



ضرورت استفاده از کارت‌های بانکی تراشهای به جای کارت‌های بانکی مغناطیسی

## خطری که کارت‌های بانکی را تهدید می‌کند

اکنون و با پیشرفت‌های تکنولوژیکی در حوزه فناوری اطلاعات، ضرورت استفاده از کارت‌های...

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه  
۲۹ مرداد  
۱۳۹۶

Sun. 20 Aug 2017  
۲۷ ذی‌القعدة ۱۴۳۸ - سال چهارم  
شماره ۸۶۰ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

۲۰ نکته از سخنان وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت در جلسه رأی اعتماد

## رشد ۳۰ برابری صنعت توسعه ۵ برابری اقتصاد

کار بررسی صلاحیت و رأی اعتماد به ۱۷ وزیر پیشنهادی دولت دوازدهم به گفته سخنگوی هیات‌رئیس مجلس تا ظهر امروز تمام می‌شود و رئیس‌جمهور در دفاع از وزرای پیشنهادی و پیش از شروع رای‌گیری پشت تریبون مجلس می‌رود، اما روز شنبه در چهارمین روز بررسی صلاحیت وزیران پیشنهادی در مجلس، محمد شریعتمداری وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت به دفاع از برنامه‌هایش پرداخت؛ او رقابتی کردن تولید و...

