنها باتوجه به تبلیغاتی که انجام می‌شود، می‌توانند خودروی نزدیک به آنچه دلخواه آنهاست خریداری کنند، اما این رویه، رفته‌رفته اعتماد مشتری را نسبت به شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده خودرو خدشه‌دار می‌کند آیا این دلیلی است که مشتریان در بازار خودروی ایران به هر برند جدیدی روی خوش نشان می‌دهند و حتی برای محصولات تازه وارد از برند ناشناخته دست به جیب می‌شوند؟

### بازاریابی در صنعت خودروی ایران مغفول مانده است

یک کارشناس صنعت خودرو با اشاره به‌اینکه به‌طور کلی بازاریابی در صنعت خودروی ایران در قیاس با صنایع دیگر مغفول مانده است، می‌گوید: «شرکت‌ها در این حوزه به‌خوبی عمل نمی‌کنند. به‌دلیل اینکه شرکت‌های دولتی در بازاریابی صنعت خودرو بیشتر روی یک حوزه متمرکز هستند که آن هم بخش روابط‌عمومی و حضور در نمایشگاه‌هاست.»

علی شکوهی اضافه می‌کند: «قسمت بزرگی از فعالیت‌های برخی شرکت‌های

حوادث تلخی که در ماه‌های اخیر گریبان صنعت خودرو را گرفت، اگر نتوانیم انگ بی‌تخصصی را بر پیشانی‌اش بزینیم، به روشنی می‌توان رد پای بی‌تعهدی را در آن به‌نظاره نشست. نمونه بازاری که در مدیریت پیشین بزرگ‌ترین خودروساز کشور یعنی ایران خودرو رخ نمود؛ هم او که در «ایران خودرو دیزل» نیز کارنامه درخشانی نداشت و همواره مدیریتش با بحران عجیب بود و عجیب‌که او را به غلط مدیر موفق بحران‌ها می‌خواندند!

تعهد و تخصص دو کفه ترازو را می‌مانند که نبود هر کدام در میان مدیران یک سازمان و یا بنگاه اقتصادی، تعادل و موازنه را بر هم خواهد زد. این نقص همواره در بسیاری از شرکت‌های تولیدی و صنعتی غیرخصوصی کشورمان مشهود بوده است، و ویژه صنعت خودروسازی نیز از این ضعف در امان نبوده است و چنانچه سوءمدیریت را هم بر آن بیفزاییم، وضعیت کنونی را به تصویر می‌کشد.

حلال این ماجرا از زمانی به‌اوج خود نزدیک شد که خروج آمریکا از برجام و آغاز تحریم‌ها از یک سو و بی‌کفایتی و عدم تعهد برخی دست‌اندرکاران صنعت خودرو از دیگر سو، این صنعت مادر را با بحران و مشکلات عدیده‌ای مواجه ساخت. خروج شرکای خارجی، کمبود مواد اولیه مورد نیاز، کاهش شدید واردات قطعه، کاهش چشمگیر تولید قطعات در داخل و به دنبال آن گرانی قطعات، کاهش نقدینگی قطعه‌سازان و خودروسازان، کاهش تولید محصول، انباشت محصولات ناقص در پارکینگ خودروسازان، ناتوانی در انجام تعهدات نسبت به مشتریان ... همه و همه دست به دست هم داد تا بیش از گذشته

وزیر صمت گفت به خودروسازان توصیه کردیم تولید مشترک خودرو را با شرکای جدید پیگیری کنند.

رضا رحمانی در حاشیه دیدار با فعالان اقتصادی اتاق بازرگانی ایران در جمع خبرنگاران با اشاره به برنامه تولید خودروی مشترک گفت: از آنجا که عملکرد برخی شرکای سابق در زمان تحریم مناسب نبود، به خودروسازان توصیه کردیم تولید مشترک خودرو را با شرکای جدید

پیگیری کنند.

وی افزود: تولید خودروهای مشترک، همیشه در برنامه بوده و به تعداد شرکت‌های تولیدکننده، این موضوع می‌تواند مصداق داشته باشد. وی با بیان اینکه این موضوع دولتی نیست، اضافه کرد: شرکت‌ها خودشان با هم مذاکره دارند از آنجا که عملکرد برخی شرکای سابق در زمان تحریم مناسب نبود، به شرکت‌ها توصیه کردیم سراغ شرکای

## استارت آپ‌ها مورد حمایت دولت قرار دارند

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت استارت آپ‌ها به تقویت اقتصاد دانش بنیان در کشور کمک می‌کنند و مورد حمایت قرار دارند. سوزنا ستاری روز سه‌شنبه در حاشیه بازدید از باشگاه استارت آپ و کارآفرینی قزوین با اشاره به اهمیت حمایت از استارت آپ‌ها برای پیشبرد اهداف اقتصاد دانش بنیان، گفت: حمایت از استارت آپ‌ها منجر به تقویت شرکت‌های دانش بنیان شده و بستر مناسبی برای ایجاد کسب و کارهای نوین و اشتغال‌زایی برای جوانان ایجاد می‌کند. وی اظهار داشت: البته حمایت و فرهنگ‌سازی برای اعتماد به استارت آپ‌ها نیازمند این است که کسب و کارهای سنتی نیز روی آنها سرمایه‌گذاری کنند. استارت آپ‌ها کسب و کارهای نو و خلاقانه‌ای هستند که با استفاده از فناوری‌های جدید و راهکارهای نو در پی خلق خدمات جدید هستند.



### دریچه

## روبات انسان‌نمای سوزنا ۴ نماد پیشرفت ایران در حوزه روباتیک

روبات انسان‌نمای سوزنا ۴ که توسط جمعی از متخصصان دانشگاه تهران طراحی و تولید شده است نمادی از پیشرفت ایران در حوزه روباتیک و فناوری است. این فناوری مدرن با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در قالب یک طرح کلان ملی فناوری اجرایی شده است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، روبات انسان‌نمای سوزنا ۴ که نسخه پیشرفته این روبات طراحی شده در کشور است، توانایی راه رفتن با سرعت ۰/۷ کیلومتر بر ساعت را دارد و می‌تواند متن را به گفتار تبدیل کند. این روبات انسان‌نما یک محصول کاملاً ایرانی است و

به شکل بومی توسط نخبگان ایرانی در دانشگاه تهران طراحی و تاکنون چهار نسخه از آن ارائه شده است. عقیل یوسفی کما، رئیس مرکز سیستم‌ها و فناوری‌های پیشرفته دانشگاه تهران با گریزی به روند رو به رشد طراحی روبات انسان‌نمای سوزنا در کشور، گفت: سوزنا ۱ تنها به عنوان نمادی برای اعلام آغاز پروژه طراحی، ساخت و هوشمندسازی روبات انسان‌نما، در سال ۸۷ ارائه شد. این روبات ۱۶۵ سانتی‌متر قد و ۶۰ کیلوگرم وزن داشت و از قابلیت حرکت بر روی مسیر از قبل تعیین شده توسط موتورهای DC و سیستم مسیریاب و همچنین، حرکت و فعالیت به صورت دستی از طریق اپراتور برخوردار بود.



وی افزود: علاوه بر این، سوزنا ۱ قابلیت تکلم متن‌های از پیش تعیین شده (در تمامی مراحل فعالیت) را نیز داشت. سوزنا ۱ در روز ۲۴ آذرماه ۱۳۸۷ در همایش انتخاب نوآوران برتر کشور رونمایی شد. نام‌گذاری این روبات براساس نام سردار اشکانی، سوزنا انجام گرفته است.

این فعال حوزه فناوری در کشور با معرفی توانمندی‌های سوزنا ۲،

گفت: سوزنا ۲ با پشتیبانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و اقدامات دولت تدبیر و امید به نتیجه رسید. این روبات در راستای تکمیل و توسعه روبات انسان‌نمای سوزنا ۱، مراحل طراحی و ساخت را در مرکز سیستم‌های پیشرفته دانشگاه تهران آغاز کرد.

وی افزود: این روبات که در ابعاد و وزن مشابه انسان ساخته شده قادر است همانند یک انسان ولی با سرعتی آهسته‌تر و با ترکیبی از حرکات دست، سسر و پا گام بردارد. داشتن مجموعاً ۲۲ درجه آزادی در بالاتنه و پایین‌تنه و گام برداشتن با حفظ تعادل از ویژگی‌های بارز این نسل از روبات سوزنا محسوب می‌شود.



## موسس استارت آپ فارادی

است با تدابیری که اندیشیده بتواند خود را پرده‌ها را کنار بکشد. البته اینکه موفق می‌شود یا خیر قانون فصل ۱۱ ورشکستگی، به صاحبان انداختن شرکت یا کمپانی خود، اعلام ورشکستگی را برده‌ها را کنار بکشد. با کمک این قانون، یوتینگ استفاده خواهد کرد تا بتواند بدهی خود به شرکت یوتینگ، چندان غافلگیرکننده نباشد. کمپانی بیرون آمده بود تا بتواند از این قانون

جیا یوتینگ، موسس شرکت استارت آپی فارادی فیوجر روز گذشته در دادگاه شهر دلاور آمریکا اعلام ورشکستگی کرد. آقای یوتینگ مدعی شده است که بالغ بر ۳۰۶ میلیارد دلار به ۱۰۰ نفر از سرمایه‌گذاران خود بدهکار بوده و امیدوار خواهد بود تا بتواند به مرور زمان بدهی‌های خود را صاف کند.

به گزارش دیجیاتو، جیا یوتینگ (Jia Yueting) که از قانون فصل ۱۱ ورشکستگی استفاده کرده است، چندی پیش از سمت مدیرعاملی فارادی فیوجر (Faraday Future) استعفا داده و به جای او مدیرعامل اجرایی BMW مسئولیت نظارت بر عرضه ماشین الکتریکی گران‌قیمت FF۹۱ را برعهده گرفته است. با این وجود یوتینگ امیدوار

### باحتی‌های معاونت علمی و فناوری از تباط شرک‌های دانش بنیان و صنایع تسهیل می‌شود

قرار گیرد و شرکت‌ها نیز از این شرایط راضی هستند اما این کافی نیست. در این راستا نیز کمیته‌های مشترکی توسط معاونت علمی و فناوری با وزارتخانه‌های مختلف راه‌اندازی شده تا این موضوع پیگیری شود. بخشی از این بازار در حوزه دولتی است و مسئولان باید پیگیر آن باشند اما مردم هم بخش دیگر آن هستند. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به ابلاغ مصوبه‌ای برای واحدهای صنعتی اشاره و ابراز داشت: روز گذشته مصوبه‌ای را به واحدهای صنعتی ابلاغ کردم که واحدها تا سقف ۵۰ میلیارد تومان می‌توانند ترک تشریفات مناقصه برای نمونه‌های اول تولیدی شرکت‌ها اختصاص دهند. با این اتفاق شرکت‌ها وارد فاز تولید نمونه اولیه می‌شوند. رئیس بنیاد ملی نخبگان با بیان اینکه باید سرمایه‌گذاری خطرپذیر در کشور برای توسعه فعالیت استارت آپ‌ها گسترش یابد، گفت: سال گذشته شرکت‌های دانش بنیان و



فنسار ۱۲ هزار میلیارد تومان تسهیلات از بانک‌ها دریافت کردند اما قطعاً این رقم در سال جاری حداقل دو برابر می‌شود. این موضوع، تأثیرگذاری پررنگ این شرکت‌ها در شکل‌گیری اقتصاد دانش بنیان را نشان می‌دهد.

سوزنا ستاری با اشاره به برنامه معاونت علمی و فناوری درباره اقلام تحریمی، گفت هر هفته رویدادهایی را به عنوان «هم‌رسانی عرضه و تقاضا» با کمک صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار می‌کنیم تا ارتباط بین شرکت‌های دانش بنیان و صنایع تسهیل شود. به گزارش مرکز ارتباطات و ورزشی، ورزشی، در طول یکسال گذشته انجام شده که موفقیت‌های کسب‌شده در سطح استانی و کشوری از جمله آن است. رئیس دانشگاه جامع علمی-کاربردی استان در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به اهمیت ارتباط صنعت با دانشگاه، بیان کرد: دانشگاه جامع علمی-کاربردی از جمله دانشگاه‌هایی است که در بطن صنعت و هم‌جوار کارخانجات قرار گرفته و حتی در رشته‌های مدیریت و خدمات اجتماعی تنها دانشگاهی است که علم و عمل را کنار هم قرار داده است. وی با اشاره به اهمیت بیانیه گام دوم انقلاب و فعالیت‌های دانشگاه جامع علمی-کاربردی استان در این رابطه، تشریح کرد: در این خصوص کارگاه‌ها و جلسات تخصصی متعددی برای مدرسان، دانشجویان و روسای مراکز آموزشی برگزار شده است.

این اقدام در صناعی همچون فولاد که در آن با تحریم مواجه هستیم مسئله‌ای مهم است. ستاری درباره بازسازی برای شرکت‌های دانش بنیان نیز گفت: شرایط کشور با توجه به تحریم‌ها باعث شد تا بازار مناسبی در اختیار شرکت‌های فناور

### دانشگاه جامع علمی-کاربردی تمام تلاش خود را برای کار آفرینی جوانان به کار گرفته است

رئیس دانشگاه جامع علمی-کاربردی آذربایجان شرقی با بیان اینکه امیددهی از اصلی‌ترین موارد بیانیه گام دوم انقلاب بوده و دانشگاه جامع علمی-کاربردی نیز تمامی تلاش خود را جهت تحقق شعار سال و اشتغال

و کارآفرینی جوانان به کار گرفته است، گفت: این دانشگاه، آمادگی خود را جهت تأسیس و راه‌اندازی دفتر ارتباط امام جمعه با دانشگاهیان اعلام می‌کند. به گزارش ایسنا، فرزنان قالیچی در دیدار روسای مراکز آموزشی و کارکنان واحد استانی دانشگاه جامع علمی-کاربردی با امام تبریز به مناسبت سالگرد تأسیس این دانشگاه، به معرفی اجمالی دانشگاه جامع علمی-کاربردی استان پرداخت و گفت: هدف این دانشگاه تربیت نیروهای متخصص، کارآفرین و مهارتی است. وی با بیان اینکه طی ۲۷ سال اخیر، سکانداری افراد مختلف در این دانشگاه، گاه آن را از اهداف عالی خود دور کرده است، افزود: اما از سال گذشته، نظارت مستمر کیفی و کمی مراکز آموزشی، سرلوحه اقدامات دانشگاه قرار گرفته و غالب اقدامات انجام‌شده واحد استانی در این راستا بوده است؛ همچنین



کیفی‌گرایی و برگزاری مهارتی دوره‌ها از اولویت‌های اساسی این دانشگاه در مدیریت فعلی است. قالیچی در ادامه به برخی از فعالیت‌های انجام‌شده در واحد استانی اشاره کرد و افزود: فعالیت‌های چشمگیری در حوزه فرهنگی، پژوهشی، ورزشی، در طول یکسال گذشته انجام شده که موفقیت‌های کسب‌شده در سطح استانی و کشوری از جمله آن است. رئیس دانشگاه جامع علمی-کاربردی استان در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به اهمیت ارتباط صنعت با دانشگاه، بیان کرد: دانشگاه جامع علمی-کاربردی از جمله دانشگاه‌هایی است که در بطن صنعت و هم‌جوار کارخانجات قرار گرفته و حتی در رشته‌های مدیریت و خدمات اجتماعی تنها دانشگاهی است که علم و عمل را کنار هم قرار داده است. وی با اشاره به اهمیت بیانیه گام دوم انقلاب و فعالیت‌های دانشگاه جامع علمی-کاربردی استان در این رابطه، تشریح کرد: در این خصوص کارگاه‌ها و جلسات تخصصی متعددی برای مدرسان، دانشجویان و روسای مراکز آموزشی برگزار شده است.





## پلتفرم‌های برتر کسب و کار مبتنی بر فناوری اطلاعات شناسایی می‌شوند

فراخوان شناسایی پلتفرم‌های برتر کسب و کار مبتنی بر فناوری اطلاعات توسط سازمان فناوری اطلاعات ایران اعلام شد. به گزارش مهر، سازمان فناوری اطلاعات ایران برای حمایت از پلتفرم‌های کسب و کار مبتنی بر فناوری اطلاعات و شناسایی پلتفرم‌های برتر در حوزه‌های مختلف فراخوان منتشر کرد. این سازمان در نظر دارد به منظور حمایت از پلتفرم‌های کسب و کار مبتنی بر فناوری اطلاعات به شناسایی پلتفرم‌های برتر در حوزه‌های مختلف (حداکثر سه پلتفرم در هر حوزه) بپردازد. با همین هدف از پلتفرم‌های واجد شرایط دعوت شده که به منظور کسب اطلاعات بیشتر و بهره‌مندی از این حمایت‌ها به سایت [www.irankarfa.ir/landing](http://www.irankarfa.ir/landing) مراجعه و حداکثر تا پایان وقت اداری سی‌ام مهرماه نسبت به تکمیل فرم مربوطه اقدام کنند.

### یادداشت



## شرکت‌های دانش‌بنیان منطقه آزاد انزلی همپای فناوری‌های روز دنیا فعالند

وی در پاسخ به این پرسش که برای مقوله صادرات چه برنامه‌ای در چشم‌انداز شرکت ترسیم شده، گفت: با توجه به تولیدات انجام شده با یک شرکت اسپانیایی همکاری خود را آغاز کرده‌ایم و با توجه به معضلات تحریم، این فعالیت دچار مشکلات فراوانی شده است لیکن به دلیل بازرگانی خوب محصولات این شرکت، همکاری لازم برای عرضه محصولات ما در قاره آفریقا فراهم شده اما به دلیل ماهیت ایرانی بودن تاکنون موفق به عرضه محصول نشده‌ایم و برای دور زدن این تحریم تمهیداتی اندیشیده‌ایم که ان‌شاءالله به ما در حضور بین‌المللی کمک کند.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «همراه پایش شمال» با اشاره به حمایت‌های سازمان منطقه آزاد انزلی از شرکت‌های دانش‌بنیان عنوان کرد: سازمان منطقه آزاد انزلی پس از شنیدن دیدگاه‌های این شرکت حمایت‌های لازم برای تشکیل هسته فنی این شرکت در منطقه را انجام داد و با ارائه امکانات اولیه لازم که برای یک شرکت استارت‌آپی ضروری است، راه را برای تولید و حضورمان فراهم ساخت و بالاتر از همه مشکلات اجرایی که به دلیل ضعف آگاهی ما از قوانین به روز شده وجود داشت با صبوری و کمک در رفع قانونی آن با آموزش و مشاوره‌های لازم فراهم کرد و امیدواریم که بتوانیم در راستای اهداف منطقه آزاد انزلی پاسخگوی حسن نظر آنان باشیم. به گزارش خبرنگار ایرنا، منطقه آزاد انزلی تنها منطقه آزاد ایران در حاشیه دریای خزر است. کشورهای حاشیه دریای خزر، ترکیه و کشورهای حاشیه خلیج فارس و آسیای جنوب شرقی عمده بازارهای صادرات و واردات محصولات از طریق منطقه آزاد انزلی هستند.



