

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

توزیع از نیمه خردادماه آغاز می شود

## رونمایی از سکه جدید ۵۰۰ تومانی

رئیس کل بانک مرکزی از طرح جدید سکه ۵ هزار ریالی رونمایی و از توزیع آن در نیمه خردادماه، همزمان با بزرگداشت سالروز رحلت حضرت امام خمینی (ره) خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، ولی الله سیف در آیین رونمایی از سکه جدید ۵۰۰ تومانی با گرامیداشت یاد بنیانگذار کبیر جمهوری اسلامی گفت: تولید سکه و اسکناس فرصت مناسبی است که جلوه‌هایی از رهبران تأثیرگذار و بزرگان علم و اندیشه، ایام و...



## آغاز فصل مشترک همکاری وزارت راه و سازمان اوقاف در بهسازی بافت‌های ناکارآمد شهری: وزیر راه و شهرسازی: بخش مسکن در حال رشد است



جدال بانک مرکزی با تعاونی‌های غیرمجاز ادامه دارد

## کلاف سردرگم کاسپین

## مرکز پژوهش‌های مجلس سال ۱۳۹۵ را پایان سراسیمه اقتصاد ایران اعلام کرد

# پایان رکود

### بازاریابی و فروش

## اقدامات ضروری در راستای مدیریت کارآمد



### سرمقاله

## نگاهی به درد و درمان نظام بانکی ایران

احمد حاتمی بزد  
کارشناس بانکی

نرخ سود بانکی در سال جاری، با سال گذشته تفاوت چندانی نخواهد داشت. بانکها به‌ویژه بانکهای ضعیف‌تر و کوچک‌تر، با مشکل جدی در تأمین منابع مواجه شدند. این بانکها به دلیل عدم رعایت ضوابط حرفه‌ای بانکی گرفتار شدند. پول‌های مردم را گرفتند و به بخش‌هایی تسهیلات دادند که امکان بازگشت آن وجود ندارد یا اگر هم پول‌ها به بانک برگردد، به‌موقع نیست. در شرایط فعلی بانک‌ها برای اداره امورشان نیاز به تأمین منابع دارند و در این مسیر، در رقابت با بانک‌های دیگر حرکت می‌کنند و تنها رقابت مرسوم بین بانکها برای جذب منابع بیشتر، پرداخت سود بالاتر است. یکی از بانکها ۲۰ هزار میلیارد تومان بدهی دارد که به‌طور حتم...

## سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



## آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه گران جهت برگزاری مناقصه عمومی شماره ۹۶/۳۰۰/۰۲



**شرکت برق منطقه ای زنجان** در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی واگذاری عملیات اصلاح و بهینه سازی پست ۶۳/۲۰ کیلوولت اسفرورین واقع در استان قزوین به شماره ۹۶/۳۰۰/۰۲ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید. لذا کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار آگهی در سامانه ۱۳۹۶/۳/۷ می باشد. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه به مناقصه گران ارسال خواهد شد.

مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی از ساعت ۸ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۶/۳/۹ لغایت ساعت ۱۹ روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۶/۳/۱۶

مهلت دریافت پاسخ استعلام ارزیابی کیفی تا ساعت ۱۷ روز چهارشنبه ۱۳۹۶/۳/۳۱ بوده که می بایست مستندات مناقصه گران مهر و امضا و اسکن شده و در سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) بارگذاری شود.

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: شرکت برق منطقه ای زنجان به شماره تلفن ۳۳۱۴۵۳۳۸-۰۲۴

دفتر پشتیبانی و راهبری سامانه: ۲۴-۲۷۳۱۳۱۳۱

دفتر ثبت نام استان تهران: ۰۲۱-۸۵۱۹۳۷۶۸ و ۰۲۱-۸۸۹۶۹۷۳۷

دفتر ثبت نام استان زنجان: ۰۲-۲۴-۳۳۴۱۰۴۷

اطلاعات تماس ثبت نام سایر استانها، در سایت سامانه ([www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir)) بخش "پروفاایل ثبت نام / پروفاایل تأمین کننده/ مناقصه گر" موجود است.

ضمنا اطلاعات فوق در شبکه اطلاع رسانی در سایتهای ذیل موجود می باشد.

سامانه تدارکات الکترونیکی دولت [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir)

پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات: <http://iets.mporg.ir>

پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توانیر: <http://tender.tavanir.org.ir>

پایگاه اطلاع رسانی شرکت برق منطقه ای زنجان: [www.zrec.co.ir](http://www.zrec.co.ir)

## شهر رمضان مبارک

بسم الله الرحمن الرحيم

«امام خمینی زنده است تا امید زنده است؛ و تا حرکت و نشاط هست؛ و تا جهاد و مبارزه هست»  
(رهبر معظم انقلاب اسلامی)

ملت شریف و قدرشناس ایران  
امسال برای نخستین بار مراسم عظیم و شکوهمند سالروز گرامیداشت نام و یاد رهبر کبیر انقلاب اسلامی حضرت امام خمینی (سلام الله علیه) در فضایی آکنده از فیض معنویت ماه میهمانی خدا، رمضان مبارک برگزار می گردد. حضور صدها هزارتن از روزه داران مومن در آیین های بزرگداشت امام راحل در اقصی نقاط کشور و در جوار مرقد شریف آن حضرت بار دیگر صحنه هایی زیبا و خاطره انگیز از وفاداری شما مردم با وفای ایران را در پیش چشم جهانیان به نمایش خواهد گذاشت. بساط مملوست از همیشه این حقیقت را که رهبر معظم انقلاب فرمود: «مرقد حضرت امام مرکزی برای گسترش الهامات الهی و نورانیت و روح عرفانی برای مردم اهل بصیرت و معرفت خواهد بود» در عصر روز نهم ماه مبارک رمضان (۱۴ خرداد) در مراسم پرشکوه و معنوی که با حضور انبوه شما روزه داران و زائران امام در حرم مطهرش برگزار می گردد را نظاره خواهیم کرد.

امسال در غروب نهم رمضان در جوار تربت پاک شهیدان در مرقد بزرگمردی که منادی راستین ایمان و معنویت در عصر سرگردانی انسان معاصر بود ملین عاشقانه های رمضان واوای دل انگیز رزنا آتنا سمعنا منادیا بنادی للایمان در آستانه افطار این روز در جمع بی شمار پیروان حضرت روح الله نواز شکر جان و روحمان خواهد شد.

آنچه که بر اهمیت این مراسم در سال جاری افزوده است عبور موفق و افتخار انگیز شما ملت بزرگ از صحنه انتخابات سرنوشت ساز ریاست جمهوری است که با حضور خیره کننده خویش در کمال آگاهی و آرامش و امنیت، جشن جمهوری نظام اسلامی را، که ارمغان گفتمان امام خمینی است برپا کرده اید و اینک فارغ از رقابتهای طبیعی انتخابات همه یکصدا با دلهایی آکنده از امید و نشاط و ایمان، دوره ای جدید در عرصه مدیریت کشور برای سرعت بخشیدن به آنگاه پیشرفت و توسعه همه جانبه و حل مشکلات را رقم زده اید.

و آنچه که عظمت رخداد اخیر را برجسته تر می نماید درخشش کم نظیر نمایش جمهوری نظام و برگزاری انتخابات آزاد و فراگیر در ایران در شرایطی است که اکثر مناطق خاورمیانه متأسفانه دستخوش بحران ناامنی و جنگ و ترور شده و ملت‌های مظلوم آن بواسطه وجود نظامهای وابسته فاسد و ارتجاعی، از حقوق اولیه خویش محرومند و بی آنکه کمترین دخالتی در سرنوشت کشور خویش داشته باشند مظلومانه نظاره گر چپاول ثروتها و منابع خود توسط قدرتهای سلطه گر بیگانه با خیانت حاکمان منادی اسلام آمریکایی هستند.

نعمت آزادی و امنیت، و تثبیت گفتمان جمهوری و اسلام ناب محمدی (ص) در ایران عزیزمان را مدیون خون شهیدان و هدایت و جهاد طاق‌فرومای خمینی کبیر هستیم. شکرانه این نعمت عظیم، حفظ وحدت و انسجام ملی و پاسداری از آرمانهای بلند امام، و گرامیداشت یاد شهیدان است. مراسم ۱۴ خرداد بارزترین صحنه‌های این وظیفه‌مهم دینی و ملی است.

ستاد مرکزی بزرگداشت امام خمینی (ص) ضمن دعوت از عموم طبقات ملت سربلند ایران برای شرکت در مراسم بزرگداشت حضرت امام در سراسر کشور و بویژه مراسم روز ۱۴ خرداد در حرم مطهر بنیانگذار جمهوری اسلامی ایران که با حضور مسئولین عالی نظام و اعضای بیت شریف حضرت امام و سفرا و کارداران کشورهای خارجی مقیم ایران و جمع کثیری از علما و فرهیختگان و خانواده های شهدا و ایثارگران برگزار می گردد، و با اعلام آمادگی برای خدمت رسانی به زائران عزیز، برنامه این مراسم را به شرح زیر به آگاهی می رساند:

زمان: ساعت ۶ بعد از ظهر ۱۴ خرداد  
مکان: حرم مطهر حضرت امام خمینی و صحنهای مجاور  
برنامه: تلاوت آیاتی از قرآن کریم توسط قاریان ممتاز کشور؛ عزاداری توسط مجازین متعدد و سپس سخنرانی و رهنمودهای رهبر فرزانه انقلاب اسلامی حضرت آیت الله خامنه‌ای مد ظله العالی  
ضمنا در پایان مراسم، پس از اذان مغرب، پذیرایی افطار از کلیه زائران و میهمانان عزیز بعمل خواهد آمد.

ستاد مرکزی بزرگداشت امام خمینی (ص) علیه السلام  
ستاد مرکزی بزرگداشت امام خمینی (ص) علیه السلام  
امام خمینی (س)

آدرس: تهران - خ شهید باهنر - خ پاسر -  
کوچه شهید حسینی - کب - پلاک ۷۳  
تلفن: ۲۲۲۸۱۲۱۴ - شماره: ۲۲۲۸۵۹۹۹  
پست الکترونیک: news@jamaran.ir  
پرتال امام خمینی: imam-khomeini.ir  
پایگاه اطلاع رسانی: jamaran.ir





یادداشت

نگاهی به درد و درمان نظام بانکی ایران

احمد حاتم‌ی‌یزد  
کارشناس بانکی

نرخ سود بانکی در سال جاری، با سال گذشته تفاوت چندانی نخواهد داشت. بانک‌ها به‌ویژه بانک‌های ضعیف‌تر و کوچک‌تر، با مشکل جدی در تامین منابع مواجه شدند. این بانک‌ها به دلیل عدم رعایت ضوابط حرفه‌ای بانکی گرفتار شدند. پول‌های مردم را گرفتند و به بخش‌هایی تسهیلات دادند که امکان بازگشت آن وجود ندارد یا اگر هم پول‌ها به بانک برگردد، به‌موقع نیست. در شرایط فعلی بانک‌ها برای اداره امورشان نیاز به تامین منابع دارند و در این مسیر، در رقابت با بانک‌های دیگر حرکت می‌کنند و تنها رقابت مرسوم بین بانک‌ها برای جذب منابع بیشتر، پرداخت سود بالاتر است. یکی از بانک‌ها ۲۰ هزار میلیارد تومان بدهی دارد که به‌طور حتم بخش عمده‌ای از این بدهی، تسهیلاتی است که به بعضی سازمان‌ها پرداخت شده، اما بازگردانده نشده است. بانک دیگری دارم که بخش غلبه‌ای از منابع آن در پروژه‌های نیمه‌کاره قفل شده است. این بانک و مشابه آن مجبور است برای ادامه حیات با وعده سود بالا سپرده‌های مردم را جذب کند. حتی یکی از این بانک‌ها نزدیک به شروع سال جدید طرحی را با وعده سود ۲۲ تا ۲۵ درصد اجرا کرده بود و شعب این بانک در روزهای نزدیک به پایان سال شلوع شده بود. مردم با وعده سود بالا ترغیب به سپرده‌گذاری می‌شوند، این در حالی است که بانک‌هایی که مشکل کمتری دارند، وعده سود بیشتری می‌دهند. به نظر من تصمیم‌گیری بانک‌های خصوصی و دولتی در کاهش نرخ سود بانکی صادقه نیست. بانک‌ها تصمیمی را اعلام می‌کنند که قصد اجرای آن را ندارند. متأسفانه باید گفت صادقانه از تمام ارکان و بخش‌های کشور رخت‌برسته و نظام بانکی هم جزئی از آن است. قبح بی‌صدافتی از بین رفتن و بانک‌ها هم جزئی از مجموعه‌ای هستند که اعلام می‌کنند که سود را کاهش می‌دهند، اما این تصمیم را عملی نمی‌کنند. راه بانک مرکزی در مواجهه با بانک‌ها براساس این ضوابط نیست. بانک مرکزی باید بانک‌ها را وادار کند تا براساس ضوابط کمیته بال حساب‌ها و مدیریت‌شان را تنظیم کنند. بانک‌ها براساس این ضوابط نمی‌توانند بیش از ۲۰ درصد از سرمایه‌شان را به شرکتهای وام بدهند. این در حالی است که بسیاری از بانک‌ها، چه خصوصی و چه دولتی از حد مجاز در این زمینه تجاوز کردند. نظارت بانک مرکزی ضعیف بوده است و البته اختیاراتی که بانک مرکزی در مواجهه با بانک‌های منسوب به نهادهای دولتی و نظامی دارد محدود است. مجموعه حاکمیت کشور باید هرچه زودتر قانون جدیدی را که به موجب آن اختیارات بیشتری به بانک مرکزی برای نظارت در بانک‌ها می‌دهد تصویب کند. در قدم دوم، صندوق بیم‌المللی پول راه بانک مرکزی در حل مسائل بانک‌ها را روشن کرده است. صندوق بین‌المللی پول پس از بررسی وضعیت بانک‌های ایران پیشنهادهای مشخص و تعریف‌شده‌ای را در گزارش ارائه کرده است. براساس این گزارش سرمایه بانک‌ها باید افزایش داده شود. بانک‌هایی که هیچ‌وقت کار آنها درست نمی‌شود، منحل شود و بانک‌های مشکل‌دار در هم ادغام شوند. ضوابط پولشویی و کفایت سرمایه و تسهیلات به مشتریان عمده رعایت شود. این گزارش نه مختص به امسال بلکه از سال‌های پیش ارائه شده است. صندوق بین‌المللی پول اعلام کرده که در نظام بانکی ایران چیست و درمان هم کدام است. بانک مرکزی در تلاش برای اجرای این راه‌حل‌هاست، اما اختیارات قانونی آن برای اجرای این راه‌حل‌ها محدود است. دولت قوه قضاییه و قوه مقننه باید از افزایش اختیار بانک مرکزی حمایت کنند تا مهم‌ترین نهاد پولی و مالی کشور بتواند اوضاع بانک‌های ایران را سامان دهد.

منبع: سایت خبری اتاق تهران

جدال بانک مرکزی با تعاونی‌های اعتباری غیرمجاز ادامه دارد

کلاف سر در گم کاسپین

به گزارش ایسنا، دیروز همزمان با نهم خردادماه مرحله دوم ساماندهی سپرده‌گذاران تعاونی فرشتگان به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های مؤسسه اعتباری کاسپین آغاز شد. پیشتر و از ۲۸ اردیبهشت ماه مرحله اول برای مشخص کردن وضعیت سپرده‌گذاران تا سقف ۱۰ میلیون تومان این تعاونی در دستور کار قرار گرفته بود.

تعاونی فرشتگان به‌عنوان بزرگ‌ترین زیرمجموعه کاسپین، حدود ۴۵۰ هزار سپرده‌گذار دارد که از این تعداد تا ۴۰۰ هزار نفر را سپرده‌گذاران خواسته بود هوشیارانه در حفاظت از اموال و دارایی‌های خود بکوشند، اما آنچه از سالیان قبل آغاز شد این بود که بسیاری از سپرده‌گذاران به هوای سود بیشتر به سمت سرمایه‌گذاری در این موسسات روی آوردند، اما همانطور که بارها ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی نیز تأکید کرده است، هیچ بانک و مؤسسه اعتباری، بی‌دلیل اقدام به ارائه نرخ‌های سود بالا نمی‌کند. به بیان بهتر، سود بالاتر نسبت به حساب‌های زیر ۲۰ میلیون و مانده متعلق به سپرده‌های بالای ۲۰ میلیون در مجموع سپرده‌گذاران تا سقف ۲۰ میلیون می‌توانند با مراجعه به ۲۰ شعبه اصلی کاسپین که بانک مرکزی مجوز فعالیت آنها را صادر کرده است، وضعیت حساب خود را تعیین تکلیف کنند.

در حالی که آخرین اخبار حاکی از آن بود که به وجود گذشت ۱۰ روز از آغاز ساماندهی سپرده‌گذاران خرد فقط حدود ۱۳ میلیارد تومان پرداخت شده بود که در قیاس با بدهی ۵۶۰۰ میلیاردی این تعاونی که البته تمامی آن



توزیع از نیمه خردادماه آغاز می‌شود

می‌تواند به سپرده‌گذاران تعلق نداشته باشد، رقم ناچیزی خواهد بود.

این در حالی است که روز دوشنبه گروه بزرگی از سپرده‌گذاران فرشتگان مقابل بانک مرکزی تجمع و اعتراض کردند که با حواشی بسیاری نیز همراه بود. افرادی که عمدتاً از سپرده‌گذاران کلان و با ارقام چند ۱۰۰ میلیونی و حتی میلیاردری بودند که برای دریافت تمامی مبالغ خود به اضافه سود آن شعار می‌دادند. کسانی که اغلب سودهای ۳۰ تا ۳۵ درصدی دریافت کرده و در بین آنها بودند افرادی که بابت سپرده‌گذاری خود مبالغی بیش از ۳۵ میلیون تومان در ماه نیز سود دریافت می‌کردند.

در کنار درخواستی که این گروه برای دریافت کامل وجوه خود داشتند، موردی قابل توجه نیز وجود دارد. بنابر اعلام منابع رسمی در جریان ساماندهی فرشتگان، در روزهای گذشته و از زمان آغاز پرداخت مبالغ به سپرده‌گذاران خرد، این سپرده‌گذاران کلان بودند که با تحریک صاحبان مبالغ کوچک‌تر عمدتاً مانع از ورود آنها برای تعیین تکلیف حساب‌های خرد شده و این از عوامل اصلی رقم ۱۳ میلیاردی پرداخت شده به سپرده‌گذاران است.

این درحالی است که با توجه به تصمیم مشترک قوه قضاییه و بانک مرکزی قرار بر این شد در چارچوب ضوابط، ۹۰ درصد مبالغ

تخصیص یک میلیارد دلار از منابع صندوق توسعه ملی به بانک ملی ایران

عضو اول مدیریت بانک ملی ایران اعلام کرد: این بانک امسال تا سقف یک میلیارد دلار می‌تواند از منابع ارزی صندوق توسعه ملی، تسهیلات پرداخت کند.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، محمود شایان افزود: با توجه به حجم بالای درخواست‌های تسهیلاتی و محدودیت منابع داخلی بانک، به منظور فراهم‌سازی شرایط استفاده از منابع ارزی و ریالی صندوق توسعه ملی به‌عنوان منابع تکمیلی بانک، قراردادهایی با این صندوق منعقد شده است.

معاون اعتباری و نظارت بر مصارف بانک ملی ایران اظهار کرد: بر این اساس کل منابعی که امسال از طریق بانک ملی ایران می‌تواند به‌عنوان تسهیلات ارزی در اختیار متقاضیان قرار بگیرد، یک میلیارد دلار است.

وی ادامه داد: طی دو ماه نخست سال جاری رقمی معادل ۳۲۹ میلیون و ۷۱۷ هزار و ۷۷۲ دلار از این محل مصوب و به شعب بانک ابلاغ شده که حداکثر تلاش خود را برای جذب باقیمانده منابع داشته باشند.

به گفته شایان، از سوی دیگر رقمی معادل یک هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال از سوی صندوق توسعه ملی برای مصرف در بخش ریالی به بانک ملی ایران تخصیص یافته است.

نرخنامه

ریزش به وقت بهار

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۷۳۵ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۲۰۰،۰۰۰ تومان تعیین کردند که نشان دهنده کاهش قیمت دلار و همچنین ریزش قیمت انواع سکه در بازار است. هر یورو در بازار آزاد تهران ۴،۲۲۰ تومان و هر پوند نیز ۴،۸۳۶ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۶۴۲،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۶۵،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۵۱،۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۴،۰۷۱ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۴،۱۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۴،۰۷۱	▼
سکه بهار آزادی	۱،۱۷۷،۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱،۲۰۰،۰۰۰	▼
نیم سکه	۶۴۲،۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۶۵،۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۱،۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳،۷۳۵	▼
یورو اروپا	۴،۲۲۰	▼
پوند انگلیس	۴،۸۳۶	▼
درهم امارات	۱،۰۳۰	▼

باتکنامه

تخصیص یک میلیارد دلار از منابع صندوق توسعه ملی به بانک ملی ایران

عضو اول مدیریت بانک ملی ایران اعلام کرد: این بانک امسال تا سقف یک میلیارد دلار می‌تواند از منابع ارزی صندوق توسعه ملی، تسهیلات پرداخت کند.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، محمود شایان افزود: با توجه به حجم بالای درخواست‌های تسهیلاتی و محدودیت منابع داخلی بانک، به منظور فراهم‌سازی شرایط استفاده از منابع ارزی و ریالی صندوق توسعه ملی به‌عنوان منابع تکمیلی بانک، قراردادهایی با این صندوق منعقد شده است.

معاون اعتباری و نظارت بر مصارف بانک ملی ایران اظهار کرد: بر این اساس کل منابعی که امسال از طریق بانک ملی ایران می‌تواند به‌عنوان تسهیلات ارزی در اختیار متقاضیان قرار بگیرد، یک میلیارد دلار است.

وی ادامه داد: طی دو ماه نخست سال جاری رقمی معادل ۳۲۹ میلیون و ۷۱۷ هزار و ۷۷۲ دلار از این محل مصوب و به شعب بانک ابلاغ شده که حداکثر تلاش خود را برای جذب باقیمانده منابع داشته باشند.

به گفته شایان، از سوی دیگر رقمی معادل یک هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال از سوی صندوق توسعه ملی برای مصرف در بخش ریالی به بانک ملی ایران تخصیص یافته است.

وزارت راه و شهرسازی  
سازمان بنادر و دریانوردی  
اداره کل بنادر و دریانوردی، استان بوشهر

## تمدید آگهی فراخوان عمومی شناسایی و ارزیابی سرمایه گذار در زمینه احداث پایانه نفتی در منطقه ویژه اقتصادی بندر بوشهر

اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر بمنظور اجرای طرح‌های توسعه‌ای، ایجاد اشتغال و استفاده حداکثری از توان سرمایه‌گذاران داخلی به منظور تحقق شعار اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال، در نظر دارد نسبت به شناسایی و ارزیابی متقاضیانی که از توانمندی مالی، فنی و عملیاتی لازم برای سرمایه‌گذاری احداث پایانه نفتی برخوردار می‌باشند، اقدام نماید:

**مشخصات طرح**

- هدف: استحصال اراضی و احداث پایانه نفتی شامل مخازن و اسکله به ظرفیت ۳۰/۰۰۰ مترمکعب
- محل اجرا: مجتمع بندری نگین واقع در اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر
- مساحت محدوده طرح: ۵ هکتار

**توضیحات:**

- \* مدت قرارداد متناسب با حجم سرمایه‌گذاری و بررسی مدل مالی محاسبه خواهد شد.
- \* حجم سرمایه‌گذاری منطبق بر طرح فنی و عملیاتی و تعیین دقیق نرخ تاسیسات و تجهیزات پیشنهادی متقاضیان و نظر کارشناسان خبره این اداره کل تعیین خواهد شد.

**شرایط متقاضیان**

- ۱- دارا بودن توانمندی مالی و فنی جهت انجام سرمایه‌گذاری (و یا مشارکت با بانکها جهت اخذ تسهیلات).
- ۲- داشتن حسن سابقه.
- ۳- داشتن سابقه مفید در موارد مشابه.

از متقاضیان دعوت میشود حداکثر ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ درج آگهی ضمن اعلام آمادگی بصورت کتبی برای حضور در این طرح، نسبت به تحویل مستندات ذیل به آدرس: بوشهر -سزگره شهید طالقانی - بلوار بندر- اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر - امورحقوقی و قراردادهای اقدام نمایند.

**مدارک مورد نیاز**

۱. تصویر اسنادنامه، آخرین تغییرات
۲. ارائه مستندات مربوط به سرمایه‌گذاریهای انجام شده طی ۱۰ سال گذشته.
۳. ارائه مستندات مربوط به دارا بودن توان مالی و یا امکان مشارکت با بانکها برای دریافت تسهیلات و تامین منابع مالی
۴. ارائه مستندات مربوط به دارا بودن فنی و تجربه مشابه مرتبط با موضوع آگهی.
۵. ارائه طرح اولیه سرمایه‌گذاری و یا نحوه انجام سرمایه‌گذاری در طرح مورد اشاره.
۶. ارائه هرگونه مستندی که بیانگر توانایی سرمایه‌گذار برای حضور در این طرح باشد.

**توضیح:** ارائه مستندات هیچ حقی را برای ارائه دهنده ایجاد نخواهد کرد و اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر پس از ارزیابی مستندات نسبت به انتخاب سرمایه‌گذار واجد صلاحیت و مناسب برای سرمایه‌گذاری در این طرح اقدام خواهد کرد. در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره تلفن (آقای مهرگان- ۰۷۷۳۱۶۶۶۶۵۱) یا (خانم روان بد- ۰۷۷۳۱۶۶۶۶۵۲) تماس حاصل فرمائید.

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام

## فراخوان تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای مناقصه شماره ۶/۹۶/۸۳

مناقصه گذار: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام

موضوع مناقصه: لکه گیری راههای حوزه استحفاظی شهرستانهای ایلام و سیروان

آخرین مهلت تحویل اسناد مناقصه: ۱۳۹۶/۰۳/۱۳

آخرین مهلت تحویل پیشنهادات: ۱۳۹۶/۰۳/۲۳

تاریخ بازگشایی پاکت: ۱۳۹۶/۰۳/۲۴

مدت زمان اجرای کار: ۲ ماه

مبلغ تضمین: ۰،۳۸۳،۳۴۰،۱۵۱ ریال به صورت ضمانت نامه بانکی

برآورد اولیه: ۰،۶۷۸،۷۶۸،۲۶/۸ ریال بر اساس فهرست بها راهداری سال ۹۶

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. جهت ثبت نام در سامانه ستاد با شماره تماس ۱۸۷۹ ۰۹۳۴۳۱ \_ خانم نصرتی تماس حاصل فرمایید)

محل تحویل پاکت: ایلام- بلوار مدرس- اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام- واحد دبیرخانه (ضروری است ارائه پیشنهادات از طریق سامانه ستاد نیز ارسال گردد در غیر اینصورت پاکت پیشنهادی مفتوح نمیگردد)

شرکتهای حقوقی دارای صلاحیت پیمانکاری معتبر در زمینه راه و ترابری و همچنین گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاری از اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی به ترتیب با موضوع مناقصه میتوانند در این مناقصه شرکت کنند.

جهت دریافت اسناد مناقصه به سایت اینترنتی [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) و <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایید.