### بازار ایران

## حیاط خلوت خودروسازان خارجی؟!



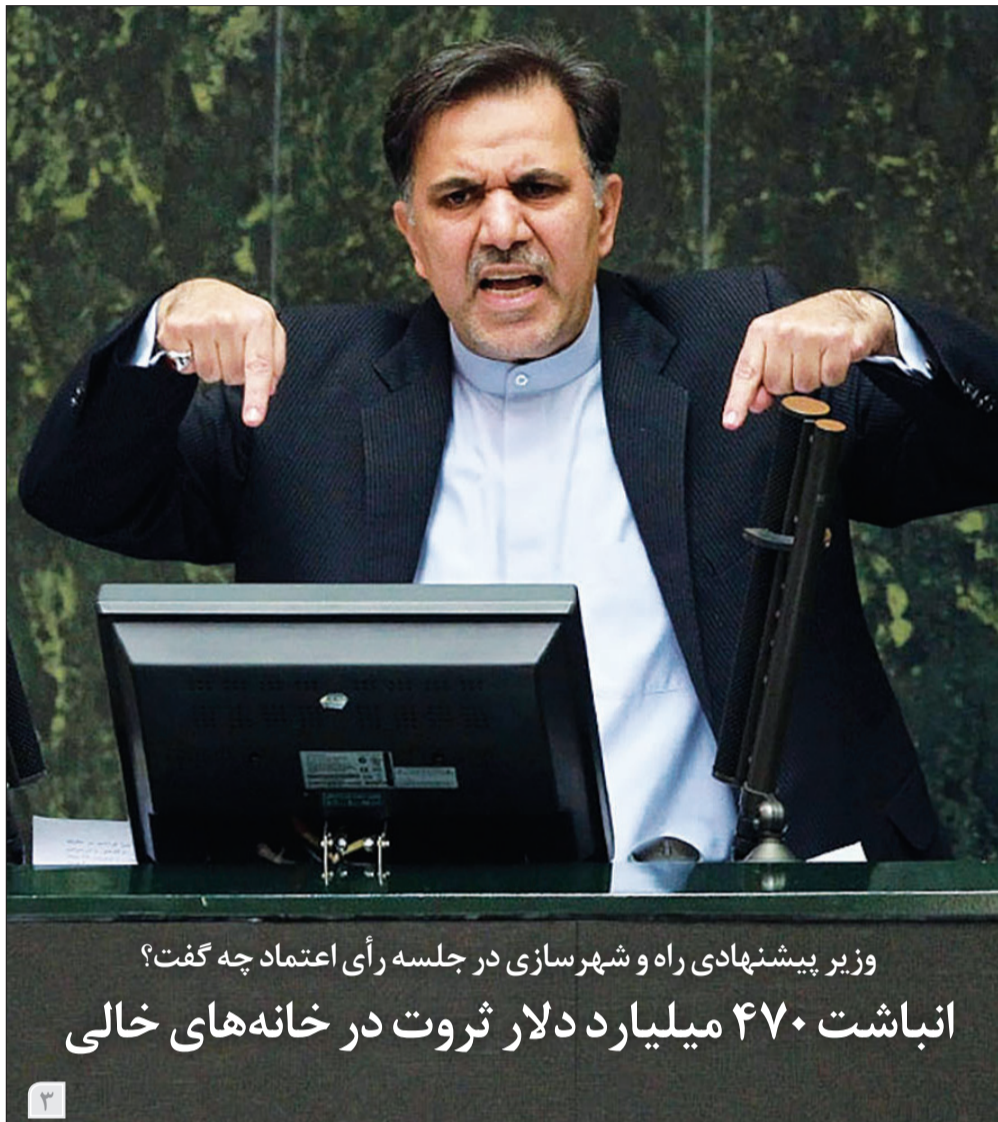
### مدیریت و کسب‌وکار



غول‌های فناوری در مقابل نژادپرستی

- چگونه در نخستین پست مدیریتی در خشان ظاهر شویم
- معیارهای نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- بازار یابی اینترنتی و بهبود کسب‌وکار
- معرفی ۶ شرکت فناوری تبلیغات در چه یک دنیا
- مهارت‌های ارتباطی، نقطه‌ضعف اکثر مدیران کسب‌وکار
- دام‌های ۵ گام تا توسعه، ۷ ویژگی توسعه و ۳ راه موفقیت

۸ تا ۱۶



وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی در جلسه رأی اعتماد چه گفت؟

## انباشت ۴۷۰ میلیارد دلار ثروت در خانه‌های خالی

### یادداشت

#### پیشنهاداتی

به وزیر جدید صنعت

محمدحسین پرخوردار

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

در دوره جدید باید در بخش صنعت، خصوصی‌سازی تسهیل شود و در این بخش سخت‌گیری نشود. سخت‌گیری باید در مواردی انجام شود که کارخانه‌ها به افراد توانمند واگذار شود، نه اینکه هر کسی پول دارد بتواند کارخانه‌ها را خریداری کند. باید برای واگذاری‌ها شروطی مثل بالا بردن تعداد کارگران، داشتن نوآوری و صادرات محوری گذاشته شود. چندین سال است که در صنعت، بهترین ماشین‌آلات و بهترین خطوط تولید را وارد می‌کنیم اما تا زمانی که واحدهای تحقیق و توسعه نداشته باشیم صنعت ما با مشکل...

نمایندگان بخش خصوصی را برای تصمیم‌گیری بهتر در وزارتخانه‌ها جای دهید

لیلی دانشمند

نایب رئیس انجمن صنفی کاربایی‌های کشور

دولت دوازدهم باید از همین ابتدای فعالیت خود وزارتخانه‌ها را ملزم کند که برای هر گونه تصمیم‌گیری بخش خصوصی را در...

## همراه بانک دی

مشاهده موجودی و صورتحساب سپرده  
انواع انتقال وجه داخلی و بین بانکی  
پرداخت قبوض خدماتی و جرائم رانندگی  
خرید شارژ تلفن همراه  
امکان ورود بدون نیاز به رمز همراه بانک

مرکز ارتباط با دی: ۰۲۱-۲۸۹۳۰  
www.day24.ir

برای دریافت برنامه همراه بانک به سایت بانک دی مراجعه نمایید.

MAASTRICHT SCHOOL OF MANAGEMENT

SWISS UMEF UNIVERSITY

### آغاز پذیرش سال ۱۳۹۶ دوره های بین المللی مدیریت عالی کسب و کار

## کارشناسی ارشد

# MBA

MSM هلند

## دکتری

# DBA

UMEF سوئیس

#### فرصت استثنائی

جهت کسب اطلاع از شرایط و مدارک لازم جهت پذیرش با شماره ۰۲۱-۸۸۴۰۱۳۱۳ تماس حاصل فرمایید.

#### مزایای دوره ها:

- دریافت مدرک دکتری و کارشناسی ارشد در پایان دوره
- سرفصلهای به روز و مطابق سطح جهانی
- بدون هزینه رفت و آمد و اقامت اروپا
- بدون نیاز به مدرک زبان IELTS و TOEFL
- اساتید برجسته بین المللی از اروپا
- قابلیت ادامه تحصیل در مقاطع بالاتر در تمام دنیا
- برگزاری کامل دوره در ایران



بانک مرکزی و وزارت اقتصاد، نقاط ضعف و قوت دولت یازدهم

## رفع ۲۱ چالش اقتصاد ایران، مدیر می خواهد یا اقتصاددان؟

مسعود کرباسیان به عنوان وزیر پیشنهادی اقتصاد برای کابینه دوازدهم معرفی شده است. او دانش آموخته مدیریت است و این در حالی است که در چهار سال گذشته سکان وزارت اقتصاد در دست یک اقتصاددان بوده است؛ در این میان، برخی اقتصاددانان به اداره این وزارتخانه توسط یک اقتصاددان معتقد هستند تا یک مدیر اجرایی و برخی نیز با بررسی عملکرد وزیر اقتصاد دولت یازدهم، تفکر اجرایی را به تفکر دانشگاهی ترجیح می دهند.