قرار گرفتن در مسیر کریدور بین‌المللی شمال - جنوب، دارا بودن موقعیت ویژه در زمینه ارتباط با کشورهای حاشیه دریای خزر، همجواری با بنادر آستراخان و لاگان در روسیه، راست‌دستگ در ترکمنستان، آنتاوا در قزاقستان و باکو در آذربایجان، دسترسی از طریق راه‌های مناسب، به بازارهای مصرف کشورهای CIS، نزدیکی به فرودگاه بین‌المللی رشت از جمله مزایای منطقه آزاد انزلی است. منطقه آزاد انزلی با توجه به شرایط مناسب کار و زندگی و بهره‌مندی از نیروی انسانی تحصیلکرده مکان مناسبی برای فعالیت شرکت‌های فناور است.

مدیرعامل و عضو هیأت مدیره شرکت دانش‌بنیان «همراه پایش شمال» تولیدکننده و تدوین‌کننده پلتفرم‌های زیرساختی حوزه ارتباطات در توضیح فعالیت‌های این شرکت در مرکز شکوفایی شرکت‌های نوآور و دانش‌بنیان منطقه آزاد انزلی گفت: شرکت همراه پایش شمال محصولات خود را براساس فناوری روز دنیا تولید و ارائه می‌دهد.

به گزارش مدیریت روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد انزلی به ایرنا، علی قانع تولیدکننده و تدوین‌کننده پلتفرم‌های زیرساختی حوزه ارتباطات، مخابرات و دولت الکترونیک با تولید محصول کلیدی پلتفرم زیرساختی RegTech جام کریستال در زمینه حوزه‌های فعالیت و محصول تولیدی این شرکت دانش‌بنیان اظهار داشت: لزوم مدیریت و بهینه‌سازی منابع در حال بهره‌برداری توسط مشترکین اینترنت در حوزه‌های مختلف به عنوان مبنای فعالیت در حوزه فناوری اطلاعات، تفکر راهبردی این شرکت را تشکیل می‌دهد. وی خاطر نشان کرد: ما در فرآیند عملکردی خود تفکر فوق را مبنای قرار دادیم تا رفع این نیازمندی با ساختار فناورانه Regtech مورد ارزیابی قرار گیرد و براساس رویکردهای فناوری، ساختاری کم‌هزینه و تطبیق‌پذیر با قوانین تولید شود.

وی در تعریف Regtech افزود: ساختاری که براساس رشد استارت‌آپ‌ها از سال ۲۰۰۸ در دنیا مطرح شد تا به وسیله آن بتوان در مرحله اول در تولید، ارزیابی و تطابق با قوانین به محصولات این حوزه کمک کرد و در مرحله بعد به استارت‌آپ‌ها در امر بازاریابی، سرویس‌های لازم را ارائه کرد، به نحوی که ضمن تطابق فعالیت‌های آنان با قوانین رگولاتوری قابلیت مدیریت سرویس‌ها نیز برای آنها فراهم شود. علی قانع ادامه داد: نتیجه این تفکر تولید محصولی به نام جام کریستال شد که با TPS بالا هم‌اینگ به عنوان یک ابزار قدرتمند Regtech به ارائه خدمات زیرساختی بپردازد.

مدیرعامل شرکت همراه پایش شمال اضافه کرد: این شرکت جهت کنترل و تست بهینه محصول مبادرت به تولید بازی‌های رایانه‌ای کرده است و با برگزاری مسابقات در حوزه موبایل به تست عملکرد این محصول پرداخته و با بالا رفتن سطح ارتباطات و پردازش‌های هم‌زمان هم‌اینگ به جرأت می‌تواند خود را صاحب تکنولوژی مدیریت منابع غیر هم‌سطح و کنترل زیرساخت‌های برخط بداند.

## کانالیس: عرضه جهانی کامپیوتر در فصل سوم ۲۰۱۹ با رشد ۴۷ درصدی رکورد زد

وزودگذر است، اما همین وضعیت باعث شده است در سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۱۹، افزایش عرضه کامپیوتر به بازار را شاهد باشیم.

گارتنر نیز روز پنجشنبه در گزارشی اعلام کرد در سه‌ماهه سوم سال جاری میلادی، عرضه کامپیوتر در بازارهای جهانی با رشد ۱۱ درصدی روبه‌رو بوده که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از افزایش عرضه خبر می‌دهد. میکا کویتاگوا، تحلیلگر ارشد مرکز تحقیقات گارتنر، اعلام کرد:

به‌روزرسانی ویندوز ۱۰ به‌عنوان یکی از عوامل اصلی در افزایش عرضه سیستم‌های کامپیوتری در بازارهای جهانی محسوب می‌شود. البته باید در نظر داشته باشیم در بازارهای محلی، عوامل بسیار دیگری نیز دخیل هستند. به‌عنوان مثال، در ژاپن میزان عرضه کامپیوتر در سه‌ماهه سوم سال با رشد ۵۵ درصدی روبه‌رو بود که با به‌روزرسانی



ویندوز ۱۰ و تغییرات مربوط به تعرفه‌های مالیاتی مرتبط بی‌ارتباط نیست. چنین عواملی باعث شده است افزایش عرضه سیستم‌های کامپیوتری در بازارهای جهانی را شاهد باشیم.

طبق آمار کانالیس، بعد از گذشت هفت سال، در فصل سوم سال ۲۰۱۹ بیشترین آمار عرضه سیستم‌های کامپیوتری در بازارهای جهانی ثبت شده است. به گزارش زومیت به نقل از کانالیس، بازار جهانی کامپیوتر در سه‌ماهه سوم ۲۰۱۹ با رشد ۴۷ درصدی به ۷۰۹ میلیون دستگاه رسید که بیشترین رقم رشد را از سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۲ تاکنون نشان می‌دهد. لنوو با عرضه ۱۷۳ میلیون و اچ‌پی با عرضه ۱۶۷ میلیون دستگاه سیستم کامپیوتری بیشترین آمار عرضه کامپیوترهای شخصی را در بازارهای جهانی به‌نام خود ثبت کرده‌اند. گفتنی است دل با عرضه ۱۲۱ میلیون و اپل با عرضه ۵۴ میلیون و ایس‌بی با عرضه ۴۹ میلیون دستگاه به ترتیب در رتبه‌های سوم تا پنجم قرار گرفته‌اند. کانالیس معتقد است برخی عوامل همچون به‌روزرسانی ویندوز ۱۰ و شرایط اقتصادی در رشد عرضه دستگاه‌های کامپیوتری به بازار نقش داشته‌اند.

در ایالات متحده آمریکا نیز فروش کامپیوترهای شخصی هم‌زمان با مطرح‌شدن موضوع اعمال تعرفه‌های مالیاتی برای نوت‌بوک و تبلت‌های چینی افزایش یافت. البته کانالیس معتقد است چنین روندی در بازار موقتی



## یوچر اعلام ورشکستگی کرد

بدهی ۳۶ میلیارد دلاری یوتینگ بیشتر مربوط به شرکت هلدینگ LeEco می‌شود که چند سال پیش در چین تاسیس کرده بود، با این حال کار برای وی اصلاً آسان نیست و ۹۰ درصد از افراد طلبکار باید تا ۸ نوامبر، ورشکستگی و تغییر سیستم کسب و کار وی را بپذیرند. با تایید آنها، یوتینگ از تمامی اتهاماتی که به وی وارد شده تبرئه خواهد شد.

با این حال یوتینگ فارادی فیوچر را رها نخواهد کرد و همچنان به عنوان مسئول محصولات و همچنین مدیر کاربران به فعالیت خود در این کمپانی پرحاشیه ادامه خواهد داد.

در از تنگنا نجات دهد و بدهی‌های خود را می‌کسر معلوم نیست. کسب و کار اجازه می‌دهد تا بدون در خطر ورشکستگی کنند و به مرور زمان بدهی خود را از سهام شرکت خود در فارادی فیوچر به سرمایه‌گذاران را پرداخت کند. البته این سود، زیرا او ماه پیش از سمت مدیرعاملی برهنه می‌شود.

## ۸ قرارداد فروش فناوری ثبت شد

کشورهای خارجی بود. ۵۵ نماینده از کشورهای اروپایی، آسیایی و آفریقایی آمده بودند تا از آخرین دستاوردهای شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی دیدن کنند. اینها گفته‌های سعید سرکار دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نانو معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری است.

اما مهمترین اتفاق این نمایشگاه به گفته کارشناسان نمایشگاه همان روز نخست برگزاری رقم خورد. مسئولان بر این باورند که با امضای تفاهم‌نامه همکاری میان معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری و وزارت نفت اتفاقی مهم در عرصه فناوری‌های نانو رخ داده است. این تفاهم‌نامه با هدف همکاری توسعه بازار و کاربرد محصولات و خدمات فناوری در صنعت نفت و گاز امضا شد.

تفاهم‌نامه‌ای که ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در مراسم امضای آن ضمن تقدیر از وزارت نفت، از زیست‌بومی گفت که تا دو سال آینده با وجود نیروهای خلاق در این حوزه اتفاق خواهد افتاد. زنگنه وزیر نفت هم ابراز امیدواری کرد که این تفاهم‌نامه باعث ایجاد تحول در صنعت نفت شود.

۸ قرارداد فروش فناوری در دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی فناوری نانو تهران به ثبت رسید تا با فروش محصولات دانش‌بنیان به صاحبان صنایع شاهد رونق کسب و کارهای این حوزه باشیم. به گزارش مرکز ارتباطات و

اطلاعات رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نمایشگاه بین‌المللی تهران چهار روز میزبان بخشی از زیست‌بوم فناوری و نوآوری حوزه نانو در کشور بود. گردهمایی از جنس نانو فناوری. این جشنواره دوازدهمین حضور خود را در این نمایشگاه تجربه کرد. ۱۲۵ شرکت دانش‌بنیان و فناور آمده بودند تا دستاوردهای خود را به معرض نمایش بگذارند. آنطور که مسئولان نمایشگاه می‌گویند استقبال این دوره نسبت به دوره‌های قبل بیشتر بود طوری که «سالن ملل» نمایشگاه هم میزبان فعالان حوزه نانو شد. این افزایش ۵۰ درصدی، بیش از ۱۹۰ غرفه را در نمایشگاه ایجاد کرد. در این

دوره از نمایشگاه ۱۸ کارگاه آموزشی هم برگزار شد، کارگاه‌هایی که به گفته کارشناسان نقش مهمی در تبادل نظر و انتقال تجربیات دانش نانو داشت. با توجه به جایگاه بالای ایران در حوزه نانو، این نمایشگاه میزبان تعدادی از



## کارگاه برندینگ

### تکنیک‌های موفقیت تبلیغات گوگل ادز

گوگل ادز یا همان ادورسز سابق یکی از اصلی‌ترین ابزارهای دیجیتال مارکترها در جهان است زیرا هدفمندی و گسترش این شبکه تبلیغاتی کم‌ظثیر است. شما می‌توانید به راحتی از امکانات تبلیغات در موتور جست‌وجوی گوگل، تبلیغات بنری در میلیون‌ها سایت معتبر در سطح جهان، تبلیغات در گوگل پلی و اپلیکیشن‌ها و تبلیغات ویدئویی یوتیوب استفاده کنید و به هدف برسید.

اما در این فرصت قصد داریم پنج تکنیک جذاب افزایش بازدید از طریق این شبکه تبلیغاتی را بازگو کنیم:
استفاده از عبارات متفاوت

اولین چیزی که کاربران مشاهده می‌کنند عبارت تبلیغاتی است، تصور نکنید اگر از متن متفاوت و قانع‌کننده استفاده نمی‌کنید کاربران حاضر به کلیک بروی تبلیغات شما می‌شوند. حتما باید مخاطب خود را بشناسید و برای آنها و با لحن آنها بنویسید. تفاوت این دو عنوان را مشاهده کنید:

زمان پیشنهاد ویژه روی سبد خرید شما تمام می‌شود! برای لذت بردن از ۰۱درصد تخفیف همین الان کلیک کنید.

در مقابل:

سبد خرید شما را برای شما ذخیره کردیم.

نتیجه واضح و مشخص است.

صفحه فرود اختصاصی

تحقیقات نشان داده به طور مثال کاربرانی که به دنبال لوله ساختمانی هستند با کاربرانی که دنبال کفپوش هستند متفاوت هستند و شما نباید برای یک شرکت ساختمانی تنها از یک لندینگ پیج استفاده کنید.

اگر خدمات لوله‌کشی انجام می‌دهید می‌بایست کاربران را دقیقاً به صفحه موردنظر با مشخصات لوله هدایت کنید و نه به صفحه‌ای که مجموعه خدمات معرفی شده است.

ریمارکتینگ

استفاده از تکنیک‌های هدف‌گیری و بازاریابی مجدد یک مزیت فوق‌العاده تبلیغات گوگل است که نباید از آن غافل شد.

بهینه‌سازی موبایل

این روزها بسیاری از کاربران از طریق موبایل اقدام به جست‌وجو می‌کنند و در کمال تعجب بسیاری از سایت‌ها ریسپانسیو نیستند و کاربر به اطلاعات موردنظر در ورژن موبایل شما نمی‌رسد و این بزرگ‌ترین ضرر برای کسب و کار آنلاین شما می‌تواند باشد.

بهینه‌سازی و هدف‌گیری

اگر از شروع تبلیغات شما یک هفته گذشته است و اقدامی برای بهینه‌سازی ساعت، منطقه، بید و قیمت، دستگاه و ... نکرده‌اید بسیار جای تعجب دارد. در بسیاری از اکانت‌ها بهینه‌سازی تک تک موارد و حتی حذف و اضافه مناطق جغرافیایی منجر به افزایش کانورژن ۱۰۰درصدی شده است.

**منبع:** blogad

### تبلیغات تاثیرگذار: پیمان پالاتو

پالاتو، که در قاره اقیانوسیه قرار دارد، سیزدهمین کشور کوچک دنیاست، اما همین کشور بسیار کوچک همیشه مورد توجه گردشگران بوده است.

همین موضوع مردم کشور را نگران محیط زیست‌شان کرده بود، آنها می‌خواستند کشورشان سالم بماند. منابع آب کشور بسیار محدود بود و همچنین خدمات درمانی برای گردشگرانی که وارد می‌شدند کافی نبود، در عین‌حال صخره‌های مرجانی و حیات‌وحش کشور در معرض خطر قرار داشتند.

۸۵درصد تولید ناخالص ملی کشور از صنعت گردشگری تامین می‌شده، پس می‌بایست ضمن حمایت از این صنعت، به روش‌هایی پایدار برای حفاظت از کشورشان می‌اندیشیدند. در کمتر از سه سال قبل گروهی از داوطلبان با نمایندگان دولت جلسه گذاشتند و پروژه میراث پالاتو را برای تغییر رفتار ۱۶۰هزار گردشگری آغاز کردند که سالانه به آنجا می‌آمدند.

آنها با همکاری آژانس هاست/هاواس استرالیا (Host/Havas) کمپینی طراحی کردند که مطابق با آن هر گردشگر می‌بایست از محیط‌زیست و فرهنگ پالاتو محافظت می‌کرد: پیمان پالاتو.

بریف کمپین برای شرکت هاست/هاواس چیزی نامتعارف بود و در قلمرو فعالیت‌های تبلیغاتی نمی‌گنجید. شرکت هواس تحقیقاتش را در مورد بازار هدف که بیشتر گردشگرانی از چین، کره جنوبی و ژاپن بودند، آغاز کرد. رفتارهای فرهنگی متفاوتی بین این مسافران دیده می‌شد. اما تیم هواس باور داشت که برای تغییر رفتار آنها باید به نقطه اشتراکی برسد؛ انسان‌دوستی.

آنها به این نتیجه رسیدند که از بازدیدکنندگان پالاتو بخواهند کاری برای بچه‌های این کشور انجام دهند. همه دل‌شان می‌خواهد دنیای بهتری برای بچه‌ها باقی بگذارند و این مفهوم در تمام فرهنگ‌ها ارزشمند است.

پس از این مرحله بود که دریافتند باید کاری کنند تا هر کسی که وارد کشور می‌شود، در این کمپین شرکت کند.

به این ترتیب تمام گردشگرانی که وارد پالاتو می‌شدند، در پاسپورت‌های‌شان مهری می‌خورد که آنها را متعهد به انجام برخی کارها می‌کرد. آنها زیر نوشته مهر را امضا می‌کردند و در کنار این توافق‌نامه آموزش‌ها و راهکارهای عملی‌ای نیز برای مدت اقامت‌شان در این کشور دریافت می‌کردند تا به منابع طبیعی این کشور آسیب نرسانند.

سلبریتی‌ها (مانند دی‌کاپریو) و فعالان محیط‌زیست زیادی از این طرح استقبال کردند و کمپین توانست جایزه مداد سیاه D&AD

و سه جایزه بزرگ کن‌لاین را از آن خود کند.

پیمان شاعرانه پالاتو از این قرار است:

بچه‌های پالاتو،

من پیمان می‌بندم که از سرزمین منحصربه‌فرد و زیبای شما محافظت کنم.