تلفن تماس: ۰۸۴۳۳۳۳۱۸۲۲ - ۰۸۴۳۳۳۳۱۹۵ - واحد مناقصات فاکس ۳۳۴۱۶۳۸

وزارت نیرو  
شرکت مدیریت منابع آب ایران  
شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان

## آگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی - نوبت دوم

شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان در نظر دارد ۶/۷ کیلومتر لوله فولادی به قطر ۹۰۰ میلیمتر و ضخامت ۷/۱ میلیمتر را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی یک مرحله‌ای خریداری نماید. لذا از شرکتهای دارای صلاحیت لازم دعوت می‌شود تاریخ درج این آگهی در ساعت های اداری و حداکثر تا مورخ ۹۶/۳/۱۷ ضمن اعلام آمادگی کتبی، جهت دریافت اسنادارزیابی کیفی و اسناد مناقصه به دفتر قراردادهای این شرکت به نشانی بندرعباس - بلوار امام خمینی (ره) - شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان - شماره تماس: ۰۷۶-۳۳۳۳۴۱۱۵ - مراجعه نمایند.

- ۱- حسنگام مناقصه گوار: شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان
- ۲- شرح مختصر عملیات: خرید، حمل و باراندازی ۶/۷ کیلومتر لوله فولادی به قطر ۹۰۰ میلیمتر وضخامت (۷/۱ میلیمتر
- ۳- محل اجرای پروژه استان هرمزگان - شهر بندرعباس
- ۴- مدت زمان اجرای کار: (جهت تهیه، تولید و تحویل کالای موضوع مناقصه) ۲ ماه
- ۵- برآورد هزینه اجرا کار: براساس قیمت پیشنهادی فروشنده
- ۶- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۱۸۷۷/۱ ریال(یک میلیارد و هشتصد و هفتاد و دو میلیون ریال) است که باید به صورت ضمانت نامه بانکی و یا ریزر وجه نقد به حساب ذکر شده در اسناد مناقصه، همراه با سایر اسناد مناقصه در پاکت (الف) به دستگاه مناقصه گزار تسلیم شود. مدت اعتبار تضمین فوق باید حداقل سه ماه از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادها بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت نامه های بانکی باید طبق فرم های مورد قبول در اسناد مناقصه تنظیم شود.
- ۷- تاریخ، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و اسناد مناقصه: واجدین شرایط می توانند ضمن واریز مبلغ ۱۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سیبا ۰۰۳-۵۰۰۸۵۲۰۲۱۷۵ بانک ملی شعبه بندرعباس به نام شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان از تاریخ درج این آگهی در ساعت های اداری و حداکثر تا مورخ ۹۶/۳/۱۷ نسبت به خرید و دریافت اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه از دفتر قراردادهای این شرکت اقدام نمایند.اسناد مذکور فقط به نماینده مناقصه گر با ارائه فیش واریز مبلغ اسناد و معرفی نامه معتبر شرکت با مهر و امضای مجاز و با قید موضوع مناقصه تحویل خواهد شد.
- ۸- تاریخ، مهلت و محل تحویل اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و اسناد مناقصه: مناقصه گران پس از دریافت و مطالعه اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه تا آخر وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۶/۳/۱۷ اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت ک و مهر شده به دبیرخانه محرماته اداره حراست دستگاه مناقصه گزار تحویل و رسید دریافت دارند.
- ۹- تاریخ بازگشایی پیشنهادات: پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران راس ساعت ۱۳:۳۰ مورخ ۹۶/۳/۱۷ بازگشایی خواهد شد. حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان با ارائه معرفی نامه معتبر، در جلسه افتتاح پیشنهادهای قیمت آزاد است.
- ۱۰- محل نامین اعتبار: اعتبارات عمرانی
- ۱۱- سایت های منتشر کننده آگهی: [www.hrrw.ir](http://www.hrrw.ir) و <http://iets.mporg.ir>
- ۱۲- به پیشنهادها فاقد سیرده، سیرده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و یا فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۱۳- هزینه درج آگهی ها به عهده برنده مناقصه می باشد.

**روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان**

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۳/۱۷  
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۳/۱۰

## معرفی ۲۰ کارگزار اول و آخر بورس در معاملات ۸.۳ هزار میلیاردی

دومین ماه سال ۹۶ در حالی گذشت که بالغ بر ۸۳ هزار میلیارد تومان سهم دادوستد شد و ۲۰ کارگزار با سهم حداکثر ۱۶ و حداقل ۸ صدم درصدی در رتبه‌های اول و آخر ایستادند. ارزش کل معاملات ۱۰۵ شرکت کارگزاری بورس، بالغ بر ۸۳ هزار میلیارد تومان و ناشی از دادوستد ۲۲،۴۲۶ میلیارد سهم بود. در این جایگاه‌ها، ۱۰ کارگزار اول و برتر، بیش از ۵۷ درصد از کل معاملات دومین ماه سال معادل ۴۰۷ هزار میلیارد تومان را به خود اختصاص دادند که شامل کارگزاری‌های بانک رفاه کارگران، صبا تامين، مبین سرمایه، مفید، بهگزین، بانک کشاورزی، بانک ملت، امین اوید، بانک تجارت و آگاه هستند. ۴۳ درصد باقی مانده از کل معاملات اردیبهشت ماه بورس هم توسط ۹۵ کارگزاری دیگر انجام شد و ۱۰ کارگزاری که در انتهای رتبه‌بندی قرار گرفتند در مجموع حتی نتوانستند نیم‌درصد از کل معاملات را به خود اختصاص دهند. در انتهای جدول ۱۰ شرکت کارگزاری آنتین استاک، ایران سهم، شاخص سهم، نماد شاهدان، دنیای نوین، بهین پویا، سهم پارس جهان سهم، امید سهم و برهان شهید با سهم بسیار اندک ۰.۰۳ و ۰.۰۸ درصدی، ضعیف‌ترین عملکرد را ارائه دادند.

### بورس کالا

## عرضه ۲۶۹ هزار تن محصول در تالار محصولات کشاورزی

تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی روز سه‌شنبه عرضه ۱۰۳ هزار و ۷۸۸ تن مواد پلیمری، مواد شیمیایی، قیر، گوزگرد و اسلای واکس را تجربه کرد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالا ایران در معاملات سه‌شنبه ۹ خرداد ماه میزان عرضه ۲۶۹ هزار و ۴۲۵ تن انواع محصول بود. همچنین ۲۶۱ هزار تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دوروم، ۴ هزار و ۷۵ تن شکر سفید، ۳۰ تن روغن پالم، روغن خوام آفتابگردان و روغن خام سویا و ۵۵۰ تن ذرت دان‌های در این تالار عرضه شد. تالار محصولات صنعتی و معدنی طایر معدن زرشوران بود. در معاملات دیروز آلمینیوم، ۲۰۰ تن بیلت، ۱۰۰ تن شمش سرب آلمینیوم و ۱۲ کیلوگرم شمش طلای معدن زرشوران بود. در معاملات دیروز همچنین ۲۱۳ تن رب گوجه‌فرنگی، سرخشک، پودر نارگیل، قند کله و قند خرد شده در بازار فرعی عرضه شد و تالار صادراتی نیز عرضه ۵۵ هزار تن انواع قیر و عایق رطوبتی را تجربه کرد.

### بورس انرژی

## پیوستن نیروگاه رودشور به جمع عرضه‌کنندگان مجاز بازار برق

در جریان معاملات بورس انرژی، بازار برق بورس شاهد معامله دو قرارداد معادل ۳۳۶ مگوات ساعت به ارزش ۱۲۳ میلیون ریال بود. همچنین نمادهای پارپا به متوسط قیمت ۲۷۰۰ هزار ریال بر مگوات ساعت مورد معامله قرار گرفتند. در آغاز جلسه معاملات، نمادهای بار پیک روزانه، بار پایه روزانه، میان باری روزانه و کم باری روزانه هفتم قیمت ۹۶ گمشا شنا یافتند و همچنین نمادهای بار پیک روزانه، بار پایه روزانه، میان باری روزانه و کم باری روزانه ۱۲ خرداد ۹۶ در پایان جلسه معاملاتی این روز متوقف شده و فرآیند تحویل آنها آغاز شد. رودشور نیز به جمع عرضه‌کنندگان مجاز بازار برق بورس انرژی ایران پیوست و برای نمادهای منجر به تحویل از تیرماه ۹۶ قابلیت انجام معامله در بازار برق این بورس را دارد. با احتساب این نیروگاه، در حال حاضر ۳۳ نیروگاه خصوصی ترمی، ۱ نیروگاه دولتی برقی و یک نیروگاه اتمی قابلیت عرضه و فروش برق در بازار برق بورس انرژی ایران را دارند. در مجموع ارزش معاملات بازار مشتقه بورس انرژی ایران، به ۳ میلیارد و ۱۱۱ میلیون ریال بالغ شد.

### شرکت‌ها و مجامع

## پیشنهاد افزایش سرمایه ۵۷ درصدی «ستران»

شرکت سیمان تهران پیشنهاد افزایش سرمایه یک هزار میلیارد ریالی، معادل ۵۷ درصد را به مجمع عمومی فوق‌العاده پیشنهاد داد. شرکت سیمان تهران اعلام کرده است برنانه افزایش سرمایه از مبلغ یک هزار و ۷۵۰ میلیارد ریال به ۲ هزار و ۷۵۰ میلیارد ریال دارد. افزایش سرمایه «ستران» از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی به منظور اصلاح ساختار مالی و جبران کسری نقدینگی که در تاریخ ۹ خردادماه ۱۳۹۶ به تصویب هیات‌مدیره رسیده و جهت اظهارنظر به حسابرس و بازرس قانونی ارسال شده، خواهد بود. بدیهی است انجام افزایش سرمایه یاد شده منوط به موافقت سازمان بورس و اوراق بهادار و تصویب مجمع عمومی فوق‌العاده است و در این خصوص اطلاع‌رسانی خواهد شد.

## پیش‌بینی ۴۰۶ ریالی سود هر سهم «خکاوه»

شرکت سایپا دیزل نخستین پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را با سرمایه معادل ۴ هزار و ۶۳۵ میلیارد و ۱۱۱ میلیون ریال به صورت حسابرسی نشده اعلام کرد. شرکت سایپا دیزل پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ معادل ۱۰۸ ریال زین اعلام کرده است که در مقایسه با سال مالی پیش معادل ۸۷ درصد کاهش زیان را نشان می‌دهد. یادآوری می‌شود «خکاوه» زیان خالص در سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ مبلغ ۲ هزار و ۱۳۷ میلیارد و ۵۷۳ میلیون ریال و زیان به ازای هر سهم را ۸۱۱ ریال اعلام کرده بود.

## نگاهی بر عملکرد یک ماهه «پترول»

گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان صورت وضعیت پورتفوی کل ماهه منتهی به ۳۱ اردیبهشت ماه ۱۳۹۶ را با سرمایه ۲۰ هزار میلیارد ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان در ابتدای دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ اردیبهشت ماه ۹۶ تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با پهای نام شده ۵۵ هزار و ۲۱۴ میلیارد و ۶۹۴ میلیون ریال و ارزش بازار ۸ هزار و ۶۳۸ میلیارد و ۲۶۰ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده سهام بورسی این شرکت طی دوره معادل ۱۵ میلیارد و ۴۰۶ میلیون کاهش یافت و در پایان دوره به مبلغ ۵۵ هزار و ۱۹۹ میلیارد و ۷۸۸ میلیون ریال رسید. ارزش بازار آن نیز با کاهش ۳۸۱ میلیارد و ۲۴۴ میلیون ریال، مبلغ ۸ هزار و ۲۵۷ میلیارد و ۱۶ میلیون ریال محاسبه شد.

## صعود دقایق اولیه شاخص کل دوام نیاورد

# بورس تهران در مسیر سقوط



### سیدمحمدصدرالغروی

sadrulgharavi@yahoo.com

در ابتدای معاملات چهارمین روز هفته بورس اوراق بهادار تهران شاخص کل ۱۴ واحد افزایش یافت اما بعد از ۳۰ دقیقه با افت مواجه شد و سرانجام با ۹۶ واحد کاهش در نیمه کانال ۸۰ هزار واحدی قرار گرفت. اکثریت گروه‌ها در این روز روند رو به کاهش در قیمت پایانی و قیمت آخرین معامله را تجربه کردند و قندی‌ها به جز دو نماد شاهد روند افزایشی بودند. نماد گسترش نفت و گاز پارسین با ۲۱ واحد تاثیر مثبت روی دماسنج بازار سهام سعی کرد تا نگذارد شاخص بیش از این افت کند. اما در طرف مقابل نماد پالایش نفت بندرعباس با ۱۶ واحد تاثیر منفی در نماگر بازار سهام بیشترین فشار را برای افت شاخص اعمال کرد. در گروه خودرو و ساخت قطعات تعداد زیادی از نمادهای بورسی روند رو به افتی داشتند، هر چند تعداد اندکی از نمادهای خودرویی با افزایش در قیمت پایانی مواجه شدند. در نماد ایران خودرو به‌عنوان یکی از پربیننده‌ترین نمادهای حدود ۴۶ درصد از خریدها مربوط به سهامداران حقوقی و مابقی مربوط به افراد حقیقی بود. همچنین بیش از ۷۶ درصد از عرضه‌ها را نیز حقیقی‌ها بر عهده گرفتند. قیمت پایانی این سهم پس از ۱۵ درصد افت به مبلغ ۲۶۸ تومان رسید.

روز سه‌شنبه در گروه محصولات دارویی اکثر نمادهای با روند رو به کاهش در قیمت پایانی و قیمت آخرین معامله مواجه شدند. البته نمادهایی همچون دارویی لقمسان و تولید مواد اولیه داروپخش روند رو به رشدی را شاهد بودند. علاوه بر این در گروه محصولات شیمیایی نمادهای بیشتری روند رو به رشدی را از خود نشان دادند، اما تعداد زیادی از نمادهای نیز با روند رو به کاهش در قیمت پایانی مواجه شدند. در

### درپچه

گروه فلزات اساسی نیز تعدادی از نمادهای روند کاهشی و تعدادی نیز روند افزایشی را تجربه کردند. در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای اکثریت قریب به اتفاق نمادهای روند کاهشی در قیمت پایانی را تجربه کردند. گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز در اکثر نمادهای شاهد روند کاهشی بود، اما در گروه قند و شکر که روز گذشته نیز توانسته بود یکدست رشد کند، تمام نمادهای غیراز دو نماد روند افزایشی را از سر گرفتند اما در گروه سیمان، آهنک و گچ اکثر نمادهای هم‌جهت با روند کلی بازار شرایط کاهشی را تجربه کردند.

### تکاپوی سهامداران دوام نیاورد

بورس تهران در حالی همچنان شاهد معاملات کم‌حجم بود که با وجود تکاپوی برخی خریداران سهام برای جمع‌آوری سهام و حمایت از نمادهای منتخب بازار برای سبزیپوش شدن دوباره، به غلبه فروشندگان بر خریداران سهام بازار سهام نتوانست در برابر عرضه‌ها تاب بیآورد. آنچه این روزها بازار سهام از آن رخ می‌برد، فقر نقدینگی و عدم گردش پول جدید در کلیت معاملات بازار سهام است. در عین حال، برگزاری میامع عادی سالانه شرکت‌های بورسی و انتظار برای تقسیم سود نقدی میان سهامداران باعث شده بازار سهام با کاهش نسبت قیمت بر درآمد سهام مواجه شود.

### افزایش ۱۲۱ درصدی ارزش معاملات بورس در اردیبهشت‌ماه

در جریان معاملات اردیبهشت‌ماه اسامال، ارزش معاملات بورس رشد ۱۲۱ درصدی را رقم زد. در ۲۱ روز معاملاتی اردیبهشت‌ماه اسامال ارزش معاملات در مقایسه با پایان فروردین‌ماه گذشته ۱۲۱ درصد افزایش یافت و از ۳۷۵۳۸ میلیارد ریال به ۸۲۰۱۲ میلیارد ریال رسید. همچنین

حجم سهم معامله شده از ۱۶۴۵۰ میلیون سهم در فروردین‌ماه به ۲۲۴۶۳ میلیون سهم در اردیبهشت افزایش و معادل ۹۷ درصد رشد یافت. همچنین در اردیبهشت اسامال دفعات معاملات سهام برابر با ۱۴ درصد در مقایسه با پایان فروردین افزایش یافت و از ۱۷۲۴۹۷ دفعه به ۱۴۴۶۴۴ دفعه رسید. شاخص کل بورس نیز در پایان اردیبهشت اسامال نسبت به پایان فروردین به میزان ۲۵۴۳ واحد افزایش برابر با ۳.۲ درصد افزایش یافت و از ۷۸۶۵۱ واحد به ۸۱۱۹۴ واحد رسید. ارزش بازار نیز در پایان اردیبهشت اسامال در مقایسه با پایان فروردین با میزان ۷۶۰۴۰ میلیارد ریال رشد برابر با ۲ درصد افزایش یافت و از ۲۲۸۲۳۱ میلیارد ریال به ۲۳۵۹۴۵۰ میلیارد ریال رسید. براساس معاملات نرمال، در این ماه خرید سهام خریداری شده اشخاص حقوقی در حدود ۲۳۲۷۹ میلیارد ریال و معادل ۴۷ درصد از کل خریدها بود، در حالی که ارزش سهام فروخته شده آنها ۲۲۰۱۶ میلیارد ریال و در حدود ۲۵ درصد از کل فروش‌ها بود. بر این اساس در ماه گذشته سرمایه‌گذاری خالص اشخاص حقوقی به میزان ۱۲۶۳ میلیارد ریال شد. در عین حال میزان خریدوفروش سهام اشخاص حقیقی به ترتیب ۵۲ و ۵۴ درصد از ارزش خریدوفروش بود. از ابتدای سال تا پایان اردیبهشت‌ماه متوسط روزانه حجم و ارزش معاملات بازار اول و دوم به ترتیب برابر با ۱۲۶۱ میلیون سهم و ۲۸۵۲ میلیارد ریال بوده است.

### ادامه کاهش شاخص کل فرابورس

شاخص کل فرابورس روز سه‌شنبه با افت ۱.۹۰ واحدی به رقم ۹۱۴ واحد رسید. دادوستد یک میلیارد و ۸۳۰ میلیون ورقه به ارزش بالغ بر ۲ هزار و ۴۷۸ میلیارد ریال نتیجه مبادلات بازارهای فرابورس ایران بود در حالی که بیش از نیمی از این حجم و ارزش ششم‌گنبر به نماد معاملاتی شرکت توسعه صنایع معدنی امید

### درپچه

## رمضان‌های پربرت در بورس استانبول

ماه رمضان اغلب با روند مثبت همراه بوده است. با اینکه شاخص اصلی بورس استانبول از ابتدای سال میلادی با رشد ۲۵ درصدی همراه بوده است اما طبق این گفته‌های استاد دانشگاه، باید دید آیا این روند در ماه مبارک رمضان نیز ادامه داد خواهد بود یا خیر. گوزگور در خصوص صنایع و بر طرفدار در ماه مبارک رمضان اشاره داشت که بخش موادغذایی و شرکت‌های زنجیره‌ای بیشترین طرفدار را دارد و این صنایع قبل از نزدیک شدن ماه نیز با جنبش بسیار زیادی همراه هستند. در این بین می‌توان به جذاب بودن سهام شرکت‌های

استانبول هستند که از این میان می‌توان به صنایع غذایی و شرکت‌های موادغذایی زنجیره‌ای اشاره داشت. از آنجایی که بورس استانبول از سال ۱۹۸۸ میلادی در ماه رمضان نیز فعالیت دارد این روند صعودی موجب چشم‌انداز مثبت و وسیعی در این بازار شده است. بر طبق گفته‌های این استاد دانشگاه، روند رو به رشد بسیار مناسبی در بورس استانبول وجود دارد و میزان بازده این بازار هر ساله متناسب با وقایع اقتصادی و سیاسی کشور قابل توجهی است، اما باید گفت در کل، شاخص ۱۰۰ شرکت برتر بورس استانبول در

### نگاه

## تأثیر تصمیم جدید بانک مرکزی بر بازار سرمایه

این تصمیم بانک مرکزی روی تخصیص منابع بانک‌ها در نهادهای مالی بازار سرمایه تأثیرگذار است. مدیرعامل تأمین سرمایه نوین گفت: باید بررسی کرد این دستورالعمل چه تأثیری بر مالکیت نهادهای مالی بازار سرمایه دارد و آیا منابع مالی بازار سرمایه با اجزای جدید بانک مرکزی محدود خواهد شد یا خیر؟ نادی قمی درباره موضوع اول که تأثیر بر مالکیت نهادهای مالی بازار سرمایه است، اظهار داشت: درباره این موضوع به نظر می‌رسد بیشتر مالکیت تأمین سرمایه‌ها درگیر خواهد شد، چرا که سهامداری تأمین سرمایه‌ها مدنظر بانک‌هاست. یادآوری می‌شود که این موضوع سوال دوم نیز با تأکید بر اینکه این دستورالعمل روی صندوق‌های تأثیر بیشتری نخواهد داشت، افزود: تصمیم اخیر بانک مرکزی می‌تواند در میان منابع مالی بازار سهام تأثیرگذار باشد. مدیرعامل تأمین سرمایه نوین همچنین درباره دلیل تأثیر این تصمیم بر منابع مالی بازار سهام این گونه توضیح داد: عمده تأمین منابع بازار سهام از طریق بازار پول تأمین می‌شود و چنین محدودیت‌هایی

مسیر ورود منابع به بازار سهام را محدود می‌کند. سرمایه‌گذاران بورسی در فصل مجامع با دقت بیشتری معامله کنند یک کارشناس بازار سرمایه می‌گوید هر چند امکان دارد با ورود به ماه رمضان رکودی نسبی بر بورس حاکم شود، اما در حال حاضر هم بورس در شش ماه رفتی ندارد. او معتقد است در فصل مجامع سرمایه‌گذاران باید دقت بیشتری نسبت به خرید سهام اقدام کنند. علیرضا قنبر عباسی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت بازار سرمایه در شش ماه آینده گفت: با توجه به اینکه تأمین انتخاب‌ها و انتظاری که بازار سرمایه از انتخاب مجدد رئیس دولت یازدهم داشت سیاست‌های کلان اقتصادی بیشتر مشخص شده است. وی افزود: با توجه به این شرایط باید ببینیم که آیا دولت جدید می‌تواند روی محرک‌های اقتصادی بیشتر تمرکز داشته تا به رشد اقتصادی در سطح کلان برسیم که در این صورت به‌طورحتم این رشد اقتصادی به شرکت‌های بورسی نیز سرایت می‌کند. این کارشناس بازار سرمایه به صنایع ارزنده بازار اشاره و اظهار کرد: صنعت بانکداری ما با کاهش نرخ سود سپرده‌ها و تسویه بدهی

بیشترین درصد افزایش توریستی و رفاهی آبادگران ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که تاملین ماسه ریخته گری در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
نیاد	۲.۵۰۳	۴.۹۹
کماسه	۴.۶۴۹	۴.۹۹
قشهد	۹.۴۹۰	۴.۹۹
قشرین	۱۳.۰۳۸	۴.۹۵
کفرا	۳.۷۹۶	۴.۸۴
غیاک	۱.۸۴۹	۴.۷۶
دلقما	۷.۵۱۱	۴.۵۵

### بیشترین درصد کاهش

کاشی پارس صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. پارس سوپج در رده دوم این گروه ایستاد. صنایع جوشکاب یزد هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کیارس	۹.۷۶۰	(۴.۹۹)
بسویج	۱۰.۹۸۲	(۴.۹۹)
بکاب	۱۷.۴۷۶	(۴.۹۸)
چکاو	۳.۷۲۲	(۴.۸۲)
چکارن	۵.۲۱۹	(۴.۷۳)
غمرگ	۳.۸۳۱	(۴.۶۵)
کسپا	۲.۰۸۶	(۴.۵۷)

### پر معامله ترین سهم

پلی اکریل پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سرمایه گذاری ملت در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
شپلی	۵۹۹	۳۴.۹۰۱
ولمت	۹۴۶	۲۷.۳۷۹
خیارس	۹۸۸	۲۴.۵۶۷
فولاد	۱۴۱۴	۱۹.۳۵۰
فارس	۴۶۷۱	۱۴.۸۸۷
خاور	۸۵۳	۱۳.۸۲۵
وسپا	۹۷۴	۱۱.۹۴۰

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را صنایع پتروشیمی خلیج فارس به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. سرمایه گذاری ملت هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فارس	۴۶۷۱	۶۹.۵۳۸
فولاد	۱۴۱۴	۲۷.۳۵۳
ولمت	۹۴۶	۲۵.۸۹۱
خیارس	۹۸۸	۲۴.۲۷۸
خودرو	۲۷۰۲	۲۳.۴۶۱
شپلی	۵۹۹	۲۰.۹۲۱
چکارن	۵۲۱۹	۱۸.۳۴۴

### بیشترین سهام معامله شده

سرمایه گذاری ملت در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پلی اکریل در این گروه دوم شد و پارس خودرو در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
ولمت	۹۴۶	۱۵۵۹
شپلی	۵۹۹	۱۵۳۲
خیارس	۹۸۸	۱۴۵۳
ولغفر	۱۳۳۶	۱۰۹۸
فولاد	۱۴۱۴	۹۸۹
خودرو	۲۷۰۲	۹۳۹
خاور	۸۵۳	۷۵۹

### بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۶۲۱۰	۱۲۲۲
کسپا	۲۰۸۶	۱۰۴۳
خمحور	۲۲۱۵	۵۵۴
حکمتک	۸۹۴	۴۴۷
خریخت	۱۱۷۹	۳۹۳
فمراد	۳۸۰۲	۲۷۲
خشرق	۲۴۷۰	۲۲۵

### کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ولخارزم	۷۶۹	۲۰.۵
کگاز	۴۷۸۸	۲.۳۱
واعتبار	۱۲۹۵	۲.۴۰
پردیس	۱۱۴۱	۳.۴۲
ورنا	۱۰۹۲	۳.۶۴
پارسین	۱۹۳۸	۴.۱۴
اخیر	۱۹۵۰	۴.۱۶



خبر

«جمالی» فرشته نجات سایپا بود

در دو سال اخیر به دلیل مدیریت جدید در گروه خودروسازی سایپا که همراه با سودآوری مجموعه و افزایش تیراژ تولید بود، هزینه‌های بالاسری و سربار این خودروسازی و قطعه‌سازان کاهش پیدا کرد.

مازیار بیگلر، دبیر انجمن قطعه‌سازان ایران، در خصوص فعالیت‌های دو سال اخیر در شرکت خودروسازی سایپا گفت: بی‌شک دکتر جمالی را باید فرشته نجات سایپا نامید و نام وی در تاریخ شرکت سایپا ماندگار خواهد شد. وی ادامه داد: مشکل اصلی سایپا معوقه‌های بانکی بالای این شرکت بود و عملاً هر پولی که وارد این شرکت می‌شد باید مستقیماً به حساب بانکها واریز شود تا از فرغ پول بدهی کم شود و البته اصل پول همچنان باقی بود. دبیر انجمن قطعه‌سازان ایران تصریح کرد: دکتر جمالی به دلیل سابقه بانکی و مالی که داشت توانست در چند مرحله و با اقداماتی که در نظام بانکی انجام داد مانند انتشار اوراق صکوک، راهاندازی سیستم خرید دیون و ... و نقدینگی را به سایپا برگرداند.

وی برگشت نقدینگی به سایپا را آغاز تسویه دیون شرکت به نظام بانکی دانست و افزود: هزینه‌های مالی شرکت سایپا به‌شدت افزایش پیدا کرده بود که با روند فعالیت‌های مدیریت جدید این هزینه‌ها کاهش و برای نخستین بار در سال‌های اخیر سایپا توانست به سهامداران خود سود پرداخت کند.

بیگلر خاطر نشان کرد: برخی اقدام‌های موازی که توسط دکتر جمالی در سایپا اجرا شد، توانست بسیار ثمربخش بوده به طوری که تیراژ روزانه سایپا از ۶۰۰ تا ۷۰۰ دستگاه خودرو به ۲۵۰۰ دستگاه افزایش پیدا کرده است.