به گزارش ایسنا، جمعی از اساتید اقتصاد دانشگاه اصفهان در نشست می گرد هم آمدند و نظرات خود را درباره اداره وزارت اقتصاد و وزیر پیشنهادی رئیس جمهور بیان کردند.

سعید صمدی، عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه اصفهان درباره وزیر پیشنهادی اقتصاد و کارنامه طبیب‌نیا در جمع دانشجویان دانشکده اقتصاد دانشگاه اصفهان گفت: ۲۱ چالش در اقتصاد وجود دارد که برای مقابله با آنها نیازمند همتی بلند هستیم چراکه چالش‌ها مشخص هستند.

او ادامه داد: امروز دیگر کسی از مهار تورم صحبت نمی کند در حالی که در چهار سال پیش همه در این باره حرف می زدند. از سوی دیگر، بیگاری و عدم سرمایه‌گذاری، توزیع درآمد و عدم تعادل در درآمد، گره‌های دیگری است که مسیر اقتصاد کشور را ناهموار کرده‌اند.

صمدی با اشاره به کارنامه علی طبیب‌نیا گفت: بی‌انصافی است اگر زحمات‌های طبیب‌نیا را نادیده بگیریم. در تیم اقتصادی دولت یازدهم، طبیب‌نیا بهترین بود و کارنامه بهتری از سایرین برجا گذاشت، اما اقتصاد ایران در این مقطع نیازمند تفکر دانشگاهی نیست، بلکه نیازمند یک تفکر اجرایی است.

وی تأکید کرد: طبیب‌نیا طی این سال‌ها به دلیل ناهماهنگی بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه نتوانست بسیاری از کارهایی را که مدنظرش بود پیش ببرد. امروز کرباسیان نیز برای رسیدن به اهدافش نیازمند هماهنگی بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه با وزارت اقتصاد است. شاید کرباسیان اقتصاددان نباشد، اما به نظر می‌رسد می‌تواند با توجه به رشته تحصیلی‌اش وزارت اقتصاد را مدیریت کند.

صمدی در پایان گفت: در رأس وزارت اقتصاد نیازی به متخصص نداریم، بلکه نیازمند یک فرد عملگرا هستیم و این در حالی است که باید در رأس بانک مرکزی یک اقتصاددان داشته باشیم.

### بانک مرکزی، اقتصاددان می خواهد

همچنین کمیل طبیبی، مدیر قطب اقتصاد بین‌الملل دانشگاه اصفهان در این نشست گفت: طبیب‌نیا در میان تیم اقتصادی موفق‌ترین بود و براساس آموخته‌های کلاسیک توانست اقتصاد را اداره کند، اما اگر شرایط طبیب‌نیا از جمله رئیس کل بانک مرکزی و ناهماهنگی او با وزارت اقتصاد بررسی می‌شد، امروز به‌عنوان وزیر اقتصاد کابینه معرفی شده بود.

طیبی ادامه داد: ما زمانی که به دنیا نگاه می‌کنیم درمی‌یابیم هرچه میزان ماندگاری رئیس کل بانک مرکزی بیشتر باشد، ثبات اقتصادی هم بیشتر است. بانک مرکزی در رأس خود یک اقتصاددان می‌خواهد، همان‌طور که وزارت اقتصاد در رأس خود یک اقتصاددان می‌خواهد. کرباسیان با زیر و بم اقتصاد و هم‌گر کشور آشناست، ولی اقتصاددان نیست و معتقدم که برای وزارت اقتصاد یک اقتصاددان بهتر است.

او افزود: امروز ۶۰ درصد کالای وارداتی کشور کالای سرمایه‌ای است و تولید و کالای سرمایه‌ای وارد کشور می‌شود تا موجب تقویت تولید و افزایش صادرات غیرنفتی شود، اما آیا در ایران یک استراتژی درست برای واردات و صادرات پیدا می‌شود؟ مدام شرکای تجاری در حال تغییر هستند و امروز هم شرکای ما کشورهایی همچون عراق، امارات، افغانستان و چین هستند.

### نقاط ضعف و قوت دولت یازدهم

هوشنگ شجری، اقتصاددان نیز گفت: در این چهارسال نقطه ضعف اقتصاد، بانک مرکزی و نقطه قوت، وزارت اقتصاد بوده است، این در حالی است که در دولت دوازدهم در کابینه ارائه شده نقطه قوت بیرون رانده شد و نقطه ضعف باقی ماند.