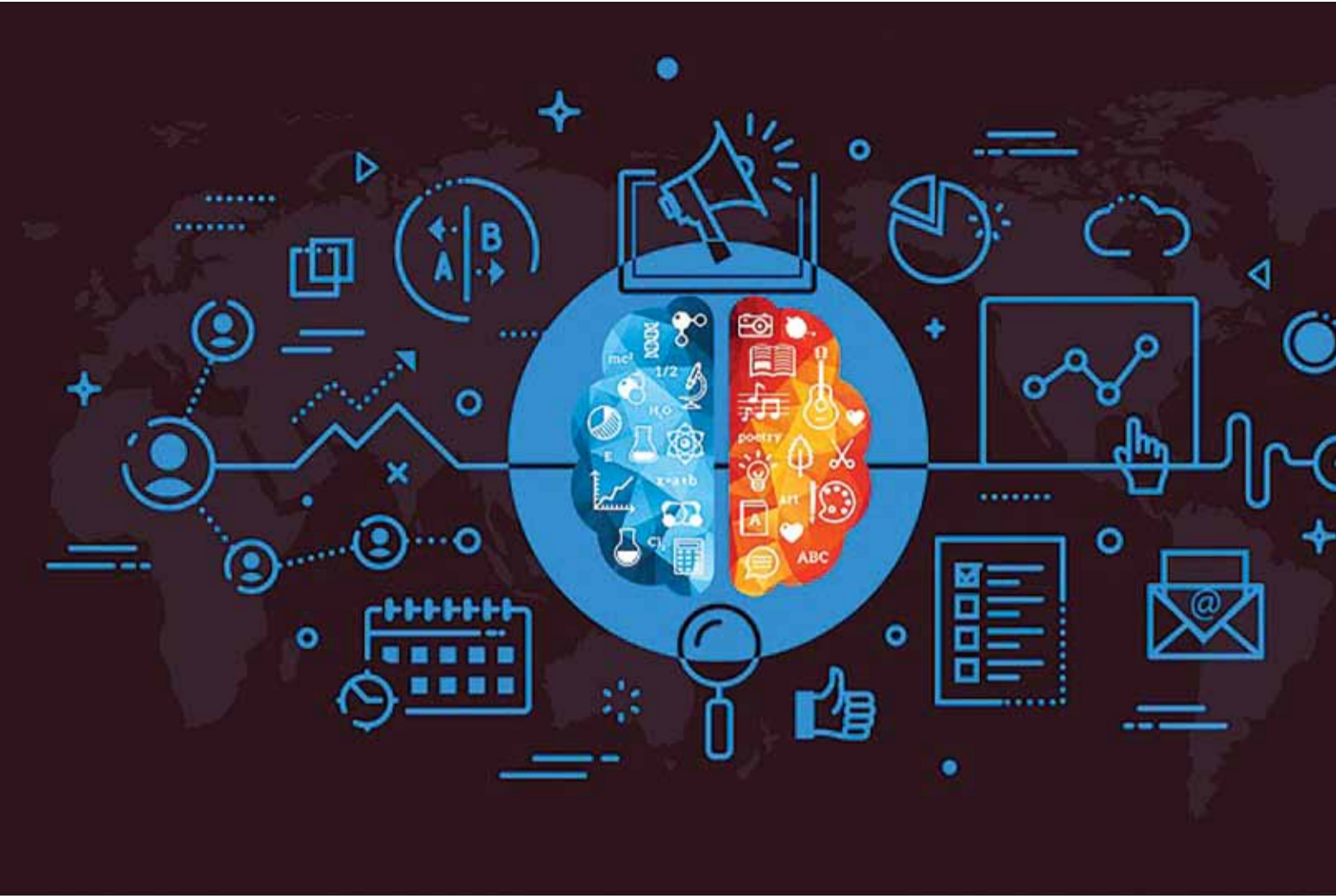
عهد می‌بندم که به آرامی گام بردارم، با مهربانی عمل کنم و با فکر سیاحت کنم.

چیزی را که به من تعلق ندارد از آن خود نمی‌کنم.

به چیزی که آسیبی به من نمی‌زند، آسیب نمی‌زنم.

تنها ردپای من در اینجا، چیزی است که پاک خواهد شد.

**منبع:** adweek/mbanews



تعداد بازی‌های تولید و منتشرشده بر روی این پلتفرم ۳۱ هزار بازی است. عددی که شاید به ذهن کمتر کسی خطور کند اما واقعیت این است که در سال‌های اخیر صنعت بازی در ایران رشد بسیار چشمگیری داشته است. از آنجایی که فاصله ما با جهان در تولید و انتشار بازی‌های موبایلی خیلی کمتر از فاصله ما در حوزه کنسول و بازی‌های رایانه‌ای است این فرصت برای توسعه‌دهندگان بازی در ایران به وجود آمده تا بتوانند بازی‌های خود را برای مخاطبان ایرانی تولید و منتشر کنند.
از نگاه کافه بازار درآمد توسعه‌دهندگان و تولیدکنندگان بازی از سال ۱۳۹۶ تا سال ۱۳۹۷ چیزی حدود ۵۹درصد رشد داشته است.

طبق آمارهای جهانی، کشورهای آمریکا، چین، ژاپن، کره جنوبی و آلمان پنج کشور برتر در صنعت بازی هستند. طبق این گزارش در سال ۲۰۱۸ میلادی چیزی بالاتر از ۱۲۸ میلیارد دلار حجم بازار بازی بوده است. تا انتهای سال ۲۰۱۹ این عدد به چیزی بالاتر از ۱۵۲ میلیارد دلار خواهد رسید. طبق پیش‌بینی‌ها این حجم در سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ به ترتیب بیش از ۱۶۴، ۱۷۸، و ۱۹۶ میلیارد دلار خواهد بود.

**تبلیغات هدفمند و داده‌محور:**

بازی‌ها به آژانس‌های تبلیغاتی کمک می‌کنند تا بتوانند تبلیغات هدفمند بر پایه داده را انجام دهند. اطلاعات کاربران بازی‌ها معمولاً به راحتی توسط بازی‌ها جمع‌آوری می‌شود چراکه هر کس برای اینکه بتواند در بازی هویت مشخصی داشته باشد معمولاً پروفایل‌های خود را بر می‌کنند. البته براساس مدل امتیازدهی به کاربران در بازی‌های مختلف ممکن است امتیازاتی برای کاربران برای پر کردن اطلاعات مربوط به پروفایل در نظر گرفته شود. این موضوع داده‌های مناسبی را برای آژانس‌های تبلیغاتی داده‌محور فراهم می‌کند تا بتوانند به راحتی و براساس پارامترهای مختلفی چون، جنسیت، سن، موقعیت جغرافیایی و حتی زمان فعال‌بودن کاربران تبلیغات را به مخاطبان هدف ارائه کرده و نتایج بهتری به دست آورند.

**تبلیغات بر روی گیم‌های موبایلی:**

بازار نمایش تبلیغات بنری بر روی بازی‌های موبایلی این روزها بسیار داغ است.

## استراتژی‌های بازاریابی رابطه‌مند

خدمات پشتیبانی قائل نیستند.

۳. توسعه محصولات مخصوص مشتری: برای توسعه محصول مخصوص مشتری، بازاریاب تجاری بایستی ماهیت روابط خریدار-فروشنده را بیازماید. استراتژی‌های دنبال‌شده از سوی رقبا در یک صنعت در طیفی تحت عنوان پهنای باند صنعت در روابط کاری قرار می‌گیرد.

تمرکز سودآوری بر خدمات پشتیبانی خارج از بسته پیشنهادی: استراتژی نامحدود را می‌توان برای دستیابی به مشتریانی که تأکید بیشتری بر معامله دارند دنبال کرد. در اینجا خدمات محصول‌محوری که نیازهای مشتری درزمینه قیمت، کیفیت و دسترسی را فراهم می‌کند به‌صورت نامحدود ارائه می‌شود.

تمرکز بر محصول و افزودن خدمات پشتیبانی با توافق طرفین در بسته پیشنهادی: در تولیدات مبتنی بر همکاری محصول اضافه‌شده با ویژگی‌های غنی‌شده برای مشتری مطلوب است، ویژگی‌های افزوده‌شده، شامل برنامه‌های هماهنگ کاهش هزینه، کمک فنی، تضمین برنامه‌های تحویل و تبلیغات همکارانه می‌شود.

ارائه پیشنهاد خدمات به مشتری به‌صورت منقطع در بسته‌های پیشنهادی متنوع: بازاریابان تجاری می‌توانند از طریق ارائه مجموعه پیشنهادات خدمت و ارائه راهکارهای اختصاصی برای گروهی از مشتریان یا حتی یک مشتری، یک حاشیه رقابتی به دست آورند. نخست پیشنهاداتی باید ایجاد شود که حداقل تعداد خدماتی که از نظر همه مشتریان در بخش خاصی از بازار مطلوب است را دربر گیرد. دوم، خدمات انتخابی ایجاد می‌شود که از طریق کاهش هزینه‌ها یا بهبود عملکرد عملیات مشتریان به آنها ارزش‌افزوده‌ای ارائه می‌کند.

۴. اجرای استراتژی‌های رابطه: در بازار تجاری، نیروی فروش نقشی محوری در مدیریت رابطه ایفا می‌کند. استراتژی‌های موفق رابطه توسط یک سازمان کارآمد،

البته فقط تبلیغات بنری نیست که ارزش افزوده‌ای برای آژانس‌های دیجیتال مارکتینگ و حتی کسب‌وکارها محسوب می‌شود. در مسیر بازی و به صورت غیرمستقیم هم در بسیاری از بازی‌ها می‌توان تبلیغاتی را انجام داد که نه‌تنها در نگاه اول برای کاربران جلب توجه نمی‌کند بلکه موجب می‌شود کاربران در ناخودآگاه خود اثر تبلیغاتی را درک کنند. اگر به بازی‌های ساده‌ای چون ماشین‌سواری نگاه کنیم ممکن است بیلبوردهایی که در خیابان‌های مختلف طراحی شده‌اند در نگاه اول جلب توجه نکنند ولی همین مکان‌ها محل مناسبی برای تبلیغات غیرمستقیم است.

البته با توجه به آمار بالای کاربران احتمالاً روش‌های دیگری چون ارسال نوتیفیکیشن و یا نمایش یک پیام در ابتدا یا انتهای اجرای بازی هم می‌تواند گزینه‌های مناسبی برای نمایش تبلیغات کسب‌وکارهای مختلف درون بازی‌های موبایلی باشد.

طبق گزارش نیوزو تا سال ۲۰۱۸ بیش از ۵۰درصد سهم درآمد از بازی‌ها را بازی‌های موبایلی تشکیل می‌دهند. این یعنی بیش از نیمی از بازار از آن بازی‌های موبایلی است و اگر آژانس‌های دیجیتال مارکتینگ و کسب‌وکارها به سمت تبلیغ محصولات و خدمات خود بر بستر بازی‌های موبایلی حرکت کنند احتمالاً نتایج بهتری حاصل خواهد شد.

**تحلیل رفتار کاربران:**

یکی از خدماتی که بسیاری از بازی‌ها در جهان به کسب‌وکارها و آژانس‌های دیجیتال مارکتینگ ارائه می‌کنند تحلیل رفتار کاربران است. رفتار کاربران در طول بازی می‌تواند رصد شود و براساس فعالیت‌هایی که هر یک از کاربران دارند می‌توان آنها را به دسته‌های مختلف تقسیم‌بندی کرد. این دسته‌بندی‌ها می‌تواند در انتخاب مخاطبان هدف برای تبلیغات کمک شایانی داشته باشد. متأسفانه در حال حاضر کمتر بازی ایرانی وارد این حوزه از فعالیت‌شده است اما بسا توجه به تنبیرات سریع صنعت تبلیغات دیجیتال و بازی شاید بتوان همکاری مشترک بیشتری بین آژانس‌های تبلیغات دیجیتال و تولیدکنندگان بازی را شاهد باشیم.

**منبع:** daartagency

همسویی فروش شخصی و هماهنگی نزدیک با واحدهای پشتیبانی شکل می‌گیرد. برخی شرکت‌ها، سازمان فروش را به واحدهایی تقسیم می‌کنند که هر کدام گروه مشخصی از رابطه را برعهده دارند؛ به‌عنوان مثال، در شرکت موتورولا، نیروی فروش بازار استراتژیک شامل تیم‌های فروش، مهندسان اجرا، مهندسان کیفیت، دیگر کسانی که برای مشارکت با مشتریان خاصی تعیین شده‌اند، است. در مقابل، اعضای نیروی فروش جغرافیایی به‌صورت انفرادی عمل می‌کنند و وظایف سنتی فروش را انجام می‌دهند. در نهایت نیز نیروی فروش توزیع‌کننده به اعضای کانال توزیع محصولات شرکت ارائه خدمت می‌کند و به آنها در حفظ روابط کاری با این بخش از مشتریان موتورولا کمک می‌کند.

۵. ارزیابی پیامدهای استراتژی رابطه: گاهی به دلیل عدم همسویی انتظارات طرفین تلاش‌های ایجاد رابطه شکست می‌خورند. هدف ارتباط این است که امکان حداکثرسازی ارزش مشترک برای خریدار و فروشنده را فراهم آورد. این امر نیاز به ارزیابی رسمی پیامدهای ارتباطی را ایجاد می‌کند.

روابط نظارتی: برخی عوامل می‌توانند به روابط صدمه بزنند به همین دلیل بازاریابان تجاری بایستی نسبت به علامت‌نگران‌کننده حساس باشند. ممکن است نیازهای مشتری درنتیجه تغییر بازار، ظهور رقبای جدید در بازار، فناوری جدید یا فشار مداوم جهت کاهش هزینه تغییر کند.

تعهد نمایشی: روابط با مشتری می‌تواند به‌وسیله مسائلی از قبیل کیفیت محصول، تأخیر در تحویل یا پشتیبانی ناکافی از خدمت صدمه ببیند. هر کدام از اینها می‌تواند مخاطراتی برای ارتباط داشته و نشانه فقدان تعهد از سوی بازاریاب تلقی شود.

**منبع:** hormond

## ایستگاه بازاریابی

ویدئو مارکتینگ  
و ۵ دلیل اهمیت استفاده از آن

به قلم: کارولین منینگ نویسنده حوزه تبلیغات و بازاریابی  
مترجم: امیر آل علی

بسیاری از برندها، در زمینه تولید ویدئو به عنوان بخش مهمی از اقدامات تولید محتوا غافل بوده و عملکرد بسیار ضعیفی را دارند. این امر در حالی است که شما به کمک آن قادر به پوشش ضعفها و کاستیهای سایر اقدامات خود خواهید بود. به همین خاطر نمی‌توان تنها بر پایه چند اقدام، عملکردی موفق را برای خود متصور شد. در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج دلیل برای ویدئو مارکتینگ خواهیم پرداخت.

## ۱- امکان آشناسدن افراد با شما به وجود خواهد آمد

بسیاری از برندها تصاویر فوق‌العاده‌ای از محصولات خود را تهیه کرده و آن را همراه با توضیحات، در سایت و یا شبکه‌های اجتماعی قرار می‌دهند. این امر در حالی است که مخاطب همواره کنجکاو است تا به اطلاعات بیشتری دست پیدا کرده و مدیر برندی که مشغول تماشای آن هستند را بشناسند. به همین خاطر شما باید به این خواسته آنها احترام گذاشته و خود به پشت دوربین بروید. در این رابطه شما می‌توانید با توجه به نیاز شرکت، در رابطه با هر موضوعی صحبت کنید، با این حال بهتر است تا از بیش از حد تبلیغاتی شدن گفته‌ها، خودداری کرده و مخاطب را با خود کاملا درگیر کنید. در این رابطه بسیاری از مدیران، بر روی بیان و زبان بدن خود کار می‌کنند تا بهترین عملکرد ممکن را داشته باشند. در نهایت انجام چنین اقدامی، افراد را به اطمینان بیشتری در رابطه با برند شما خواهد رساند. در واقع تنها در ویدئوها افراد به صورت کاملا با شما آشنا شده و این امر یک فرصت ایده‌آل را فراهم خواهد کرد. با نگاهی به برندهای برتر جهان نیز پی به این امر خواهید برد که مدیران آنها، افرادی کاملا شناخته‌شده در سطح جهان هستند. این امر باعث می‌شود تا در نهایت برند شرکت نیز جایگاه بالاتری را پیدا کند. به همین خاطر ابتدا نباید این اقدام را بیپرده تلقی کنید. در نهایت توصیه می‌شود که آشنایی افراد را تنها محدود به خود ندانسته و تمامی افراد تیم خود را در معرض نمایش قرار دهید.

## ۲- عملکرد شما در زمینه تولید محتوا را بهبود خواهد بخشید

برای بسیاری از موضوعات، بهترین راهکار این است که آن را به نمایش درآورید. برای مثال برای نقد و بررسی یک محصول، شما به متنی فوق‌العاده زیاد نیاز خواهید داشت که بدون شک از حوصله مخاطب نیز خارج بوده و جذابیت کافی را به همراه ندارد. این امر در حالی است که شما می‌توانید با یک ویدئو مناسب، در زمانی به مراتب کوتاه‌تر، جامع‌ترین اطلاعات را در اختیار مخاطبان قرار دهید. فراموش نکنید که تولید ویدئو، در زمینه سئو و افزایش ترافیک سایت نیز تاثیرگذار است. در نهایت به خاطر داشته باشید که ویدئوها به علت درگیر کردن دو حس به طور همزمان، از ماندگاری بیشتری برخوردار بوده و نیاز به مشاهده محصول را به شدت کاهش می‌دهند.

## ۳- تبلیغات شما را جذاب‌تر خواهد کرد

بدون شک جذاب‌ترین نوع تبلیغات، ویدئوهای تبلیغاتی هستند. به همین خاطر نیز بسیاری از برندها، حتی از اختصاص بودجه‌های سنگین برای این بخش، به علت نتایج فوق‌العاده آن اباغی ندارند. نتایج تحقیقات در این زمینه حاکی از آن است که حتی تصاویر متحرک، تاثیرگذاری به مراتب بالاتری از تصاویر ساده داشته و این امر نکته بسیار مهمی است که باید به آن توجه داشته باشید. در واقع برندهایی که در این زمینه اقدامی را انجام نداده و یا اقدامات آنها جذابیت لازم را ندارد، نسبت به سایر رقبای خود در جایگاه پایین‌تری قرار داشته و رشد محدودی را تجربه می‌کنند.