وی افزایش دامنه محصولات تولیدی در مجموعه سایپا و معرفی محصولات جدید را از اقدامات موازی مهم دکتر جمالی در سایپا دانست و خاطر نشان کرد: مدیرعامل سایپا توانست، سایپا را در مدت کمتر از دو سال به سود برساند و ادامه فعالیت این بنگاه اقتصادی را دارای توجیه اقتصادی کند.

عرضه خودروهای ایرانی با تایرهای چینی

با توجه به در دسترس نبودن منابع عظیم نفتی و همچنین محصولات پتروشیمی، استفاده از ظرفیت صنایع تکمیلی در این بخش مثل تولید تایر می‌تواند در تامین نیازهای داخلی کشورمان نقش آفرینی کند، این در حالی است که سابقه طولانی صنعت تایر ایران به‌عنوان یکی از قدیمی‌ترین صنایع کشور با بیش از شش دهه سابقه تولید، پشتوانه‌ای است که اگر بتوانیم برای آن زمینه مناسب فعالیت اقتصادی را فراهم کنیم، قطعاً در به حرکت درآوردن چرخ اقتصاد ایران تاثیر بسزایی خواهد داشت.

از این رو گفت‌وگویی با مصطفی تنها، عضو کمیته‌اجرایی و سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران داشتیم که در ادامه می‌خوانید.

تعداد تولیدکنندگان تایر در ایران و حجم تولید آنها چقدر است؟

در کشور، ۹ کارخانه تایرسازی داریم که یکی از این ۹ کارخانه، اختصاصاً در بخش تولید تیوپ فعالیت دارد، اما غیر از این کارخانه‌ها یک کارخانه هم در ایران فعالیت دارد که صرفاً برای تولید تایرهای وسایل نقلیه دو چرخ مشغول تولید است. ظرفیت خطوط نصب شده در ایران، ۳۶۰ هزار تن در سال است، اما در شرایط فعلی کمتر از ۱۰۰ هزار تن تولید کارخانه‌های فعال ایران است.

دلیل اصلی خالی ماندن ظرفیت تولید تایر در ایران چیست؟

اصلی‌ترین دلیل تولید کم در صنعت تایر ایران، مربوط به ناتوانی تولید در برخی کارخانه‌های احداث شده قبل از انقلاب است که این کارخانه‌ها به دلیل مشکلات مدیریتی و همچنین ماشین‌آلات فرسوده یا مشکلات موجود در مالکیت آنها نمی‌توانند با حداکثر ظرفیت تولید خود، محصولاتشان را روانه بازار ایران کنند.

بروردی از حجم مصرف تایر در بازار ایران دارید؟ حدود ۳۵۰ تا ۳۶۰ هزار تن در سال در کشور تایر مصرف می‌شود که تولیدکنندگان ایرانی نزدیک به ۲۶ درصد آن را تولید می‌کنند. بنابراین ماه‌تفاوت آن که از ۸۰ تا ۱۰۰ هزار تن برآورد شده، باید از طریق واردات تامین شود. این در حالی است که با ورود محصولات کارخانه جدید کردستان، تقریباً ۲۰ درصد حجم مورد نیاز واردات بازار کاسته خواهد شد، به این دلیل که از طریق محصولات داخلی تامین می‌شود.

این تعداد کارخانه تولید تایر در ایران چه تعداد اشتغال‌زایی برای کشورمان ایجاد کرده‌اند؟

با توجه به استانداردهای موجود، هر واحد تولیدی تقریباً ۱۵۰ نفر اشتغال‌زایی دارد. به همین ترتیب با در نظر گرفتن تعداد کارخانه‌های فعال تولیدکننده تایر در ایران میزان اشتغال‌زایی صنعت تایر ایران ۱۵ هزار نفر است.

آیا برنامه‌ای برای بهبود شرایط تولیدی در این کارخانه‌ها دارید؟

این کارخانه‌ها اغلب قدیمی هستند، اما شرایط دوکارخانه در این مجموعه که اوایل دهه ۴۰ شمسی وارد مدار تولید شده‌اند، امروز وخیم‌تر از دیگران است، چون این دو کارخانه مشکلات قابل توجهی در بخش مدیریت و مالکیت دارند. امکان سرمایه‌گذاری برای تعویض ماشین‌آلات فرسوده آنها هنوز فراهم نشده و نمی‌توان با وجود این شرایط به بهبود اوضاع اقتصادی و تولیدی آنها امیدوار بود.

با این شرایط می‌توانیم به اهداف تعیین شده برای سال ۱۴۰۴ برسیم؟

در ارف ۱۴۰۴ در صنعت تایر کشور، دستیابی به تولید ۷۰۰ هزار تن و نیز افزایش میزان تولید، ارتقای کیفیت و استفاده از فناوری‌های جدید در تولید تایر خودرو به‌عنوان هدف صنعت تایر تعیین شده که برای دستیابی به این هدف باید به طور جدی به این موضوع توجه شود. اگر برنامه‌ریزی و همچنین حمایت مناسب از سوی مسئولان داشته باشیم، نه‌تنها می‌توانیم به این هدف برسیم، بلکه می‌توانیم زمینه‌های صادراتی بیشتری برای اقتصاد ایران مهیا کنیم.

آیا کارخانه جدیدی در ایران احداث شده است؟

بله، اخیراً یک کارخانه در کردستان احداث شده که هنوز محصولات تولیدی آن وارد بازار نشده است و با ورود محصولات تولیدی این واحد تازه تأسیس، ظرفیت تولیدی ایران به ۳۰۰ هزار تن تایر در سال افزایش خواهد یافت.

تداوم حذف شرکتهای فاقد نمایندگی به ضرر بازار خودرو است



رئیس انجمن کارفرمایی واردکنندگان خودرو گفت که: حذف شرکتهای غیرنماینده زمینه‌ساز انحصار و گرانی خودروهای وارداتی می‌شود.

میثم رضایی با انتقاد از دخالت دولت در روند واردات خودرو و تأکید بر حذف شرکتهای واردکننده فاقد نمایندگی رسمی گفت: ادامه این روند در نهایت به زیان مصرف کننده خواهد شد.

وی اضافه کرد: حضور شرکتهای غیرنماینده موجب می‌شود واردکنندگان هر قیمتی را روی خودرو نگذارند ضمن اینکه شرکتهای غیرنماینده به واسطه چابکی کم بودن هزینه‌های جانبی و بالا بودن حجم واردات در مجموع هزینه سربار و قیمت

تمام شده کمتری دارند، از این رو قیمتی که خودرو به دست مصرف‌کننده می‌رسد رقابتی خواهد بود.

رضایی با بیان اینکه هم‌اکنون ۱۵۰ شرکت واردکننده خودرو به‌صورت غیرنماینده در کشور فعالیت می‌کنند، افزود: عمده فعالیت این شرکت‌ها در زمینه واردات قطعات خودرو است و حذف این شرکت‌ها از بازار هم بر قیمت قطعات و هم بر قیمت خودرو تاثیر خواهد گذاشت.

رئیس انجمن کارفرمایان واردکنندگان خودرو خاطر نشان کرد: در شرایط کنونی که برخی واردکنندگان تا مراد اسمال ثبت سفارش خود نمی‌دارند، زمزمه حذف واردکنندگان غیرنماینده موجب افزایش ۱۰

تا ۱۵ درصدی قیمت خودروی وارداتی شده است و اگر این روند ادامه‌دار باشد و دولت محدودیت شرکتهای غیرنماینده را رفع نکند، ۲۰ تا ۳۰ درصد به قیمت خودروهای وارداتی افزوده می‌شود.

وی افزود: به‌طور نمونه قیمت تویوتا RAV4 (زاو فور) که ما شرکت‌های غیرنماینده آن را ۲۱۰ میلیون تومان می‌فروخیم، امروز ۲۷۰ تا ۲۷۵ میلیون تومان به علت انحصار در بازار به فروش می‌رسد که برای بقیه خودروها همچنین افزایش قیمتی محتمل خواهد بود.

رضایی افزود: محدود کردن واردات خودرو و حذف شرکتهای غیرنماینده در حالی اتفاق افتاد که نیاز کشور به واردات خودرو



گزارش ۲

صنعت خودرویی کشور نباید تا ابد از امتیاز تعرفه واردات خودرو بهره ببرد

نه اینکه با خیال راحت، هر خودرویی با هر کیفیتی که دل‌شان خواست دست مشتری دهند.

مقدسی تأکید کرد: افزایش تعرفه واردات امتیازی است که نمی‌تواند و نباید تا ابد ادامه یابد.

نماینده مردم اراک در مجلس با اشاره به اقدامات جدید سایپا و ایران خودرو برای تحول در صنعت خودروسازی کشور گفت: برنامه‌های ایران خودرو و سایپا حکایت از تغییر در صنعت خودروسازی کشور دارد. سایپا و ایران خودرو با انعقاد قراردادهای جدید با پژو و سیتروئن حرکت رو به جلویی را آغاز کرده‌اند. این قراردادها نسبت به گذشته تفاوت چشمگیری دارد به نحوی که سهم تولید داخل در سال اول ۴۰ درصد خواهد بود، همچنین حداقل ۳۰ درصد تولیدات از طریق زنجیره توزیع این دو شرکت فرانسوی صادر می‌شود؛ در عین حال انتقال فناوری خودرویی، تعرفه واردات را باید به‌عنوان فرصتی برای بازیابی توان خود جهت افزایش داخل در این دو خودروساز داخلی می‌شود.



قیمت تمام شده تولید را کاهش دهند. برای تعیین‌بخشی به این مهم باید اراده‌ای در خودروسازان شکل بگیرد تا با اصلاح ساختار مالی، هزینه‌های سربار کاهش یابد.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس تأکید کرد: کاهش تعرفه واردات خودرو

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت که صنعت خودرویی کشور نباید به‌صورت یک‌طرفه توسط دولت مورد حمایت قرار گیرد، بلکه بخش عمده حمایت باید از طریق تعریف یک استراتژی برای تحول در طراحی، ایمنی و کیفیت توسط خود خودروسازان انجام شود و البته در سهم اعتبارات و منابع اختصاص یافته به بخش تحقیق و توسعه نیز باید تجدیدنظر اساسی شود.

سیدمهدی مقدسی گفت: مصرف‌کنندگان داخلی خواهان افزایش کیفیت و ایمنی، رعایت استانداردها و کاهش قیمت خودرو هستند. به گفته نماینده مردم اراک در مجلس، هزینه تمام شده خودروسازان داخلی به دلیل تشکیل شرکتهای آقماری، نیروی انسانی مازاد، فناوری از رده خارج و وام‌های بانکی با نرخ سود بالا طی سال‌های گذشته افزایش یافته است.

وی متذکر شد: خودروسازان در کنار تحول در طراحی و افزایش کیفیت و ایمنی خودرو باید با اصلاح ساختار اداری و مالی خود،

۱۰ هزار میلیارد تومان منابع صنعت خودرو بلوکه شده است

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی کشور گفت که ارزش منابع بلوکه شده صنعت خودرو در بخش سهام و سایت‌های تولید خودرو در خارج از کشور حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان است که امیدواریم دولت دوازدهم در جهت آزادسازی این منابع حرکت کند.

آرش محبی‌نژاد اظهار کرد: در دولت‌های نهم و دهم اتفاقاتی در صنعت خودرو روی داد که حاصل آن بلوکه شدن منابع حیاتی صنعت خودرو و در نتیجه کسری مالی خودروسازان و معطل ماندن مطالبات قطعه‌سازان بوده است. وی با بیان اینکه در آن زمان دولت به طور دستوری خواستار سرمایه‌گذاری خودروسازان در کشورهایی چون ونزولا، سنگال، آذربایجان، سوریه و بلاروس و ایجاد سایت‌های تولید خودرو در این کشورها شد، خاطر نشان کرد: علاوه بر آن در آن دولت شاهد اتفاقاتی چون صرف منابع کلان از سوی برخی خودروسازان برای خرید سهام بودیم.

خودروهای ایران خودرو افزایش قیمت نداشته است

معاون بازاریابی و فروش ایران خودرو گفت که تمام محصولات گروه صنعتی ایران خودرو صرفاً با قیمت‌های مصوب خرداد ماه ۱۳۹۵ شورای رقابت عرضه می‌شود و هیچ محصولی با قیمت بیش از مجوزهای قانونی عرضه نشده است. مصطفی خان‌کرمی درباره مطالب مطرح شده مبنی بر افزایش قیمت محصولات ایران خودرو، اظهار کرد: ابتدای اقبال برخی شاخص‌های غیرتولیدی مؤثر بر قیمت خودرو مانند بیمه شخص ثالث و هزینه‌های شماره‌گذاری افزایش پیدا کرد که به طور طبیعی باعث افزایش قیمت فروش این محصولات شد. وی ادامه داد: اینکه گفته می‌شود خودروسازان علت افزایش ۳۰۰ تا یک میلیون

خبر

دولت باید برای دیون معوقه واحدهای تولیدی فکری اساسی کند

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران می‌گوید پرداخت تسهیلات به بخش تولید گره‌ای از مشکلات را رفع نمی‌کند زیرا این اقدام بدهی تولیدکنندگان به سیستم بانکی را افزایش خواهد داد.

سیدعبدالوهاب سهیل‌آبادی در گفت‌وگو با خبر خودرو با تأکید بر اینکه تولید، توان پرداخت بهره ۴۰ درصدی را ندارد، اظهار داشت: تسهیلاتی که به بخش‌های تولیدی پرداخت می‌شود متأسفانه کمکی به واحدهای تولیدی نمی‌کند از این رو باید یک فکری به جهت دیون قبلی تولیدکنندگانی که تسهیلاتی دریافت کرده و در بخش تولید به کار گرفته‌اند، صورت گیرد.

وی افزود: امروز متأسفانه میزان بدهی‌ها معوقه واحدهای تولیدی به بانک‌ها با در نظر گرفتن جریمه دیر کرد تا حدود ۳۸ تا ۴۰ درصد می‌شود بنابراین برای کمک به واحدهای تولیدی و صنعتی ابتدا باید دیون انباشته واحدهای تولیدی که قادر به فعالیت تولیدی و حفظ اشتغال هستند شناسایی و نسبت به دیون معوقه آنها که هر روز اضافه‌تر می‌شود، فکری اساسی تر شود.

وی با توجه به اختصاص ۱۶ هزار میلیارد تومان تسهیلات به واحدهای کوچک و متوسط تولیدی در سال گذشته تصریح کرد: هر تزریقی به واحدهای صنعتی که صورت می‌گیرد به جهت بدهی قبلی کمکی به این بخش نخواهد بود.

وی تأکید کرد: متأسفانه در این سال‌ها به دلایل مختلفی چون تحریم‌ها، رکود و عدم پرداخت سهم تولید از طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، روز به روز عدد معوقات تولیدکنندگان اضافه‌تر شده است، به این جهت تسهیلات جدید با توجه به تسهیلات قدیمی که استعمال به روزه شده و بهره‌ها و جرایم جمع‌بندی و یک بدهی جدید برای تولیدکننده ایجاد می‌کنیم عملاً گره‌ای باز نخواهد کرد. رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران اظهار داشت: امروز باید به این حوادث و رخ دادهایی که برای بخش تولید در کشور ایجاد شده نگاه دیگری شود، در صورتی که نگاه درستی به این بخش صورت گرفت مطمئناً تسهیلات جدید نیز راهگشا خواهد بود.

دلیل تاخیر ورود خودروهای جدید

حضور برخی از خودروسازان خارجی در صنعت خودرو ایران در شرایطی نویددهنده تغییر و تحولات جدی در روند خودروسازی کشور است که مشتریان بعد از گذشت حدود دو سال از توافق هسته‌ای ایران و کشورهای ۵+۱ هنوز نموز این تغییرات را ندیده‌اند. هرچند انتظار آنها برای ورود خودروهای جدید و متفاوت از خودروهای فعلی، حتی به رکود طولانی مدت بازار خودرو منجر شد با این حال این انتظار همچنان ادامه دارد.

در این شرایط این سوال از سوی بسیاری از مشتریان مطرح است که قراردادهای خودرویی چه زمانی به انتظارات آنها پایان می‌دهد و دلیل طولانی شدن این انتظارات چیست؟ در پاسخ به این سوال بسیاری از کارشناسان عنوان می‌کنند که اجرائی شدن قراردادهای خودرویی در تمام دنیا فرایندی زمانبر است و مشتریان نباید انتظار داشته باشند که بعد از عقد قرارداد، خودروی مورد توافق دو طرف به سرعت وارد بازار شود.

در حال حاضر با اینکه یک‌سال و نیم از جوینت‌ونچر ایران خودرو و پژو می‌گذرد هنوز زمان بیش فروش نخستین محصول تولیدی این دو شرکت به‌طور رسمی اعلام نشده، این در شرایطی است که توافق‌نامه رنو با سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران نیز به کندی پیش می‌رود.

بسر این اساس برخی شنیده‌ها حکایت از آن دارد که سختگیری وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر داخلی‌سازی خودروهای تولید مشترک بر کندی اجرا یا عقد برخی قراردادهای تاثیر گذاشته که بخش اعظم این موضوع نیز به عدم توانمندی قطعه‌سازی کشور در همراهی خودروسازان برای تولید محصولات مشترک بازمی‌گردد.

نویسند

شرکت توزیع نیروی برق تبریز

(سهامی خاص)

## آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

### شماره ۵۰۳ / ۱۰۹۰۷ / ۹۶ مورخ ۹۶/۳/۳

**موضوع مناقصه:** عملیات رفع خاموشی و سرویس چراغ‌های خاموش شبکه معابر مناطق عملیاتی یک و دو براساس اخذ فهرست خاموشی‌ها از سامانه ۱۲۱

**مدت زمان اجرای کار:** یکسال شمسی

**دستگاه مناقصه‌گزار:** شرکت توزیع نیروی برق تبریز

**مهلت فروش اسناد:** از تاریخ ۹۶/۳/۱۰ لغایت ۹۶/۳/۲۳

**مبلغ تضمین شرکت در مناقصه:** برای کل موضوع مناقصه ۱/۰۹۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و در صورت شرکت در منطقه عملیاتی یک مبلغ ۷۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و منطقه عملیاتی دو مبلغ ۵۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد.

**محل فروش اسناد:**

**تبریز:** جاده اتل گولی، بالاتر از هتل شهریار، ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع نیروی برق تبریز، طبقه اول، اداره قراردادهای و مناقصات، تهران: میدان ونک، خیابان برزیل، ساختمان شهید عباسپور، بلوک ۲ نیم طبقه دوم واحد ۲۰۷ آقای بهرامی.

**مبلغ فروش اسناد:** مبلغ فروش اسناد سیصد هزار ریال قابل واریز به شماره حساب ۱۳۰۲۸۱۰۲۰۲۱۱ بنام شرکت توزیع نیروی برق تبریز نزد بانک سرمایه شعبه تبریز واقع در کوئی ولیعصر- فلکه بارنج

تحویل اسناد با ارائه مستندات واریز وجه و با ارائه معرفی‌نامه کتبی خواهد بود.

**مهلت و محل تحویل پیشنهادات:** آخرین مهلت تحویل پیشنهادات تا ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۶/۴/۱۱ و محل تحویل پیشنهادات به دبیرخانه شرکت توزیع نیروی برق تبریز به آدرس تبریز، کوئی ولیعصر، خیابان نظامی، اول خیابان قطران، تلفن ۳۳۲۸۹۴۶-۴۹ / ۳۳۲۸۹۵۰ - ۴۱ - ۳۳۲۸۹۵۰ / ۰۴۱ - صندوق پستی: ۴۸۳۸-۵۱۳۳۵

**ساعت، روز و محل قرأت پیشنهادات:** ساعت ۱۳ روز یکشنبه مورخ ۹۶/۴/۱۱ ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع نیروی برق تبریز واقع در جاده اتل گولی، بالاتر از هتل شهریار، ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع نیروی برق تبریز، طبقه چهارم

**شرایط خاص:**

ارائه گواهی رتبه بندی در رشته نیرو و رعایت ظرفیت کار آزاد الزامی است.

آدرس‌های اینترنتی جهت دریافت اطلاعات بشرح زیر می‌باشد:

شرکت توزیع نیروی برق تبریز <http://www.toztab.ir> و پایگاه اطلاع‌رسانی مناقصه <http://lets.mporg.ir> و سایت تاونیور <http://www.tavanir.org>

درج آگهی در سایت فقط برای اطلاع‌رسانی بوده و مناقصه‌گران جهت دریافت اسناد می‌بایستی به آدرس‌های ذکر شده در آگهی روزنامه مراجعه فرمایند و دریافت اسناد از طریق اینترنت یا هر طریق دیگر غیر از خرید اسناد قابل قبول نمی‌باشد.

شرکت توزیع نیروی برق تبریز

شناسه آگهی: ۴۵۸۱۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۳/۸  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۳/۱۰

۷۷

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمد رضا قدیمی  
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: ستاب گستر امروز  
آدرس: میمان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از منشاخ، پلاک ۴۹  
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۲۳۱۲۰-۸۶-۷۲۳۱۱۸

روزنامه فرصت امروز بر اساس رهنمندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی  
با امتیاز ۶۱/۶۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

### مجمع عمومی عادی سالانه شورای انجمن‌های علمی ایران برگزار شد



مجمع عمومی عادی سالانه شورای انجمن‌های علمی ایران برگزار شد و اعضای هیأت‌رئیس این مجمع با اکثریت آرا انتخاب شدند. به گزارش «فرصت امروز»، مجمع عمومی عادی سالانه شورای انجمن‌های علمی ایران روز هفتم خردادماه با حضور اعضای هیأت‌مدیره شورا، مدیران و اعضای انجمن‌های علمی ایران و جمعی از استادان و فرهیختگان در محل دانشگاه خاتم برگزار شد و اعضای هیأت‌رئیس این مجمع با اکثریت آرا انتخاب شدند. بر این اساس، دکتر مروج، مهندس جلال‌زاده و دکتر عقیلی به ترتیب به‌عنوان رئیس، نایبان و منشی جلسه توسط حاضرین انتخاب شدند. در ابتدای این مجمع، دکتر مجید قاسمی رئیس شورای انجمن‌های علمی ایران به حضوران خوشامد گفت و در ادامه گزارشی عملکرد شورا در سال ۱۳۹۵ توسط دکتر مهران قرانت شد. براساس این گزارش، مهم‌ترین فعالیت‌های شورای انجمن‌های علمی ایران در سال گذشته عبارت بوده است از: تشکیل ۴۳ جلسه هیأت‌مدیره در شورا، تحقق ۴۶ مصوبه هیأت‌مدیره از بین ۶۳ مصوبه، بیش از ۱۵۲ مورد مکاتبه با سازمان‌ها، وزارت‌خانه‌ها، نهادها، مراکز علمی، دانشگاه‌ها و... برگزاری دو جلسه با حضور اعضای هیأت‌مدیره شورا و مقام عالی وزارت علوم و دیگر معاونان و مدیران ارشد و ارائه پیشنهادهای لازم به ایشان و برخی از اتحادیه‌ها، انجمن‌ها و سایر نهادهای علمی، برگزاری چهارمین همایش ملی پیشرفت و توسعه علمی کشور، برگزاری نشست کارگروه روابط عالی داخلی و خارجی با حضور نمایندگان ۳۵ انجمن علمی در دانشگاه خاتم، سازماندهی و راه‌اندازی فعال دبیرخانه شورا، استخدام دبیر و کارشناس

جدید در دبیرخانه شورا، چاپ و توزیع ۱۰۰۰ جلد کتاب «نیم قرن تلاش انجمن‌های علمی ایران»، تهیه و تدوین کتاب «توانمندی‌های آموزشی انجمن‌های علمی ایران»، تهیه و تدوین کتاب «مجموعه مقالات و سخنرانی‌های چهارمین همایش ملی شورا»، دعوت از زینسان انجمن‌های علمی جهت شرکت در همایش‌های اقتصاد مقاومتی در دانشگاه خاتم، ساماندهی کتابخانه شورا، اطلاع‌رسانی همایش‌های انجمن‌های علمی و غیره در شورا، راه‌اندازی سایت جدید شورا، تعامل با دبیران کمیسیون‌های انجمن‌های علمی، مشارکت در نقد و بررسی پیش‌نویس برنامه ششم توسعه و ارائه پیشنهادهای لازم در احکام برنامه، تهیه گزارش مالی عملکرد شورا در مقاطع سه ماهه، تهیه و ارسال اظهارنامه مالیاتی سالانه شورا، مساعدت در برگزاری ۶۶ جلسه انجمن‌های علمی عضو در محل ساختمان شورا، برگزاری جلسه‌های هم‌اندیشی با انجمن‌های متقاضی، اعطای جوایز و اهدای لوح تقدیر به ۱۴ انجمن برتر مطابق فهرست ارزیابی عملکرد کمیسیون انجمن‌های علمی ایران در مراسمی با حضور بیش از ۱۰۰ انجمن. همچنین در این جلسه پس از قرارت گزارشی بازرسی توسط دکتر پرویز بازرسی قانونی شورا، صورت‌های مالی و عملکرد شورای انجمن‌های علمی ایران با اکثریت آرا به تصویب حاضران در مجمع رسید و روزنامه اطلاعات نیز به‌عنوان روزنامه رسمی جهت درج آگهی‌های شورا انتخاب شد. گفتنی است در پایان این مجمع جلسه پرسش و پاسخ درباره اقدامات، عملکرد و برنامه‌های شورای انجمن‌های علمی ایران برگزار شد.

### در نشست بیان مطالبات اهالی فرهنگ و هنر از رئیس‌جمهور مطرح شد رضا کیانیان: اگر فرهنگ نباشد نان و آب هم نیست



نشست بیان مطالبات اهالی فرهنگ و هنر با حضور رضا کیانیان، صدیق تعریف، عبدالجبار کاکایی و سلمان امین و پیام محمود دولت‌آبادی بعد از ظهر شنبه نهم خردادماه در دانشگاه علم و صنعت برگزار شد. به گزارش ایلتا، رضا کیانیان در مراسم بیان مطالبات دانشجویان در حوزه سینما، موسیقی، شعر و ادبیات در دولت روحانی با بیان اینکه در زمینه فرهنگ پارادوکسی وجود دارد، گفت: جامعه بدون فرهنگ پیشرفت نخواهد کرد و در مقابل قاعدتاً فرهنگ زمانی ایجاد می‌شود که جامعه از یک رفاه نسبی برخوردار باشد. مثلاً در انتخابات اخیر بحث بر سر محرومیت‌زدایی بود اما آیا فقط با یارانه دادن فرهنگ ایجاد می‌شود؟ در این مباحث، فرهنگ فراموش شد و برای همین می‌گویم تناقضی وجود دارد که فرهنگ نباشد نان و آب هم نیست. کیانیان خاطرنشان کرد: وقتی فشار اقتصادی زیاد می‌شود نخستین چیزی که از سبد مردم خارج می‌شود همین فرهنگ است چون ما فکر می‌کنیم که نان شب و گرسته نخوابیدن بزرگ‌ترین مسئله ماست در حالی که بسیاری از مردم فقیر هستند اما حقیر نیستند و صورت‌شان را با سلیبی سرخ می‌کنند اما شرافت‌شان را از دست نمی‌دهند؛ همه اینها فرهنگ است. کیانیان ادامه داد: امروز سوز یک تاکسی بوم که راننده‌اش پیرمردی بود و می‌گفت قدیم‌ها در سر چاه‌ها و پشت چراغ راهنمایی احوال هم‌بزرگ‌تر را می‌پرسیدیم اما امروز به همدیگر نگاه هم نمی‌کنیم، آن موقع می‌گفتند زندگی شما نشانه شخصیت شماست و ما کیف می‌کردیم اما امروز لایه کشیدن نشانه شخصیت شده. این بازیگر سینما و تئاتر خاطر نشان کرد: هر وقت جامعه آرامش دارد شکوفایی فرهنگی اتفاق می‌افتد؛ مثلاً در دوره دولت آقای روحانی با اینکه فقر و بیکاری همچنان وجود داشت به فرهنگ هم توجه شد. اما اگر فقط بخواهیم به مردم نان برسانیم و فرهنگ را حذف کنیم نشانه خطرناکی است؛ اگر من به حسن روحانی رأی دادم به همین دلیل است. کیانیان با طرح این سوال گفت: «چه فرهنگی در این دوره اتفاق می‌افتد که می‌رویم و رأی می‌دهیم» گفت: همین که آقای روحانی دفترچه حقوق شهروندی چاپ کرده و گفت‌مان حقوق شهروندی را زنده کرده موضوعی جالب است؛ زیرا این نیاز تاریخی ما به اینجا رسیده که این گفت‌مان مطرح شود و از طرف دیگر کسی پیدا شده

### بانوی پزشک ایرانی تنها نماینده خاورمیانه در انجمن بین‌المللی نفرولوژی



بانوی پزشک ایرانی به‌عنوان تنها نماینده پزشکان نفرولوژیست خاورمیانه، عضو هیأت‌مدیره انجمن بین‌المللی نفرولوژی شد. به گزارش روابط عمومی کنسرسیوم دبلیو ایسران، دکتر شهرزاد عصار، فوق‌تخصص نفرولوژی و نخستین پزشک ایرانی است که تاکنون به‌عنوان نماینده خاورمیانه در هیأت‌مدیره انجمن بین‌المللی نفرولوژی (پزشکان فوق تخصص کلیه) انتخاب شده است. وی که فعالیت خود را از یک ماه پیش در این پست آغاز کرده در این خصوص گفت: در ماه مارس ۲۰۱۶ دواطلبان عضویت در هیأت‌مدیره این انجمن سوابق علمی و شغلی خود را برای بررسی به دفتر انجمن فرستادند و سوابق علمی، تخصصی و تعداد مقالات و تالیفات و نیز سوابق فعالیت‌های آموزشی ملی و منطقه‌ای هر دواطلب بررسی شد. در نهایت من به همراه دو همکار نفرولوژیست دیگر از کشورهای اردن و عربستان سعودی برای این پست کاندید شدیم.