شجری تأکید کرد: بحران‌های بانکی هیچ ارتباطی به وزارت اقتصاد ندارد، بلکه این بحران‌ها متوجه بانک مرکزی است که کنترل بانک‌ها را دستش رها شده است، رئیس بانک مرکزی چندین بار از بحران‌های بانک‌ها جلوی چشم بینندگان تلویزیونی سخن راند، این در حالی است که وظیفه ریاست بانک مرکزی، آرام کردن جامعه حتی با وجود مشکل است.

همچنین علیرضا شریفی، عضو هیأت علمی دانشگاه اصفهان گفت: در آمریکا طی یکصد سال گذشته ۱۱ رئیس بانک مرکزی عوض شده، اما در ایران طی ۵۰ سال تاکنون ۱۷ رئیس بانک مرکزی تغییر کرده‌اند. چرا این نهاد به این مهمی تا این اندازه کوتاه‌مدت و آشوب‌زده است. این تغییرات این پیام را صادر می‌کند که مردم ایران یک جامعه کوتاه‌مدت هستند و این بحث به جامعه ایرانی ضربه‌ای جدی وارد کرده است.

ایمان‌ولی‌پور  
ivankaramazof@yahoo.com

کار بررسی صلاحیت و رأی اعتماد به ۱۷ وزیر پیشنهادی دولت دوازدهم به گفته سخنگوی هیأت‌رئیس مجلس تا ظهر امروز تمام می‌شود و رئیس‌جمهور در دفاع از وزرای پیشنهادی و پیش از شروع رای گیری پشت تریبون مجلس می‌رود، اما روز شنبه در چهارمین روز بررسی صلاحیت وزیران پیشنهادی در مجلس، محمد شریعتمداری وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت به دفاع از برنامه‌هایش پرداخت؛ او رقابتی کردن تولید و تدوین سند استراتژی توسعه صنعتی ایران را از جمله اولویت‌های برنامه‌اش خواند و گفت که «مکلفیم کیک اقتصادی کشور را برای بهره‌مندی همه بخش‌ها بزرگ‌تر کنیم.»

شریعتمداری سپس به آمار صندوق بین‌المللی پول اشاره کرد و از ضرورت حرکت شتابنده در تولید ناخالص داخلی سخن گفت. به گفته او، ایران در سال ۲۰۱۶ پس از ترکیه و عربستان در رتبه ۲۷ جدول GDP جهانی قرار دارد. شریعتمداری همچنین کنایه‌ای به نمایندگان مجلس زد و گفت «فرمودند من وزیر واردات هستم، در حالی که من حامی کالاهای استراتژیک در بخش صنایع و کشاورزی در کشور خواهم بود.»

او آمار عجیبی نیز از سهم صنعت در اقتصاد ایران ارائه کرد و از رشد ۳۰ برابری صنعت در برابر توسعه پنج برابری اقتصاد سخن گفت. به گفته شریعتمداری، در حالی که اقتصاد ایران از دهه ۴۰ تاکنون حدود پنج برابر توسعه پیدا کرده، اما در همین بازه زمانی، صنعت ۳۰ برابر رشد کرده است. توجه ویژه به صنایع کوچک، تدوین سند استراتژی توسعه صنعتی، اصل رقابتی کردن بنگاه‌ها و کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی نزدیک به نرخ تورم، از جمله سرفصل‌های برنامه پیشنهادی او بوده است؛ ۲۰ نکته از سخنان محمد شریعتمداری، وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت در جلسه رأی اعتماد را در ادامه می‌خوانید.

\* سهم ما از کیک اقتصاد جهانی را حجم و سرانه تولید ناخالص داخلی مشخص می‌کند. ما به‌عنوان نخستین هدف مکلف هستیم کیک اقتصادی کشور را بزرگ‌تر کنیم.  
\* در حال حاضر بخش صنعت و معدن ۲۲.۵ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور را به خود اختصاص داده است. همین‌طور بخش صنعت و تجارت امروز ۳۴ درصد از اشتغال کشور را در اختیار دارند. رشد

صنعتی کشور نیز طی سال‌های گذشته، یعنی سال‌های ۹۱ و ۹۲ منفی بوده و آثار آن بر اقتصاد کشور و صنعت همچنان باقی است. البته طی سال‌های ۹۳، ۹۴ و ۹۵ این وضع تغییر کرده و رشد صنعتی مثبت درصد شده است.

\* در بخش صنعت، معدن و تجارت با ۴۹ هزار طرح نیمه‌تمام صنعتی مواجه هستیم. ۱۱ هزار و ۲۰۰ طرح از این تعداد، بالغ بر ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد که اتمام آن در اولویت برنامه‌های ما است.  
\* امروز از مجموعه ۹ هزار پروانه معدنی صادره، ۵ هزار و ۸۰۰ واحد معدنی فعال داریم و کمتر از انگشتان دست، معادن بزرگ و بقیه معادن خرد هستند که نیاز به توجه دارند.