## ۴- میزان تعامل کاربران با برند شما را افزایش خواهد داد

نتایج آمارها حاکی از آن است که بیشترین میزان واکنش نسبت به اقدامات برندها در زمینه تولید محتوا، مربوط به ویدئوها بوده و این امر باعث خواهد شد تا زمینه ایجاد ارتباط بهتر با آنها فراهم شود. فراموش نکنید که اصلی‌ترین هدف از بازاریابی اینترنتی نیز رسیدن به این هدف است. به همین خاطر ضروری است تا برای تولید ویدئو، برنامه‌ریزی دقیقی را داشته باشید.

## ۵- بیشترین حد اعتمادسازی را به همراه خواهد داشت

بدون شک در زمینه بازاریابی اینترنتی، اعتمادسازی یکی از بزرگترین دغدغه‌ها محسوب می‌شود. در حال حاضر تعداد افراد کلاهبردار نیز بسیار زیاد شده است. به همین خاطر بسیار طبیعی است که مخاطب ادعاهای شما را باور نکند، با این حال به نمایش درآوردن ادعاها و نشان دادن تصویر شرکت و محصولات، مخاطب را در مدت زمانی به مراتب کوتاه‌تر به اعتماد لازم برای انجام خرید، خواهد رساند. به همین خاطر این امر نیز یکی دیگر از مزیت‌های ایجاد ویدئو محسوب می‌شود. برای مثال اگر مدعی شده‌اید که محصول شما یک کارایی و یا ویژگی خاص را دارد، بهترین اقدام این است که از آن ویدئویی را تهیه کنید. در نهایت توجه داشته باشید که مزیت‌های این اقدام، دلیلی بر بی‌ارزش بودن سایر روش‌ها نبوده و لازم است تا همه آنها را مورد توجه خود قرار دهید، با این حال تولید ویدئو به علت سختی‌های بیشتری که به همراه دارد، معمولا کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد که در این مقاله سعی شده است تا دلایل حیاتی بودن آنها برای بازاریابی اینترنتی شرح داده شود.

منبع: business2community



## بازاریابی اینترنتی در ایران: فرصت‌ها و چالش‌ها



یکدیگر اعتماد کامل ندارند چگونه از طریق اینترنت به کسانی که آنها را نه دیده‌اند و نه ارتباط مستقیمی با آنها داشته‌اند اعتماد کنند. به همین دلیل سرعت رشد بازاریابی اینترنتی در ایران پایین است.

۳- ناآگاهی عمومی به خصوص در بخش بازار عامل دیگری است که باعث کند شدن سرعت رشد بازاریابی اینترنتی در ایران شده است. بیش از نیمی از کسانی که در بازار ایران فعالند با فناوری‌های نوین آشنایی ندارند و با نقش و اهمیت اینترنت در کسب و کار اطلاعات چندانی ندارند. بنابراین طبیعی است که رفتاری سرد در برابر بازاریابی اینترنتی داشته باشند.

۴- پایین بودن سرعت اینترنت در مقایسه با کشورهای پیشرفته و یا در حال توسعه عامل دیگری است که رغبت صاحبان کسب و کار به استفاده از بازاریابی اینترنتی را کم می‌کند به گونه‌ای که گاه عطایش را به لقایش می‌بخشند. شاید این وظیفه دولت است که بتواند با ایجاد بستری لازم ضمن حذف فیلترینگ و بالا بردن سرعت اینترنت گامی موثر در رشد کسب و کارها بردارد و زمینه‌های اشتغال‌زایی و رونق کسب و کارها را فراهم کند.

۵- ناتوانی فعالان بازاریابی اینترنتی

همه کسانی که در زمینه بازاریابی اینترنتی فعالیت می‌کنند افرادی کارآمد و توانمند نیستند. این گروه از افراد با اتخاذ شیوه‌هایی غیر موثر باعث دلسردی صاحبان کسب و کار از نقش موثر بازاریابی اینترنتی می‌شوند. باید کسانی در این عرصه فعالیت کنند که ثمره فعالیت آنها در بازه‌های زمانی مختلف برای صاحب کسب و کار قابل مشاهده باشد.

۶- رفتارهای اجتماعی ایرانی‌ها هم یکی از عوامل بی‌رونقی بازاریابی اینترنتی در ایران است. ایرانی‌ها بیشتر اهل تعامل و ارتباط جمعی‌اند و بسیاری از کسب و کارها در این ارتباط‌های اجتماعی ترویج می‌شود. مردم در مهمانی‌ها، جشن‌ها، دورهمی‌ها تفريحات دسته‌جمعی، پارک‌ها از بازار و کسب و کار سخن می‌گویند و در صورتی که از برند یا محصولی خوش‌شان بیاید آن را به دیگران معرفی می‌کنند. اگر شرکت یا فروشنده‌ای بتواند رضایت جمعی از مشتریان را به شکل پسندیده‌ای جلب کند در زمان کوتاهی مشتریان آن چندین برابر می‌شوند.

۷- بازاریابی اینترنتی در ایران یک نوع بازاریابی جدید تلقی می‌شود و طبعاً در هر سرزمینی، ابتدا واکنش‌ها و مقاومت‌هایی در برابر مسائل جدید وجود دارد. این شیوه از بازاریابی حتی در کشورهای پیشرفته هم تمام و کمال از سوی همه افراد پذیرفته شده نیست و برخی با گارد بسته با آن برخورد می‌کنند، بنابراین طبیعی است صاحبان کسب و کارهای ایرانی به آسانی در برابر دستورات این نوع از بازاریابی سر تمکین فرود نیآورند.

۸- در بازار سنتی، بازاریابی بیشتر از طریق مشتریان و به صورت دهان به دهان صورت می‌گیرد، بنابراین برای صاحب کسب و کار هزینه‌ای اضافه نمی‌شود، اما طراحی و مدیریت و برنامه‌ریزی بازاریابی اینترنتی مستلزم هزینه‌هایی است که صاحب کسب و کار گاهی به دلیل همین هزینه اندک مقاومت نشان می‌دهد و ترجیح می‌دهد از این شیوه برای رشد و توسعه کسب و کار خود استفاده نکند.

۹- گروهی از صاحبان کسب و کار آنقدر سرشان شلوع است که فرصت ورود به این فضا را ندارند و نمی‌دانند شیوه‌ها و کارکردهای آنها چگونه است. بخش زیادی از مدیران کسب و کارهای ایرانی با تکیه بر تجربه و آموزه‌های استادان قدیم بازار به رونق‌بخشی کار خود کمک می‌کنند و اعتقادی به سرمایه‌گذاری و یا استخدام نیروهای در زمینه بازاریابی اینترنتی ندارند و آن را کاری بی‌پرونده تلقی می‌کنند.

۱۰- نبود نظارت بر عملکرد این بازارها و ناشناس بودن آنها برای خریداران باعث شده این تصور نزد خریداران به وجود آید که بازارهای اینترنتی فاقد اعتبار حقوقی هستند و ممکن است امروز باشند و فردا خبری از آنها نباشد. در صورتی که برخی

محمد رشاد محمدی

کارشناس کسب و کار

یکی از علت‌های رکود در بازار کسب و کار نبود بازاریابی حرفه‌ای در ایران است. هنوز علی‌رغم گذشت چندین دهه از فعالیت بازاریابی در جهان و انتشار دهها و صدها کتاب و مقاله در ایران و جهان، بسیاری از صاحبان کسب و کار با همان شیوه‌های معمول و مرسوم قدیمی اقدام به فروش می‌کنند.

بی‌تردید با اصلاح ساختار بازاریابی در نظام کسب و کار ایران می‌توان شاهد تحولاتی اساسی در فروش و رونق کسب و کارهای ایرانی شد. در زمانه‌ای که هنوز بخش زیادی از کسب و کارها در ایران چندان میانه‌خوشی با بازاریابی براساس استانداردهای بین‌المللی نداشته، اینترنت وارد کشور ما شد و مقوله‌ای جدید به نام بازاریابی اینترنتی در ایران شکل گرفت.

بازاریابی اینترنتی در ایران مقوله‌ای ناشناخته نیست، اما همچنان که صاحبان کسب و کار نسبت نزدیکی با بازاریابی ندارند طبعاً با بازاریابی اینترنتی در ایران کاملا غریبه‌اند و نسبت دوری با آن دارند. سرعت رشد و توسعه بازاریابی اینترنتی در ایران در مقایسه با کشورهای پیشرفته تقریباً کند است و نمی‌تواند موجب رشد و توسعه بازار شود.

بازاریابی یکی از نیازهای اصلی تولیدکننده برای شناساندن محصولش به بازار است همچنین مصرف‌کننده همواره نیازمند شناختن تولیدات جدید و مقایسه آن با سایر محصولات مشابه است.

پس این یک مفهوم دو سر سود برای دو طرف معامله است. نگاه درست و علمی و البته به‌روز به مفهوم بازاریابی اینترنتی می‌تواند محدودیت‌های زمانی و مکانی معرفی یک محصول را از میان برداشته و تولیدکننده را به سود بالاتری برساند و مصرف‌کننده بازار بزرگ‌تر با انتخاب‌های بیشتری در اختیار خواهد داشت.

بازاریابی ایران به نوعی در مرحله گذار قرار دارد نه کاملا سنتی و نه کاملا مدرن است؛ نه کاملا دستی و نه کاملا اینترنتی است و مهمتر از همه نه کاملا کنار نهاده می‌شود و نه کاملا به اصول علمی آن پایبندی دیده می‌شود. همه اینها نمایانگر نیاز به بازتعریف مفهوم و اهمیت بازاریابی در عرصه صنعت و کسب و کار داخلی است، که تلاش و جدیتی تمام را از سوی صاحبان صنایع، مشتریان، استادان بازاریابی، رسانه‌ها و بالاخره دانش‌آموختگان بازاریابی می‌طلبد.

بدون تردید هر معلولی تابعی از علت‌هاست. پایین بودن سرعت رشد بازاریابی اینترنتی در ایران علت‌های چندگانه‌ای دارد که به برخی از آنها به اجمال اشاره می‌شود:

۱- بخش بزرگی از بازار ایران در دست‌ان مردان قدیمی است. کسانی که عرصه کسب و کار به شکل موفقیت‌آمیز حضور دارند که بر پایه دانش تجربی و آموزه‌هایی که سینه‌به‌سینه نقل شده به موفقیت رسیده‌اند بنابراین اقتناع نظر این گروه از افراد در جهت استفاده از ابزارهای بازاریابی سخت و دشوار است. کسی که ۵۰ سال با شیوه‌های کهنه کار کرد و به موفقیت رسید به آسانی در برابر رفتارهای جدید کسب و کار تمکین نمی‌کند و این امری طبیعی است، بنابراین نباید انتظار داشت در زمانه‌ای که هنوز بازاریابی برای بخش بزرگی از بازار ایران چندان امری کاربردی و سودمند نیست از بازاریابی اینترنتی سخن گفت.

۲- در ساختار نظام اجتماعی میزان اعتماد افراد به یکدیگر تا حد زیادی پایین است. مردم در داد و ستدها و معاملات روزانه با توجه به تجربیات ناخوشایند چندان اعتماد فراگیری ندارند. از این رو تسری این بی‌اعتمادی در فضای ناشناخته اینترنت امکان هرگونه پذیرش را از فرد سلب می‌کند. وقتی افراد در معاملات مستقیم به



## رهبران کارآمد با داشتن چه عاداتی به بهترین نتیجه می‌رسند؟

فکر کنید رهبران کارآمد چه خصوصیاتی دارند؟ چطور می‌توانیم بدون اینکه تمام کارها را به انجام برسانیم، بازدهی بالایی داشته باشیم؟ یا ما همراه باشید تا پاسخ تمام سوالاتتان را بگیریم. پربازده بودن به معنای این نیست که کار بیشتری انجام دهید. بلکه به این معناست که کارهای مهم‌تر، زودتر به نتیجه برسند. سه عادت رهبران کارآمد و پربازده به شما کمک می‌کند تمرکز بیشتری روی موضوعات پراهمیت‌تر داشته باشید.

### اولویت خوبی برای انجام کارها دارند

برای کارآمد بودن نیاز به اولویت‌بندی درست دارید. بیشتر برنامه‌های to-do-list فعالیت‌های غیرضروری را در اولویت قرار می‌دهد، اما رهبران کارآمد این برنامه‌ها را به زیاده‌اندازی این اپلیکیشن‌ها اولویت بیشتر را به کارهایی می‌دهد که باید سریع‌تر و زودتر تحویل داده شود. در حالی که آن کاری مهم‌تر است که زمان صرف‌شده برای آن بازدهی بیشتری داشته باشد. یک جایگزین مناسب برای برنامه‌های to-do-list می‌تواند لیست ۲۰/۸۰ باشد. این لیست بنا بر قانون پارتنر ساخته شده و براساس آن، ۲۰ درصد از تلاش شما باید نتیجه‌ای ۸۰ درصدی به دست آورد.

قانون پارتنر در محل کار هم اجرا می‌شود. بدین صورت که ۸۰ درصد کارها را ۲۰ درصد افراد انجام می‌دهند یا ۲۰ درصد نیروی فروش ۸۰ درصد محصول را به فروش می‌رسانند. این قانون در خانه هم حکمفرما است. برای مثال به کم‌دلباس‌های‌تان نگاه بیندازید، ۲۰ درصد لباس‌ها را ۸۰ درصد مواقع می‌پوشید.

در یک کاغذ سفید از بالا تا پایین خط بکشید و آن را به دو قسمت مساوی تقسیم کنید. بالای سمت چپ کاغذ بنویسید «۲۰ درصد» و بالای سمت راست بنویسید «۸۰ درصد». اکنون تمام کارها و وظایفی که اهمیت بیشتری دارند را در بخش ۲۰ درصد بنویسید و مابقی کارها را به سمت ۸۰ درصد انتقال دهید.

با این تکنیک کارهای‌تان را اولویت‌بندی می‌کنید و بهتر می‌توانید کارهایی که اولویت بیشتری دارند را به انجام برسانید. مطمئن باشید با این روش ۸۰ درصد کارهای مهم شرکت را به نتیجه می‌رسانید.

**در موقعیت‌های سخت و پر فشار از سرعت خود کم می‌کنند**  
یک عادت رهبران کارآمد این است که وقتی فشار کاری زیاد می‌شود، کنترل و هدایت امور را از جایی آرام‌تر به عهده می‌گیرند. برای چنین کاری، رهبران مختلف روش‌ها و تکنیک‌های اجرایی متفاوتی را به کار می‌بندند، اما برخی اصول بین تمام آنها یکسان است.

اکثر آنها سعی می‌کنند قبل از اینکه شرایط بهم بریزد، زمان و فضایی آرام‌تر فراهم کنند. این زمان می‌تواند صبح زود یا قبل از رفتن به رختخواب باشد. نباید وقتی مشکلات به وجود می‌آید به دنبال زمان مناسب برای حل آنها بود؛ بلکه باید قبل از وقوع، زمانی را برای برنامه‌ریزی آنها در نظر بگیرند.

مسئله بعدی این است که زمانی را برای آرامش خود و رفتن به جایی ساکت اختصاص دهند. این زمان‌ها، زمان استراحت ۱۰ دقیقه‌ای بین کار نیست. رهبران کارآمد باور دارند این زمان‌ها برای تجدید روحیه و انرژی بسیار مفید است. یک رهبر موفق حداقل ۳۰ دقیقه در هر روز برای بررسی دقیق مسائل در نظر می‌گیرد.

### استراتژی ساده‌ای برای مذاکرات پیش‌بینی نشده دارند

یکی از مواردی که رهبران موفق و کارآمد را از دیگران متمایز می‌کند، نحوه واکنش آنها به شرایط بد و نامطلوب است. خیلی از افراد باور دارند مذاکرات روز روز دستاوردهای شما نتیجه می‌گذارد. یعنی اگر اتفاق‌های خوبی رخ دهد نتیجه خوب است. در غیر این صورت، نباید انتظار نتیجه مطلوبی را داشته باشید. به این معنا که اگر اتفاق بدی بیفتد، هر چند مهم مدیریت کنید شرایط به ضرر شما تمام خواهد شد.

مردم باور دارند آب و هوا، اقتصاد یا رفتار مردم را نمی‌توانیم کنترل کنیم. اگر فکر کنیم چنین اتفاقاتی روی نتیجه کار ما تاثیر می‌گذارد، در زندگی بازنده‌ای بیش نخواهیم بود.

یک رهبر کارآمد می‌داند اگر در مقابل اتفاقاتی که تحت کنترل او نیست، واکنش‌های درست نشان دهد؛ قطعاً می‌تواند نتایج به دست آورد که او را از بازنده بودن دور می‌کند. این همان اصل موفقیت رهبران کارآمد است: اتفاقات + واکنش‌ها = نتایج. بر همین اساس، رهبر و اعضای تیمش وقتی اتفاقاتی خارج از کنترل رخ می‌دهد، با تمرکز روی واکنش‌های صحیح، بهترین نتیجه را به دست خواهد آورد.

رهبرانی که این اصل را دنبال می‌کنند، پاسخ‌های خوبی برای هر مسأله‌ای که با آن مواجه می‌شوند دارند و در بدترین شرایط نیز می‌توانند نتیجه مثبت و موثری به دست آورند.

### در پایان ...

آیا می‌خواهید به یک رهبر کارآمد و فوق‌العاده تبدیل شوید؟ پس به دنبال تغییر عادت‌های خود باشید. برای این کار تمرین کنید، روی اولویت‌بندی‌های‌تان تمرکز کنید. سرعت‌تان را پایین بیاورید و برای هر موقعیت واکنش متفاوتی از خود نشان دهید.

منبع: **entrepreneur/ucan**



## برون‌سپاری فعالیت‌ها باعث رونق شرکت‌های دانش‌بنیان خواهد شد



دانشجوها باشد. با ورود پارک به دانشگاه برای اولین بار بخش خصوصی در دانشگاه حضور پیدا می‌کند و دانشجوها می‌توانند در دوران تحصیل با فعالیت‌های شرکت‌های دانش‌بنیان آشنا شوند.