روابط عمومی: ۰۲۱-۷۲۳۱۱۸  
فکس تحریریه: ۰۲۱-۷۲۳۱۰۳  
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶  
امور مشترکین: ۰۲۱-۷۲۳۱۱۴  
این نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه:

### سیاست

### سخن‌گویی دولت مطرح کرد نحوه جوانگرایی در دولت دوازدهم

محمد باقر نوبخت، سخنگوی دولت گفت: سیاست دولت، امنیت همه ملت بدون هرگونه تقسیم‌بندی است. چه کسانی که به روحانی رای دادند و چه کسانی رای ندادند. نوبخت با بیان اینکه در ۲۹ اردیبهشت ماه ملت ایران پیروز شد، گفت: مردم ساعت‌ها صف کشیدند و رای دادند و این پاسخی بود به برخی شهپات که انتخابات ایران مردسالارانه نبوده است. به گزارش ایرنا، سخنگوی دولت در پاسخ به نحوه جوانگرایی کابینه دوازدهم که رئیس‌جمهوری در ایام انتخابات وعده داده بودند، هم گفت: استفاده از نشاط و نیروی جوانی این نیست که افراد جوان را به مسئولیت‌های دستگاه‌های اجرایی بگماریم، ضمن اینکه بخشی به این ترتیب خواهد بود و رئیس‌جمهوری بر آن مصمم است که

محمد باقر نوبخت، سخنگوی دولت گفت: سیاست دولت، امنیت همه ملت بدون هرگونه تقسیم‌بندی است. چه کسانی که به روحانی رای دادند و چه کسانی رای ندادند. نوبخت با بیان اینکه در ۲۹ اردیبهشت ماه ملت ایران پیروز شد، گفت: مردم ساعت‌ها صف کشیدند و رای دادند و این پاسخی بود به برخی شهپات که انتخابات ایران مردسالارانه نبوده است. به گزارش ایرنا، سخنگوی دولت در پاسخ به نحوه جوانگرایی کابینه دوازدهم که رئیس‌جمهوری در ایام انتخابات وعده داده بودند، هم گفت: استفاده از نشاط و نیروی جوانی این نیست که افراد جوان را به مسئولیت‌های دستگاه‌های اجرایی بگماریم، ضمن اینکه بخشی به این ترتیب خواهد بود و رئیس‌جمهوری بر آن مصمم است که

### تیتراخبر

رئیس‌جمهور قانون موافقتنامه همکاری‌های اقتصادی بین دولت ایران و دولت جمهوری لهستان را برای اجرا به وزارت امور اقتصادی و دارایی ابلاغ کرد.  
عضو هیأت‌رئیس مجلس گفت: مراسم تحلیف حسن روحانی، رئیس‌جمهوری منتخب روز یکشنبه ۱۵ مردادماه در مجلس برگزار می‌شود.



تارنمای خبری پولیتیکو نوشت: شمار تقاضاهای فرمانداری و شوراها محلی در آمریکا مبنی بر آغاز روند استیضاح دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا توسط کنگره رو به فزونی نهاده است.

### جمعه

### متقاضیان ابتدا به ادارات ثبت مراجعه کنند تغییر چگونگی وصول مهریه

اول باید به دفترخانه و ادارات ثبت مراجعه و استیفای حقوق‌شان را درخواست کنند. انجم شمع همچنین اظهار کرد: تا قبل از اجرای قانون برنامه ششم توسعه اگر خنمی متقاضی طلاق یا هر دعوی ناشی از سند رسمی ازدواج، از جمله مطالبه مهریه بود می‌توانست به دادگاه مراجعه کند اما در شرایط کنونی برای وصول مهریه که در سند رسمی لازم‌الاجرای ازدواج آمده است، باید به اداره ثبت مراجعه کند ولی سایر موارد مربوط به سند ازدواج از قبیل پیش از تصویب برنامه پنج ساله ششم توسعه، دارندگان اسناد لازم‌الاجرای این اختیار را داشتند که برای اجرای مفاد سند خود، اول باید به ادارات ثبت مراجعه کنند و نمی‌توانند ابتدا از طریق دادگاه اقدام کنند. محمد مهدی انجم شمع روز سه‌شنبه در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: مطالبه نفقه، اختلافات مربوط به محل سکونت زوجین یا اختلافات مربوط به شرایط ضمن عقد، درخواست گواهی عدم امکان سازش، طلاق، فسخ نکاح و مانند آن از تباطی به ثبت ندارد و ادارات ثبت حق مداخله در این موارد را ندارند و مدعی باید به دادگاه مراجعه کند.

معاون امور اسناد سازمان ثبت اسناد و املاک کشور با بیان اینکه متقاضیان وصول مهریه ابتدا باید به ادارات ثبت مراجعه کنند، گفت: براساس بند ب ماده ۱۱۳ قانون برنامه ششم توسعه، افرادی که سند رسمی لازم‌الاجرا از قبیل سند رهن، اجاره، عقد نکاح یا طلاق دارند، برای اجرای مفاد سند خود، اول باید به ادارات ثبت مراجعه کنند و نمی‌توانند ابتدا از طریق دادگاه اقدام کنند. محمد مهدی انجم شمع روز سه‌شنبه در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: مطالبه نفقه، اختلافات مربوط به محل سکونت زوجین یا اختلافات مربوط به شرایط ضمن عقد، درخواست گواهی عدم امکان سازش، طلاق، فسخ نکاح و مانند آن از تباطی به ثبت ندارد و ادارات ثبت حق مداخله در این موارد را ندارند و مدعی باید به دادگاه مراجعه کند.

### تیتراخبر

رئیس سازمان بهزیستی کشور گفت: ۲۵ درصد شیوع اختلالات روان از سن کمتر از ۱۵ سال آغاز می‌شود اما در بلندمدت بروز پیدا می‌کند.  
رئیس دانشگاه علوم پزشکی نیشابور گفت: موارد منتشر شده در فضای مجازی مبنی بر مرگ کارگر شاغل در کارخانه فولاد نیشابور به علت تب کریمه کنگو شایعه و کذب است.



فعالان حوزه محیط زیست، نامه‌ای خطاب به دبیر کل سازمان ملل نوشته و خواهان بررسی اقدامات دولت ترکیه در حذف آب قه کشورها عراق و سوریه شده‌اند؛ اقداماتی که ایران را نیز تحت تأثیر گرد و غبار ناشی از خشک شدن تالاب‌های این کشورها قرار داده است.

### فرهنگ

### نگاهی به وضعیت تولید فیلم در ایران با فیلم‌های در دست تولید آشنا شوید

طبع اعلام گزارشی رسمی تولید سینمایی ایران، ابراهیم حاتم‌کیا، منبزه‌ختم، پیمان معادی، هومن سیدی و... از جمله کارگردانی هستند که این روزها پشت دوربین جدیدترین فیلم سینمایی‌شان هستند. به گزارش آنا، تا پایان اردیبهشت سال جاری، ۹۹ فیلم سینمایی مراحل مختلف تولید را سپری می‌کنند که از این میان پنج فیلم آماده نمایش و شش اثر در مرحله صداگذاری هستند و همچنین ۱۸ فیلم مرحله تدوین و ۱۱ اثر نیز در مرحله فیلمبرداری قرار دارند، ۵۹ پروژه نیز در مرحله پیش‌تولید قرار دارند. بر همین اساس فیلم «من دیوانه نیستم» به کارگردانی علیرضا امینی آماده نمایش است. فیلم «آخرین داستان» (انیمیشن) به کارگردانی اشکان رهگذر و تهیه‌کنندگی پوریا درخشند نیز در مرحله صداگذاری قرار دارد. فیلم‌های «بشت ابرها» به کارگردانی و تهیه‌کنندگی مجید مجیدی، ابراهیم حاتم‌کیا در مرحله فیلمبرداری هستند.

طبع اعلام گزارشی رسمی تولید سینمایی ایران، ابراهیم حاتم‌کیا، منبزه‌ختم، پیمان معادی، هومن سیدی و... از جمله کارگردانی هستند که این روزها پشت دوربین جدیدترین فیلم سینمایی‌شان هستند. به گزارش آنا، تا پایان اردیبهشت سال جاری، ۹۹ فیلم سینمایی مراحل مختلف تولید را سپری می‌کنند که از این میان پنج فیلم آماده نمایش و شش اثر در مرحله صداگذاری هستند و همچنین ۱۸ فیلم مرحله تدوین و ۱۱ اثر نیز در مرحله فیلمبرداری قرار دارند، ۵۹ پروژه نیز در مرحله پیش‌تولید قرار دارند. بر همین اساس فیلم «من دیوانه نیستم» به کارگردانی علیرضا امینی آماده نمایش است. فیلم «آخرین داستان» (انیمیشن) به کارگردانی اشکان رهگذر و تهیه‌کنندگی پوریا درخشند نیز در مرحله صداگذاری قرار دارد. فیلم‌های «بشت ابرها» به کارگردانی و تهیه‌کنندگی مجید مجیدی، ابراهیم حاتم‌کیا در مرحله فیلمبرداری هستند.

### تیتراخبر

پس از برگزاری دو دوره جایزه شعر احمد شاملو در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵، مؤسسه الف، بامداد برای سومین دوره جایزه شعر احمد شاملو فراخوان داد.  
در فیلم کوتاه «باران» به کارگردانی محمدحسین صالحی و «با بال‌های کوچکش» ساخته کاوه مرحمتی در فستیوال مستقل حافظه ابدی ایتالیا نمایش داده می‌شوند.



براساس توافق انجام شده میان میراث فرهنگی استان تهران و مالک عمارت ثابت پاسال واقع در خیابان چردن، این خانه تاریخی با پراچا می‌ماند و در کنار آن یک مرکز اقامتی ایجاد می‌شود.

### ورزش

### کاسیاس: بوفون شایسته قهرمانی CL است

ایگر کاسیاس، گلر سابق رئال مادرید پیش از فینال چمپیونزلیگ مدعی شد که بوفون شایسته کسب عنوان چمپیونزلیگ است ولی او در روز یکشنبه، تیم محبوبش را تشویق خواهد کرد. به گزارش ورزش سه، بوفون جام‌های بسیاری در طول دوران فوتبالش کسب کرده ولی در کسب چمپیونزلیگ ناکام بوده است. او در سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۱۵ در فینال حاضر شده ولی مقابل میلان و بارسا شکست را متحمل شده است. حال کاسیاس مدعی شد که گلر افسانه‌ای ایتالیایی شایسته کسب عنوان قهرمانی در این رقابت‌هاست و گفت: اگر حریف رئال مادرید نبود، از اعماق قلب دوست داشتم بوفون جام را ببرد، او شایسته این

ایگر کاسیاس، گلر سابق رئال مادرید پیش از فینال چمپیونزلیگ مدعی شد که بوفون شایسته کسب عنوان چمپیونزلیگ است ولی او در روز یکشنبه، تیم محبوبش را تشویق خواهد کرد. به گزارش ورزش سه، بوفون جام‌های بسیاری در طول دوران فوتبالش کسب کرده ولی در کسب چمپیونزلیگ ناکام بوده است. او در سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۱۵ در فینال حاضر شده ولی مقابل میلان و بارسا شکست را متحمل شده است. حال کاسیاس مدعی شد که گلر افسانه‌ای ایتالیایی شایسته کسب عنوان قهرمانی در این رقابت‌هاست و گفت: اگر حریف رئال مادرید نبود، از اعماق قلب دوست داشتم بوفون جام را ببرد، او شایسته این

### تیتراخبر

رامین رضایان بعد از بازی ایران مقابل ازبکستان به هلند می‌رود تا تیم جدید خود را به صورت رسمی انتخاب کند.  
توماس توخل، سرمربی بوریسا دورتموند در توئیت خود تأیید کرد که از این باشگاه جدا شده است.  
نشریه اسپانیایی، آن ادعا می‌کند که آنتیو هررا، هافبک اسپانیایی منچستر یونایتد در آستانه پیوستن به بارسلونا قرار دارد.



گابریل ژوسو، ستاره برزیلی منچستر سیتی عکسی از رنگ آمیزی کوچه و خیابان محله خود به رنگ پرچم کشورش منتشر کرد.

### وودی آلن در موزه هنرهای معاصر



فیلم کمدی «منهتن» به کارگردانی وودی آلن محصول سال ۱۹۷۹ (آمریکا) همراه با جلسه نقد و بررسی با حضور امیر پوریا، روز چهارشنبه ۱۰ خردادماه ساعت ۱۷ در سالن سینما تک موزه هنرهای معاصر تهران به نمایش درمی‌آید. آخرین فیلم از بخش چشم‌انداز کمدی رمانتیک از دوره چهل و هفتم (بهار ۹۶) چهارشنبه ۱۰ خرداد ساعت ۱۷، فیلم منهتن به کارگردانی وودی آلن به مدت ۹۶ دقیقه به زبان اصلی و با زیرنویس فارسی در سالن سینما تک موزه هنرهای معاصر تهران به نمایش درمی‌آید. همچنین بعد از نمایش جلسه نقد و بررسی شایعه‌های به نمایش درآمده با حضور امیر پوریا، مدرس و منتقد سینمایی برگزار می‌شود. از تالار وودی آلن برای فضاسازی بصری اثر اثر برمی‌آید که «منهتن» از معدود فیلم‌های اوست که با عرض‌ترین کادر اسکوپ آن زمان ساخت شده و کنتراست سیاه و سفید آن بناسنت تصویری

نوستالژیک از نیویورک عرضه کرد. رابطه شخصیت استاد دانشگاه (که خود آلن بازی‌اش می‌کند) با شاگردی ۱۷ ساله کوچکتر (که بازیگرش ماریل هیننگوی را کاندیدای اسکار نقش مکمل کرد) به شکلی غریب، بعدتر در زندگی فردی آلن و ازدواجی که تا امروز ادامه یافته، جلوه عینی به خود گرفت. این از آن نمونه‌های نادر آفرینش هنری است که خالق به جای ایده گرفتن از زندگی شخصی خود، چیزی در اثرش قرار می‌دهد که بعدها در زندگی فردی، به سمت آن می‌رود. به این معنا، آلن در «منهتن» داشته شیوه بس پیچیده‌ای از روانکاوی شدن به واسطه سینما را تجربه می‌کرده است؛ جریتم‌گوشه‌های نامکشف درون هنرمند، پیش از آنکه حسرت زندگی کردن آن را پیدا کرده باشد. علاقه‌مندان جهت حضور در جلسه نقد و بررسی فیلم می‌توانند به صورت آزاد و رایگان، به موزه هنرهای معاصر تهران مراجعه کنند.



چگونه برخی برندهای ژاپنی از بازار محو شدند؟

## از عرش تا فرش

اغلب افراد شرکت‌های ژاپنی را بیشتر با محصولات مربوط به حوزه الکترونیک به یاد می‌آورند. اگرچه روزگاری این برندها بر بام صنعت الکترونیک بودند، ظاهراً روزهای خوش‌شان تمام شده است. در کشوری که نخستین بار نسل محبوب واکمن را به جهان معرفی کرد و برندهایش برای سالیان دراز تحولات شگرفی را در بازارهای جهانی پدید آورد، اوضاع کسب‌وکار چندان خوب پیش نمی‌رود. رسوایی‌های حسابداری، کاهش میزان سرمایه شرکت‌ها و بوروکراسی دست‌وپاگیر مشکلاتی هستند که برخی از شرکت‌های قدیمی و موفق این کشور آسیای شرقی را تا مرز ورشکستگی پیش برده است. در ادامه به بررسی برخی از مهم‌ترین برندهایی که ورشکسته یا از بازار کنار رفتند، خواهیم پرداخت.

### کسب‌وکار

## نخستین قدم در رشد اقتصادی

## سه راه که نشان‌دهنده افکار متفاوت میلیونرها نسبت به دیگران است



نگاهی به نقش پیشداوری‌ها در تبلیغات

## وقتی روان‌شناسان به مخاطب شوک می‌دهند

### مدیریت تبلیغات

### بازاریابی و فروش

### مدیریت تبلیغات

### شایسته‌سالاری

## عامل موفقیت‌های بزرگ

## بایدها و نبایدهای برنامه‌های وفاداری در صنعت بیمه

## بازاریابی به شیوه بازی تخته‌ای

### دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۶۷۸۶۰۰۶۹۱ خواهان جابر رضانی ف مصلحت به نشانی البیزر کرج م ازادگان برج یادمان ط ۴ واحد ۱ خواننده طاهره عظیمی رحمت ابدی به نشانی مجهول المکان خواسته ها مطالبه وجه چک و مطالبه خسارت تاخیر تادیه و مطالبه خسارات دادرسی