\* میزان برداشت از ظرفیت‌های معدنی کشور کمتر از ۰.۹ درصد است و باید این سهم را برای معادن موجود با استفاده از تکنولوژی‌های به‌روز و ماشین‌آلات جدید افزایش دهیم.

\* هنوز مجموعه اکتشافات معدنی ما در حداقل ممکن است. مهدی کرباسیان، رئیس امیدورو برنامه قابل قبولی از خود در این مدت و در بخش معدن به جای گذاشته است. ما باید اکتشاف را دقیق‌تر کنیم. اگر چنین باشد، می‌توانیم ظرفیت معادن را به سه برابر موجودی اکنون اضافه کنیم. \* سهم ما از تجارت کالا در جهان

۲۰ نکته از سخنان وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت در جلسه رأی اعتماد

# رشد ۳۰ برابری صنعت، توسعه ۵ برابری اقتصاد



صنعت و معدن کشور به سوی برون‌گرایی سوق داده شده است. یعنی تولید صنعتی و معدنی بر پایه بازارهای بین‌المللی. بنابراین ما باید به این نسخه شفا بخش برون‌گرایی در تاسیس واحدهای صنعتی و تبدیل واحدهای صنعتی موجود به واحدهای برون‌گرا توجه کنیم.

\* وقتی بازارهای داخلی منبای تولید باشند، اتکالی تولید فقط به بازار داخلی خواهد بود. در سال‌های ۸۶ تا ۹۲ در زمینه تقاضا دچار آسیب‌های جدی شدیم. یکی از آسیب‌ها این بود که با کاهش سطح درآمدهای خانوار شهری و روستایی روبرو بودیم، یعنی سطح تقاضا در سال ۹۲ بازگشت شدید به تقاضا در سال‌های ۸۱ و ۸۰ داشته است. بنابراین اگر ما برای تقاضا در بازار داخلی و برای ایجاد تقاضا در بازار خارجی اقدام نکنیم، کشور ما در معرض خطر خواهد بود.

\* امروز اکثر واحدهای تولیدی از مزاد تولید صحبت می‌کنند و مشکل عمده، عدم وجود تقاضا در بازار است. امروز مواجه هستیم با مديونانی در زندان‌ها که به دلیل عدم وجود تقاضا برای کالاهای شان در زندان‌ها هستند و دچار ورشکستگی شدند. ما نیازمند حل مشکل تقاضا در بازار داخلی هستیم.

\* در کشورهایی که درآمد سرانه چندبرابر ایران است مردم با کیفی پر از

فعالیت کمتر از ۲۰ درصد شهرک‌های اقتصادی است. قیمت زمین در این شهرک‌ها پدر صنعت‌گران را درآورده است. چرا زمین به‌صورت رایگان در اختیار آنان گذاشته نمی‌شود؟ در برخی شهرک‌ها آب، برق و گاز وجود ندارد.

همچنین احمدعلی کیخا، نماینده مردم زابل در مجلس، نماینده دیگری بود که در مخالفت با وزیر پیشنهادی صنعت صحبت کرد. او پیش از هر چیز، ریاست ستاد انتخاباتی حسن روحانی در دوازدهمین انتخابات ریاست جمهوری را نخستین آسیب به مدیریت شریعتمداری در وزارت صنعت دانست و گفت: مشکل کشور، بیکاری و فقر است و وزارت صنعت یک دستگاه تخصصی است که باید بیشترین نقش را در رفع این معضل داشته باشد، اما اینکه آقای شریعتمداری رئیس ستاد انتخاباتی آقای روحانی بوده‌اند نخستین آسیب به مدیریت ایشان است، چرا که مسئولیت سیاسی قبلی، وقت ایشان را گرفته و بیم آن می‌رود که ایشان تحت فشار نیروهای سیاسی در انتخاب مدیران دچار انحراف شود و از هدف اصلی خود باز بماند. کیخا با اشاره به محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت دولت یازدهم گفت: به آقای نعمت‌زاده ایراد گرفته می‌شد که به دلیل تجربه صنعتی به بازرگانی کمتر توجه کرده و این نگرانی در مورد آقای شریعتمداری هم هست که تجربه‌اش در امور بازرگانی باعث شود کمتر به مسائل صنعتی توجه کند. نماینده مردم زابل با بیان اینکه در برنامه ارائه شده از سوی وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت، ملاحظات زیست محیطی در توسعه صنعتی مورد توجه قرار نگرفته است، ادامه داد: رئیس‌جمهور می‌خواهد شتاب بیشتری به توسعه صنعتی بدهد، آیا این بدان معناست که ما دچار عقبگرد در مسائل زیست محیطی خواهیم شد؟!‌

کارت‌های اعتباری زندگی می‌کنند. امروز چرا مردم ما باید از چنین چیزی محروم باشند، حتما برای کالای مصرفی و بادوام تقاضا به وجود می‌آوریم.