**پارک علم و فناوری هرمزگان تا چه مقدار با صنایع غرب استان همکاری دارد؟**

پارک علم و فناوری قراردادی را در زمینه رفع نیازها از طریق شرکت‌های دانش‌بنیان با فولاد هرمزگان منعقد کرده است که براساس آن شرکت‌های دانش‌بنیان پارک علم و فناوری نیازهای فناورانه این واحد تولیدی را برطرف می‌کنند.

در ساختمان فضای جدیدی طبقه ۴۰۰ متری را به صنایع اختصاص داده‌ایم با توجه به اینکه بعد مسافتی صنایع تا مرکز شهر زیاد است این مرکز به صنایع اختصاص داده شده است تا صنایع در این مکان حضور یابند و اگر نیاز دانش‌بنیانی دارند از دل همین شرکت‌ها نیازهای خود را برطرف کنند. پیشنهاد سهامداری برخی از صنایع استان هرمزگان در شرکت‌های دانش‌بنیان نیز مطرح شده است که در این صورت برون‌سپاری کنند چراکه اگر بتواند بخشی از فعالیت‌های خود را به شرکت‌های دانش‌بنیان و بخش خصوصی واگذار کند نتیجه بسیار مناسبی حاصل خواهد شد.

به دنبال این هستیم که واحد تحقیق و توسعه (R & D) صنعت را به دانشگاه بیاوریم و از طریق آن فعالیت‌های دانش‌بنیان را توسعه پیدا کنند.

### صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی استان هرمزگان در چه وضعیت قرار دارد؟

عمده سهام این صندوق باید مربوط به بخش خصوصی باشد. پارک علم و فناوری هرمزگان، دانشگاه هرمزگان و دانشگاه علوم پزشکی سهامداران دولتی این صندوق محسوب می‌شوند. از بخش خصوصی نیز فولاد هرمزگان، هلدینگ لیکتو در تهران و پالایشگاه نفت بندرعباس سهامداران بخش خصوصی هستند که برای تأسیس صندوق باید یک شرکت تأسیس شود. هم‌اکنون در حال تأسیس شرکت هستیم تا خیلی سریع واگذاری سهام آن انجام شود اما هنوز ابتدای راه تأسیس این صندوق هستیم.

### سخن آخر

هدف اصلی پارک ایجاد بستری برای جوانان است تا بتوانند فعالیت‌های دانش‌بنیان خود را ایجاد کنند تا از این طریق باعث رونق کشور شوند. بسیاری از جوانان اجرایی استان هرمزگان به این جوانان اعتماد نمی‌کنند و با این افراد قرارداد نمی‌بندند من پیشنهاد می‌کنم که با پارک علم و فناوری قرارداد منعقد کنند چراکه ما شرکت‌های خود را تأیید می‌کنیم و کار آن شرکت را تضمین می‌کنیم. فعالیت شرکت‌هایی که مورد تضمین پارک هستند رصد شده است و برای هر شرکتی این تضمین وجود ندارد و قطعاً شرکت تضمین‌شده از سوی پارک فعالیت‌های مناسبی دارد. در صورت حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و ایجاد بازار فروش از طریق برون‌سپاری فعالیت‌ها، این شرکت‌ها می‌توانند تاثیر زیادی در اقتصاد کشور داشته باشند به همین جهت از مدیران درخواست دارم که بخشی از فعالیت دستگاه‌های خود را به شرکت‌های دانش‌بنیان برون‌سپاری کنند.

مصوب طرح‌ها و پروژه‌های تحقیقاتی است. در ادامه گفت‌وگوی خبرنگار مهر با علی فتی رئیس پارک علم و فناوری استان هرمزگان می‌خوانید:

### محور فعالیت پارک علم و فناوری هرمزگان چیست؟

پارک علم و فناوری استان هرمزگان فعالیت خود را از سال ۹۲ در ساختمان مسکن و شهرسازی با محورهای صنایع انرژی‌بر، کشاورزی مبتنی بر آب شور، شیلات و آبریز پروری شروع کرد.

### هم‌اکنون چند شرکت تحت حمایت پارک هستند؟

در حال حاضر ۵۳ شرکت در دو مرکز رشد جامع و پزشکی پارک علم و فناوری مشغول به فعالیت هستند. مرکز رشد پزشکی مختص شرکت‌های دانش‌بنیان خصوصی است و مرکز رشد جامع نیز مربوط به دیگر شرکت‌ها است.

### اولویت‌های پارک هرمزگان از سال ۹۸ به بعد مربوط به چه حوزه‌هایی است؟

اولویت‌های پارک علم و فناوری همواره تبدیل ظرفیت‌های منطقه‌ای به فناوری بوده است. عمده شرکت‌هایی که در پارک هرمزگان و کشور فعالیت می‌کنند مربوط به فناوری اطلاعات یا IT هستند اما اولویت پارک مربوط به حوزه‌های دریایی، کشاورزی مبتنی بر آب شور و فناوری محصولات کشاورزی و دریایی است.

علت گسترش شرکت‌های فناوری اطلاعات در استان هرمزگان و سراسر کشور این است که ایجاد خط تولید و ورود به تجارتی دیگر دارای هزینه‌های بیشتری است و نیاز به امکانات بیشتری نیز وجود دارد اما فعالیت‌های مبتنی بر IT با هزینه بسیار کمتری، در فضای کوچکتری و با ریسک بسیار کمتر قابل شکل گرفتن هستند.

### پارک هرمزگان در چه زمینه‌هایی در کشور پیشرو و برتر است؟

با توجه به اینکه ۹۵ درصد حمل و نقل کانتینری کشور در استان هرمزگان صورت می‌گیرد ظرفیت بسیار خوبی برای فعالیت شرکت‌های درون استان هرمزگان در این زمینه وجود دارد. ما در این چند سال سعی کردیم که یک برند و اسم خوبی را از مجموعه پارک علم و فناوری هرمزگان میان دانشگاهیان، سازمان‌های اداری و مردم داشته باشیم. یعنی مردم از بسیاری از محصولات پارک استفاده می‌کنند. ما سعی کرده‌ایم که فضای فیزیکی بسیار مناسبی را برای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و استارت‌آپ‌ها در ساختمان پارک ایجاد کنیم. وجه تمایز مجموعه پارک هرمزگان فضای فیزیکی جذابی است که پارک در اختیار مردم قرار می‌دهد.

### رابطه پارک هرمزگان را با دانشگاه‌های مادر استان چگونه می‌بینید؟

در جلسات برگزار شده با مسئولان دانشگاه‌ها، اقداماتی برای همکاری بیشتر دانشگاه‌ها و پارک علم و فناوری در نظر گرفته شده است و در همین راستا مسابقات جذاب و متنوعی در دانشگاه هرمزگان برگزار خواهد شد.

ورود پارک علم و فناوری به معادلات دانشگاه و مباحث دانشگاهی یکی از موضوعات مورد تأکید است هدف تبدیل پایان‌نامه‌ها و فعالیت‌های دانشجویی به فناوری است. به همین جهت مجموعه پارک علم و فناوری هرمزگان به دانشگاه هرمزگان منتقل شد و به زودی فعالیت‌های عمرانی را شروع خواهیم کرد تا این مجموعه در دسترس

در صورت حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و ایجاد بازار فروش از طریق برون‌سپاری فعالیت‌ها، این شرکت‌ها می‌توانند تاثیر زیادی در اقتصاد کشور داشته باشند.

به گزارش مهر، شرکت‌های دانش‌بنیان به شرکت‌هایی گفته می‌شود که بر پایه دانش و تحقق اهداف علمی و اقتصادی شکل می‌گیرند. این شرکت‌ها موسسات خصوصی یا تعاونی هستند که در راستای گسترش اختراع و نوآوری در حوزه فناوری‌های برتر به ویژه در تولید نرم‌افزار مربوط تشکیل می‌شوند. موضوع کلی فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان تجاری‌سازی یافته‌های پژوهشی و افزایش درآمدهای اختصاصی دانشگاه‌ها و واحدهای پژوهشی است.

از جمله مزایای پیوستن به جمع شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توان به بهره‌مندی از تسهیلات صندوق نوآوری و شکوفایی، بهره‌مندی از کلیه حمایت‌های قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، تخفیف‌های مالیاتی، تسهیلات لیزینگی خرید تجهیزات و مواد آزمایشگاهی، انجام پژوهش‌های کاربردی و توسعه‌ای؛ ارائه خدمات تخصصی، مشاوره‌ای، علمی، تحقیقاتی و فنی؛ تولید محصولات با استفاده از فناوری نوین؛ ارائه خدمات توسعه کارآفرینی؛ انجام خدمات توسعه فناوری از جمله دسته‌بندی‌های فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان است.

عدم تکمیل زنجیره ساختاری صنعت و دانشگاه، یکی از موانع توسعه علمی و اقتصادی در برخی از کشورها بوده است و این امر موجب پیدایش شهرک‌ها و پارک‌های علم و فناوری از دهه ۱۹۶۱ ابتدا در آمریکا و پس از آن در دیگر کشورهای جهان شد. پارک‌های علم و فناوری، نهادی اجتماعی برای توسعه نوآوری‌های دانش‌محور از طریق مساعدت در تشکیل و تقویت بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط (SMEs) و بخشی از راهبردها و استراتژی‌ها و هماهنگ برای توسعه ملی محسوب می‌شوند.

از سرویس‌های متمایزی که در پارک‌های علم و فناوری ارائه می‌شود می‌توان به آموزش، اطلاعات و ثبت اختراعات اشاره کرد.

خدمات عمومی پارک‌های علم و فناوری شامل خدمات اسکان، کارپردازی و خدمات دبیرخانه‌ای، امکان استفاده از اتاق‌های کنفرانس، تجهیزات سمعی و بصری و سرویس آیاب و ذهاب می‌شود.

خدمات اطلاع‌رسانی پارک‌های علم و فناوری مربوط به تأمین کتابخانه، اینترنت، نرم‌افزارهای مهندسی و شبکه محلی LAN است. از جمله خدمات مشاوره‌ای و آموزشی پارک‌های علم و فناوری می‌توان به مشاوره‌های مدیریتی، مالی و بازرگانی، خدمات حسابداری و حقوقی برگزاری سمینار و یا دوره‌های آموزش موردنیاز برای شرکت‌های نوپا اشاره کرد.

پارک‌های علم و فناوری در زمینه خدمات فنی و تخصصی اقداماتی از جمله ارائه خدمات فنی و مهندسی، استفاده از امکانات آزمایشگاهی و کارگاهی نظیر آزمایشگاه صنایع غذایی، بیوتکنولوژی، شیمی، مواد و سرامیک، برق و الکترونیک، مکانیک، کارگاه ماشین‌ابزار و پالووت‌های تولید محدود در دستور کار دارند.

خدمات این پارک‌ها به شرکت‌های دانش‌بنیان در زمینه مالی و اعتباری شامل، تسهیل امکان استفاده از اعتبارات خدماتی و تحقیقاتی، شناسایی منابع مالی و جذب سرمایه‌گذاران و تسهیل در جذب اعتبارات

طی حکمی از سوی معاون علمی و فناوری رئیس جمهور:

### رئیس پژوهش و فناوری شرکت بالایش گاز ایلام عضو شورای علمی بنیاد نخبگان استان شد



**ایلام** – **خبرنگار فرصت امروز:** معاون علمی و فناوری رئیس جمهور و رئیس بنیاد ملی نخبگان کشور طی حکمی دکتر "احسان نوراللهی" رئیس پژوهش و فناوری شرکت بالایش گاز ایلام را به مدت سه سال به عنوان عضو شورای علمی بنیاد نخبگان استان ایلام منصوب کرد. دکتر "سورنا ستاری" در این حکم خطاب به رئیس پژوهش و فناوری شرکت بالایش گاز ایلام آورده است: به استناد ماده ۳ آیین نامه تشکیل و اداره شورای علمی بنیاد نخبگان استان و نظر به مراتب علمی، شایستگی و تعهد و بنا به پیشنهاد رئیس بنیاد نخبگان استان و با تأیید معاون آینده سازان این بنیاد به موجب این حکم از تاریخ پنجم تیرماه سال جاری به مدت سه سال به سمت عضو شورای علمی بنیاد نخبگان استان منصوب می شوید. "احسان نوراللهی" دانش آموخته مقطع دکترا دانشگاه صنعتی امیرکبیر، جوان پرگزیده صنعت نفت در سال ۹۰ و دارنده مدال برنز المپیاد شیمی می باشد.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری استان همدان:

### چرخش منابع مالی باعث توسعه استان میشود

**همدان** – **خبرنگار فرصت امروز:** معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری استان همدان در مراسم افتتاحیه کارخانه چرم شهباز استان همدان گفت: دو عامل باعث موفقیت اقتصادی در استان میشود اولین عامل تکمیل زنجیره تولید و دومین آن ایجاد ارزش افزوده در تولیدات استان همدان است. کارخانه چرم شهباز توانسته است جرم خام را به چرم تکمیل شده تبدیل کند و باعث ارزش آوری و اشتغال زایی در استان شود. ظاهر پورمجاهد افزود: اگر بتوانیم محصولات تولید شده به بازار عرضه بشوند و به کشورهای دیگر صادر شوند باید قیمت تمام شده را کاهش دهیم تا ارزش افزوده محصولات تولید شده بالا برود ضمن اینکه کیفیت و قیمت محصول تولید شده هم باید مناسب باشد. وی افزود: اگر منابع مالی در استان چرخش پیدا کند توسعه ایجاد میشود و با بانک توسعه و تعاون و تمام بانکهای استان باید در رونق صادرات در استان فعال باشند.

### تمامی جایگاههای استان گلستان گواهینامه استاندارد دریافت کردند

**گرگان** – **خبرنگار فرصت امروز:** مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی استان گلستان از استانداردسازی ۱۰۰ درصدی جایگاههای CNG این استان خبر داده.
گزارش روابط عمومی منطقه گلستان، عیسی افتخاری ضمن اعلام این خبر افزود: باتلاش جایگاهداران خدوم و کارشناسان این شرکت و اداره کل استاندارد استان گلستان و براساس بازرسیهای بعمل آمده تمامی جایگاههای گاز طبیعی فشرده استان موفق به کسب تاییدیه ۱۶ بندی موارد بحرانی در فاز دوم استاندارد سازی شده و کارمزده مرتبط به رعایت ضوابط فنی را نیز اخذ نمودند.وی خاطر نشان کرد:استاندارد سازی جایگاههای سی ان جی در دو مرحله در سطح کشور اجرایی شده که شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان در مرحله اول بصورت کامل و ۱۰۰ درصدی موفق به استاندارد سازی این جایگاهها گردید و در مرحله دوم و در فاز کیفی تر که از ابتدای سال ۹۷ آغاز شده نیز با استاندارد سازی تمامی ۵۸ باب جایگاه فعال، منطقه گلستان در کل کشور جز مناطق پیشرو از این حیث می باشداین مقام مسول در خصوص نحوه کنترل و بررسی جایگاههای سی ان جی با توجه به حساسیت آنها بیان کرد:بازدید از این جایگاهها علاوه بر اینکه بصورت روتین توسط همکاران و کارشناسان سادی انجام می شود، توسط همکاران در نواحی چهار گانه گرگان، گنبد،کردکوی و مینودشت در هر ساعت از شبانه روز و بصورت بازدید مشترک با کارشناسان سازمان استاندارد نیز صورت می گیرد و این شرکت آمادگی دارد در جهت آگهی بخشی، ظرفیت سازی و افزایش حساسیت در صیانت از حقوق شهروندی، براساس گزارشات دریافتی از مردم شریف استان، اصحاب رسانه و کارشناسان این حوزه نسبت به انجام بررسیهای موردی در جایگاههای مختلف مورد نظر اقدام، تا در صورت مشاهده موارد نامیمن و خارج از استاندارد جهت برخورد قانونی با عوامل متخلف انجام وظیفه نماید.گفتنی است مرحله سوم استاندارد سازی جایگاههای سی ان جی استان گلستان نیز که شامل تست تحت فشار مخازن ذخیره سازی گاز در این جایگاهها می باشد در حال انجام و پیگیری است.

### تمامی انتصاب‌ها در شهرداری گرگان، قانونی است

**گرگان** – **خبرنگار فرصت امروز:** شهردار گرگان با اشاره به انتقادات برخی اعضای شورا درباره غیرقانونی بودن بعضی انتصابات در شهرداری گفت: برای همه انتصاب‌ها استعلام گرفتیم و براساس قانون عمل کردیم که مستندات آن وجود دارد.عبالدعا رادادبود در جمع خبرنگاران درباره حواشی که پیرامون برخی انتصابات در شهرداری گرگان به وجود آمده‌است، اظهارداشت: تمامی انتصابات در شهرداری دارای مصوبه شورای اداری و استخدا می‌است و بی با اشاره به اظهارات برخی از اعضای شورای اسلامی شهر گرگان درباره انتصابات شهرداری گفت: این مسئله به خاطر کم‌اطلاعی برخی افراد است و گر نه همه انتصابات در شهرداری در چارچوب قانون بوده و هست شهردار گرگان با اشاره به مصوبه شورای عالی اداری درباره بلا مانع بودن حضور نیروهای قراردادی برای نیروستهای مدیریتی و سازمانی ادامه داد: ما این مسئله را بارها به شورای شهر اعلام کردیم اما برخی اعضا همچنان بر نظر خود اصرار داشتند تا اینکه امروز وزارت کشور اقدامات ما را تأیید کرده است.وی درباره سامانه ثبت اطلاعات نیروها بیان داشت: زمانی که قرار باشد نیروی شرکنی را تبدیل به نیروی قراردادی کنیم باید اطلاعات آن را در این سامانه به ثبت برسایم.دادبود عنوان کرد: مستندات قانونی برای انتصاب‌ها در شهرداری گرگان وجود دارد اما برخی از اعضای شورا این مستندات را نادیده می‌گیرند.شهردار گرگان اظهار داشت: اقدام خلاف قانون یا اینکه فردی مناسب برای یک پست سازمانی نیست، با هم تفاوت دارد. شاید برخی اعضای شورا با انتخاب و انتصاب برخی افراد در پست‌های مدیریتی موافق نباشند اما این به معنای بی قانونی نیست.