### رای قاضی شورا

در خصوص دعوی آقای جابر رضانی به طرفیت طاهره عظیمی رحمت ابدی به خواسته مطالبه مبلغ ۱۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال باستناد چهار فقره چک به عهده ی حساب جاری ۱۰۱۸۰۷-۱۰۱۸۰۸-۱۰۱۸۰۹-۱۰۱۸۱۰-۱۰۱۸۱۱-۱۰۱۸۱۲-۱۰۱۸۱۳-۱۰۱۸۱۴-۱۰۱۸۱۵-۱۰۱۸۱۶-۱۰۱۸۱۷-۱۰۱۸۱۸-۱۰۱۸۱۹-۱۰۱۸۲۰-۱۰۱۸۲۱-۱۰۱۸۲۲-۱۰۱۸۲۳-۱۰۱۸۲۴-۱۰۱۸۲۵-۱۰۱۸۲۶-۱۰۱۸۲۷-۱۰۱۸۲۸-۱۰۱۸۲۹-۱۰۱۸۳۰-۱۰۱۸۳۱-۱۰۱۸۳۲-۱۰۱۸۳۳-۱۰۱۸۳۴-۱۰۱۸۳۵-۱۰۱۸۳۶-۱۰۱۸۳۷-۱۰۱۸۳۸-۱۰۱۸۳۹-۱۰۱۸۴۰-۱۰۱۸۴۱-۱۰۱۸۴۲-۱۰۱۸۴۳-۱۰۱۸۴۴-۱۰۱۸۴۵-۱۰۱۸۴۶-۱۰۱۸۴۷-۱۰۱۸۴۸-۱۰۱۸۴۹-۱۰۱۸۵۰-۱۰۱۸۵۱-۱۰۱۸۵۲-۱۰۱۸۵۳-۱۰۱۸۵۴-۱۰۱۸۵۵-۱۰۱۸۵۶-۱۰۱۸۵۷-۱۰۱۸۵۸-۱۰۱۸۵۹-۱۰۱۸۶۰-۱۰۱۸۶۱-۱۰۱۸۶۲-۱۰۱۸۶۳-۱۰۱۸۶۴-۱۰۱۸۶۵-۱۰۱۸۶۶-۱۰۱۸۶۷-۱۰۱۸۶۸-۱۰۱۸۶۹-۱۰۱۸۷۰-۱۰۱۸۷۱-۱۰۱۸۷۲-۱۰۱۸۷۳-۱۰۱۸۷۴-۱۰۱۸۷۵-۱۰۱۸۷۶-۱۰۱۸۷۷-۱۰۱۸۷۸-۱۰۱۸۷۹-۱۰۱۸۸۰-۱۰۱۸۸۱-۱۰۱۸۸۲-۱۰۱۸۸۳-۱۰۱۸۸۴-۱۰۱۸۸۵-۱۰۱۸۸۶-۱۰۱۸۸۷-۱۰۱۸۸۸-۱۰۱۸۸۹-۱۰۱۸۹۰-۱۰۱۸۹۱-۱۰۱۸۹۲-۱۰۱۸۹۳-۱۰۱۸۹۴-۱۰۱۸۹۵-۱۰۱۸۹۶-۱۰۱۸۹۷-۱۰۱۸۹۸-۱۰۱۸۹۹-۱۰۱۹۰۰-۱۰۱۹۰۱-۱۰۱۹۰۲-۱۰۱۹۰۳-۱۰۱۹۰۴-۱۰۱۹۰۵-۱۰۱۹۰۶-۱۰۱۹۰۷-۱۰۱۹۰۸-۱۰۱۹۰۹-۱۰۱۹۱۰-۱۰۱۹۱۱-۱۰۱۹۱۲-۱۰۱۹۱۳-۱۰۱۹۱۴-۱۰۱۹۱۵-۱۰۱۹۱۶-۱۰۱۹۱۷-۱۰۱۹۱۸-۱۰۱۹۱۹-۱۰۱۹۲۰-۱۰۱۹۲۱-۱۰۱۹۲۲-۱۰۱۹۲۳-۱۰۱۹۲۴-۱۰۱۹۲۵-۱۰۱۹۲۶-۱۰۱۹۲۷-۱۰۱۹۲۸-۱۰۱۹۲۹-۱۰۱۹۳۰-۱۰۱۹۳۱-۱۰۱۹۳۲-۱۰۱۹۳۳-۱۰۱۹۳۴-۱۰۱۹۳۵-۱۰۱۹۳۶-۱۰۱۹۳۷-۱۰۱۹۳۸-۱۰۱۹۳۹-۱۰۱۹۴۰-۱۰۱۹۴۱-۱۰۱۹۴۲-۱۰۱۹۴۳-۱۰۱۹۴۴-۱۰۱۹۴۵-۱۰۱۹۴۶-۱۰۱۹۴۷-۱۰۱۹۴۸-۱۰۱۹۴۹-۱۰۱۹۵۰-۱۰۱۹۵۱-۱۰۱۹۵۲-۱۰۱۹۵۳-۱۰۱۹۵۴-۱۰۱۹۵۵-۱۰۱۹۵۶-۱۰۱۹۵۷-۱۰۱۹۵۸-۱۰۱۹۵۹-۱۰۱۹۶۰-۱۰۱۹۶۱-۱۰۱۹۶۲-۱۰۱۹۶۳-۱۰۱۹۶۴-۱۰۱۹۶۵-۱۰۱۹۶۶-۱۰۱۹۶۷-۱۰۱۹۶۸-۱۰۱۹۶۹-۱۰۱۹۷۰-۱۰۱۹۷۱-۱۰۱۹۷۲-۱۰۱۹۷۳-۱۰۱۹۷۴-۱۰۱۹۷۵-۱۰۱۹۷۶-۱۰۱۹۷۷-۱۰۱۹۷۸-۱۰۱۹۷۹-۱۰۱۹۸۰-۱۰۱۹۸۱-۱۰۱۹۸۲-۱۰۱۹۸۳-۱۰۱۹۸۴-۱۰۱۹۸۵-۱۰۱۹۸۶-۱۰۱۹۸۷-۱۰۱۹۸۸-۱۰۱۹۸۹-۱۰۱۹۹۰-۱۰۱۹۹۱-۱۰۱۹۹۲-۱۰۱۹۹۳-۱۰۱۹۹۴-۱۰۱۹۹۵-۱۰۱۹۹۶-۱۰۱۹۹۷-۱۰۱۹۹۸-۱۰۱۹۹۹-۱۰۲۰۰۰-۱۰۲۰۰۱-۱۰۲۰۰۲-۱۰۲۰۰۳-۱۰۲۰۰۴-۱۰۲۰۰۵-۱۰۲۰۰۶-۱۰۲۰۰۷-۱۰۲۰۰۸-۱۰۲۰۰۹-۱۰۲۰۱۰-۱۰۲۰۱۱-۱۰۲۰۱۲-۱۰۲۰۱۳-۱۰۲۰۱۴-۱۰۲۰۱۵-۱۰۲۰۱۶-۱۰۲۰۱۷-۱۰۲۰۱۸-۱۰۲۰۱۹-۱۰۲۰۲۰-۱۰۲۰۲۱-۱۰۲۰۲۲-۱۰۲۰۲۳-۱۰۲۰۲۴-۱۰۲۰۲۵-۱۰۲۰۲۶-۱۰۲۰۲۷-۱۰۲۰۲۸-۱۰۲۰۲۹-۱۰۲۰۳۰-۱۰۲۰۳۱-۱۰۲۰۳۲-۱۰۲۰۳۳-۱۰۲۰۳۴-۱۰۲۰۳۵-۱۰۲۰۳۶-۱۰۲۰۳۷-۱۰۲۰۳۸-۱۰۲۰۳۹-۱۰۲۰۴۰-۱۰۲۰۴۱-۱۰۲۰۴۲-۱۰۲۰۴۳-۱۰۲۰۴۴-۱۰۲۰۴۵-۱۰۲۰۴۶-۱۰۲۰۴۷-۱۰۲۰۴۸-۱۰۲۰۴۹-۱۰۲۰۵۰-۱۰۲۰۵۱-۱۰۲۰۵۲-۱۰۲۰۵۳-۱۰۲۰۵۴-۱۰۲۰۵۵-۱۰۲۰۵۶-۱۰۲۰۵۷-۱۰۲۰۵۸-۱۰۲۰۵۹-۱۰۲۰۶۰-۱۰۲۰۶۱-۱۰۲۰۶۲-۱۰۲۰۶۳-۱۰۲۰۶۴-۱۰۲۰۶۵-۱۰۲۰۶۶-۱۰۲۰۶۷-۱۰۲۰۶۸-۱۰۲۰۶۹-۱۰۲۰۷۰-۱۰۲۰۷۱-۱۰۲۰۷۲-۱۰۲۰۷۳-۱۰۲۰۷۴-۱۰۲۰۷۵-۱۰۲۰۷۶-۱۰۲۰۷۷-۱۰۲۰۷۸-۱۰۲۰۷۹-۱۰۲۰۸۰-۱۰۲۰۸۱-۱۰۲۰۸۲-۱۰۲۰۸۳-۱۰۲۰۸۴-۱۰۲۰۸۵-۱۰۲۰۸۶-۱۰۲۰۸۷-۱۰۲۰۸۸-۱۰۲۰۸۹-۱۰۲۰۹۰-۱۰۲۰۹۱-۱۰۲۰۹۲-۱۰۲۰۹۳-۱۰۲۰۹۴-۱۰۲۰۹۵-۱۰۲۰۹۶-۱۰۲۰۹۷-۱۰۲۰۹۸-۱۰۲۰۹۹-۱۰۲۱۰۰-۱۰۲۱۰۱-۱۰۲۱۰۲-۱۰۲۱۰۳-۱۰۲۱۰۴-۱۰۲۱۰۵-۱۰۲۱۰۶-۱۰۲۱۰۷-۱۰۲۱۰۸-۱۰۲۱۰۹-۱۰۲۱۱۰-۱۰۲۱۱۱-۱۰۲۱۱۲-۱۰۲۱۱۳-۱۰۲۱۱۴-۱۰۲۱۱۵-۱۰۲۱۱۶-۱۰۲۱۱۷-۱۰۲۱۱۸-۱۰۲۱۱۹-۱۰۲۱۲۰-۱۰۲۱۲۱-۱۰۲۱۲۲-۱۰۲۱۲۳-۱۰۲۱۲۴-۱۰۲۱۲۵-۱۰۲۱۲۶-۱۰۲۱۲۷-۱۰۲۱۲۸-۱۰۲۱۲۹-۱۰۲۱۳۰-۱۰۲۱۳۱-۱۰۲۱۳۲-۱۰۲۱۳۳-۱۰۲۱۳۴-۱۰۲۱۳۵-۱۰۲۱۳۶-۱۰۲۱۳۷-۱۰۲۱۳۸-۱۰۲۱۳۹-۱۰۲۱۴۰-۱۰۲۱۴۱-۱۰۲۱۴۲-۱۰۲۱۴۳-۱۰۲۱۴۴-۱۰۲۱۴۵-۱۰۲۱۴۶-۱۰۲۱۴۷-۱۰۲۱۴۸-۱۰۲۱۴۹-۱۰۲۱۵۰-۱۰۲۱۵۱-۱۰۲۱۵۲-۱۰۲۱۵۳-۱۰۲۱۵۴-۱۰۲۱۵۵-۱۰۲۱۵۶-۱۰۲۱۵۷-۱۰۲۱۵۸-۱۰۲۱۵۹-۱۰۲۱۶۰-۱۰۲۱۶۱-۱۰۲۱۶۲-۱۰۲۱۶۳-۱۰۲۱۶۴-۱۰۲۱۶۵-۱۰۲۱۶۶-۱۰۲۱۶۷-۱۰۲۱۶۸-۱۰۲۱۶۹-۱۰۲۱۷۰-۱۰۲۱۷۱-۱۰۲۱۷۲-۱۰۲۱۷۳-۱۰۲۱۷۴-۱۰۲۱۷۵-۱۰۲۱۷۶-۱۰۲۱۷۷-۱۰۲۱۷۸-۱۰۲۱۷۹-۱۰۲۱۸۰-۱۰۲۱۸۱-۱۰۲۱۸۲-۱۰۲۱۸۳-۱۰۲۱۸۴-۱۰۲۱۸۵-۱۰۲۱۸۶-۱۰۲۱۸۷-۱۰۲۱۸۸-۱۰۲۱۸۹-۱۰۲۱۹۰-۱۰۲۱۹۱-۱۰۲۱۹۲-۱۰۲۱۹۳-۱۰۲۱۹۴-۱۰۲۱۹۵-۱۰۲۱۹۶-۱۰۲۱۹۷-۱۰۲۱۹۸-۱۰۲۱۹۹-۱۰۲۲۰۰-۱۰۲۲۰۱-۱۰۲۲۰۲-۱۰۲۲۰۳-۱۰۲۲۰۴-۱۰۲۲۰۵-۱۰۲۲۰۶-۱۰۲۲۰۷-۱۰۲۲۰۸-۱۰۲۲۰۹-۱۰۲۲۱۰-۱۰۲۲۱۱-۱۰۲۲۱۲-۱۰۲۲۱۳-۱۰۲۲۱۴-۱۰۲۲۱۵-۱۰۲۲۱۶-۱۰۲۲۱۷-۱۰۲۲۱۸-۱۰۲۲۱۹-۱۰۲۲۲۰-۱۰۲۲۲۱-۱۰۲۲۲۲-۱۰۲۲۲۳-۱۰۲۲۲۴-۱۰۲۲۲۵-۱۰۲۲۲۶-۱۰۲۲۲۷-۱۰۲۲۲۸-۱۰۲۲۲۹-۱۰۲۲۳۰-۱۰۲۲۳۱-۱۰۲۲۳۲-۱۰۲۲۳۳-۱۰۲۲۳۴-۱۰۲۲۳۵-۱۰۲۲۳۶-۱۰۲۲۳۷-۱۰۲۲۳۸-۱۰۲۲۳۹-۱۰۲۲۴۰-۱۰۲۲۴۱-۱۰۲۲۴۲-۱۰۲۲۴۳-۱۰۲۲۴۴-۱۰۲۲۴۵-۱۰۲۲۴۶-۱۰۲۲۴۷-۱۰۲۲۴۸-۱۰۲۲۴۹-۱۰۲۲۵۰-۱۰۲۲۵۱-۱۰۲۲۵۲-۱۰۲۲۵۳-۱۰۲۲۵۴-۱۰۲۲۵۵-۱۰۲۲۵۶-۱۰۲۲۵۷-۱۰۲۲۵۸-۱۰۲۲۵۹-۱۰۲۲۶۰-۱۰۲۲۶۱-۱۰۲۲۶۲-۱۰۲۲۶۳-۱۰۲۲۶۴-۱۰۲۲۶۵-۱۰۲۲۶۶-۱۰۲۲۶۷-۱۰۲۲۶۸-۱۰۲۲۶۹-۱۰۲۲۷۰-۱۰۲۲۷۱-۱۰۲۲۷۲-۱۰۲۲۷۳-۱۰۲۲۷۴-۱۰۲۲۷۵-۱۰۲۲۷۶-۱۰۲۲۷۷-۱۰۲۲۷۸-۱۰۲۲۷۹-۱۰۲۲۸۰-۱۰۲۲۸۱-۱۰۲۲۸۲-۱۰۲۲۸۳-۱۰۲۲۸۴-۱۰۲۲۸۵-۱۰۲۲۸۶-۱۰۲۲۸۷-۱۰۲۲۸۸-۱۰۲۲۸۹-۱۰۲۲۹۰-۱۰۲۲۹۱-۱۰۲۲۹۲-۱۰۲۲۹۳-۱۰۲۲۹۴-۱۰۲۲۹۵-۱۰۲۲۹۶-۱۰۲۲۹۷-۱۰۲۲۹۸-۱۰۲۲۹۹-۱۰۲۳۰۰-۱۰۲۳۰۱-۱۰۲۳۰۲-۱۰۲۳۰۳-۱۰۲۳۰۴-۱۰۲۳۰۵-۱۰۲۳۰۶-۱۰۲۳۰۷-۱۰۲۳۰۸-۱۰۲۳۰۹-۱۰۲۳۱۰-۱۰۲۳۱۱-۱۰۲۳۱۲-۱۰۲۳۱۳-۱۰۲۳۱۴-۱۰۲۳۱۵-۱۰۲۳۱۶-۱۰۲۳۱۷-۱۰۲۳۱۸-۱۰۲۳۱۹-۱۰۲۳۲۰-۱۰۲۳۲۱-۱۰۲۳۲۲-۱۰۲۳۲۳-۱۰۲۳۲۴-۱۰۲۳۲۵-۱۰۲۳۲۶-۱۰۲۳۲۷-۱۰۲۳۲۸-۱۰۲۳۲۹-۱۰۲۳۳۰-۱۰۲۳۳۱-۱۰۲۳۳۲-۱۰۲۳۳۳-۱۰۲۳۳۴-۱۰۲۳۳۵-۱۰۲۳۳۶-۱۰۲۳۳۷-۱۰۲۳۳۸-۱۰۲۳۳۹-۱۰۲۳۴۰-۱۰۲۳۴۱-۱۰۲۳۴۲-۱۰۲۳۴۳-۱۰۲۳۴۴-۱۰۲۳۴۵-۱۰۲۳۴۶-۱۰۲۳۴۷-۱۰۲۳۴۸-۱۰۲۳۴۹-۱۰۲۳۵۰-۱۰۲۳۵۱-۱۰۲۳۵۲-۱۰۲۳۵۳-۱۰۲۳۵۴-۱۰۲۳۵۵-۱۰۲۳۵۶-۱۰۲۳۵۷-۱۰۲۳۵۸-۱۰۲۳۵۹-۱۰۲۳۶۰-۱۰۲۳۶۱-۱۰۲۳۶۲-۱۰۲۳۶۳-۱۰۲۳۶۴-۱۰۲۳۶۵-۱۰۲۳۶۶-۱۰۲۳۶۷-۱۰۲۳۶۸-۱۰۲۳۶۹-۱۰۲۳۷۰-۱۰۲۳۷۱-۱۰۲۳۷۲-۱۰۲۳۷۳-۱۰۲۳۷۴-۱۰۲۳۷۵-۱۰۲۳۷۶-۱۰۲۳۷۷-۱۰۲۳۷۸-۱۰۲۳۷۹-۱۰۲۳۸۰-۱۰۲۳۸۱-۱۰۲۳۸۲-۱۰۲۳۸۳-۱۰۲۳۸۴-۱۰۲۳۸۵-۱۰۲۳۸۶-۱۰۲۳۸۷-۱۰۲۳۸۸-۱۰۲۳۸۹-۱۰۲۳۹۰-۱۰۲۳۹۱-۱۰۲۳۹۲-۱۰۲۳۹۳-۱۰۲۳۹۴-۱۰۲۳۹۵-۱۰۲۳۹۶-۱۰۲۳۹۷-۱۰۲۳۹۸-۱۰۲۳۹۹-۱۰۲۴۰۰-۱۰۲۴۰۱-۱۰۲۴۰۲-۱۰۲۴۰۳-۱۰۲۴۰۴-۱۰۲۴۰۵-۱۰۲۴۰۶-۱۰۲۴۰۷-۱۰۲۴۰۸-۱۰۲۴۰۹-۱۰۲۴۱۰-۱۰۲۴۱۱-۱۰۲۴۱۲-۱۰۲۴۱۳-۱۰۲۴۱۴-۱۰۲۴۱۵-۱۰۲۴۱۶-۱۰۲۴۱۷-۱۰۲۴۱۸-۱۰۲۴۱۹-۱۰۲۴۲۰-۱۰۲۴۲۱-۱۰۲۴۲۲-۱۰۲۴۲۳-۱۰۲۴۲۴-۱۰۲۴۲۵-۱۰۲۴۲۶-۱۰۲۴۲۷-۱۰۲۴۲۸-۱۰۲۴۲۹-۱۰۲۴۳۰-۱۰۲۴۳۱-۱۰۲۴۳۲-۱۰۲۴۳۳-۱۰۲۴۳۴-۱۰۲۴۳۵-۱۰۲۴۳۶-۱۰۲۴۳۷-۱۰۲۴۳۸-۱۰۲۴۳۹-۱۰۲۴۴۰-۱۰۲۴۴۱-۱۰۲۴۴۲-۱۰۲۴۴۳-۱۰۲۴۴۴-۱۰۲۴۴۵-۱۰۲۴۴۶-۱۰۲۴۴۷-۱۰۲۴۴۸-۱۰۲۴۴۹-۱۰۲۴۵۰-۱۰۲۴۵۱-۱۰۲۴۵۲-۱۰۲۴۵۳-۱۰۲۴۵۴-۱۰۲۴۵۵-۱۰۲۴۵۶-۱۰۲۴۵۷-۱۰۲۴۵۸-۱۰۲۴۵۹-۱۰۲۴۶۰-۱۰۲۴۶۱-۱۰۲۴۶۲-۱۰۲۴۶۳-۱۰۲۴۶۴-۱۰۲۴۶۵-۱۰۲۴۶۶-۱۰۲۴۶۷-۱۰۲۴۶۸-۱۰۲۴۶۹-۱۰۲۴۷۰-۱۰۲۴۷۱-۱۰۲۴۷۲-۱۰۲۴۷۳-۱۰۲۴۷۴-۱۰۲۴۷۵-۱۰۲۴۷۶-۱۰۲۴۷۷-۱۰۲۴۷۸-۱۰۲۴۷۹-۱۰۲۴۸۰-۱۰۲۴۸۱-۱۰۲۴۸۲-۱۰۲۴۸۳-۱۰۲۴۸۴-۱۰۲۴۸۵-۱۰۲۴۸۶-۱۰۲۴۸۷-۱۰۲۴۸۸-۱۰۲۴۸۹-۱۰۲۴۹۰-۱۰۲۴۹۱-۱۰۲۴۹۲-۱۰۲۴۹۳-۱۰۲۴۹۴-۱۰۲۴۹۵-۱۰۲۴۹۶-۱۰۲۴۹۷-۱۰۲۴۹۸-۱۰۲۴۹۹-۱۰۲۵۰۰-۱۰۲۵۰۱-۱۰۲۵۰۲-۱۰۲۵۰۳-۱۰۲۵۰۴-۱۰۲۵۰۵-۱۰۲۵۰۶-۱۰۲۵۰۷-۱۰۲۵۰۸-۱۰۲۵۰۹-۱۰۲۵۱۰-۱۰۲۵۱۱-۱۰۲۵۱۲-۱۰۲۵۱۳-۱۰۲۵۱۴-۱۰۲۵۱۵-۱۰۲۵۱۶-۱۰۲۵۱۷-۱۰۲۵۱۸-۱۰۲۵۱۹-۱۰۲۵۲۰-۱۰۲۵۲۱-۱۰۲۵۲۲-۱۰۲۵۲۳-۱۰۲۵۲۴-۱۰۲۵۲۵-۱۰۲۵۲۶-۱۰۲۵۲۷-۱۰۲۵۲۸-۱۰۲۵۲۹-۱۰۲۵۳۰-۱۰۲۵۳۱-۱۰۲۵۳۲-۱۰۲۵۳۳-۱۰۲۵۳۴-۱۰۲۵۳۵-۱۰۲۵۳۶-۱۰۲۵۳۷-۱۰۲۵۳۸-۱۰۲۵۳۹-۱۰۲۵۴۰-۱۰۲۵۴۱-۱۰۲۵۴۲-۱۰۲۵۴۳-۱۰۲۵۴۴-۱۰۲۵۴۵-۱۰۲۵۴۶-۱۰۲۵۴۷-۱۰۲۵۴۸-۱۰۲۵۴۹-۱۰۲۵۵۰-۱۰۲۵۵۱-۱۰۲۵۵۲-۱۰۲۵۵۳-۱۰۲۵۵۴-۱۰۲۵۵۵-۱۰۲۵۵۶-۱۰۲۵۵۷-۱۰۲۵۵۸-۱۰۲۵۵۹-۱۰۲۵۶۰-۱۰۲۵۶۱-۱۰۲۵۶۲-۱۰۲۵۶۳-۱۰۲۵۶۴-۱۰۲۵۶۵-۱۰۲۵۶۶-۱۰۲۵۶۷-۱۰۲۵۶۸-۱۰۲۵۶۹-۱۰۲۵۷۰-۱۰۲۵۷۱-۱۰۲۵۷۲-۱۰۲۵۷۳-۱۰۲۵۷۴-۱۰۲۵۷۵-۱۰۲۵۷۶-۱۰۲۵۷۷-۱۰۲۵۷۸-۱۰۲۵۷۹-۱۰۲۵۸۰-۱۰۲۵۸۱-۱۰۲۵۸۲-۱۰۲۵۸۳-۱۰۲۵۸۴-۱۰۲۵۸۵-۱۰۲۵۸۶-۱۰۲۵۸۷-۱۰۲۵۸۸-۱۰۲۵۸۹-۱۰۲۵۹۰-۱۰۲۵۹۱-۱۰۲۵۹۲-۱۰۲۵۹۳-۱۰۲۵۹۴-۱۰۲۵۹۵-۱۰۲۵۹۶-۱۰۲۵۹۷-۱۰۲۵۹۸-۱۰۲۵۹۹-۱۰۲۶۰۰-۱۰۲۶۰۱-۱۰۲۶۰۲-۱۰۲۶۰۳-۱۰۲۶۰۴-۱۰۲۶۰۵-۱۰۲۶۰۶-۱۰۲۶۰۷-۱۰۲۶۰۸-۱۰۲۶۰۹-۱۰۲۶۱۰-۱۰۲۶۱۱-۱۰۲۶۱۲-۱۰۲۶۱۳-۱۰۲۶۱۴-۱۰۲۶۱۵-۱۰۲۶۱۶-۱۰۲۶۱۷-۱۰۲۶۱۸-۱۰۲۶۱۹-۱۰۲۶۲۰-۱۰۲۶۲۱-۱۰۲۶۲۲-۱۰۲۶۲۳-۱۰۲۶۲۴-۱۰۲۶۲۵-۱۰۲۶۲۶-۱۰۲۶۲۷-۱۰۲۶۲۸-۱۰۲۶۲۹-۱۰۲۶۳۰-۱۰۲۶۳۱-۱۰۲۶۳۲-۱۰۲۶۳۳-۱۰۲۶۳۴-۱۰۲۶۳۵-۱۰۲۶۳۶-۱۰۲۶۳۷-۱۰۲۶۳۸-۱۰۲۶۳۹-۱۰۲۶۴۰-۱۰۲۶۴۱-۱۰۲۶۴۲-۱۰۲۶

## ایده‌های طلایی

## بازاریابی به شیوه بازی تخته‌ای

ترجمه: علی آل‌علی



بازی پیگیری بدیهی (Trivial Pursuit) نام یک بازی تخته‌ای است که در دسامبر سال ۱۹۷۹ توسط کریس هانی و اسکات ابوت به اهالی ایالت کبک کانادا معرفی شد. این هشتمین بازی‌ای بود که توسط این دو نفر معرفی شده بود. پیش از این سایر بازی‌های تخته‌ای این گروه کوچک با استقبال چندانی مواجه نشده و برند کوچکشان تا آستانه ورشکستگی پیش رفته بود.

«فشارهای مالی خلاقیت را تقویت می‌کند.» این ضرب‌المثل قدیمی در مورد کریس و اسکات صادق است. در واقع همان‌طور که اشاره شد، در آغاز راه این تیم با مشکلات مالی فراوان مواجه بود. به منظور افزایش جذابیت بازی جدید، از سبک نوینی استفاده شد. این سبک جایگزینی شیوه تاس‌های معمولی با یک مدل تاس هشت ضلعی جدید و پررنگ‌های سوال بود. در طراحی پرسش‌ها از حوادث روز و ماجرای جذاب برای همه سنین استفاده شد. حاصل این تلاش گردآوری کامل‌ترین نسخه سوالاتی بود که تا آن زمان در یک بازی تخته‌ای به کار رفته بود. همچنین صفحه بازی نیز تغییراتی را به نسبت نمونه‌های کلاسیک داشت. به عبارت دقیق، صفحه بازی به شش قسمت تقسیم شده بود و هر بازیکن کنترل یکی از این بخش‌ها را بر عهده داشت.

پس از تهیه طرح اولیه بازی حال نوبت به گردآوری سرمایه موردنیاز به منظور تولید انبوه بازی بود. شکست مالی اخیری که این تیم تجربه کرد باعث شروع فرآیند یافتن سرمایه‌گذار شد. در همین راستا و با کمک دوستان نزدیک کریس، حدود ۴۰ هزار دلار سرمایه اولیه جمع‌آوری شد. در مصاحبه‌ای که پس از کسب موفقیت این بازی با ابوت انجام شد، وی از ترسی که در ابتدا در مورد شکست پروژه جدید و بدهی ۴۰ دلاری داشت، صحبت کرد. آنچه در اینجا می‌توان از این تیم دونفره آموخت، شجاعت در پیشبرد اهداف است. اگر نگاهی دقیق به وضعیت آنها بیندازیم، ۱۵۰ هزار دلار بدهی به علاوه ۴۰ هزار دلار قرض مجدد که در صورت شکست به بدهی قبلی اضافه می‌شد، هر کارآفرینی را برای اجرای طرح‌های خود با ترس و عدم اطمینان مواجه خواهد کرد. گام بعدی، انتخاب شیوه مناسب برای بازاریابی بود. در این مرحله تبلیغات کم هزینه در نشریات توجه اسکات را به خود جلب کرد. با این حال دوراهی سختی در مورد انتخاب نشریه‌های مناسب پیش‌رو بود؛ از یکسو همکاری با نشریه‌های محلی و کمتر شناخته شده هزینه اندکی را در پی داشت و از سوی دیگر، با صرف هزینه‌های بیشتر امکان همکاری با روزنامه‌های محبوب و در نتیجه جلب مشتری بیشتر وجود داشت. در عین ناپاوری و با توجه به شرایط نامطلوب مالی، این تیم همکاری با روزنامه‌های مشهور را انتخاب کرد. به این ترتیب ۳۰ هزار دلار صرف همکاری با روزنامه‌های مختلف شد.

در مرحله اول ۱۱۰۰ بازی تولید شد که هزینه ساخت آنها ۷۵ دلار بود و کریس تصمیم گرفت آنها را تنها با ۱۵ دلار سود به فروشندگان بفروشد. این مقدار سود با توجه به عرف آن مقطع یک ریسک بزرگ محسوب می‌شد. در صورتی که ۱۱۰۰ بازی تولید شده به‌طور کامل به فروش نمی‌رسید، ضرر سنگینی متوجه کریس و اسکات می‌شد. مخاطب تبلیغات بازی‌های کودکانه معمولاً بچه‌ها هستند. در مورد بازی پیگیری بدیهی نیز همین ماجرا صادق است. با این حال به جای کودکان برند مشهور Selchow and Righter نام بازی را انتخاب کرد. اسکات توجه کرد. Selchow and Righter نام یکی از مشهورترین شرکت‌های تولید اسباب‌بازی در قرن ۱۹ و ۲۰ است. در سال ۱۹۸۲ این شرکت تصمیم گرفت برای قدردانی از مشتریانی که سابقه پنج‌سال خرید از محصولاتشان را دارند، بازی پیگیری بدیهی را به آنها هدیه دهد. این امر به معنای فروش تمامی بازی‌های تیم کوچک کریس و اسکات بود، البته این همکاری در سال ۱۹۸۳ دوباره تکرار شد و اینبار چهار برابر محصولات قبلی توسط Selchow and Righter خریداری شد.

روند همکاری این دو شرکت باعث شد بازی پیگیری بدیهی در سال ۱۹۸۴ با فروش بالغ بر ۱۰۰ میلیون نسخه دست یابد، همچنین در همین سال سود برند شخصی کریس و اسکات به یک میلیارد دلار رسید. امروزه این برند بازی خود را به ۱۸ زبان مختلف ترجمه کرده و به مشتریان با سابقه خود پررنگ‌های پرسش اختصاصی که شامل نام و نام‌خانوادگی آنها به‌عنوان پاسخ است، هدیه می‌دهد.

## پرسش‌هایی برای پیشرفت

– آیا راهی وجود دارد که کسب‌وکار خود را از طریق همکاری با یک برند معتبر تر رونق دهید؟ داستن کریس و اسکات بسر این نکته تأکید دارد و در صورت یافتن یک شریک تجاری مناسب، تا حد زیادی موفقیت شما تضمین خواهد شد.



آگهی: شیر Tine\_ شعار: با طعمی طبیعی از دامن طبیعت نروژ

نگاهی به نقش پیشداوری‌ها در تبلیغات

## وقتی روان‌شناسان به مخاطب شوک می‌دهند



یکی از تفویحات اغلب ما، جمع شدن‌های آخر هفته و گپ و گفت‌های دوستانه است. در واقع بسیاری از ما عادت داریم از طریق معاشرت با دوستان و بستگان، نه تنها روحیه خود را بهبود بخشیم، بلکه اطلاعات و دانستی‌های خود را هم به روز کنیم، اما شاید جالب باشد بین بسیاری از جملاتی که در این دوره‌های صمیمی مطرح می‌شود یک عبارت بسیار تکرار می‌شود: «همه... همین‌طور هستند.» جای خالی این عبارت را طیف وسیعی از افراد و اشیاء پر می‌کنند. مثلاً، همه مردها عاشق ماشین‌شان هستند، همه پودرهای کارخانه X بی‌کیفیت هستند، همه بچه‌ها در این سن بی‌بهاه‌گیر هستند و مواردی مشابه. این نوع عبارات در دانش روان‌شناسی به‌عنوان عبارات مبتنی بر «پیشداوری» شناخته می‌شوند.

## رویا پاک‌سرشت

کوشش روان‌شناسی سنتی اساسی

## از تشکیل تا شکست قالب‌های فکری

استفاده از پیشداوری‌ها و قالب‌های فکری مخاطبان انواع و اقسام متعددی دارد، اما این روش‌ها را می‌توان در سه دسته کلی طبقه‌بندی کرد:

۱- **همراهی و مطابقت:** در روش نخست، همان‌طور که از نامش پیداست، آگهی‌ساز، مطابق با پیشداوری‌ها و قالب‌های فکری افراد عمل می‌کند. برای مثال یک آگهی تلویزیونی را فرض کنید که کودکی نامنظم را نشان می‌دهد که تمامی وسایل اتاق خود را بر هم زده، نقاشی‌های غم‌انگیز می‌کشد، مدام دستان خود را روی گوش‌هایش می‌گذارد و غمگین و آشفته است. کلیشه‌ترین پیشداوری که به ذهن مخاطب می‌رسد، چیست؟ اینکه والدین نیز با یکدیگر جدال و درگیری دارند. دقیقاً همین کلیشه به وقوع می‌پیوندد و در سکانس بعدی آگهی، مادر و پدر کودک بر سر هم فریاد می‌زنند و در نهایت آگهی از والدین می‌خواهد برای کاهش تنیدگی‌ها و مشکلات خانوادگی خود به مؤسسه روان‌درمانی Y مراجعه کنند.

۲- **تداومی و موازی‌سازی:** در این نوع استفاده از پیشداوری‌ها، آگهی‌ساز به‌طور مشخص به آن چه در ذهن مخاطب به‌عنوان قالب فکری تعریف شده نمی‌پردازد، بلکه از طریق موازی‌سازی سعی می‌کند ذهن مخاطب را به سمت پیشداوری‌هایش راهنمایی کند. این کار را اغلب می‌توان در اشعار، کلمات یا رنگ و شکل‌هایی که در تبلیغات استفاده

می‌شود مشاهده کرد. برای مثال، استفاده از گریم مشابه با کاراکترهای معروف سینما (جک اسپارو در دزدان دریایی) یا استفاده از اشعاری بر وزن و قافیه اشعار آشنا برای مخاطب (ترانه آشنای جان مریم) و...

۳- **شوکه‌دهی به مخاطب از طریق شکستن پیشداوری‌ها:** یکی از دشوارترین و البته حرفه‌ای‌ترین روش‌های استفاده از پیشداوری در تبلیغات را می‌توان شوکه‌دهی به مخاطب ارزیابی کرد. در این تکنیک، آگهی‌ساز با زیرکی و درایت، ابتدا مخاطب را به پیشداوری‌های کهنه‌اش راهنمایی کرده و ناگهان وی را از این پیشداوری‌ها دور می‌کند. اما چگونه؟ آگهی‌های انگیزشی و خودباوری نمونه‌های آشنا و پرتکراری از این تکنیک را شامل می‌شوند. برای مثال، فرض کنید در یک تیزر تبلیغاتی فردی قوی هیگل را می‌بینید که در حالت دویدن است. وی فواصل مختلفی را به سرعت می‌دود و در نهایت تمامی رقبای خود را پشت سر می‌گذارد. تمامی سکانس‌های این تبلیغ، به شیوه‌ای فیلمبرداری شده که مخاطب پاهای دوند را به وضوح نمی‌بیند یا اغلب بالاتنه او را مشاهده می‌کند. در سکانس نهایی یعنی توزیع مدال‌ها، بیننده با یک معلول ورزشکار مواجه می‌شود که به‌رغم استفاده از پروتز و ابزارهای کمکی حرکتی، با آن سرعت و مهارت می‌دوید. درواقع این آگهی پیشداوری‌های ذهنی مخاطب در مورد ظاهر قدرتمند را به کلیشه‌های سنتی در مورد ناتوانی افراد معلول پیوند زده و در نهایت به مخاطب یاد می‌دهد خواستن توانست است.