\* ما برای رقابتی ساختن بنگاه‌ها، نیازمند سازمان‌های توسعه‌ای در وزارتخانه هستیم؛ مثل ایدرو. مهم‌ترین رسالت ایدرو، رقابتی کردن تولید در داخل است. ایدرو باید پیشتاز رقابتی کردن بنگاه‌های کوچک در داخل باشد و مسئله برون‌گر کردن بنگاه‌ها و ایجاد خوشه‌های صنعتی را در دستور کار به طور جدی قرار دهد.

\* برای نوسازی صنعت داخلی نیازمند تسهیلات بانکی هستیم. مجموعه تسهیلات بانکی عددی حدود ۲۳۰ هزار میلیارد تومان است. عدد تسهیلات بانکی بسیار اندک است. به همین دلیل اختصاص ۱۶ هزار میلیارد تومان باید به‌عنوان یک داروی موثر مطرح شده و ۲۴ هزار واحد تولیدی را به حرکت درآورد.

\* ما باید از کیک موجود در نظام بانکی، سهم صنعت و معدن را افزایش دهیم. معتقد به نظام اقتصاد آزاد به معنای رها کردن بازار نیستیم، بلکه معتقد به کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی و سوق دادن به نرخ سود تسهیلات بانکی و تورم معدنی و معدنی کشور با بازدهی در حدود ۱۰ درصد، قطعا با سود بانکی ۲۰ درصد نمی‌تواند ادامه حیات داشته باشد. نوسازی صنایع و معادن با نرخ‌های سود نزدیک به نرخ تورم مقدور و ممکن است.

\* یک سری سوالات نمایندگان، توجه به امر صادرات بود. اگر ما تقاضا در بازارهای خارجی ایجاد نکنیم، اشتغال از دست می‌رود. من با رها کردن نرخ ارز مخالف هستم، اما تثبیت نرخ ارز و اجازه ندادن به بازی کردن نرخ ارز در یک دامنه منطقی، قطعا صادرات کشور را با مشکل مواجه می‌کند. این‌گونه، واردات را ارزان و صادرات را با مشکل مواجه می‌کنیم.

\* صنعت ما امروز تمرکزگرا است. ما باید صنعت را برون‌گر کنیم و به حاشیه بمرزا ببریم. این عدم تمرکز توسعه صادرات غیرنفتی را به دنبال خواهد داشت.  
\* در اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی ۴۸ تکلیف و برنامه بر عهده این بخش گذاشته شده است.

روند حرکت صنعت جهان، به سمت انقلاب چهارم صنعتی است. امروز نانو تکنولوژی، محاسبات کوانتومی، توسعه اقتصاد داده‌ها، شبیه‌سازی، امنیت سایبری و... باید عرصه‌های جدید صنعت ایران در آینده باشد.

موافق خوانی با محمد شریعتمداری

## وزیر پیشنهادی برای ایجاد شغل و حمایت از تولید برنامه دارد

و تقویت تشکیلات صادرات محور، اعتقاد به اقتصاد دریامحور و اعتقاد به برنامه ششم توسعه، توجه به اشتغال روستا و مبارزه با قاچاق در برنامه‌های ایشان به خوبی پرتنگ است.

حسن بهرام‌نیا، نماینده نهاوند نیز به‌عنوان موافق وزیر پیشنهادی، حمایت از سرمایه‌گذاری، تولید صادرات محور و اهتمام برای ایجاد اشتغال را به‌عنوان نقاط مثبت برنامه محمد شریعتمداری دانست و گفت: ما نمایندگان خواستار رأی اعتماد به کابینه دولت هستیم تا در اجرای چشم‌انداز ۲۰ساله سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و برنامه ششم گام بردارد.

او شریعتمداری را فردی متدین، متخصص و دارای تجربه در نهادهای انقلابی و وزارت بازرگانی عنوان کرد و گفت: آقای شریعتمداری وزیری است که برای حضور در وزارت صنعت، معدن و تجارت برنامه دارد. بهرام‌نیا حمایت از سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی و اعطای تسهیلات برای سرمایه‌گذاران را از اولویت‌های وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت دانست و گفت: آقای شریعتمداری کسی است که در دوران وزارت بازرگانی توانست ۵۹۰ هزار فرصت شغلی ایجاد کند که ایشان همین اهتمام را در مقطع فعلی و در راستای اجرای برنامه ششم مبنی بر اجرای یک میلیون فرصت شغلی سالانه دارد. او می‌تواند با ایجاد فرصت شغلی گام مهمی در اقتصاد کشور بردارد.