معاون شعب و توسعه بازاریابی بانک شهر خبر داد:

### موفقیت بانک شهر در افزایش منابع و کاهش قیمت تمام شده پول تا پایان نیمه نخست سال

**قزوین** – **خبرنگار فرصت امروز:** موفقیت بانک شهر در افزایش منابع و کاهش قیمت تمام شده پول تا پایان نیمه نخست سال معاون شعب و توسعه بازاریابی بانک شهر با اشاره به استراژی جدید در اجرای برنامه های این بانک گفت: افزایش منابع با کیفیت، کاهش قیمت تمام شده پول و افزایش درآمد غیرمشاع، از جمله موفقیت های بانک شهر در شش ماه نخست سال ۹۸ بوده است. به گزارش مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر، رحیم طاهری با اشاره به موفقیت های این بانک در سالجاری اظهار کرد: با تلاش مجموعه بانک شهر، در شش ماه نخست سالجاری ، در جذب و افزایش منابع با کیفیت، کاهش اقلام معوق و افزایش درآمدهای غیر مشاع، موفقیت های چشمگیری حاصل شد که به طور حتم در بهبود ساختار مالی ترازنامه بانک شهر تاثیر مثبتی خواهد داشت. طاهری، افزایش قابل توجه سهم بانک شهر از بازار نقدینگی و پولی جامعه در پایان شهریورماه را نقطه عطفی این موفقیت ها دانست و افزود: با استراژی جدید و برنامه ریزی صورت گرفته، طی نظر سنجی عمومی انجام شده، ما اکنون بانک شهر در ردیف ۵ بانک برتر سیستم بانکی کشور قرار دارد و افزایش و جذب سپرده های با کیفیت به دنبال استقبال شهروندان و تاثیر آن بر کاهش ریسک تمرکز، نشان دهنده این موضوع است. معاون شعب و توسعه بازاریابی بانک شهر در ادامه خاطر نشان کرد: کاهش قیمت تمام شده پول در پایان شش ماه نخست امسال از دیگر موضوعاتی است که گویای کارنامه موفق عملکرد این بانک طی این مدت است.

وی همچنین از ارائه بسته های متنوع تسهیلاتی به مشتریان در سالجاری خبر داد و گفت: به منظور جلب رضایت مشتریان و رفاه حال آنان،بانک شهر تسهیلات مختلفی به فعالان اقتصادی و کسب و کارهای کوچک ارائه داده است که "طرح شهپار ۱۱" با هدف حمایت از تمامی صنوف پزشکی و غیر پزشکی ، از جمله آن بوده است.

مدیر کل بیمه سلامت استان پوشهر:

### یزشکان و موسسات مجری طرح نسخه نویسی الکترونیکی در شهرستان دشتی همکاری خوب و مطلوبی دارند

**یوشهر** – **خبرنگار فرصت امروز:** دکتر پرویز رضاضی در بازدید از مراکز و موسسات طرف قرارداد مجری طرح نسخه نویسی الکترونیکی شهرستان دشتی از پزشکان و داروسازان و کارکنان مجری این طرح تقدیر کرد. مدیر کل بیمه سلامت استان پوشهر ضمن تقدیر از مجریان این طرح، روند اجرای نسخه نویسی الکترونیکی در شهرستان دشتی را بسیار مطلوب دانست و افزود: با اجرای این طرح خطای تجویز دارو کاهش و تداخل احتمالی داروهای داده شده بر طرف می شود. دکتر پرویز رضانی همچنین با بیان مزایای اجرای نسخه نویسی الکترونیکی افزود: بمنظور تشویق مجریان، نسخه نویسی، مطب ها و مؤسساتی که نسخه‌های خود را به صورت الکترونیکی تجویز و ارائه خدمت نمایند، هزینه‌های آنها در پایان ماه بدون تأخیر پرداخت می شود.

### جلسه رسیدگی به شکایات شرکت گاز استان گیلان برگزار شد

**رشت** – **زینب قلیپور:** چهارمین جلسه رسیدگی به شکایات شرکت گاز استان گیلان در سال ۹۸ به ریاست حسین اکبر مدیرعامل و اعضاء شورا برگزار شدند این جلسه مدیر عامل شرکت گاز استان گیلان با تاکید بر برنامه ریزی دقیق در خصوص دریافت هر چه سریع تر شماره تلفن همراه مشترکین جهت حذف صورتحساب کاغذی قبوض گاز، اطلاع رسانی بیشتر در خصوص نرم افزار موبایلی خدمات الکترونیک شرکت گاز استان گیلان برای مشترکین و نیز کارکنان را ضروری برشمرد.در ادامه این جلسه گزارش شکایات و درخواست های شرکت گاز در شهریور ماه ۹۸ به سمع و نظر اعضا رسانده شدند. پایان مقرر گردید واحد هماهنگی فروش در خصوص دریافت و اعتبارسنجی شماره تلفن مشترکین از راه های مختلف بپروژه توسط کنتورخوان ها و گازبانها برنامه ریزی لازم را به عمل آورد.نظرسنجی در خصوص استفاده از نرم افزار موبایلی خدمات الکترونیک شرکت گاز استان گیلان و اطلاع رسانی در خصوص نصب و استفاده از این نرم افزار برای مشترکین و کارکنان در مناسبت ها و مراسم های خاص از دیگر مصوبات این جلسه بود.

**اهواز** – **شبنم قجواند:** بازدید میدانی اصحاب رسانه از اقدامات شهرداری اهواز در مرز چنابه با حضور شهردار اهواز برگزار شد.

شهردار اهواز در مرز چنابه در جمع خبرنگاران گفت: تمهیدات لازم در بحث مشکلات احتمالی در مرز چنابه از سوی شهرداری اهواز در نظر گرفته شده است و جای نگرانی در بحث خدمت رسانی به زائران اربعین نیست. موسی شاعری با اشاره به خدمات ارائه شده از سوی شهرداری اهواز به زائران اربعین اظهار کرد: طبق روال چند سال اخیر، خدمت رسانی به زائران در مرز چنابه به عهده شهرداری اهواز است. وی در خصوص اقدامات شهرداری اهواز در مرز چنابه، افزود: از پاکسازی منطقه تا دفن بهداشتی زباله ها که چیزی حدود ۲۰ تن در روز است، توسط شهرداری اهواز صورت می گیرد. موسی شاعری تصریح کرد: سازمان انبوسرانی شهرداری اهواز نیز

، بخش عمده ای از ناوگان حمل و نقل عمومی اهواز را به این مرز منتقل کرده است تا تردد زائران تسهیل شود. شهردار اهواز گفت: اسمال در خاک عراق نیز بخشی از عملیات پاکسازی منطقه و جمع آوری زباله بر عهده شهرداری اهواز است و در این زمینه نیز اقدامات خوبی صورت گرفته است. وی با بیان اینکه امکانات رفاهی و برنامه های فرهنگی بسیار خوبی در این مرز فراهم شده است، گفت: امیدواریم شهرداری اهواز عملکرد خوبی را با همکاری شورای شهر اهواز در بحث خدمت رسانی به زائران اربعین داشته باشد. شهردار اهواز اظهار کرد: با توجه به تجربیات سال های اخیر، تمهیدات لازم در بحث کمبود ها و مشکلات احتمالی در نظر گرفته شده است اما طبیعتا در برنامه های این چنینی که حضور گسترده مردم را به دنبال دارد، ممکن است با مسایل جدید و پیش بینی نشده مواجه شویم.

وی خاطرنشان کرد: آمادگی لازم و کاملی در شهرداری اهواز وجود دارد تا زائران در مرز چنابه دچار مشکل نشوند. همچنین معاون سیاسی



اجتماعی استانداری خوزستان نیز گفت: تا ساعت ۲۴ شب گذشته بیش از ۲۵۰ هزار نفر از مرز چنابه به سمت کشور عراق حرکت کردند که این رقم در مقایسه با سال گذشته ۲/۵ برابر افزایش جمعیت را نشان می دهد. وی افزود: پنجشنبه گذشته کشور عراق با کمبود امکانات مواجه شد که این موضوع موجب بسته شدن مرز و تراکم جمعیت در مرز چنابه و شلمچه شد که با برگزاری جلساتی با هیئت عراقی و در ایران مشکل برطرف شد و تردد زائران به حالت عادی بازگشت. حسین زاهد ادامه داد: مردم ساکن در مسیر ، امکانی را از قبل برای اسکان زائران پیش بینی کرده بودند که زائران در این مکانها مستقر شده و از آنها پذیرایی بعمل آمد و خوشبختانه تاکنون مشکل خاصی وجود ندارد و همه چیز در حالت عادی است. وی ادامه داد: روز پنجشنبه بالاترین حجم حضور زائران در مرز چنابه بود که در مقایسه با سال گذشته بیش از ۳ برابر است.

معاون سیاسی و اجتماعی استانداری خوزستان گفت: با توجه به محدودیت مردم عراق با مشکلاتی نظیر افزایش کرایه تاکسی، کمبود آب و غیره مواجه بودیم که طبق هماهنگی های بعمل آمده این مشکلات

## پیام مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران به مناسبت اربعین حسینی



**ساری** –**دهقان:** اهمیت اربعین ، تدبیر الهی خاندان پیامبر (ص) برای جلودان ماندن نهضت حسینی است .

بسم الله الرحمن الرحيم
اللَّهُمَّ الرَّزْقِيُّ شَفَاعَةَ الْحُسَيْنِ يَوْمَ الْوُرُودِ وَ تَيْبٌ لِي قَدَمٌ صِدْقٌ عِنْدَكَ مَعَ الْحُسَيْنِ وَ أَصْحَابِ الْحُسَيْنِ الَّذِينَ بَدَلُوا مَهْجَمَهُمْ دُونَ الْحُسَيْنِ عَلَيْهِ السَّلَامُ خَدَّيَا شَفَاعَتِ حُسَيْنِ (ع)
( را در روز موعود (به صحرای قیامت ) روزیمان گردان و قدمهای معنوی مان را در راه خودت با حسین (ع) و یاران آن حضرت که بی دریغ جان خودشان را در راه حسین (ع) فدا کرده اند ثابت بدار .
اهمیت اربعین ، تدبیر الهی خاندان پیامبر (ص) برای جلودان ماندن

نهضت حسینی است . اهمیت اساسی اربعین در آن است که در این روز ؛ تدبیر الهی خاندان پیامبر (ص)؛ یاد نهضت حسینی برای همیشه جویانده و این کار پایه گذاری شد اگر یازمانندگان شهدا و صاحبان اصلی ، در حوادث گوناگون از قبیل شهادت حسین بن علی (ع) در عاشورا به حفظ یاد و آثار شهادت کمر بینند؛ تسلیهای بعد ؛ دستاورد شهادت استفاده زیادی می یابد ، زیرا گرمیاشت چهلمین روز شهادت آن پرچمدار بزرگ اسلام و یاران باوفایش، زنده نگه داشتن یاد و خاطره آن حضرت و پاسداری از ارزش

### آیتالله سعیدی:

## قم باید الگویی برای دیگر مکان‌ها باشد



**قم** – **خبرنگار فرصت امروز:** نماینده ولی فقیه در استان قم گفت: خدمت‌گزاران، مسئولان و مدیران برای الگوشدن شهر مقدس قم کمر همت ببندند و با تمام توان خدمت کنند به گزارش پایگاه خبری آستان مقدس حضرت معصومه سلام‌الله علیها، آیت‌الله سعید محمد سعیدی در دیدار محضرآقا قدیر، سرپرست دانشگاه علوم پزشکی قم در سخنانی بیان کرد: اختصاصاتی برای امام حسین علیه‌السلام مطرح شده که یکی از آنها اربعین است. وی افزود: اربعین وفات یا شهادت برای هیچ یک از معصومین علیهم‌السلام وارد نشده و این روز فقط به ابا عبدالله الحسین علیه‌السلام اختصاص دارد و از تعطیلات این روز همین حس که سال‌ها به مسائل مراسم اربعین حسینی باشکوه‌تر برگزار شده و بر سیل مشتقان سیدالشهدا(ع) افزوده می‌شود. نماینده ولی فقیه در استان قم ادامه داد: امام حسین علیه‌السلام بسا توجه به موقعیتی که در آن قرار گرفتند، به علت فداکاری و ایثاری که

در نشست با کارشناسان بازرسی فنی ستاد تهران مطرح شد:

## اصلاح و جایگزینی روش های جدید و شفاف در انجام کارها



**بندرعباس** – **خبرنگار فرصت امروز:** در نشست مدیر و کارکنان منطقه هرمزگان با کارشناسان بازرسی فنی ستاد تهران بر بازرسی دقیق و جایگزین شدن روش های جدید و اصلاح شیوه صدور اسناد مالی و پروله های کارهای مهندسی تاکید شد. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان، در ابتدای این جلسه مدیر منطقه ضمن خوشامدگویی به همکاران بازرسی فنی ستاد تهران از تمامی روسای واحدها خواست که در مدت حضور این تیم کارشناسی همکاری

## در بحث خدمت رسانی به زائران اربعین جای نگرانی نیست

برطرف شد. وی تصریح کرد: علیرغم تفاهم ها و توافقات صورت گرفته میان دو کشور، عبور و مرور اتومبیل های شخصی و اتوبوس ها باید مراحل قانونی را طی کنند که با هماهنگی های بعمل آمده اتوبوس های مستقر در مرز را عبور دادیم. همچنین شهردار معنوی چنابه نیز در خصوص اقدامات شهرداری اهواز در مرز چنابه گفت: براساس مأموریتی که به شهرداری اهواز ابلغ شد، کار خدمات رسانی در چند حوزه به شهرداری اهواز محول شد که سازمان اتوبوسرانی شهرداری اهواز نیز در کنار سازمان اتوبوسرانی یزد، درفول و ماهشهردر حوزه حمل و نقل کار جابه جایی زائران را انجام می دهد و در دو روز گذشته، ۲۱ دستگاه اتوبوس جهت جابه جایی زائران به عراق اعزام شدند.

محمد رستم منش افزود: همچنین کار پاکسازی منطقه به صورت روزانه در دستور کارقرار دارد و منطقه بسیار وسیعی برای دفع پسماندهای بهداشتستی آماده کردیم که کل پسماندها و زباله ها توسط شهرداری اهواز جمع آوری و در منطقه تعیین شده به صورت بهداشتی دفن می دهند. وی از دفن روزانه ۲۰ تن زباله توسط نیروهای خدمات شهری در مرز چنابه و شلمچه خبرداد و تصریح کرد:در کنار سایر فعالیت ها ، نیروهای خدماتی شهرداری اهواز روزانه عملیات رفت و روب را تا نقطه صفر مرزی نقاط چشمه های بهداشتی و جمع آوری زباله را با انجام می دهند. رستم منش ادامه داد: در حوزه فرهنگی هم یک موبک توسط شهرداری اهواز برپا شده که در آن کارهای متفاوتی انجام می دهند. اداره کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری اهواز نیز مانند هر سال بسیار محکم و پویا در حال فعالیت است.ضمن اینکه برخی کارهای مقدماتی را قبل از عملیات اربعین برای تهیه اقلام، پوشش داده و همچنین کار نصب بنرها را در طول مسیر انجام می دهند.

## پیام مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران به مناسبت اربعین حسینی

حسین بن علی علیه السلام است . حرکت امام حسین علیه السلام برای اقامه حق و عدل بود، تمل آثر و گفتار آن بزرگوار و نیز گفتاری که درباره آن حضرت از آیات و احادیث نقل شده است این مطلب را روشن می کند که هدف؛ اقامه حق و عدل و دین خدا و ایجاد حاکمیت شریعت و برهم زدن بنیان ظلم و جور و طغیان بوده است. رمز زنده ماندن واقعه تاریخی عاشورا نیز مجاهدت و تبیین و افشاسازی زینب کبری (س) و امام سجاد (ع) بود) یاد اگر زینب کبری (س) و امام سجاد (ع) در آن روزهای اسارت چه در همان عصر عاشورا در کربلا و چه در روزهای بعد در راه شام و کوفه و خود هشتم شمام و بعد از آن در زیارت کربلا و عزیمت به مدینه و در طول سلهای متمادی که این بزگواران زنده ماندند مجاهدات و تبیین و افشاسازی نکرده بودند و حقیقت فلسفه عاشورا و هدف حسین بن علی و ظلم دشمن را بیان نمیکردند؛ واقعه عاشورا تا امروز ؛ جوشان و زنده و مشتعل نمی ماند اینجانب ضمن تسلیت و تعزیت اربعین حضرت اباعبدالله الحسین (ع) سالار و سرور شهیدان کربلا و ۲۷ تن از یاران باوفایش به پیشگاه حضرت ولیعصر (عج) ، مقام معظم رهبری و مردم ولایت مدار استان مازندران و همکاران عزیز، امیدوارم همواره از رهروان راستین آن حضرت در تمام ابعاد زندگی شخصی و خانوادگی و اداری و اجتماع باشیم.

وی گفت: در همین راستا ویژگی‌هایی نیز برای برخی مکان‌ها قرار داده شده که نمونه آن کربلاست و شهر قم نیز معروف به حرم اهل‌بیت(ع) شده است که طی مدتی مردم و مسئولان خدمت در این شهر را قدر بدانند چون قابل مقایسه با خدمت در هر مکانی نیست.

تولیت آستان مقدس حضرت فاطمه معصومه سلام‌الله علیها با بیان این‌که حساسیت‌هایی روی قم وجود دارد و این نه از باب جفا دانستن قم از دیگر شهرها است؛ بلکه الگوشدن این شهر برای دیگر مکان‌ها مدنظر است وی همه خدمت‌گزاران به اهل‌بیت(ع) را دارای جایگاهی ارزشمند نزد خداوند دانست و بیان کرد: خدمت‌گزاران، مسئولان و مدیران برای الگوشدن شهر مقدس قم باید کمر همت ببندند و با تمام توان خدمت کنند. آیتالله سعیدی در پایان افزود: امیدواریم دایره خدمت گسترده شود و بتوانیم خدمت خوبی به اهل‌بیت(ع) داشته باشیم

لازم را داشته باشند. در ادامه مهدی لسانی در صحبت های کوتاهی گفت: هدف از حضور گروه های بازرسی فنی در مناطق، کنترل، بررسی و اصلاح روش ها است و در صورتی که احتمالاً کاری به صورت نادرست در حال انجام باشد (هکتر درست آن فوراً جایگزین می شود) در ادامه تعدادی از روسای واحدهای شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان نظرات و دیدگاه های خود را با کارشناسان بازرسی فنی مطرح کرد.