بسیاری از روان‌شناسان تبلیغات و فعالان عرصه آگهی‌سازی معتقدند رسانه‌های مختلف، به‌ویژه رسانه‌های تصویری نقشی مهم در ذهن مخاطب دارند. این عقیده را می‌توان دیدگاهی درست و منطقی در نظر گرفت. زیرا بسیاری از مردم ساعات زیادی از روز را صرف تماشای محتوای آنچه جعبه جادویی تلویزیون برایشان تدارک دیده می‌کنند. بر همین اساس است که می‌توان پیشداوری‌های مخاطبان را یک عامل مهم و اثرگذار برای قانع کردن آنها در خرید یک کالا در نظر گرفت. در ادامه این مطلب مروری خواهیم داشت بر کارکرد و نقش پیشداوری‌ها در تبلیغات بازرگانی. کارکردی که ابعاد گسترده آن می‌تواند برای بسیاری از فعالان عرصه تبلیغات راهگشا و شگفت‌آور باشد.

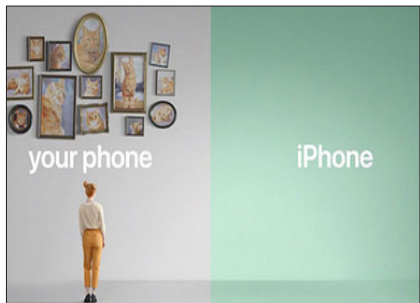
برای مخاطب تبلیغ کند، اما مخاطب سنتی ترجیح می‌دهد از غذاهای چرب و پر کالری استفاده کند و نسبت به غذاهای بسته‌بندی شده امروزی نوعی حفاظ ذهنی و پیشداوری منفی دارد. آگهی‌ساز می‌تواند به مرور با کمک آگهی‌های سریالی ذهن مخاطب را نرم و طرحی جدید از تفکر در مورد سبزیجات در ذهن وی ترسیم کند. قرار دادن این غذاهای جدید در کنار برخی دسرهای و پیش‌غذاهای سنتی، استفاده از سفره‌های منقوش به طرح‌های قدیمی یا به کارگیری ظروف مسی در طراحی صحنه می‌تواند به افزایش اعتماد مخاطب و ورود به دروازه پیشداوری‌ها و قالب‌های فکری وی کمک کند. بنابراین با کمک این تکنیک ساده و دقیق، می‌توان به مرور ذائقه مخاطب را به سمت خوردن غذاهای سالم و مفید سوق داد تا جایی که مخاطب آگهی تلویزیونی تبدیل به یک مبلغ برای غذاهای سالم شود. در پایان باید به این نکته مهم اشاره کرد که شناسایی پیشداوری‌های ذهنی مخاطب و ورود به این باورها کار ساده‌ای نیست. روان‌شناسان تبلیغات ابتدا باید تعصبها و نقاط حساسیت مخاطبان را بشناسند و در صورت لزوم برخی از این تعصب‌ها را به‌طور کلی نادیده گرفته و مورد آزمون قرار دهند. افراط در دستکاری ذهن مخاطب و تلاش برای شکستن باورهای که سال‌هاست در ذهن بینندگان تکرار شده‌اند، گاه نتیجه‌ای منفی خواهد داشت. به کارگیری هر نوع تکنیک در روان‌شناسی تبلیغات، پیش از هر چیز به نیازسنجی و پژوهش میدانی مخاطبان وابسته است.

ارتباط با نویسنده: royapaksresht@gmail.com

## ایستگاه تبلیغات



## آگهی‌های لذت‌بخش دو قسمتی و توجیه خرید گوشی آیفون



آیا شما با خرید یک گوشی آیفون در قالب یک تغییر رویکرد فانتزی از جهان کسب‌کننده اندروید به زندگی پر جنب و جوش iOS نقل مکان می‌کنید؟

حالا Apple از طریق ارائه مجموعه جدیدی از آگهی‌های تبلیغاتی دو صفحه‌نمایشی ۱۵ ثانیه‌ای رنگارنگ و ساده قصد دارد شما را از آسان و بدون مانع بودن این پیشرفت و ترقی آگاه کند.

به گزارش ام‌ای نیوز، هر کدام از پنج آگهی منتشر شده تاکنون – و تعداد بیشتری از آنها اواخر ماه جاری میلادی – از استعاره‌های بسیار کوچک برای تأکید روی یک ویژگی خاصی آیفون نظیر عکس‌ها، حریم خصوصی و موسیقی بهره می‌برد.

به‌عنوان نمونه، در آگهی تبلیغاتی با موضوع موسیقی، Apple صراحتاً انتقال آهنگ‌ها از اندروید به iOS را با نمایش سسر خوردن بدون دردسر پیانو از یک قاب به قاب دیگر با حرکتی ساده بیان می‌کند.

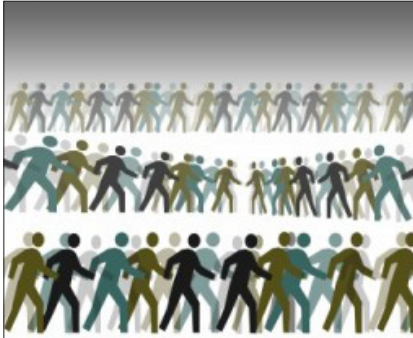
## تبلیغات خلاق



آگهی: شیر Tine\_ شعار: با طعمی طبیعی از دامن طبیعت نروژ



سجاد رحیمی مدیرعامل مشاور بازاریابی چرمکی



صاحبان کسب‌وکار، امروزه بیش از هر زمان دیگری با انبوهی از اطلاعات و داده‌ها در همه حوزه‌ها از جمله بازاریابی و فروش مواجه هستند. پیچیدگی‌های ارتباط داده‌ها با مشخصات هر کسب‌وکار، مسئله‌ای است که بسیاری از مجموعه‌ها در حل آن با مشکل مواجه هستند. برای درک مفهوم بالا به مثالی اشاره می‌کنم. فرض کنید فردی هستید که دغدغه ایجاد یک کسب‌وکار را در فضای پررقابت بازار امروز دارید. تحقیقات زیادی انجام می‌دهید و بعد از بررسی‌های کامل، شرکت یا مغازه‌ای را راه‌اندازی می‌کنید. برای معرفی خود به مشتریان از تبلیغات کمک می‌گیرید بسته به نوع فعالیت شما دارد که چگونه تبلیغ می‌کنید:

- ۱- یک آریشرگر ۱۰۰۰ عدد تراکت چاپ و در منطقه خود برای ساکنان پخش می‌کند.
- ۲- یک فروشگاه موبایل از تابلو و کارت ویزیت تبلیغاتی برای معرفی خود به مخاطبان و کاربران بهره می‌برد.
- ۳- مدیر یک شرکت از سایت، دفتر اداری و ابزارهای تبلیغاتی کمک می‌گیرد و ...

به همین ترتیب صاحب هر فعالیتی با توجه به حوزه کاری خود، تلاشی می‌کند بهترین روش را به خدمت خود درآورد. اما چه اتفاقی می‌افتد که بسیاری از کسب‌وکارها در پنج سال اول فعالیت خود شکست می‌خورند و یا عاونهی نظیر تغییر سفل، کساد بازار و... محترمانه خود را از بازار حذف می‌کنند؟ شاید بتوان یکی از دلایل مهم را عدم تمایل و باور جدی افراد و حتی مدیران به موضوع کسب اطلاعات دانست. به‌روز شدن در حوزه‌های تخصصی با تکیه بر تحارب قبلی، از روش‌های مهم ماندگاری در شرایط امروز است. بر ندینگ، یکی از راه‌های ماندگاری در ذهن مشتریان به منظور فروش بهتر است، اما چه زمانی باید وارد این حوزه شویم؟ کدام سیستم ارتباط با مشتریان برای ما هزینه کمتر و اثربخشی بیشتری را به همراه دارد؟

در تدریس دوره‌های زبان بدن به مخاطبانم تأکید می‌کنم که باید بر تک‌تک کلمات، نلانه‌ها و علائم حرکتی مکث کنید و براساس آن، برنامه حرکت با صدی را بچینید. منطقه خیره شدن اجتماعی با منطقه ارتباط تجاری تفاوت بسیاری دارد، اما همین مسئله ساده را با بسیاری از فروشندگان و حتی مدیران فروش شرکت‌ها به درستی درک نمی‌کنند یا بعضاً این برداشت را دارند که با جست‌وجو در اینترنت و عضویت در چند کانال اجتماعی، می‌توانند دانش خود را به روز نگه دارند، البته بایدیادگیری مستمر به هیچ عنوان عبی نلارد، اما مشکل صاحبان کسب‌وکار از آنجا شروع می‌شود که تصور می‌کنند تنها یادگیری کافی است، بلکه اگر شما دانشجوی رشته مدیریت یا اقتصاد باشید، برای گذراندن واحدها نیاز به یکسری اطلاعات نظری دارید که تجربه عملیاتی نیز چندان مورد استفاده قرار نمی‌گیرد، اما زمانی که فروشاگاه یا شرکتی را مدیریت می‌کنید چطور؟ هنگامی که برای اجاره یک مغازه ناگزیر هستید چند میلیون تومان در ماه به صاحب ملک پرداخت کنید، آیا باز هم می‌توانیم بگوییم تنها اطلاعات نظری کافی است؟ و البته به این بین کم نیستند شرکت‌ها، مجموعه‌ها و افراد سودجویی که تحت عنوان مشاور بازاریابی و فروش، بودجه‌هایی را از صاحبان کسب‌وکار می‌گیرند که هم سبب خراب شدن وجهه تخصصی این فعالیت در کشورمان می‌شود و هم سبب افزایش هزینه‌های غیرمولد سازمان‌ها می‌شود.

بازاریابی اشباع نشده

بازاریابی توصیه‌ای، یکی از روش‌های رشد و توسعه فعالیت‌های نوپای تجاری است، اما این گزاره برای بازار چند سال پیش مصداق داشت، نه بازار امروز. روندهای فعلی پیش از هر دوره دیگر، مبتنی بر راهکارهای خلاقانه و غیرکیبی شده است. مشتریان امروز به دنبال ارزش‌های بیشتر و مزیت‌ها متمایزتر در خریدهای خود هستند. بازاریابی اشباع نشده، رویکردی است که به این نیاز پاسخ می‌دهد و همزمان یک پوشش حمایتی برای کسب‌وکار شما ایجاد می‌کند.

بازاریابی اشباع نشده، دو موضوع مهم را به‌طور دائم تحلیل و رصد می‌کند:

- الف) محصولات
  - ب) بازار
- اما نگاه به محصولات و ایجاد تعادل آن با نیاز بازار ظرافت‌های خود را دارد؛ کدام محصول؟ محصول جدید یا محصول موجود؟ کدام بازار؟ بازار موجود یا بازار جدید؟

- ۱- بهبود محصول
  - ۲- توسعه خانواده محصول
  - ۳- محصولات جدید برای بازارهای موجود
- و در عین حال به همین ترتیب برای محصولات موجود به منظور استراتژی‌های نفوذ در بازار:
- ۱- افزایش سهم بازار
  - ۲- افزایش میزان استفاده از محصول
- و به همین ترتیب استراتژی‌های متنوع‌سازی هر کدام با رویکردهای ویژه در خدمت کسب‌وکارها قرار می‌گیرند، یک مجموعه به متنوع ساختن از طریق ادغام مجموعه فعالیت‌ها نیاز دارد و مجموعه دیگر به توسعه بازار جغرافیایی خود به کمک نمایندگان.

پس می‌توانیم نتیجه بگیریم بازاریابی اشباع نشده، رویکردی است که تمامی تجارت‌ها و به‌ویژه کسب‌وکارهای نوپا می‌توانند از آن به منظور پوشش کلیه فعالیت‌های خود استفاده کنند. این فعالیت‌ها طیفی از طراحی و تولید تا عرضه و بازاریابی است. به‌عنوان مثال، یکبارچگی یا ادغام سبب می‌شود شرکت به منابع عرضه نادر دست یابد و کنترل بر بازاریابی و فروش محصولات/خدمات خود را افزایش دهد یا تنوع همگن، منجر به خلق مشتریان جدید و بهبود فرآیندهای تولید، نام تجاری، دانش فنی تحقیق و توسعه و توزیع هم‌افزایی درونی شرکت می‌شود.

چگونه برخی برندهای ژاپنی از بازار محو شدند؟

# از عرش تا فرش



فروش تجهیزات پزشکی هم‌اکنون تبدیل به یک بازار نسبتاً مطمئن برای این شرکت شده است، همچنین ایجاد تغییرات اساسی در کادر مدیریتی شرکت را نیز می‌توان یکی دیگر از اقدامات حاکی از عزم جدی الیمپوس برای بازگشت قدرتمندانه به صحنه رقابت تجاری قلمداد کرد.

**سانئو؛ زنده با پاناسونیک**  
زمانی نه چندان دور سانئو سومین برند بزرگ در بازار الکترونیک ژاپن بود. کیفیت محصولات این برند تا حدی ارتقا یافت که به رقیبی جدی برای تمامی برندهای آسیای شرقی در زمینه تولید باتری موبایل، لپ‌تاپ و لوازم خانگی برقی بدل شد. سانئو علاوه بر تسخیر بازار ژاپن و به‌طور کلی آسیا توانست به موفقیت‌های بزرگی در بازارهای اروپایی نیز دست یابد. الکترونیک بریتانیا و همچنین کسب‌وکارهای برتر بازاریابی سال ۱۹۷۸ در اروپا بخشی از افتخارات این برند سخت‌کوش محسوب می‌شود.

با این حال نباید فراموش کرد که موضوع اصلی این مقاله برندهایی است که در آستانه ورشکستگی قرار دارند. بر همین اساس با شروع هزاره جدید بحران‌های سانئو نیز شروع شد. مشکل اصلی شرکت عدم توان مالی در پرداخت بدهی‌ها و تسهیلاتی که در نهایت وقوع یک بحران همه‌جانبه شد. در سال ۲۰۱۱ برای نخستین بار یک مدیرعامل غیرژاپنی به نام میشل وودفورد هدایت این برند درگیر بحران را بر عهده گرفت. براساس گزارش و سندهای ارائه شده توسط وودفورد، الیمپوس برای ارائه از دو دهه اقدام به حساب‌سازی کرده و ضررهای وارده از اوایل دهه ۹۰ میلادی را مخفی کرده است. میشل فرصت چندانی برای توضیح راهکار پیشنهادی‌اش پیدا نکرد، چراکه پس از افشای‌های انجام شده، توسط مقامات ارشد شرکت از کار برکنار شد. با این حال چنین اقدامی از سوی مسئولان ارشد الیمپوس دیگر تأثیری روی جریان روال شرکت نداشت. میشل پس از اخراج اعلام کرد که ضرر این شرکت در ۱۳ سال اخیر ۱.۷ میلیارد دلار بوده است. نکته جالب اینکه تمامی این مبلغ توسط حسابداران شرکت از دید سازمان‌های مالیاتی مخفی شده است.

اگرچه در ابتدا اشاره شد که اوضاع این برند بسیار وخیم است، اما با گذر از بحران پرما شده توسط میشل، در حال حاضر الیمپوس در حال بازسازی به‌سر می‌رود.

را بدترین تجربه حرفه‌ای این برند نامید. رسوایی مالی گسترده توشیبا در این سال نه‌تنها تأثیر مستقیم بر فروش محصولاتش داشت، بلکه ذهنیت شرکای تجاری غول ژاپنی را آورد. اگرچه روزگاری این برندها بر بام صنعت الکترونیک بودند، ظاهراً روزهای خوش‌شان تمام شده است.

در کشوری که نخستین بار نسل محبوب واکمن را به جهان معرفی کرد و برندهایش برای سالیان دراز تحولات شگرفی را در بازارهای جهانی پدید آورد، اوضاع کسب‌وکار چندان خوب پیش نمی‌رود. رسوایی‌های حسابداری، کاهش میزان سرمایه شرکت‌ها و بوروکراسی دست‌وپاگیر مشکلاتی هستند که برخی از شرکت‌های قدیمی و موفق این کشور آسیای شرقی را تا مرز ورشکستگی پیش برده است. در ادامه به بررسی برخی از مهم‌ترین برندهایی که ورشکسته یا از بازار کنار رفتند، خواهیم پرداخت.

**ترجمه: علی آل‌علی**  
منبع: CNN

اغلب افراد شرکت‌های ژاپنی را بیشتر با محصولات مربوط به حوزه الکترونیک به یاد می‌آورند. اگرچه روزگاری این برندها بر بام صنعت الکترونیک بودند، ظاهراً روزهای خوش‌شان تمام شده است.

توشیبا؛ در لبه بر نگاه

برندی که یکی از پیشگام‌های تولید لپ‌تاپ، تلویزیون و سایر وسایل خانگی الکترونیکی بوده است، به میزانی در تنگنای مالی قرار دارد که اگر کمک‌های بانکی نبود تاکنون ورشکستگی قطعی‌اش را مشاهده می‌کردیم.

جسیپر کل، مدیرعامل مؤسسه سرمایه‌گذاری WisdomTree، در این مورد اظهارنظر جالبی دارد: «توشیبا یکی از جدیدترین زامبی‌هایی است که در عرصه کسب‌وکار ژاپن مشاهده می‌کنیم. این فرآیند وحشتناک چند سالی است که در ژاپن شروع شده و اگر اقدام جدی برای مقابله با آن نکنیم، برندهای بزرگ‌تری به گروه زامبی‌ها خواهند پیوست.»

از دست دادن برخی از بازارها در رقابت با شرکت‌های چینی و کره جنوبی نقش کلیدی در افت درآمد و به تبع آن وخامت اوضاع توشیبا داشته است. با این حال نباید تصور کرد که برند باسابقه ژاپنی هیچ واکنشی نسبت به شکست‌های اخیر و اوضاع نامطلوبش نداشته است. براساس ادعای خبرگزاری‌های ژاپن، این شرکت اخیراً اقدام به یافتن بازارهای جدید کرده و در همین راستا بازار انرژی هسته‌ای، مورد بررسی کارشناسان این شرکت قرار گرفته است. به‌گفته مدیرعامل توشیبا، خرید شرکت آمریکایی وستینگ‌هاوس الکترونیک آغازی بر ورود این غول سابق عرصه انرژی هسته‌ای محسوب می‌شود.

مشکلات توشیبا به کمبود منابع مالی ختم نمی‌شود. در واقع می‌توان سال ۲۰۱۵



باشگاه مشتریان

بایدها و نبایدهای برنامه‌های وفاداری در صنعت بیمه

علیرضا جعفری مشاور برنامه‌های وفاداری



شرکت‌های بیمه، طی سالیان سال در کساکشی بی‌پایان بر مشتریان خود هستند. ایهام بر سر اینکه مشتریان واقعی آنها نمایندگان و بیمه‌گذاران آنها هستند یا مردمی که از بیمه‌های آنان استفاده می‌کنند یا ترکیبی از هر دوی اینها.

یکی از تفاوت‌های اصلی شرکت‌های بیمه با دیگر صنایع در همین دوگانگی نهفته است. از آنجا که مدیریت روابط با مشتریان از اصلی‌ترین دغدغه‌های مدیران بازاریابی شرکت‌ها و برندها محسوب می‌شود، حل این دوگانگی برای مدیران شرکت‌های بیمه بسیار با اهمیت است. امروزه یکی از نوآورترین استراتژی‌های توجه به مشتریان و برقراری رابطه صحیح با آنها، تأسیس باشگاه مشتریان و اجرای برنامه‌های وفاداری است که چندی است میان برندها و شرکت‌های گوناگون رایج شده است. برخی از شرکت‌ها آن را هزینه‌های اضافی تلقی می‌کنند، برخی دیگر آن را به‌عنوان یک استراتژی دفاعی و برخی هم به‌عنوان یک استراتژی تهاجمی پذیرفته‌اند. بر واضح است که شرکت‌های بیمه‌ای نیز از این قاعده مستثنی نیستند؛ در بازار پررقابت صنعت بیمه، شرکت‌های بیمه‌ای باید به این نکته توجه کنند که باید با آزاداندیشی و خلاقیت و ایجاد تفاوت‌های ظریف در زمینه‌های ششایی، جذب، حفظ و تسویق مشتریان فعلی و بالقوه خود، اقدام به طراحی برنامه وفاداری سازگار با شرایط شرکت‌های بیمه‌ای کنند. چرا؟ چون همانطور که پیشتر اشاره شد، ماهیت مشتریان و روابط صنعت با مشتری، در بیمه از دیگر صنایع بسیار متفاوت است. بکنارید واضح‌تر بگوییم؛ باشگاه مشتریان در شرکت‌های بیمه، تنها یک برنامه نیست که یک‌طرفه طراحی و اجرا شود، بلکه برنامه‌ای است برای تعامل بیشتر با نمایندگان و مشتریان و درک نیازهای آنها و سعی در هرچه بیشتر و بهتر برآوردن نیازهای مجموعه نمایندگان و مشتریان شرکت‌های بیمه. باشگاه مشتریان و برنامه‌های وفاداری در شرکت‌های بیمه، یک بازی سه‌طرفه است که هر سه طرف باید در آن برنده باشند. نخستین گام حیاتی در طراحی یک باشگاه مشتریان خوب، درک تفاوت نگاه نمایندگان و مشتریان به شرکت‌ها و نگاه شرکت‌ها به این مشتریان است. براساس یک نظرسنجی که یکی از معتبرترین برندهای بیمه در آمریکا از مشتریان وفادار خود کرده، به این نتیجه رسیده است که مشتریان وفادارش جزو ناراضی‌ترین مشتریان نیز هستند. تصور مدیران آن شرکت از برنامه وفاداری، چیزی فراتر و خیالی‌تر از اجرای واقعی آن بوده و همین مسئله باعث نارضایتی نمایندگان و مشتریان شرکت بیمه شده است. در صنعت بیمه، همیشه وفادارترین مشتریان، راضی‌ترین آنها نیستند و به همین دلیل سودآورترین نیز نخواهند بود. مشتریان عموماً، وفاداری را چسبیدن به یک برند یا محصولی خاص، یا وجود سوسه برای انتخاب دیگران، تعریف می‌کنند، در صورتی که برداشت شرکت‌های بیمه از وفاداری، امر دیگری است.

زمانی که مشتریان کم سود، مشتریان وفادار یک شرکت باشند، هرچقدر هم که شرکت برنامه وفاداری خود را بطوری طراحی کند تا هر مشتری به میزان وفاداری‌اش پاداش و مزایا کسب کند، بازهم خروجی این برنامه مورد رضایت مدیران شرکت قرار نخواهد گرفت، زیرا سودآوری به دنبال نخواهد داشت. یک باشگاه مشتریان خوب و برنامه وفاداری مؤثر، باشگاهی است که تأکید و توجه آن بر رفتار مشتریان سودآور باشد. برای شرکت‌های بیمه، مدیریت این باشگاه‌ها باید شامل رضایت بیشتر مشتریان باشد که همزمان رفتار نمایندگان و مشتریان خود را به سمت سودآوری بیشتر سوق دهند. شرکت‌های بیمه، هر چقدر هم که مشتریان را با رستوران رفتن یا سایر پاداش‌ها تشویق کنند یا آنها را به عضویت باشگاه‌های ورزشی درآورند، کمتر مشتری وفاداری پیدا می‌شود که به این فعالیت‌ها علاقه نشان دهد، چرا که صنعت بیمه یک صنعت مالی است و طراحی امتیازات باشگاه مشتریان باید به‌گونه‌ای صورت پذیرد که حسن خوب انتفاع مالی را در نمایندگان و مشتریان به صورت همزمان ایجاد کند. شاید به همین دلیل است که در فضای بین‌المللی، بسیاری از شرکت‌های بیمه، پاداش‌هایی بسیار جذاب و اغواکننده برای نمایندگان و مشتریان خود در نظر می‌گیرند و سیستم پرداختی برای نمایندگان خود را بطوری طراحی می‌کنند تا براساس میزان عملکرد خود در سودآوری و حفظ مشتریان، پاداش مالی مناسب دریافت کنند. شاید شما با خود فکر کنید که تنها راه پاداش به مشتریان و نمایندگان، تخفیف در حق بیمه یا تشویق مالی است، اما باید این را هم بدانید که مشتریان با ترکیب پول نقد و پاداش‌های مختلف بیشتر تشویق می‌شوند یعنی همه چیز یا پول قابل جبران نیست؛ با توجه به تمامی گفته‌ها تصور نمی‌کنم، بلکه باید مزایایی فراتر از آن را فراهم آورد. شرکت‌های بیمه باید تأسیس باشگاه مشتریان و اجرای برنامه‌های وفاداری را به چشم سرمایه‌گذاری میان‌مدت بنگرند. برای دیدن میزان سودآوری باشگاه مشتریان و برنامه‌های وفاداری کافی است به تجربه شرکت‌های خارجی در این زمینه توجه کرد. در اینجاست که متوجه مفید بودن چنین برنامه‌هایی برای شرکت‌های بیمه ایرانی خواهیم شد. اگر چه ممکن است اندکی خوش‌بینانه به نظر برسد که شرکت‌های بیمه ایرانی برای دستیابی به چنین نتایجی، اقدام به برنامه‌ریزی جهت تشکیل باشگاه مشتریان کنند، اما محبوبیت و اثربخشی اینچنین برنامه‌هایی در شرکت‌های بیمه خارجی به خوبی به اثبات رسیده است و دیر یا زود شرکت‌های بیمه ایرانی هم به این سمت خواهند رفت.

از تباط با نویسنده: me@alirezajafari.com

کار تابل

شایسته‌سالاری، عامل موفقیت‌های بزرگ

ترجمه: علی آل علی



یکی از مهم‌ترین اصولی که در هر جامعه‌ای ضروری است، شایسته‌سالاری است. اگر تاریخ تحولات و انقلاب‌های بزرگ دنیا را زیر رو کنید، علت محرک همیشه ایجاد جامعه‌ای شایسته‌سالار بوده است. بر همین اساس در فضای کسب‌وکار توجه به عملکرد کارمندان و تقدیر شایسته از آنان اهمیت بسیار بالایی دارد. هیچ چیز بیشتر از احساس عدم شایسته‌سالاری در یک شرکت نابودکننده نیست. به عبارت ساده، اگر در یک شرکت کارمندان شاهد تقدیرهایی بر پایه علت‌هایی به غیر از استعداد، تلاش و کوشش باشند، روحیه جنگجویی و رقابت‌شان را از دست خواهند داد. البته نباید تنها درگیر اثرات منفی نبود چنین سیستمی عادلانه‌ای باشد. امتیاز اصلی استفاده از چنین سیستمی شناسایی کارمندان ماهر، خلاق و کارآفرین است.

بر همین اساس و با شناسایی کارمندان بااستعداد در آینده برای انتخاب مدیران و رهبران تجاری برندان کار آسان‌تری خواهید داشت.

ایده

نخستین و اصلی‌ترین پایه ایجاد شایسته‌سالاری در فضای کاری رعایت انصاف است. در این زمینه قصد داریم به اظهار نظر والتر ریتسن، مدیرعامل سابق پرنده Citicorp، بپردازیم. لازم به ذکر است که Citicorp یک شرکت چند ملیتی فعال در زمینه خدمات مالی و بانکی است.