همچنین رسول خضری، نماینده پیرانشهر در موافقت با شریعتمداری، وجود هماهنگی و یکپارچگی در تیم اقتصادی دولت را مولفه‌ای مهم برای بهبود مشکلات اقتصادی خواند و گفت: وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت برای این مهم برنامه دارد و به دنبال توسعه سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی، ایجاد اشتغال و توسعه صادرات غیرنفتی است.

مخالف خوانی با محمد شریعتمداری

## برنامه‌های وزیر پیشنهادی سراسر کلی‌گویی است

فعالیت کمتر از ۲۰ درصد شهرک‌های اقتصادی است. قیمت زمین در این شهرک‌ها پدر صنعت‌گران را درآورده است. چرا زمین به‌صورت رایگان در اختیار آنان گذاشته نمی‌شود؟ در برخی شهرک‌ها آب، برق و گاز وجود ندارد.

همچنین احمدعلی کیخا، نماینده مردم زابل در مجلس، نماینده دیگری بود که در مخالفت با وزیر پیشنهادی صنعت صحبت کرد. او پیش از هر چیز، ریاست ستاد انتخاباتی حسن روحانی در دوازدهمین انتخابات ریاست جمهوری را نخستین آسیب به مدیریت شریعتمداری در وزارت صنعت دانست و گفت: مشکل کشور، بیکاری و فقر است و وزارت صنعت یک دستگاه تخصصی است که باید بیشترین نقش را در رفع این معضل داشته باشد، اما اینکه آقای شریعتمداری رئیس ستاد انتخاباتی آقای روحانی بوده‌اند نخستین آسیب به مدیریت ایشان است، چرا که مسئولیت سیاسی قبلی، وقت ایشان را گرفته و بیم آن می‌رود که ایشان تحت فشار نیروهای سیاسی در انتخاب مدیران دچار انحراف شود و از هدف اصلی خود باز بماند. کیخا با اشاره به محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت دولت یازدهم گفت: به آقای نعمت‌زاده ایراد گرفته می‌شد که به دلیل تجربه صنعتی به بازرگانی کمتر توجه کرده و این نگرانی در مورد آقای شریعتمداری هم هست که تجربه‌اش در امور بازرگانی باعث شود کمتر به مسائل صنعتی توجه کند. نماینده مردم زابل با بیان اینکه در برنامه ارائه شده از سوی وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت، ملاحظات زیست محیطی در توسعه صنعتی مورد توجه قرار نگرفته است، ادامه داد: رئیس‌جمهور می‌خواهد شتاب بیشتری به توسعه صنعتی بدهد، آیا این بدان معناست که ما دچار عقبگرد در مسائل زیست محیطی خواهیم شد؟!‌

پیش از سخنان محمد شریعتمداری، وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت نمایندگان مجلس پشت تریبون رفتند و در مقام دفاع یا در مخالفت با برنامه‌های شریعتمداری برآمدند. محمد شریعتمداری ۵۷ ساله، دکترای مدیریت دارد و پیش از این معاون اجرایی رئیس‌جمهور، جانشین رئیس‌جمهور در شورای عالی امور ایرانیان خارج از کشور، رئیس سازمان فضایی ایران، سرپرست وزارت ورزش و جوانان، وزیر بازرگانی و قائم‌مقام وزیر بازرگانی بوده است.

در چهارمین روز بررسی کابینه دوازدهم در مجلس شورای اسلامی، ابتدا شهپاز حسن‌پور، نماینده مردم سیرجان در مخالفت با وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت پشت تریبون رفت و برنامه‌های وزیر پیشنهادی صنعت را تماما کلی‌گویی خواند. او گفت: سه روز تمام وقت گذاشتم و برنامه‌های شما را بررسی کردم، همه برنامه‌های شما کلی‌گویی است، اما نیاز امروز کشور پرداخت به جزییات است.

نماینده مردم سیرجان ادامه داد: مخالفتم از نوع مخالفت سیاسی، جناحی و سیاسی نیست بلکه در راستای مجلس پرشورگ و دولت پاسخگوست. او با انتقاد از برنامه‌های وزیر پیشنهادی گفت: قرار بود ایران در سال ۱۴۰۴ از اوج باشد. آیا فکر می‌کنید با این برنامه ایران به این جایگاه برسد؟ به اقتصاد مقاومتی باید در برنامه شما توجه جدی‌تری می‌شد. این اقتصاد تنها نسخه نجاتبخش ایران اسلامی است. دکتر جهانگیری به‌عنوان فرمانده اقتصاد مقاومتی بهتر از هر کس می‌داند ایجاد یک میلیون شغل نیاز به عزم بزرگی دارد و نخستین وزارتخانه‌ای که باید به میدان بیاورد تیم اقتصادی را هماهنگ کند، وزارت صنعت و معدن است.