## شهردار اندیشه: حفظ کیفیت و سرعت در اجرا، دو اصل شهرداری در فعالیت های خود است

است که به همین منظور در هر زمان و هر زمینه ای سعی داریم این مهم محقق گردد. کابوایی گفت: پروژه های خوبی در دست اجرا داریم که با تکمیل آنها، شاهد تحول خوبی در اکثر بخش‌های زیست شهری و زندگی ایده آل در اندیشه خواهیم بود. پروزه های ورزشی و گردشگری فاختری در دست کار داریم که با پایان یافتن آنها اندیشه و حتی شهرستان شهپار را امکانات متنوع و کامل آنها بهره مند خواهند شد

## ظرفیت پالایش نفت خام پالایشگاه شازند به ۲۵۰ هزار بشکه در روز رسید

که این مسئله دستاورد بسیار مهمی است، همچنین طرح ارتقاء کیفیت محصولات این مجموعه از سال ۱۳۸۵ ارائه شده و اصلی‌ترین هدف این طرح تولید حداکثری بزنین، کاهش میزان نفت کوره و افزایش میزان ارزش افزوده است. مدیرعامل شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شازند تصریح کرد: این مجموعه علی‌رغم اعمال تحریم‌های ناعادلانه توانست با اتکا بر توان مهندسان داخلی طرح مذکور را با موفقیت اجرایی کند و در بهمن ماه سال ۱۳۹۱ هزاران ساعت کار مداوم برای جوانان این استان ایجاد کرد. امین ادامه داد: اجرائی شدن این طرح در استان مرکزی قدمی استوار در مسیر ایجاد توسعه پایدار محسوب می‌شود و

**اراک** – **مینو رستمی:** مدیرعامل شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شازند گفت: ظرفیت پالایش نفت خام پالایشگاه شازند به ۲۵۰ هزار بشکه در روز رسید علی‌رضا امین در حاشیه اجلاسبه دباقدن مدیرعامل با اشاره به تولیدات مجموعه شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) اظهار داشت: شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شهرستان شازند با ظرفیت پالایشی ۲۵۰ هزار بشکه نفت خام در روز مدرن‌ترین پالایشگاه نفتی کشور و یکی از پالایشگاههای بروز خاورمیانه محسوب می‌شود. وی افزود: محصولات تولیدی این مجموعه به لحاظ مشخصات کیفی با استانداردهای یورو ۴ اروپا برابری می‌کنند

معاون وزیر اقتصاد اعلام کرد

# اسامی ۵ دستگاه کم کار و بی توجه به بهبود فضای کسب و کار



معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه برخی دستگاهها در صدور مجوزهای الکترونیکی کم کار بوده‌اند، گفت وزارت بهداشت و علوم، سازمان برنامه، سازمان اداری و شهرداری‌ها از جمله این نهادها بوده‌اند.

به گزارش خبرنگار مهر، محمدعلی دهقان‌دهنوی در نشست خبری با بیان اینکه سال ۹۷ یکی از سخت‌ترین سال‌ها برای کشور به شمار می‌رفت که عمده دلیل آن مباحث تحریمی و شرایط سخت اقتصادی بود، اظهار داشت: طبیعتاً این شرایط سخت اقتصادی بر تولیدکنندگان و کسانی که رونق تولید را رقم می‌زنند نیز اثر گذاشت به طوری که جایگاه رقابت‌پذیری ایران در بین ۱۴۱ کشور جهان از ۸۹ به ۹۹ تنزل پیدا کرد.

معاون امور اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی افزود: متأسفانه شاخص‌ها و داده‌های برخی از دستگاه‌های متولی در امر فضای کسب و کار مورد تأیید بانک جهانی قرار نگرفت و همین امر در سال ۹۷ شرایط سختی را برای مان رقم زد. وی با بیان اینکه خبرهای خوب و امیدبخشی از بخش تولید به گوش می‌رسد، گفت: اتاق بازرگانی طی چند سال گذشته آماری را تحت عنوان شاخص فضای کسب و کار منتشر می‌کند؛ درجه‌بندی این گزارش در ۱۰ رتبه مشخص شده است که هر چقدر به عدد ۱۰ نزدیک می‌شود وضع وخیم‌تر می‌شود. در این گزارش آمده است که شاخص فعالیت کسب و کار در کشور در سال ۹۶ برابر رتبه ۵،۶، بهار ۹۷ برابر رتبه ۶،۱۵، تابستان ۹۷ برابر رتبه ۶،۴، پاییز ۹۷ برابر رتبه ۶،۴۸، زمستان سال ۹۷ برابر رتبه ۶،۲۷ بوده است. آمار نشان‌دهنده شرایط بد اقتصادی در سال گذشته است.

دهقان دهنوی تصریح کرد: اما این ارقام در سال ۹۸ بهبود پیدا کرد به طوری که در بهار ۹۸ این رقم به ۶،۱۷ و در تابستان به رتبه ۶،۰۷ رسید.

## ضعف همکاری برخی دستگاهها در سهولت استعلام و صدور الکترونیکی مجوزها

معاون وزیر اقتصاد از ضعف همکاری برخی دستگاهها در سهولت استعلام و صدور مجوزهای الکترونیکی خبر داد و گفت: برخی نهادها اگر صدور پروانه‌ها و استعلام‌های خود را در سامانه سام پایه‌گذاری کنند قطعاً شفافیت حکمفرما می‌شود.

وی ادامه داد: وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، سازمان برنامه و بودجه کشور، شهرداری‌های کل کشور و سازمان اداری و امور استخدامی از جمله دستگاه‌هایی هستند که در پایه‌گذاری اطلاعات ضعف دارند.

وی در ادامه به صدور کد «یکتا» برای صدور مجوزها در آینده خبر داد و گفت: به شکل مستمر به دنبال بهبود فضای کسب و کار هستیم؛ تاکنون یک میلیون و ۲۰۰ هزار استعلام در سامانه ملی «مجوزهای کسب و کار»، درج و ۲۶۹ هزار درخواست مجوز شده که ۱۱۱ هزار مورد صادر شده است.

دهقان دهنوی با بیان اینکه برای اقدام ضربتی برای بهبود فضای کسب و کار در دستور کار قرار گرفته است، اظهار داشت: با توجه به اینکه گمرک و سازمان امور مالیاتی، محل مراجعات بسیار زیادی از سوی مردم است، با استقرار تیمی در این دو بخش، مشکلات مردم را بررسی و جمع‌بندی را در

قالب دو دستور وزیر امور اقتصادی و دارایی به رؤسای این دو سازمان ابلاغ کردیم.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد با اشاره به اینکه مهلت اجرای این دو بخشنامه ۹۰ روز است، افزود: اولین اقدام در سازمان مالیاتی، بهبود در فرآیند ثبت‌نام مؤدیان بود. همچنین سازمان امور مالیاتی باید در بازرسی‌ها، به اطلاعات موجود استناد کند.

وی ادامه داد: اقدام بعدی، اجرای ماده ۱۸۶ قانون مالیات‌های مستقیم بود که در ادارات مختلف، رویه‌های گوناگونی داشت؛ از این رو قرار شد تملی بخشنامه‌ها در قالب یک شیوه‌نامه واحد ابلاغ شود که البته سازمان امور مالیاتی هنوز این شیوه‌نامه را ارائه نکرده است.

دهقان دهنوی گفت: اقدام دیگر مربوط به ابلاغ بدهی و پرداخت قسطی مالیات بود که این مسئله در استان قم و اداره غرب تهران در حال انجام است. همچنین آسان‌سازی مفاصحا حساب مالیاتی باید به مدت ۴۸ ساعت صورت می‌گرفت که این اقدام انجام شده است بنابراین گواهی ثبت‌نام ارزش افزوده دائمی شده و دیگر نیاز به مراجعات بعدی نیست.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد بیان کرد: مورد بعدی، تنقیح قوانین بود که تاکنون ۱۶۹۹ قانون از مجموع ۱۹۹۲ قانون بررسی شده است.

## ۵ تکلیف گمرک برای سهولت در فرآیندهای کسب و کار

وی به وظایف گمرک اشاره کرد و گفت: در بخش گمرک خواستار اجرای ۵ اقدام در فرآیندهای کسب و کار بودیم که اولین مورد مربوط به تسهیل شرایط ثبت اظهارنامه‌ها بود که برای انجام این اقدام تنها ۱۲ روز مهلت باقی مانده است.

دهقان دهنوی ادامه داد: مورد بعدی، سهولت در ارزش‌گذاری کالاهای اساسی بود که ۴۲ روز زمان برای اجرا دارد.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد افزود: در این میان، پذیرش انبارهای اختصاصی تا ۵ کیلومتر و شفافیت در اعلام نرخ‌های انبارداری، موارد دیگری بود که انجام شده است.

وی با اشاره به تسهیل شرایط برای کسب و کارهای کوچک گفت: تاکنون ۲۶۷ شرکت متوسط و کوچک شناسایی شده که امور گمرکی آنها با سهولت بیشتری انجام خواهد شد؛ برای این امر ۴۲ روز دیگر فرصت وجود دارد. دهقان دهنوی اظهار داشت: در مکاتباتی که با رئیس‌جمهور داشتیم، خواستار تعیین ضرب‌الاجل برای بهبود محیط کسب و کار شدیم و این مهلت از سوی رئیس‌جمهور تا ۱۵ مهرماه تعیین شد که البته این مهلت به پایان رسیده است.

## تنزل رتبه ایران در شاخص ادراک فساد

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در ادامه گفت: یک پوشش تحت عنوان «بهبود محیط کسب و کار» در نظر گرفته شده که از نهادهای متولی می‌خواهیم به این پوشش بپیوندند. در گام نخست، از سازمان غذا و دارو و سازمان تأمین اجتماعی که نقاط قابل بهبود فراوانی دارند، درخواست می‌کنیم که به این پوشش بپیوندند.

وی در پاسخ به این سؤال که در شاخص فساد، جایگاه کشور چه تغییری

کرده است؟ افزود: متأسفانه در شاخص ادراک فساد، تنزل رتبه داشته‌ایم و از رتبه ۱۳۰ به ۱۳۸ سقوط کرده‌ایم البته این شاخص‌ها چندان قابل اتکا نیستند چراکه برخی ملاحظات را در کشورها در نظر نمی‌گیرند.

## بیمه‌ها باید به سامانه مجوزها متصل شوند

دهقان دهنوی درخصوص اتصال بانک‌ها و بیمه‌ها به سامانه مجوزها تصریح کرد: وظایف بانک‌ها، ارائه خدمات اعتباری به مردم است؛ از این رو این خدمت در قالب سامانه مجوزها قرار نمی‌گیرد، اما بیمه‌ها برای فعالیت و نمایندگی‌های خود، باید به این سامانه متصل باشند.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد افزود: تسهیل در ارائه تسهیلات بانکی از طریق اصلاح نظام بانکی می‌تواند در بهبود شرایط کسب و کار مؤثر باشد که در این زمینه اقدامات خوبی توسط معاونت بانک و بیمه وزارتخانه دنبال شده است.

## حذف ۶۰۰ مجوز اضافه کسب و کار

وی درخصوص فعالیت هیأت مقررات‌زدایی گفت: هیأت مقررات‌زدایی هر دو هفته، سه جلسه برگزار می‌کند و تاکنون ۶۰۰ مجوز اضافه در این هیأت حذف شده است.

دهقان دهنوی درباره رشد اقتصادی اظهار داشت: هنوز گزارش رسمی از رشد اقتصادی نیمه نخست سال دریافت نکرده‌ایم اما برخی علائم نشان می‌دهد که نسبت به سال ۹۷ رشد خوبی در بخش غیرنفتی خواهیم داشت.

## تشکیل صندوق ودیعه مسکن در حال بررسی است

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در پاسخ به سؤال خبرنگار مهر، درخصوص تشکیل صندوق ودیعه مسکن گفت: وزارت اقتصاد جندی پیش‌پیشنهادی در رابطه با تشکیل صندوق ودیعه مسکن داده بود که به سازمان برنامه و بودجه منعکس شد و هم‌اکنون در حال بررسی است.

وی در رابطه با ایراداتی که شورای فقهی بانک مرکزی به راهاندازی این صندوق وارد کرده بود، افزود: شورای فقهی بانک مرکزی در مورد عقد پیش‌بینی شده برای اعطای تسهیلات این صندوق ایراد گرفته بود اما این موضوع نمی‌تواند مشکل اساسی ایجاد کند چراکه می‌توان از عقود دیگر برای اعطای تسهیلات استفاده کرد و این موضوع ایرادی نیست که بتواند مانعی در پیشبرد کار ایجاد کند.

## فعالین کسب و کار شکایت‌های خود را در سامانه «دادور» ثبت کنند

دهقان دهنوی در پاسخ به سؤال دیگر خبرنگار مهر درخصوص راهاندازی تالار شیشه‌ای سرمایه‌گذاری استان‌ها بیان کرد: سامانه «باور» یکی از سامانه‌هایی است که بخشی از کار ارتباط مردم با صدور مجوزها را انجام می‌دهد. اگر کسی در مورد دریافت مجوز با مشکل مواجه شود، سؤال خود را در این سامانه، مطرح و راهنمایی لازم دریافت می‌کند.

به گفته وی، همچنین سامانه‌ای تحت عنوان سامانه «دادور» راهاندازی شده که شکایت‌ها در مورد صدور مجوزها را پیگیری می‌کند. طبق قانون اگر کسی در این سامانه شکایت کند، استاندار یا بالاترین مقام استانی موظف به پاسخگویی ظرف حداکثر هفت روز هستند.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد ادامه داد: فعالین کسب و کار بدانند اگر در

این سامانه شکایت کرده‌اند، حتماً رسیدگی خواهد شد چراکه ما در وزارتخانه عملکرد استان‌ها را پایش و گزارش را به مقامات عالی‌رتبه از جمله وزیر کشور و رئیس‌جمهور اعلام می‌کنیم. دهقان دهنوی تصریح کرد: گام سوم، تالار شیشه‌ای سرمایه‌گذاری استان‌ها است که فضایی را برای مباحثه درخصوص کسب و کار بین فعالان اقتصادی و نمایندگان دستگاه‌های مختلف فراهم می‌کند. وی افزود: ما منتظر هستیم که سامانه‌های «دادور» و «باور» به اندازه کافی شناخته شوند و سپس تالار شیشه‌ای را به شکل رسمی راهاندازی کنیم؛ هم‌اکنون این تالار به شکل پایلوت فعالیت دارد.

## استفاده از ارز دیجیتال در شبکه پرداخت‌های داخلی ممنوع است

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در پاسخ به سؤالی در رابطه با ارزهای دیجیتال اظهار داشت: در حوزه ارزهای دیجیتال دو مقوله داریم؛ یکی بحث ماینینگ است که فرد دستگاه می‌آورد و اقدام به معدن‌کاوی می‌کند و ارز را به دست می‌آورد. این فعالیت به مثابه صنعت است و ملاحظات خود را دارد. کسی مخالفتی با تولید ارز دیجیتال ندارد.

دهقان دهنوی افزود: اگر کسی بخواهد از طریق ماینینگ یا خرید، از ارز دیجیتال خود در شبکه پرداخت‌های کشور استفاده کند، با ممنوعیت مواجه خواهد شد چراکه این موضوع مرتبط با سیاست‌گذاری پولی کشور است. با توجه به اینکه بانک مرکزی هنوز به الگوی مشخصی نرسیده، این ممنوعیت همچنان پایدار است. وی به مبارزه با پولشویی اشاره کرد و گفت: وزارت امور اقتصادی و دارایی متولی مبارزه با پولشویی است و باید در این مرکز به صورت کلی، شرایطی که در قالب ارزهای دیجیتال مطرح می‌شود، مورد بررسی قرار گیرد. در رابطه با ارزهای دیجیتال باید با دقت اقدام شود چراکه این صنعت ماهیتی پویا دارد. وزارت اقتصاد آمادگی شنیدن صحبت‌های فعالان این حوزه را دارد و در صورت نیاز، حمایت خواهد کرد.

## در کشور همه چیز علیه استارت‌آپ‌ها است

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در پاسخ به سؤالی مبنی بر اینکه چرا به وضعیت استارت‌آپ‌ها رسیدگی نمی‌شود؟ گفت: متأسفانه در کشور ما همه چیز بر علیه استارت‌آپ‌ها به عنوان بنگاه‌های کوچک است.

وی بیان کرد: باید قوانین مشخصی تحت عنوان «قوانین کسب و کارهای کوچک» داشته باشیم و مباحثی همچون مالیات، قوانین کار و تأمین اجتماعی این کسب و کارها را جداگانه، بررسی و شرایط آسان و عادلانه‌ای را برقرار کنیم. دهقان دهنوی همچنین درباره برنامه «رونق تولید» وزارت اقتصاد گفت: روز گذشته پیش‌نویس برنامه «رونق تولید» تهیه شد و امیدواریم بتوانیم هر چه زودتر برنامه‌های خود را در این حوزه آغاز کنیم.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در رابطه با اینکه تاکنون چه اقدامات ویژه‌ای برای حذف مجوزها انجام شده است، اظهار داشت: رویکرد ما در وزارت اقتصاد، حذف مجوزها نیست بلکه ما به دنبال تسهیل مجوزها هستیم.

وی خاطرنشان کرد: اگر دستگاہی با ما در حوزه بهبود فضای کسب و کار تعامل نکند، ما اعلام می‌کنیم که فعالین کسب و کار، دیگر نیازی به گرفتن مجوز مربوطه نخواهند داشت.