«همه مردم دوست دارند که جزو دسته برنده جامعه باشند. در فضای کسب‌وکار نیز اوضاع بر همین اساس است. به عبارت ساده، کارمندان دوست دارند تحت شرایط منصفانه و با وجود یک سیستم شایسته‌سالار به فعالیت بپردازند. به این ترتیب احساس رقابت در آنان فعال خواهد شد. این معجزه احترام به کارمندان، توجه به عملکردشان و تقدیر از افراد بااستعداد است.

من همیشه در شرکت‌ام به صراحت بیان می‌کنم که نوع نژاد، زبان، جنسیت و سن شما هیچ اهمیتی ندارد و تنها نکته‌ای که من به آن توجه می‌کنم، عملکرد کارمندان است. تجربه به من ثابت کرده که چنین روشی بهترین راهکار در راستای تقویت روحیه کارمندان است.»

در اینجا اشاره به تجربه آن مولکاهی، مدیرعامل سابق برنده بزرگ، نیز خالی از فایده نخواهد بود. در واقع این مدیر موفق پیش از صدی جایگاه مدیریت به‌عنوان معاون بخش نیروی انسانی شرکت فعالیت کرده بود. حضور در چنین بخشی به مولکاهی آموخت که به‌طور معمول شرکت‌ها برخورد مناسبی با کارمندان‌شان نداشته و عنصر شایسته‌سالاری نقش کم‌رنگی در روابط آنها با کارمندان دارد.

«تجربه چنین مواردی در سازماندهی شعار مدیریتی من تاثیر بسیار زیادی را داشته است. در واقع مشاهده نابرابری و تبعیضی که به‌طور معمول در ادارات صورت می‌پذیرد، موقعیت فوق‌العاده‌ای را برای ایجاد تغییرات و کسب موفقیت توسط شرکت‌های کارآفرین به وجود می‌آورد. نخستین مزیتی که شایسته‌سالاری به همراه خواهد داشت، پیشرفت توانایی کارمندان است. در واقع هنگامی که ترفیع رتبه‌ها براساس شایستگی و عملکرد افراد صورت پذیرد، دیگر جایی برای افراد بی‌تحرك نخواهد ماند. بر همین اساس می‌توان به مزیت دوم شایسته‌سالاری نیز پی برد. این امتیاز شامل تسهیل امر انتخاب مدیران میان‌رده، مشاوران ویژه و دستیاران است. گاهی اوقات شرکت‌ها با کسب تعدادی موفقیت دست از تغییر شیوه مدیریتی‌شان می‌کشند. چنین کاری نویددهنده آغاز مسیر نژولی این شرکت‌ها خواهد بود. به عبارت ساده، به منظور دستیابی به بالاترین سطح مدیریتی نکته در عدم توقف و ادامه تغییرات است.»

احساس نیاز به تغییرات که در سخنان مولکاهی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، توسط مدیران بسیاری حس شده است. یکی از این مدیران کارلی فیوریناست، وی در هنگام تصدی مقام مدیرعاملی برنده «هیولت پاکارد» در سال ۱۹۹۹، نیاز به یک سیستم دقیق به منظور گزینش و ارزش‌گذاری کارمندان را حس کرد: «بر این اساس از مدیران میان‌رده بخش‌های مختلف درخواست شد تا براساس اصل شایسته‌سالاری به ارزیابی کارمندان پرداخته و گزارش‌هایی را به صورت مرتب از نحوه عملکرد آنها تهیه کنند.

این گزارشات توسط بخش ارزیابی شرکت بررسی شده و نتیجه در ترفیع رتبه و پاداش‌ها تاثیرگذار بود. به این ترتیب بار دیگر هیولت پاکارد به محلی برای رقابت سالم میان کارمندان و افراد خلاق تبدیل شد.»

آنچه در عمل باید انجام دهیم

- ضروری است تا با کارمندان‌تان منصفانه رفتار کنید. همچنین در ترفیع رتبه‌ها و ارائه پاداش‌ها توجه به عملکرد و قابلیت‌های افراد بسیار بااهمیت است.
- در سیستم اداری شایسته‌سالارانه افرادی که عملکرد و تلاش بسیار بالایی از خود نشان می‌دهند، معمولاً بیشتر از حد استاندارد پاداش دریافت می‌کنند. این نکته یکی از جنبه‌های ترغیب‌کننده نظام شایسته‌سالاری اداری است که معمولاً مورد توجه قرار نمی‌گیرد.
- افراد بااستعداد باید به‌عنوان مدیران آینده انتخاب شوند.
- پیوستن به تیم مدیریتی شرکت باید برای کارمندان بااستعداد امکان‌پذیر باشد.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۷۰۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [www.forsatnet.ir](http://www.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

ارتقای شغلی

پاسخ: یکی از راه‌هایی که می‌تواند در کارمندان ایجاد انگیزه کند، ارتقای شغلی است. ارتقای شغلی می‌تواند این حس را به کارکنان بدهد که تلاش و پشتکارشان دیده شده است و به این ترتیب انگیزه آنها برای کار افزایش می‌یابد و

کارکنان را نسبت به سازمان وفادار می‌کند. ارتقای شغلی انواع مختلفی دارد؛ یک نوع ارتقای شغلی می‌تواند از طریق دادن سمت جدید اتفاق بیفتد که منجر به پیشرفت در حوزه کاری می‌شود و نوع دیگر می‌تواند از طریق افزایش حقوق یا پاداش باشد که در روحیه کاری و انگیزه کارکنان بسیار مؤثر است. ارتقای شغلی به‌عنوان تشویقی برای کارکنان و ارزیابی

عملکرد آنها محسوب می‌شود که این ارزیابی می‌تواند نتایج مثبت یا منفی داشته باشد. به این ترتیب که اگر نتایج ارزیابی مثبت باشد منجر به افزایش حقوق می‌شود در حالی که اگر نتایج منفی باشد نشان‌دهنده عملکرد نامناسب کارکنان و عدم برآورده شدن انتظارات کاری آنهاست که در این صورت باید برای ایجاد انگیزه در شخص تصمیماتی بگیرید.

اقدامات ضروری در راستای مدیریت کارآمد



یکی از وظایف مدیران ایجاد انگیزه برای زیردستان است. مدیر گاهی مجبور می‌شود افرادی را تنبیه یا جریمه کند. این عمل ممکن است باعث رنجش کارمند شده و می‌تواند در کارایی نیروی کار تأثیر منفی بگذارد. بنابراین باید بسیار دقت شود که جریمه خود به بهترین نحو برخورد کنند و تنبیه به‌عنوان یک تکنیک کنترلی استفاده شود و سبب ایجاد بی‌انگیزگی در نیروی کار نشود. مدیران باید با زیردستان خود به بهترین نحو برخورد کنند و همانطور که حریم‌ها را حفظ می‌کنند با آنها برخورد دوستانه داشته باشند. کارمندان همیشه، مثلاً مدیری می‌خواهند که آنها را با درایت و درک درست رهبری کند. برای ایجاد چنین حسی کارهای ساده‌ای می‌توانید انجام دهید. مثلاً افراد را با اسم کوچک صدا کنید. درباره خانواده آنها صحبت کنید، حتی می‌توانید درباره رضایت آنها از وضعیت زندگی و رفاه آن بپرسید، به‌طوری که احساس تعلق را در پرسنل خود افزایش دهید. برای اینکه افراد را در انجام امور محوله مؤثرتر به کار بگیرید روال یکنواخت کار را بشکنید. می‌توانید کمی به وظایف فرد اضافه کنید یا تغییرات کوچکی در سیستم کاری او ایجاد کنید، حتی پیشنهادهای بسیار کوچک مدیر می‌تواند ارزشمند واقع شود. یکی دیگر از کارهایی که می‌توانید انجام دهید افزودن دستمزد کارکنان است. توجه به این نکته ضروری است که افراد تنها کارهایی را به بهترین شکل انجام می‌دهند که نسبت به آن تمایل داشته باشند. با این حال همواره این احتمال وجود دارد که انگیزه افراد کم‌رنگ شود، بدون

شک مدیری موفق است که مانع این امر شود و همواره نسبت به این امر توجه کافی را داشته باشد.

**از اهمیت کار تیمی غافل نشوید**  
کار تیمی مؤثر برای موفقیت کسب‌وکارها حتی شرکت‌های کوچک که تنها چند کارمند دارند، ضروری است. ایسن امر به اعضای تیم از مزایای مهارت‌های مختلف هر یک از اعضا بهره‌مند می‌شوند.

موفق و تأثیرگذار فعالیت‌های شغلی در محل کار قدر می‌شوند. درحالی که بارها به اثبات رسیده است که داشتن تیمی با اعضای با انگیزه بالا، عملکرد بهتر و نتایج قابل قبول‌تری را نسبت به فعالیت‌های فردی به دنبال دارد. در این صورت فعالیت‌های شغلی در مدت زمان کمتری انجام شده و اعضای تیم از مزایای مهارت‌های مختلف هر یک از اعضا بهره‌مند می‌شوند.

رهبر شرکت باشید نه صرفاً یک مدیر

بدون تردید رهبر تیم شایسته و باانگیزه‌ای در رهبری کاربرد نیاز دارد، در غیراین صورت تلاش‌های آنها به نتیجه لازم دست پیدا نخواهد کرد. درست مانند یک تیم فوتبال که جمع ستارگان بدون وجود مربی موفق نخواهند بود. با این حال پرسشی که مطرح است اینکه تفاوت مدیر با یک رهبر در چیست؟ در یک سازمان با وجود تفاوت عمده بین «رهبری» و «مدیریت»، ارتباط تنگاتنگی بین آن دو وجود دارد؛ یک رهبر می‌تواند مدیر باشد و یک مدیر نیز می‌تواند «رهبری» کند. مگس این قضیه نیز صادق است، با این حال دلیل این امر که رهبری را نسبت به مدیریت در جایگاه بالاتری می‌دانیم این است که یک رهبر فارغ از تمامی ویژگی‌های خود در قلب کارکنان جای دارد و همین امر باعث می‌شود راندمان کار شرکت به نحو چشمگیری افزایش پیدا کند. به بیانی دیگر، مدیر اداره می‌کند در حالی که رهبر ابداع می‌کند. به همین خاطر و با توجه به نکات

به خود زمانی برای استراحت اختصاص دهید

همواره مدیران از مشغله کاری بسیار بالایی برخوردار هستند و به علت اهمیت کار آنها نمی‌توانند برخی وظایف خود را نادیده بگیرند. با این حال در صورتی که برای مدت طولانی به همین شیوه علم کنند، با مشکلات جدی روحی و جسمی مواجه خواهند شد. بدون شک همین مشکلات مدیران را برای مدتی هم که شده از کارشان دور خواهد ساخت که ممکن است عدم حضور آنها، ضربه جدی به بدنه شرکت وارد سازد. برای پیشگیری از چنین رخدادی لازم است همواره زمانی را به استراحت اختصاص دهند. در رابطه با این امر هر فردی باید با توجه به حجم کار و نیاز خود عمل کند و به همین خاطر دستورالعمل خاص و جامعی وجود ندارد. استراحت دوره‌ای در طول کار، برای سلامتی جسمی و روانی کارمندان و کارفرمایان بسیار مهم است. متمرکز نگه‌داشتن ذهن روی یک فعالیت مشابه برای دوره‌های طولانی، در نهایت باعث خسته شدن آن می‌شود. هنگامی که مغز خسته می‌شود، کمتر کار می‌کند و این می‌تواند به اشتباهات و کیفیت پایین کاری منجر شود.

بیزگپ

مروری بر مدل‌های روابط اجزا و سیستم

نویسنده مرتضی میرمهدی کارشناس مشاور کسب‌وکار



موتور، چرخ، چیمه دنده، سیستم خنک‌کننده، سیستم فرمان و... داخل یک بدنه کاملاً محفوظ و دور از محیط بیرون و یک راننده که مالک و هدایتگر آن است.

مجموعه‌ای از اجزایی که کل را تشکیل داده‌اند اما نه جزء مختار است نه کل مختار و اختیاری از خود ندارد. تقریباً همه ما با این سیستم آشنایی و می‌دانیم یک ماشین چه‌جوری کار می‌کند.

این ماشین وقتی هم که تغییری توش ایجاد می‌شود حالت بد می‌شود و زود باید به دادش برسیم و تغییر برایش خوب نیست. در محفظه خودش پنهان شده و چون با فضای بیرون در ارتباط نیست از امنیت کامل برخوردار هستند.

این مدل رو در کسب‌وکار فرض کنید. می‌خواهیم به تعاریف مدل‌های گوناگون بپردازیم و با رویکرد سیستمی آن را بررسی کنیم و هدفمون بیان کردن مفاهیم از طریق مملوساتی است که بتونیم تجسم کنیم و در نظر بگیریمش. با این تصور به ادامه مطلب می‌پردازیم. پس از آنکه به

بررسی مدل ماشین و مکانیکی پرداختیم و از خصوصیات اون در مقاله هفته گذشته گفتیم می‌رسیم به الگوی موجود زنده یا ارگانیسمی و تعاریف و مفهومات اون که در مقایسه با مدل ماشین از رویکردهای گوناگونی برخوردار است. در مدل ارگانیسمی این خود موجود زنده است که اختیار خود را دارد و هدایتش بر عهده فرمانده آن سیستم است که مغز نام دارد و نیمه باز است و با جهان بیرون ارتباط دارد و رقابت می‌کند.

تغییر در آن وجود دارد و انعطاف‌پذیری باید در آن به‌وجود بیاید. در ماشین امنیت وجود داشت چون فقط خودش بود و سیستم خودش اما حالا در موجود زنده چون رقیب دارد و با جهان بیرون در ارتباط است امنیت او به چالش کشیده می‌شود و باید برای بقا به رقابت بپردازد.

حالا دیدگ فقط بحث تولید نیست، بلکه باید بازاریابی هم بکند برای بقای سازمانش. اما در سیستم دیگر نه خبری از دیوار و حصار هست نه از امنیت برخوردار هستی چون دیدگه مرزا از بین رفته و باید در محیطی باشی که بر است از متخصصان و مدیران و حالا باید جمعی از اینها را مدیریت کنی.

حال اگه این سه مدل در دنیای حقیقی و در جهان بیرون تغییر کند حالا باید در مجاز و جهان‌بینی و جهان درون ما هم تغییر ایجاد کند. روشی به نام تحلیل تقلیدی همان‌طور که از نامش پیداست در رابطه با ماشین‌ها و الگوهای مکانیکی جوابگو بود اما برای موجود زنده جواب نداد.

در این روش می‌گفت کل برابر با جمع اجزا است اما در موجود زنده و ارگانیک این طور نیست چون ممکن است، کل بزرگ‌تر یا کوچک‌تر از اجزا باشد و لزوماً برابر نبود. بنابراین وقتی اجزای مختار شقوند و اراده داشته باشند می‌خواهند مستقل باشند و این اختیار باعث تهدید کل می‌شود و این باعث می‌شود جهانی پر از گوناگونی به‌وجود بیاید و به‌جای اینکه با چوب و چمناق کنترل کنند به هم احترام می‌ذارن و یاد می‌گیرند چطور در کنار هم مسیر و هدف رو پیش ببرند. اینجا جایی است که فرهنگ به‌وجود می‌آید و همان‌طور که شخصیت برای فرد سرزوشست اوست، فرهنگ هم برای جامعه سرزوشت آن است.

شایستگی و لیاقت رو نمی‌شه اندازه‌گیری کرد اما می‌شه مثلاً بگیریم فلائی آن قدر وزن و قد داره. در حیات اجتماعی نمی‌توان همه چیز را با دقت و با ترازو سنجید بلکه تحلیل می‌کنیم و به صورت تقلیدی می‌توانیم از سرشت و ذات طرف صحبت کنیم.

مثلاً با پرسش از دوستان و نزدیکان و عوامل دیگر می‌شه تقریبی به شخصیت یا سرشت و لیاقت طرف پی برد و نمی‌شه اندازه‌گیری دقیقی داشت.

در سیستم حیات اجتماعی کل می‌بینیم، اجزا را می‌بینیم و ارتباط آنها را می‌فهمیم و درک می‌کنیم. جامعه را با اجزای آن که آدم‌ها هستند می‌شنه شید اما ارتباط آنها با هم نمی‌تونی سرسرد بیاری چون اتصال آنها بسته به معنویت و فرهنگ است و در واقع افراد قابل دیده شدن هستند اما ارتباط معنوی آنها قابل دیدن نیست.

افراد هرقدر که قوی‌تر باشند کل آنها ضعیف‌تر می‌شود چون بیشتر و بهتر می‌تونن هم‌دیگه رو تیکه و پاره کنند و به هم آسیب برسونن و این افراد قوی صرفاً جامعه قوی نمی‌سازن مگر اینکه قدرت‌شون رو مدیریت کنند و در جهت مثبت به کار گیرند.

در این سیستم می‌گه اگه فرزند بد است والدین مسئول هستند، اگه شاگرد بد است معلم او بد است و اگه مرنوس بده رئیس بد است و او مسئول است. در چهارشنبه‌های آتی راجع به این الگوها بیشتر صحبت خواهیم کرد.





توسط نماینده انحصاری ABPMP در ایران  
جلسات هم‌اندیشی فعالان حوزه  
مدیریت فرآیندهای کسب و کار برگزار  
می‌شود



نماینده انحصاری «انجمن حرفه‌ای بین‌المللی مدیریت فرآیند کسب و کار» (ABPMP) اقدام به برگزاری جلسات هم‌اندیشی مدیریت فرآیندهای کسب و کار با محوریت «تبادل تجارب در حوزه پیاده‌سازی مدیریت فرآیندهای کسب و کار در صنایع مختلف کشور» کرده است. به گزارش ایسنا، برگزاری جلسات ادواری هم‌اندیشی یکی از مأموریت‌های نمایندگان ABPMP است، لذا نماینده ایرانی انجمن مذکور بر آن شده است تا از خردادماه امسال این جلسات را به صورت ماهانه و در محیط‌های دانشگاهی و صنعتی برگزار کند. این جلسات که برگزاری آنها در کشورهای پیشرفته بسیار متداول است، به صورت رایگان برگزار شده و هدف از تشکیل آن «به اشتراک‌گذاری دانش و تجارب فعالان حوزه BPM» است؛ لذا مدیران، مشاوران و کارشناسان سازمان‌های فعال در صنایع مختلف اعم از تولید، بانک و بیمه، حمل‌ونقل و لجستیک، گردشگری، بهداشت و درمان، نفت، گاز و پتروشیمی، IT و... که وظایفی در خصوص «بهبود سیستم‌ها و فرآیندهای سازمان» را عهده‌دار هستند، می‌توانند با حضور در این نشست‌های ماهانه نقشی در توسعه دانش و مهارت تخصصی BPM در کشور ایفا کنند. در ابتدای این سلسله نشست‌ها مفاهیمی مرتبط با مدیریت فرآیندهای کسب و کار توسط اساتید دانشگاه‌های کشور ارائه شده و سپس یکی از متخصصین حوزه به بیان بخشی از تجارب خود در به‌کارگیری و پیاده‌سازی مفاهیم BPM در سازمان خود می‌پردازد. همچنین برای تحقق هر چه بیشتر اهداف این جلسات، مجری برگزاری جلسات، کمیته‌ای با نام «کمیته فنی» متشکل از ۵ تا ۷ نفر از علاقه‌مندان مجرب در این حوزه تشکیل می‌دهد. نخستین جلسه اعضای کمیته فنی ۲۰ خردادماه جاری در محل مرکز رشد دانشگاه علم و صنعت برگزار می‌شود. پس از برگزاری جلسه مذکور، نخستین جلسه هم‌اندیشی ۲۲ خردادماه برگزار می‌شود.

# از صفر تا صد کسب و کار پرورش زعفران



**زعفران نگین، کیلویی ۵ میلیون تومان**  
از آنجا که زعفران‌های پاک شده به چند دسته مختلف از جمله نگین، دخترپیچ، پوشال و ممتاز تقسیم می‌شوند، بنابراین نحوه فروش و قیمت‌شان نیز با هم متفاوت است: «معمولاً ۱۰۰ کیلو گل زعفران یک کیلو زعفران نگین به ما می‌دهد. زعفران نگین مرغوب‌ترین و گران‌ترین نوع این محصول است و البته مشتری بیشتری هم دارد. اگر بخواهیم زعفران نگین را بفروشیم روی هر کیلویی آن حداقل ۵ میلیون تومان قیمت می‌گذاریم. انواع دیگر زعفران قیمت ارزان‌تری دارند اما در حالت کلی، قیمت زعفران مثل طلاست، البته ارزش آن هر سال زیاد و کم می‌شود.»

کش آن باید به‌گونه‌ای باشد که در بهار و تابستان شاهد بارش باران نباشیم یا اینکه گیاه را به صورت گلخانه‌ای پرورش دهیم. اگر با همین روش پیش بروید در فصل پاییز، اواخر آبان و اوایل آذر، گل‌ها سبزی می‌زنند و به اصطلاح علف زعفران سبزی می‌شود. در این زمان، شما می‌توانید محصولتان را برداشت کنید. چیدن زعفران کار مهم و زمانبری است. برداشت محصول از یک هکتار زمین حدوداً یک ماه طول می‌کشد. بعد از برداشت هم علف‌ها از بین می‌روند و دوباره پیمان زعفران به خواب می‌رود تا سال بعد در پاییز از نو به بار بنشیند.»

ما خواهیم در آن زعفران کاری کنیم می‌رسیم. جایگاه ویژه‌ای قرار گرفته‌است. حدود ۸۰ هزار هکتار از سطح زراعی کشور به کشت زعفران اختصاص دارد و بیش از ۷۰ درصد این محصول صادر می‌شود. از این رو سرمایه‌گذاری در این حوزه بسیار سودآور خواهد بود. زعفران از جمله گیاهانی است که دچار افت خاصی نمی‌شود، مگر نوعی از قارچ که با آب دادن زیاد در فصل‌های آبدی، می‌شود از ابتلای این گیاه به آن جلوگیری کرد.

ایران با تولید ۹۰ درصد زعفران جهان در جایگاه ویژه‌ای قرار گرفته‌است. حدود ۸۰ هزار هکتار از سطح زراعی کشور به کشت زعفران اختصاص دارد و بیش از ۷۰ درصد این محصول صادر می‌شود. از این رو سرمایه‌گذاری در این حوزه بسیار سودآور خواهد بود. زعفران از جمله گیاهانی است که دچار افت خاصی نمی‌شود، مگر نوعی از قارچ که با آب دادن زیاد در فصل‌های آبدی، می‌شود از ابتلای این گیاه به آن جلوگیری کرد.

**پاک کردن زعفران‌ها توسط خانم‌های خانه‌دار**  
پس از برداشت زعفران، پرورش‌دهندگان وارد فاز جدید و سختی به نام پاک کردن گل‌ها می‌شوند. زعفران‌کاران معمولاً برای این کار از خانه‌های محلی کمک می‌گیرند، آنها با صبر و حوصله بیشتری، این کار را انجام می‌دهند: «خانم‌ها معمولاً سه کیلو سه کیلو، زعفران‌ها را پاک می‌کنند و به ازای هر کیلو، چند هزار تومان دستمزد می‌گیرند. این قسمت کار، به صورت دستی انجام می‌شود. آنها را در دمای ۶۰ تا ۷۰ درجه طی دو یا سه ساعت نگهداری می‌کنند. بعد از آن، دسته‌بندی زعفران‌ها شروع می‌شود.»

**پاییز به پاییز در انتظار زعفران**  
در مرحله بعدی باید بدانیم چگونه به زعفران‌ها آب بدهیم تا خوب رشد کنند. اگر در این مرحله بی‌گداز به آب بزنید ۵۰ میلیونی را که صرف کاشت زمین کرده‌اید، دور ریخته‌اید؛ «برای پرورش زعفران باید دستمزد به عساکر جلوبوید و بدانید این گیاه چه زمانی نیاز به آب دارد. از شروع پاییز تا اول عید نوروز مایه یک بار به این گیاه آب می‌دهیم. بعد از عید، زعفران به خواب می‌رود و اصلاً نیازی به آب ندارد. گیاه در این زمان اگر آب بخورد در پاییز گل نمی‌دهد، بنابراین منطقه

**کود گاوی و کود ریشه، غذای مناسب زعفران**  
از خرید پیازها بگذریم، به متراژ زمینی که



## کسب و کار نخستین قدم در رشد اقتصادی

رئیس کانون کارآفرینان گفت: با توجه به رتبه پایین ایران در تجارت الکترونیک و روند سنتی کسب و کار کشور، حضور در عرصه رقابت اقتصادی دهکده جهانی از طریق رشد تجارت الکترونیک ضروری به نظر می‌رسد. به گزارش پوئل نیوز، در این گردهمایی رئیس کانون کارآفرینان استان تهران اعلام کرد: ما در سال ۹۶ با ۴ دانشگاه بزرگ دنیا در دوره‌های MBA و DBA همکاری خواهیم داشت. مجید سیاری برگزاری مراسم اینجمنی را در هم‌اندیشی و ایجاد انگیزه برای فعالان حوزه کسب و کار مؤثر دانست و گفت: با توجه به رتبه پایین ایران در تجارت الکترونیک و روند سنتی کسب و کار کشور، حضور در عرصه رقابت اقتصادی دهکده جهانی از طریق رشد تجارت الکترونیک ضروری به نظر می‌رسد. وی با اشاره به برداشتن گام‌های اساسی برای ایجاد کسب و کار پرورش زعفران، مراکز خصوصی آموزش کسب و کار نقش بسزایی در رشد اقتصادی و دانش‌محور شدن کسب و کار دارند و همچنین فرصت رقابت در دنیا را ایجاد و روند شکل‌گیری آن را تسهیل می‌کنند.

**اهمیت شناخت درست از بازار کار**  
عضو هیات‌رئیس اتاق بازرگانی ایران و نخستین‌بانوی کارآفرین کشور نیز درباره ورود فارغ‌التحصیلان بخش خصوصی به فضای کسب و کار با اشاره به اهمیت شناخت درست از بازار کار، تأکید کرد: کارآفرین باید جامعه را شناسایی و نسبت به آن فضا با در نظر گرفتن امکانات موجود جامعه، کار خود را آغاز کند. فاطمه مقیمی افزود: مدل‌های کارآفرینی کشورهای دیگر بدون بومی‌سازی و در نظر گرفتن شرایط فرهنگی و اجتماعی قابل پیاده شدن در کشور ما نیستند و همچونای نخواهند داشت. وی مدل بازاریابی جدید را بر مبنای نیازسازی عنوان کرد و گفت: در واقع امروزه استراتژی درست پیدا کردن بازار، فقط بازاریابی نیست و بازارگردانی و بازاریابی را به دنبال دارد؛ به این معنی که چطور خاستگاه بازار برای مطالعه همیشگی حفظ شود. عضو هیات‌رئیس اتاق بازرگانی ایران در خصوص اهمیت بخش خصوصی به عنوان سرمایه‌گیرنده در جامعه اظهار داشت: بزرگ‌ترین منابع ماندگار همه جوامع، سرمایه‌های انسانی است و سرمایه‌های نفتی مثل همه منابع طبیعی مسیر رو به زوال دارند. از این رو تنها کشورهایی که به پایه سرمایه‌انسانی برنامهریزی کردند به توسعه رسیده‌اند. به گفته وی، کارآفرینی‌ها هم از تفکر خلاق و نوآیندی سرمایه‌های انسانی شکل گرفته که توانسته‌اند توانمندی جامعه را بالا ببرند و رشد اقتصادی را تضمین کنند. پس باید این سرمایه‌ها، آموزش داده شوند و به‌عنوان مجموعه خلاق به‌صورت فردی یا سازمانی با با نگاه کارآفرینی‌محور درون سازمان‌ها، پیاده‌سازی شوند که در حال حاضر این مهم را بخش خصوصی و مدارس غیردولتی کسب و کار بر عهده گرفته‌اند.