برندسازی براساس الگوی فیلم جوکر

**فیلم جوکر چه تغییراتی در حوزه کسب و کار ایجاد کرده است؟**

<div><div><span><span> </span> <span> </span></span></div><div><div>به قلم: اسکات گودسن موسس ومدیرعامل موسسه StrawberryFrog</div></div></div>
ترجمه:علی آل علی

حوزه هنر همیشه تاثیر انکارناپذیری بر روی صنعت تبلیغات و برندسازی داشته است. از دهه‌ها قبل استفاده از بازیگران فیلم‌های مشهور یا بازآفرینی صحنه‌هایی از آنها مورد توجه طراح‌های تبلیغاتی قرار داشته است. این امر با هدف جلب نظر سریع مخاطب صورت می‌گرفت. نکته جالب اینکه در طول سال‌های اخیر این شیوه به طور متفاوتی مورد استفاده برندها قرار گرفته است. در حقیقت دیگر الگوی سنتی تبلیغات با استفاده از آثار هنری، در اینجا فیلم، رو به افول گذاشته است. به این ترتیب بررسی تغییرات ایجادشده و نحوه واکنش مناسب ما به این امر ضروری خواهد بود.

من پس از چند روز درگیری و مشغله کاری فراوان در نهایت هفته پیش به سراغ تماشای فیلم جوکر رفتم. این فیلم از زمان شروع به ساخت درگیر شایعات بسیار زیادی بود. بسیاری از علاقه‌مندان به سینما و هنر هفتم از مدت‌ها قبل انتظار اکران رسمی آن را داشتند. در نهایت همین ماه انتظار طرفداران این دسته از فیلم‌ها به پایان رسید. نکته مهم درخصوص این فیلم اخطار بسیاری از انجمن‌های سینمایی و منتقدان نسبت به رواج خشونت در جامعه براساس الگوی جوکر در این فیلم بود. در برخی از ایالت‌های آمریکا فیلم موردنظر با محدودیت سنی اکران شده است. به همین خاطر در اینجا با الگویی متفاوت از فیلم‌های سری جوکر مواجه هستیم. به ویژه اینکه شخصیت مثبت داستان، یعنی بتمن نیز در این فیلم حضور ندارد. سراسر فیلم به بررسی تضادهای میان افسرد ثروتمند و کمتر بهره‌مند از مزایای مادی می‌پردازد. به این ترتیب احتمال تاثیرگذاری آن بر روی جنبش‌های مدنی و حتی تندرو در ایالات متحده و سایر نقاط جهان زیادی است.

داستان فیلم جوکر بسیار ساده و در عین حال تاثیرگذار است. این فیلم ماجرای فردی جدا افتاده با جامعه را بیان می‌کند. جوکر داستان ما احساس عدم تعلق و ناتوانی در زمینه رشد و پیشرفت شغلی در جامعه را دارد. به این ترتیب به سوی مبارزه با عوامل ناکامی‌اش سوق پیدا می‌کند. در این بین شمار هر چه بیشتری از افراد با وی همدست می‌شوند. به این ترتیب جنبشی بزرگ و غیرقابل کنترل پدید می‌آید. پس از نمایش این فیلم در سراسر جهان بسیاری از افراد و به ویژه اندیشمندان از موج «جنبش جوکری» در جهان صحبت کرده‌اند. این امر به خوبی تاثیرگذاری و هماهنگی فیلم جوکر با شرایط جامعه امروزی در بسیاری از نقاط جهان را بیان می‌کند.

امروزه اغلب ما در دنیای پر از جنبش‌های مختلف زندگی می‌کنیم. جنبش‌های موجود در هنگ کنگ، مونترئال، نیویورک، استرالیا و ژاپن فقط بخش کوچکی از این ماجرای بزرگ محسوب می‌شود. هنر دست‌اندرکاران فیلم جوکر به تصویر کشیدن مطلوب این الگوست. به این ترتیب مخاطب احساس همذات پنداری عمیقی با فیلم موردنظر خواهد کرد.

بدون تردید صحبت طولانی در مورد فیلم جوکر در مقاله‌ای که مربوط به تاثیر این فیلم بر روی دنیای برندسازی است، عجیب به نظر می‌رسد. هدف من از این بحث روشن ساختن محور کلی فیلم بود. وقتی ما از جنبش جوکر در فیلم موردنظر بحث می‌کنیم، باید طرف مقابل این جنبش را نیز مدنظر داشته باشیم. اغلب کسب و کارها در دسته‌بندی دشمنان جنبش موردنظر جای می‌گیرند. به این ترتیب در صورت رواج این الگو برند ما با مشکلات زیادی مواجه خواهد شد. به عنوان یک کارآفرین و صاحب برند تامل درباره تاثیر چنین جنبش‌هایی بر روی شیوه فعالیت برند ما کاملا منطقی خواهد بود. ما نباید هرگز اجازه توقف فرآیند رو به رشد برندمان را بدهیم. توقف فرآیند رشد برند به زودی بدل به عقب‌رفت و بازگشت به نقطه‌های قبلی کسب و کار می‌شود. به این ترتیب در عمل ما نیازمند بازاندیشی در مورد شیوه‌های برندسازی و مدیریت برندمان هستیم. بی‌شک اوضاع کسب و کار در بسیاری از کشورهای جهان ناآرام استبخش مهمی از این ناآرامی‌ها به صورت همگانی در دنیای کسب و کار دنبال می‌شود، بنابراین تلاش برای کناره گرفتن از چنین روندهایی به هیچ جایی نخواهد رسید. در عوض ما باید مسئولیت‌مان در شرایط کنونی بازار را بپذیریم. تلاش برای تغییر الگوی کسب و کار یکی از همین پیش‌نیازهای عرصه پذیرش مسئولیت محسوب می‌شود.

در طول سال‌های اخیر برخی از عناصر مشخص در فرهنگ‌های مختلف تغییر کرده است. این امر موجب تغییر نوع نگاه به حوزه کسب و کار نیز شده است. به ویژه پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ بسیاری از برندها با چالش کسب اعتماد مشتریان مواجه شده‌اند. این امر تغییر در ساز و کارهای فعالیت هر برند را ایجاب می‌کند. به این ترتیب الگوی برندسازی و تعامل با مشتریان دستخوش تغییر بنیادی شده است. به عنوان یک نتیجه‌نهایی، توسعه روزافزون اینترنت را نیز نباید از نظر دور داشت. اکنون به لطف فناوری اینترنت مردم از اتفاقات سراسر جهان در کمترین زمان ممکن خبردار می‌شوند. به این ترتیب با نگاهی انتقادی‌تر به فعالیت شرکت‌ها نگاه می‌کنند. بی‌تردید تعامل با مشتریان دارای سطح بالایی از آگاهی اجتماعی بسیار دشوار خواهد بود. به همین خاطر باید با احترام و اطلاعات بیشتر به سراغ تعامل با آنها برویم. در غیر این صورت عرصه برای فعالیت برند ما تنگ خواهد شد. برندهای بزرگ به خوبی ضرورت این تغییر را حس کرده‌اند. به این ترتیب الگوی تعامل آنها با مشتریان به شیوه نزدیک‌تری دنبال می‌شود. تا پیش از این هرگز برندها تلاش برای نزدیکی بیش از حد به مشتریان نداشتند، با این حال اکنون نزدیکی به مشتریان بدل به اصلی ضروری شده است. با این حساب برندهای معتبر و جویای موفقیت چگونه باید به تغییرات آتی واکنش نشان دهند؟ اجازه دهید به برخی از پرسش‌های اساسی برای هر برندی اشاره کنیم. نخستین پرسش در مورد دلیل اصلی عدم رضایت ما از وضعیت کسب و کار است. به راستی چه چیزی در حوزه کاری ما تغییر کرده است؟ این تغییر چگونه کسب و کار ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد؟ پاسخگویی به این پرسش‌ها نقش مهمی در پیشبرد اهداف‌مان خواهد داشت. برنامه‌ریزی برای تغییر شیوه برندسازی شرکت‌مان بدون توجه به این اصل امکانپذیر نخواهد بود. گام بعدی شناسایی دلیل خشم و بی‌اعتمادی مشتریان است. این امر به طور کامل در حوزه وظایف تیم تحقیقات و توسعه خواهد بود. به این ترتیب از پیگیری شیوه‌های برندسازی مطابق اصول مورد نفرت مشتریان جلوگیری به عمل خواهد آمد.

در نهایت نیز باید به شیوه‌های مناسب برای کسب مجدد اعتماد مشتریان فکر کرد. این امر مهم‌ترین نقش را دارد. بدون تفکر پیرامون این حوزه امکان موفقیت وجود نخواهد داشت. تمام تصمیمات تازه برند ما باید براساس این الگوی تازه صورت گیرد. به این ترتیب ما موفق به نمایش جلوه‌ای تازه از برندمان به مخاطب خواهیم شد.

منبع: marketingdive

# فرصت امروز

**روزنامه مدیریتی - اقتصادی**

**| چهارشنبه | ۲۴ مهر ۱۳۹۸ | شماره ۱۴۱۴ | صفحه ۱۶ |**

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی

**چاپ:** هنر سرزمین سبز

**دفتر مرکزی:**میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

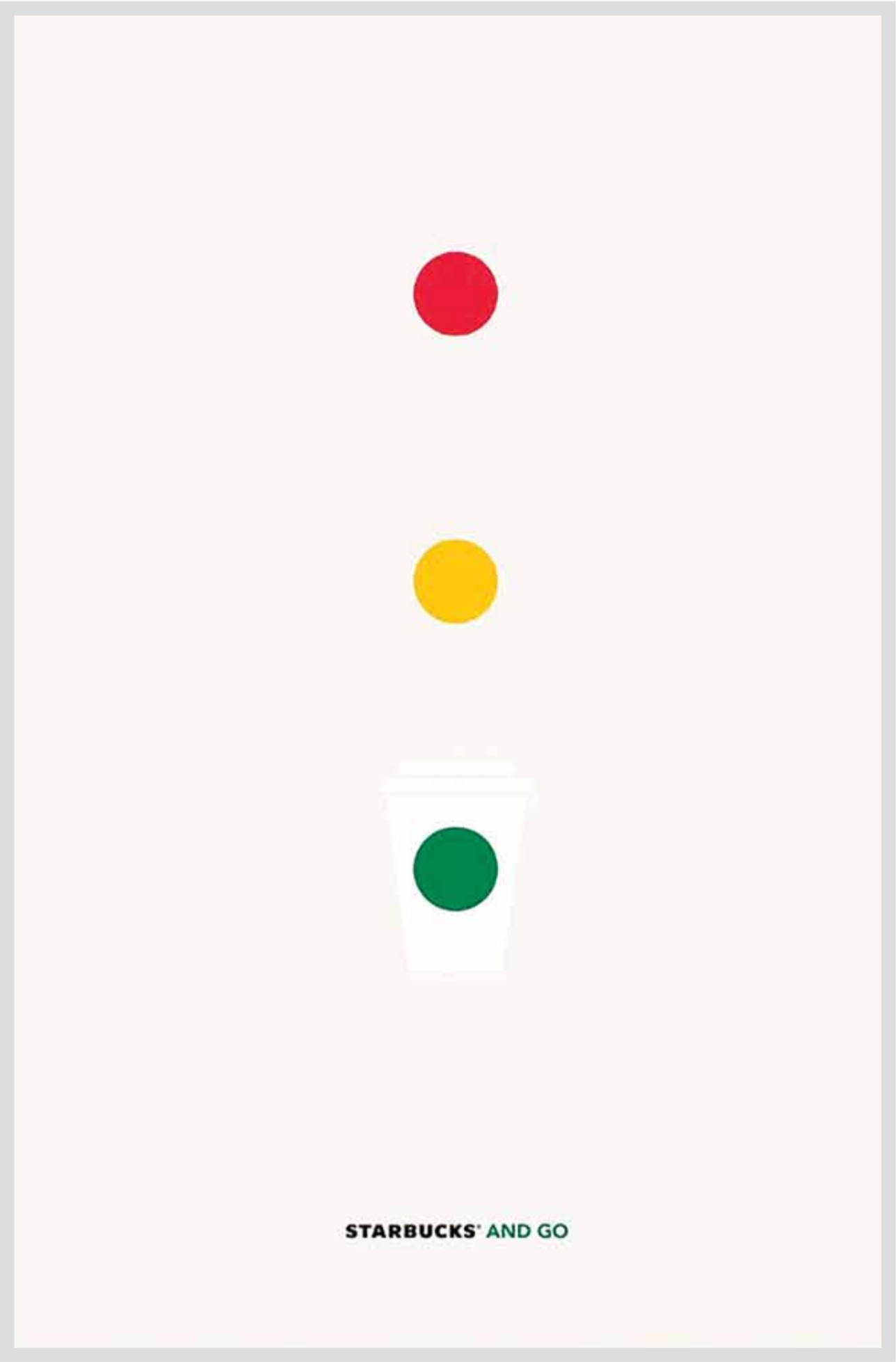
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

**آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:** WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



## قدرت جملات فریبنده در فروش محصولات

باکیفیت بودند با شنیدن کلمه رایگان یا مجانی، محصولی که کیفیت آن پایین‌تر است اما رایگان می‌باشد را انتخاب می‌کنند. محققان سعی کرده‌اند سازوکار روانی این جملات و کلمات را در خریداران و مشتریان کشف کنند. آنها به این نتیجه رسیده‌اند که استفاده از کلمات رایگان و مجانی می‌تواند بار عاطفی و روانی زیادی برای مشتریان داشته باشد. بنابراین، فروشنده‌ها اگر از مشاوره یک بازاریاب نیز استفاده نکرده باشند در اثر تجربه خود به این نتیجه رسیده‌اند که چقدر مردم نسبت به این کلمات واکنش نشان می‌دهند و همین موجب شده است که از این کلمات و جملات در تبلیغ خود و بازاریابی استفاده کنند.

از نظر مشاوره بازاریابی، در واقع آنها با رایگان کردن محصولات خود هیچ ضرری نمی‌کنند. آنها فقط نحوه فروش و قیمت‌های خود را متفاوت کرده‌اند ولی مشتریان فکر می‌کنند که با این انتخاب، سود زیادی به دست خواهند آورد. آنها قیمت‌های خود را بالا می‌برند ولی در عوض یک محصول را در کنار آن به رایگان به مشتریان می‌دهند. به عنوان مثال، رب گوجه فرهنگی که هر قوطی آن ۵۰۰۰ هزار تومن بود را در فروشگاه‌هایی که از تبلیغ یکی یخر و دیگری را رایگان ببرد به قیمت ۱۰۰۰۰ هزار تومان می‌فروختند و در کنار آن یک قوطی دیگر به رایگان به مشتریان می‌دادند.

در واقع آنها هیچ ضرری نکرده بودند و در عین حال، محصول دوم نیز به صورت رایگان به مشتریان داده نشده بود بلکه ارزش واقعی قوطی اول را دو برابر کرده بودند، اما همین تبلیغ موجب فروش چند برابری فروشنده‌ها شد بود.

برخی از فروشگاه‌ها مانند فروشگاه‌های «افق» یا «جانوب» ما شاهد چنین جملات ترغیب‌کننده بودیم. به عنوان مثال آنها تبلیغ می‌کردند که اگر مشتریان یک رب گوجه فرنگی خرید کنند دومی به صورت رایگان به آنها داده خواهد شد. همین شد که مشتریان زیادی برای خرید محصولات آنها به فروشگاه‌های‌شان مراجعه کردند. همچنین در برخی از محصولات پوشاک نیز ما سال‌هاست که چنین تبلیغاتی را شاهد هستیم به عنوان مثال «با خرید یک کت و شلوار، یک پیراهن نیز هدیه بگیرید»، اما سساز و کار فروشندگی یا بازاریابی در این دسته از تبلیغات چیست؟ به نظر شما مشتریان واقعا با این خریده‌ها سود خواهند کرد یا سود اصلی برای فروشنده‌هاست؟

یک جمله قدیمی است که می‌گوید «هیچ ارزانی بی‌علت نیست»، هر فروشنده‌ای بدون اینکه سودی به دست بیاورد، محصول خود را با قیمت پایین به فروش نمی‌رساند.

این جمله با این تجربه که مردم همیشه به دنبال خرید محصولات باکیفیت هستند تناقض دارد. زیرا تجربیات مختلف نشان داده است که مشتریان، محصولی را ترجیح می‌دهند که از کیفیت بالاتری برخوردار است و در حالت عادی، بین محصولی که کیفیت پایین‌تر و به نسبت، قیمت پایین‌تری نیز دارد و محصولی که کیفیت بالاتر و قیمت بالاتری نیز دارد، مشتریان ترجیح می‌دهند محصول دوم را خریداری کنند زیرا از کیفیت آن مطمئن هستند، اما کلمه «مجانی» یا «رایگان» کاملا این معادله را بر هم می‌زند و افرادی که همیشه به دنبال خرید محصول

قدرت جملات و کلمات در فروش یک محصولی را نمی‌توانیم نادیده بگیریم. هر روز با انواع جملاتی مواجه می‌شویم که به نوعی قصد ترغیب و وسوسه ما برای خریدکردن را دارند. کدام یک از این جملات معمولا برای شما وسوسه‌انگیزتر هستند؟ تحقیقات مختلف و تجربیات فروشنده‌ها نشان داده است که گاهی جملات و کلماتی می‌توانند معادل با زحمت و بازاریابی چندین فروشنده و بازاریاب باشند. استفاده استراتژیک از جملات مناسب می‌تواند میزان فروش را به یکباره به میزان چشمگیری افزایش دهد. جملات قدرت این را دارند که خریداران را ساعت‌ها در صفا نگه دارند و مشابه آن را چندین و چندین بار در تجارب مختلف دیده‌ایم. گاهی شاهد این هستیم که تعداد زیادی خریدار در صف‌های طولانی در کنار یک فروشگاه ایستاده‌اند چیزی که در آنها انگیزه خرید را افزایش داده و آنها را مجبور به خرید کرده است، چیست؟

جملاتی که به مشتریان چنین القا می‌کند که اگر این معامله را انجام دهند سود زیادی خواهند کرد و دیگر فرصت چنین معامله‌ای برای آنها پیش نخواهد آمد از قدرتمندترین جملات هستند. نمونه بارز این جملات، جملاتی هستند که پشت در فروشگاه‌ها، مغازه‌ها یا بیلبوردهای تبلیغاتی با عنوان «با یک خرید، یکی نیز رایگان ببرید» هست، ممکن است این جمله را به شکل‌های گوناگون نوشته باشند ولی منظور همه آنها این است که مشتریان می‌توانند با خرید کردن یک محصول، محصول دیگری را به صورت رایگان جایزه برند.

در چند سال گذشته نیز به ویژه در محصولات غذایی در