**حمایت شورای شهر از کارآفرینان**  
در ادامه این همایش یکی از اعضای شورای شهر گفت: در شرایط بد اقتصادی جامعه، همت یک مجموعه افراد دانا و عالم برای ایجاد فضای کسب و کار در شرایط خاص، رویکرد کارآفرینی مؤثر و بازاری جدید برای جامعه به دنبال دارد. مرتضی طلائی در پاسخ به سؤالی درباره حمایت شورای شهر از کارآفرینان اظهار داشت: اقتصاد تا زمانی که مبتنی بر منابع زیرزمینی و نفت باشد، شکوفایی نمی‌شود و این جوانان ما هستند که بهترین ظرفیت‌های انسانی و فرصت‌های علمی کشور محسوب می‌شوند اما مشکل کشور این است که بخش خصوصی از عرصه اقتصاد کنار گذاشته شده است.

# سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



## در دوازدهمین جشنواره انجمن فرهنگی روابط عمومی استان اصفهان صورت گرفت:

# شرکت آبفا استان اصفهان در ۴ بخش، عنوان روابط عمومی «سرآمد و برگزیده» را به خود اختصاص داد

تأسیس خانه فرهنگ آب با واحدهای مختلف، سرمایه‌گذاری در طرح‌های خلاقانه الکترونیکی اعم از تولید نرم افزارهای نظرسنجی، آرشیب و حتی ساخت استیکرهایی با مضامین و اشکال چهره‌های ثبت شده آبفا آبدونه و گلدونه و انتشار در فضای مجازی گوشه‌ای کوچک از این گونه اقدامات بدیع در صنعت آب و فاضلاب کشور می‌باشد.

در حوزه روابط عمومی که بیشتر با تعاملات انسانی درگیر هستیم باید ایده‌ها و افکار جدید بر محور تسری اطلاع‌رسانی و مخاطب‌سنجی استوار باشد. لذا در سال ۹۵ روابط عمومی با توجه به شرایط ویژه استان با ۹ مورد نوآوری و خلاقیت در زمینه فعالیت‌های فرهنگی سازی، تبلیغات، مستندسازی و در شیوه‌های مدیریت به سمت و سوی مدیریت مصرف معطوف گردید.

باشد. بدین ترتیب عرصه روابط عمومی تعاملی تنها با مفهوم ارتباط مؤثر با مخاطبان معنی می‌یابد. روابط عمومی آبفا اصفهان در خصوص گسترش فضای ارتباطی با شهروندان مبحث مطالعات اجتماعی و افکارسنجی را حوزه بسیار مهمی در نظر گرفته است. ایده پردازی راهبردی است که در تمامی شرکت‌های مرفقی دنبال می‌شود. خلاقیت و نوآوری به تسهیل امور می‌انجامد.

معرفی شد. در دوازدهمین جشنواره فرهنگی روابط عمومی استان اصفهان آثار و عملکرد دستگاهها و سازمان‌های اجرایی و فعالان بخش خصوصی مورد ارزیابی قرار گرفت. طی سال ۹۵ شرکت آبفا استان اصفهان با تدوین برنامه‌های جامع در صدد اجرای برنامه‌های تدوین شده برآمد به طوری که یکی از بخش‌های مهم روابط عمومی مطالعات اجتماعی (پژوهش و افکارسنجی) می

روابط عمومی استان اصفهان با سنجش عملکرد و آثار از سوی هیأت داوران در بخش ایده‌های نو در روابط عمومی به عنوان روابط عمومی سرآمد، در بخش برنامه‌ریزی، پژوهش و افکارسنجی به عنوان روابط عمومی سرآمد، در بخش اقدام‌های انجام شده برای تحقق شعار سال ۹۵ به عنوان روابط عمومی برگزیده و در بخش ارتباطات رسانه‌ای نیز به عنوان روابط عمومی برگزیده

روابط عمومی شرکت آبفا استان اصفهان در دوازدهمین جشنواره انجمن فرهنگی روابط عمومی استان اصفهان در ۴ بخش ارتباطات رسانه‌ای، پژوهش و افکارسنجی، ایده‌های نو در روابط عمومی و اقدام‌های انجام یافته برای تحقق شعار سال ۹۵ به عنوان روابط عمومی سرآمد و برگزیده مورد تجلیل قرار گرفت. شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان در دوازدهمین جشنواره



## رتبه دوم بهره‌وری در بین دستگاه‌های استان، به شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان تخصیص یافت



تله کنترل، مدیریت هوشمند شبکه، مدیریت مصرف بهینه آب، نشت‌گیری از خطوط انتقال و کاهش هدررفت آب و کاهش مصرف سرانه آب مشترکین طی سنوات گذشته می‌باشد که این روند بهینه‌سازی با استفاده از ظرفیت و پتانسیل خوب شرکت اعم از نرم افزاری، سخت‌افزاری و مغز افزاری با قوت ادامه دارد.

بیشتر ارباب رجوع تلاش‌های بیش از پیش از سوی همه کارکنان اعمال شود. شایان ذکر است دستیابی به این رتبه حاصل مدیریت بر فعالیت‌های حوزه بهره‌برداری و مهندسی و توسعه در استفاده بهینه از منابع موجود و بکارگیری دانش نوین امروزی در بهره‌برداری بهینه از تأسیسات و سیستم‌های تله‌متری،

اصفهان بر این اساس از مدیرعامل شرکت آبفا استان اصفهان و کلیه کارکنان به جهت تلاش در زمینه ارتقای سطح بهره‌وری در فعالیت‌های گوناگون شرکت تقدیر و تشکر کرد و ابراز امیدواری نمود تلاش مضاعفی در ارتقای سطح بهره‌وری در دستور کار قرار گیرد و ضمن انجام وظایف اداری پیرامون ارتقای رضایت‌مندی هرچه

شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان در فرایند بررسی مستندات بهره‌وری سال ۹۴ دستگاه‌های اداری - اجرایی استان اصفهان موفق به کسب رتبه دوم بهره‌وری در مجموعه دستگاه‌های استان گردیده است. نعمت ا... اکبری رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان و دبیر شورای راهبری توسعه مدیریت استان





## گردشگری

## از ساعت بیگ بن چه می‌دانید؟



ساعت بیگ بن چیست؟ محل برگزاری مجلس نمایندگان انگلستان یا برج الزیبات که هم‌اکنون از آن به نام ساعت «بیگ بن» یاد می‌کنند، از معروف‌ترین و تاریخی‌ترین مکان‌های لندن به شمار می‌آید و پیشنهاد می‌شود در سفر به این شهر تاریخی حتماً از آن دیدن کنید. این ساعت بزرگ در کنار رودخانه تایمز و در انتهای شمالی ساختمان مجلس انگلستان قرار دارد. ورود به داخل این برج برای عموم مقدور نیست.

#### علت نام‌گذاری این برج به «بیگ بن» چیست؟

علت اصلی این نام‌گذاری هنوز مشخص نشده است. با این حال برای آن دو تئوری در نظر گرفته‌اند: اول به افتخار سر بنجامین هال، نخستین مأمور عالی رتبه دولت، که در کاخ از او با نام «بیگ بن» یاد می‌کردند. دوم به افتخار بنجامین کانت، بوکسر ستگین وزن آن دوره که از او نیز با نام «بیگ بن» یاد می‌شد. بیگ بن در واقع نام زنگوله غول بگری است که در درون این برج ساعتی وجود دارد که وزن آن به بیش از ۱۳ تن می‌رسد. در طول شب که چراغ‌های این برج چهار وجهی روشن می‌شود، جذبات آن را بیشتر می‌کنند.

#### زمان ساخت این برج به چه تاریخی بر می‌گردد؟

زمانی که کاخ وستمنستر در سال ۱۸۴۴ در آتش سوخت، تصمیم گرفته شد برج جدیدی برای مجلس نمایندگان به همراه ساعت ساخته شود. برای ساختن این برج ساعتی، به زنگوله‌های بزرگ نیاز بود تا ساعت را به صدا در آورد. از نخستین سازندگان این زنگوله، جان وارنر و پسران بودند که متأسفانه فلز این زنگوله ذوب می‌شود و آنها مجبور به ساخت زنگوله جدیدی می‌شوند. این ساعت بزرگ برای نخستین بار در ۱۳ مه سال ۱۸۵۹ به صدا در آمد. مدتی بعد در ماه سپتامبر همین سال، زنگوله ترک خورد. این یار از چکنی سبکت‌تر استفاده کردند تا بتوانند ساعت را به صدا در آورند. این گونه شد که ساعت تا به امروز به صدا در آمد.

#### ارتفاع این برج چقدر است؟

بلندی این برج به ۹۶ متر می‌رسد. برای بالا رفتن از برج و رسیدن به نافوس باید ۳۳۴ قدم و برای رسیدن به چراغی که در بالای برج قرار دارد، ۳۹۹ قدم برداشت.

منبع: visitlondon

## سلامت

## خوراکی‌هایی که خوش‌اخلاق تان می‌کند

مطالعات نشان داده افرادی که بدن‌شان دچار کمبود امگا۳ است بیشتر از دیگر افراد، مبتلا به ضعف روحیه هستند. اسیدهای چرب امگا۳ موجود در ماهی‌های چرب مانند سالمون و ساردین، بخش وسیعی از بافت مغز را تشکیل می‌دهند. به گزارش بهداشت نیوز، بعد از کار سخت روزانه یک خوراکی که به شما روحیه و نشاط بدهد خیلی ضروری به نظر می‌رسد. برخی غذاها هستند که مصرف آنها موجب تقویت خلق و روحیه می‌شود که در اینجا به توضیح چند مورد از آنها پرداخته‌ایم.

#### ساردین

مطالعات نشان داده افرادی که بدن‌شان دچار کمبود امگا۳ است بیشتر از دیگر افراد، مبتلا به ضعف روحیه هستند. اسیدهای چرب امگا۳ موجود در ماهی‌های چرب مانند سالمون و ساردین، بخش وسیعی از بافت مغز را تشکیل می‌دهند. حدود ۶۰ درصد از وزن خشک مغز را چربی تشکیل می‌دهد که حدود ۳۰ درصد از آن به شکل امگا۳ است. داشتن یک رژیم سرشار از امگا۳ کمک موثری به سلامت مغز خواهد کرد و با حفظ تعادل سلول‌های مغز موجب تقویت و بهبود روحیه می‌شود و به این ترتیب پیمان‌سازهای شیمیایی مغزی (انتقال دهنده‌های عصبی) می‌توانند به‌طور موثرتری کار کنند.

#### موز

موز حاوی اسیدآمینه مهم و ضروری تریپتوفان و نیز ویتامین B6، A۸، فیبر، پتاسیم، فسفر، آهن و کربوهیدرات است. کربوهیدرات‌های تقویت‌کننده روحیه به جذب تریپتوفان در مغز کمک می‌کنند و ویتامین B6 به تبدیل تریپتوفان به هورمون سروتونین که موجب بهبود اخلاق می‌شود کمک می‌کند که این مورد به تقویت خلق و خو و نیز داشتن خوابی راحت کمک بسزایی می‌کند. از آنجا که تریپتوفان قادر به افزایش مقدار سروتونین در بدن می‌شود در درمان بیماری‌های مختلفی مانند بی‌خوابی، افسردگی و حتی هیجانات ناشی از خشم نیز موثر است. موزها به خاطر اینکه دارای پتاسیم هستند مصرف آنها به‌عنوان یک میان‌وعده سالم برای افرادی که دچار استرس‌های شدید یا خستگی شده‌اند مفید است.

#### اسفناج

اگر بدن به کمبود ویتامین B۲ مبتلا شود، منجر به ضعف روحیه و بداخلاقی فرد می‌شود، چراکه وجود مقدار پایین ویتامین B۲ در بدن می‌تواند در واقع مانع تولید سروتونین شود. با خوردن سبزیجات برگی مانند اسفناج و بروکلی به افزایش سطح ویتامین B در بدن خود کمک کنید.

#### آب

بدن برای وظایف و عملکردهای منظم خود نیاز ضروری به آب دارد که در این خصوص نه‌تنها تک‌تک اعضای بدن با کمبود آب دچار نقص می‌شوند بلکه روی توانایی تمرکز مغز نیز تاثیر بسزایی خواهد گذاشت و موجب تضعیف آن خواهد شد.

#### شکلات تیره

شکلات نه‌تنها طعم خوبی دارد بلکه می‌تواند روحیه و خلق و خوی شما را بهبود بخشد. شکلات هرچه تیره‌تر باشد دارای خواص بیشتری است. مصرف تک چهار گوش کوچکی از شکلات تیره می‌تواند باعث شود مغز آندورفین آزاد کند و موجب افزایش سطح سروتونین شود. طی یک تحقیق به ۳۰ نفر مقدار ۴۰ گرم شکلات تیره طی ۱۴ روز داده شد. نتایج نشان داد که این افراد هورمون استرس کمتری در بدن‌شان تولید شده و مقدار هیجان‌شان نیز کاهش یافته است. افرادی که دچار اضطراب هستند یا خوردن شکلات شیری می‌توانند علائم و نشانه‌های این حالت را در خود کاهش دهند. تحقیقات می‌گوید خوردن شکلات تلخ نیز برای افرادی که سابقه اضطراب ندارند می‌تواند نقش بسیار موثری در بهبود حالات‌شان داشته باشد.

#### ماست

کمبود ویتامین D منجر به بروز مشکلات بسیاری برای سلامتی از جمله افسردگی، پوکی استخوان، بیماری‌های قلبی و سرطان خواهد شد. بهترین منبع ویتامین D نور خورشید است، ولی اگر در شرایطی قرار دارید که قادر به دریافت نور کافی از خورشید نیستید بهتر است از منابع غذایی حاوی ویتامین D استفاده کنید. کلسیم نیز می‌تواند مقدار استرس و هیجان شما را کاهش دهد، برای این منظور می‌توانید مقداری توت (انواع توت‌ها) به ماست خود بیفزایید و آن را به‌عنوان صبحانه میل کنید.

بادام سرشار از ترکیبی موسوم به تیروزین است که یکی از اجزای سازنده برای تولید دوپامین و دیگر انتقال دهنده‌های عصبی مربوط به حالات فرد است و این بدان معناست که خوردن یک مشت بادام نه‌تنها موجب بهبودی و سلامت دستگاه قلبی عروقی می‌شود بلکه به خاطر دارا بودن مقدار فراوانی فیبر و اسیدهای چرب غیراشباع تک زنجیره‌ای و چند زنجیره‌ای باعث بهبود اخلاق فرد نیز می‌شود. از دیگر منابع غذایی حاوی تیروزین می‌توان به جوجه، بوقلمون و پتیر نیز اشاره کرد.

#### تخمه آفتابگردان

تخمه آفتابگردان منبع دیگری از تیروزین و نیز سرشار از ویتامین E و سلنیوم است که محافظان خوبی برای قلب به شمار می‌روند.

## قاب

اعتراض به نشست گروه هفت G7



## مدرسه مدیریت

## سه راه که نشان‌دهنده افکار متفاوت میلیونرها نسبت به دیگران است

#### سارا کیومرثی

Skumarsi۹۲@gmail.com

از نظر شما قدرتمندترین چیزی که در دنیا وجود دارد چه چیزی است؟ و اگر بگویم آنچه شما آن را قدرتمند می‌پندارید خودتان در اختیار دارید چه خواهید کرد؟ پس باید بدانید شما با آن ابزار قدرتمند به دنیا آمده‌اید و این موهبت بزرگ بدون هیچ هزینه‌ای به شما داده شده است اما اغلب شما آن را نمی‌بینید و آن را حق مسلم خود می‌دانید. اما به‌راستی می‌دانید آن ابزار قدرتمند چیست؟ اجازه دهید راهنمایی‌تان کنم؛ وزن آن کمتر از سه پوند و قوی‌تر از هر کامپیوتر فوق‌العاده‌ای است. قطعاً درست حدس زده‌اید آن ابزار قدرتمند مغز شما و به‌طور خاص همان ذهن شماست.

آیا تاکنون به چیزهایی که در زندگی تغییر داده‌اید فکر کرده‌اید؟ شما در طول عمر خود ممکن است مدل مو، محل زندگی، کارتان، مدل لباس پوشیدن، دوستتان، حقوق کاری‌تان، نگرش‌تان و رفتارتان را تغییر داده باشید، اما با این همه تغییر اگر ذهن خود را تغییر ندهید، به این معنی است که شما طرز فکرتان را تغییر نداده‌اید پس ممکن است تجربه‌ها و اتفاقات زندگی خود را بارها و بارها تجربه کنید، زیرا هرچند همه چیز در مورد ظاهر زندگی‌تان تغییر کند هیچ چیز در درون شما تغییر نکرده است، بنابراین می‌توانیم بگوییم هیچ تغییری در دنیا با تغییر ذهن و نگرش قابل مقایسه نیست.

بهتر است در زندگی به نداهای درونی خود گوش دهید. زندگی در همه حال در حال مزمه کردن در گوش‌تان است و برای موفقیت بیشتر این سه مورد را به یاد داشته باشید.

#### به منتقدکننده درونی خود گوش

#### ندھید

در سخنی از فرانسس و مل رابینز به این نکته اشاره می‌شود: احتمال اینکه شما یک شانس از بین ۴۰۰میلیارد شانس دیگر بوده باشید که یا به این دنیا نهدید می‌دانید چه معنایی دارد؟ این بدان معناست که شما با موفقیت به دنیا آمده‌اید و موفقیت جزئی از شماست پس باید سطح بالایی از اعتماد به نفس، احترام به خود، عزت نفس در خود داشته باشید. پس شما فوق‌العاده



هستید و هیچ همتایی برای شما در سراسر تاریخ بشر روی کره زمین نبوده است. شما دارای استعدادهای بکر شگفت‌انگیز و توانایی‌هایی هستید که اگر بشر به درستی به کار گیرد، می‌توانید هر آنچه می‌خواهید و آرزویش را دارید به دست آورید. در اصل وجود شما یک معجزه را به اثبات می‌رساند، پس از موضوعات منفی سخن نگویید و به چیزهای شگفت‌انگیزی که در وجودتان دارید فکر کنید.

### استانداردها را برای خودتان بالا ببرید

آیا می‌دانید چه تفاوتی بین چیزهایی که شما «باید» انجام دهید و کارهایی که «حتماً و بالاجبار باید» انجام دهید وجود دارد؟ جیم روحان، سخنران انگیزشی می‌گوید: کارهایی که راحت انجام می‌شوند در حقیقت به راحتی انجام نمی‌شوند. به عبارت دیگر، چیزهایی که شما «باید» انجام دهید چیزهایی است که به راحتی انجام نمی‌شود، بنابراین آنها را انجام نمی‌دهید. برای مثال، شما باید تغذیه سالم داشته باشید، اما این کار را نمی‌کنید، شما باید بیشتر ورزش کنید، اما نمی‌کنید، باید با همسرتان بسیار محترمانه رفتار کنید، اما در برابر این موضوع مقاومت می‌کنید. اما زمانی که شما «کاملاً مجبور» به انجام کاری باشید به‌عنوان کاری که مرگ و زندگی‌تان به آن بستگی دارد این موضوع تحولی بزرگ در زندگی‌تان ایجاد می‌کند. اگر خوردن غذای سالم

به معنای مرگ و زندگی شما باشد پس شما به احتمال زیاد این کار را خواهید کرد. همین عمل در مورد ورزش کردن و نیز رفتار احترام آمیز با همسر نیز صدق می‌کند. اگر زندگی‌تان به چیزی بستگی داشته باشد شما تغییرات لازم را انجام خواهید داد. پس زمانی که شما استانداردهای‌تان را بالا می‌برید و «باید» را به «حتماً باید» تغییر می‌دهید در اینجا شما یک تغییر درونی را که بر کیفیت زندگی‌تان تأثیر خواهد گذاشت کنترل می‌کنید. پس در هر شرایطی شما هر آنچه را که می‌خواستید به دست نیآورید به این دلیل است که شما استانداردها را برای خودتان بالا نبرده‌اید. با توجه به سخن تونی روبینز، اکثر مردم اگر چگونگی زندگی خود در جهان امروز را بررسی کنند به این نتیجه

۳-تمرینات سخت و خستگی‌ناپذیر در تنهایی خود رابینز می‌گوید: « مردم در اجتماع برای آنچه سال‌ها در خلوت خود تمرین می‌کردند پاداش می‌گیرند.» اگر می‌خواهید روزی مانند افراد میلیونر فکر کنید شما باید عزم‌تان را جزم کنید و هنر و صنعت را در خود روزانه کامل‌تر از دیروز کنید. براند بوچار، نویسنده‌ای است که می‌گوید: تمرین تسلط بر مجموعه توانایی‌های‌تان را انجام دهید. تمرین یک عادت در محدوده زمانی معینی یا روزانه است که توانایی شما در هر زمینه‌ای به آن بستگی دارد. بدون روبرویی روزانه و غوطه وری در محیطی که برای یادگیری باید در آن تلاش کنید شما هرگز به تسلط نخواهید رسید. آموزش باید مانند یک کار روزانه باشد که آن را دنبال می‌کنید.

چه کاری است که شما بدون توقف آن را انجام می‌دهید کاری که بدون خستگی همواره انجام می‌دهید؟ اجازه ندهید چیزی شما را از انجام کارهای‌تان بترساند. شما باید خودتان را به سوی موفقیت هل دهید و هرگز تسلیم نشوید، چک کانفیلد، نویسنده و سخنرانی است که می‌گوید: شما اگر در حال دستیابی به هدف‌تان هستید، باید در مورد افکاری که به آنها می‌اندیشید، فکر کنید. پس به این موضوع فکر کنید که اگر در حال حاضر یک میلیونر بودید به چه چیزی فکر می‌کردید؟

منبع: Entrepreneur.com

## خبر

## هشدار ایران در خصوص قحطی و گرسنگی در یمن

#### سارا کیومرثی

Skumarsi۹۲@gmail.com



ایران در خصوص قحطی و گرسنگی در یمن و همچنین در مورد تهدید جدی قحطی و گرسنگی به‌عنوان مقدمه یک فاجعه انسانی در یمن هشدار داد و خواستار تصمیم جدی از سوی جامعه بین‌المللی برای جلوگیری از قحطی و گرسنگی در یمن شد.

روز دوشنبه بهرام قاسمی، سخنگوی وزارت خارجه ایران اظهار کرد: در ادامه جنگ و بمباران و همچنین تداوم محاصره هوایی و دریایی در یمن، بخش عظیمی از مردم این کشور با قحطی و گرسنگی مواجه شده‌اند. او به تحولات جاری در یمن و بدتر شدن وضعیت حقوق بشر در این کشور جنگ‌زده اشاره کرد و افزود که مردم در یمن با شرایط دشواری مواجه هستند. وی با توجه به شیوع بیماری‌های مختلف به‌ویژه بیماری وبا در این کشور جنگ‌زده، خواستار تلاش‌های بیشتر برای اعزام کمک‌های بشردوستانه به یمن از سازمان‌ها و جوامع بین‌المللی شد.

به گزارش سازمان بهداشت جهانی (WHO) در ۲۳امه مه با افزایش ۵۰ درصدی بیماری «وبا» در یمن روبه‌رو بوده‌ایم. سازمان بهداشت جهانی اعلام کرد که مبتلایان به «وبا» از ۲۷ آوریل زمانی که بیماری شروع شد تاکنون ۳۵۲۱۷ نفر گزارش شده است. همچنین به مقایسه آمار داده شده توسط سازمان‌ها در هفته گذشته، این نتیجه به دست آمده که با یک جهش ۵۰ درصدی مواجه بوده‌ایم. بیماری وبا که باعث اسهال شدید و کم شدن آب بدن است از طریق نوشیدن آب لوده منتقل می‌شود و در ۱۵درصد از موارد درمان نشده و می‌تواند کشنده باشد.

سخنگوی ایران اظهار کرد: اقدامات کافی برای از سرگیری مذاکرات سیاسی در یمن وجود ندارد و از جامعه بین‌المللی درخواست کرد تا گروه‌های سیاسی را برای برگزاری مذاکرات تشویق کند.

قاسمی همچنین اشاره کرد: جمهوری اسلامی ایران یک استراتژی سیاسی از طریق مذاکره با همه طرف‌های سیاسی در آن کشور و تشکیل یک دولت فراگیر را به‌عنوان تنها راه‌حل وضعیت موجود در کشور توصیه می‌کند. عربستان سعودی از سال ۲۰۱۵ باعث جنگ در یمن شده است تا رئیس‌جمهور سابق یمن را که رابطه دوستانه با ریاض داشت بازگرداند. در این حملات که در آنها ایالات متحده آمریکا نیز به عربستان سعودی کمک کرده است هزاران نفر کشته شدند.

منبع: presstv

## کیوسک

## بلوتوث ۵ از سال جاری وارد بازار خواهد شد!

#### سارا کیومرثی

Skumarsi۹۲@gmail.com

اگر شما به دنبال یک نرم‌افزار جانبی بلوتوثی هستید، تا سال بعد کمی صبر کنید.

دو تا از بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های گوشی‌های هوشمند، سامسونگ و اپل، به سرعت به حال به کار بردن بلوتوث پنج درمحوولات جدید خود هستند.

گوشی گلکسی اس ۸ به این قابلیت جدید مجهز شده و انتظار می‌رود که گوشی‌های گلکسی نوت و آیفون ۸ نیز به این قابلیت مجهز شده باشند.

**ویژگی‌های بلوتوث ۵**، بااستفاده از این قابلیت می‌توانید فایل‌های خود را با سرعتی دو برابر بلوتوث ۴.۲ به دستگاه دیگر انتقال دهید. همچنین بلوتوث ۵، بااستفاده از پشتیبانی می‌دهید؟ از نظر تئوری، سامسونگ گلکسی اس ۸ می‌تواند به بلندگویی با بلوتوث ۵ با حداکثر فاصله‌ای برابر با ۷۹متر متصل شود و کار شما را راه بیندازد. البته همچنان وجود دیوارها و موانع دیگر سبب عدم اتصال در مسافت‌های طولانی‌تر می‌شود، همانند بلوتوث ۴.۲ که در مسافت ۲۰متر هم اتصال ضعیفی داشت.

شما می‌توانید بلندگوهای بلوتوثی ۴.۲ را با قیمت ۱۰۰ دلار خریداری کنید. اگر قصد خرید آیفون ۸ را دارید، بهتر است تا سال ۲۰۱۸ صبر و بلندگوی مجهز به بلوتوث ۵ را خریداری کنید تا از برد و مسافت بیشتر به هنگام اتصال بهره برده باشید.

همچنین هدفون‌های مجهز به بلوتوث ۵ این امکان را برای شما فراهم می‌کند تا تلفن خود را در اتاق کارتان بگذارید و به هرجای خانه بروید و به کارهای دیگرتان بپردازید، بدون اینکه اتصال قطع شود. شکی نیست که بلوتوث ۵ بسیار بهتر و موفق‌تر از بلوتوث ۴.۲ خواهد بود.

**تا چه زمانی منتظر گجت‌های بلوتوث ۵ باشیم؟** ظاهراً بایدتا سال ۲۰۱۸ صبر کنید، چراکه هنوز شرکت‌ها به ساخت گوشی‌های مجهز به بلوتوث ۵ اقدام نکرده‌اند.

قرار است در ماه‌های آتی شرکت‌ها تولید محصولات جدید خود را آغاز کرده و عملکرد آنان را تست کنند. در حال حاضر تنها تلفن همراهی که با استانداردهای این قابلیت مطابقت دارد، گلکسی اس ۸ است.

سخنگوی شرکت انکر از زمان فروش نخستین محصولات مجهز به بلوتوث ۵ در اواخر سال ۲۰۱۷ و اوایل ۲۰۱۸ خبر داد.

شرکت اینسیپیو نیز اعلام کرد که تا سال ۲۰۱۸ هیچ گونه محصولی با این قابلیت جدید ارائه نخواهد کرد.

منبع: theverge