حسن‌پور افزود: یکی از معضلات اساسی کشور،

یادداشت



پیشنهاداتی به وزیر جدید صنعت



محمدحسین بوروجردی  
عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

در دوره جدید باید در بخش صنعت، خصوصی سازی تسهیل شود و در این بخش سخت گیری نشود. سخت گیری باید در مواردی انجام شود که کارخانه ها به افراد توانمند واگذار شود، نه اینکه هر کسی پول دارد بتواند کارخانه ها را خریداری کند. باید برای واگذاری ها شروطی مثل بالا بردن تعداد کارگران، داشتن نوآوری و صادرات محوری گذاشته شود. چندین سال است که در صنعت، بهترین ماشین آلات و بهترین خطوط تولید را وارد می کنیم اما زمانی که واحدهای تحقیق و توسعه نداشته باشیم صنعت ما با مشکل روبه رو خواهد بود. راه اندازی این واحدها وظیفه دولت است نه کارخانه ها، چرا که بیشتر کارخانه های ما اکثرا کوچک و متوسط بوده و تولیداتشان پایین است. لذا در این موارد لازم است که دولت ورود کند و واحدهای تحقیق و توسعه را برای تشکیل های مختلف راه بیندازد و بعد هم روی آنها نظارت کند تا از این طریق محصولات جدید ایجاد شود و بخش ماشین آلات تقویت شود که طراحی ها را به محصول تبدیل کند تا در نتیجه به جای مصرف برندهای خارجی محصولات داخلی مصرف شود. اگر همین موارد در این دوره چهار ساله انجام شود صنعت تکان می خورد. البته برای اجرایی شدن این اهداف لازم است کمیته قوی نظارت شکل گیرد. همه دولت های گذشته همیشه از صنعت حرف می زدند چرا که همه می دانند که ارتقای صنعت، اشتغال ایجاد می کند ولی تاکنون یک برنامه منسجم برای صنعت وجود نداشته، چرا که متأسفانه دولت در ابعاد مختلف بزرگ است و هنوز به دولت الکترونیک تبدیل نشده است. لازم است که در ابتدای امر یک استراتژی و برنامه منسجم برای صنعت طراحی شود. منبع: ایسنا

نمایندگان بخش خصوصی را برای تصمیم گیری بهتر در وزارتخانه ها جای دهید



لیلی داستغیب  
نایب رئیس انجمن صنفی کاربایی های کشور

دولت دوازدهم باید از همین ابتدای فعالیت خود وزارتخانه ها را ملزم کند که برای هر گونه تصمیم گیری بخش خصوصی را در مقام مشاوره در بالاترین سطح وزارتخانه قرار دهند. رئیس دولت دوازدهم می تواند گروه هایی را از نمایندگان سندیکها و اتحادیه ها تشکیل دهد تا به وزارتخانه ها مشورت بدهند. فعالان بخش خصوصی با مشکلات، موانع و قوانین دست و پاگیر بیش از همه آشنا هستند و از نزدیک این موانع را حس می کنند برای همین بهتر از هر کسی می توانند به وزرا راه حل نشان داده و در تصمیم گیری ها مشاوره بدهند. بخش خصوصی مجبور است هزینه و درآمدهای خود را به دست آورد و برای همین بیش از بخش دولتی با چند و چون کار درگیر است و چالش های پیش رو را بهتر می شناسد. بخش دولتی که بودجه اش تأمین می شود کمتر با جامعه ارتباط دارد و در صورتی که کار بکند یا نکند همواره دستمزد خود را دریافت می کند اما بخش خصوصی باید تلاش کند تا بتواند برای خود و افرادی که به کار گرفته است درآمد کسب کند. در کشورهای توسعه یافته سندیکها و اتحادیه ها حضور فعالی در عرصه های تصمیم گیری دارند؛ در این کشورها بخش دولتی موجودی جدا از مردم نیست تا بدون شناختی برای مردم تصمیم گیری کند. متأسفانه ما در این سال ها از تجربیات خوب بخش خصوصی در راهبردهای برنامه های دولت در وزارتخانه در مسیر تحقق اهداف ملی استفاده نکردیم. دیگر وقت آن است که با نگاه مشورتی و دیدگاه جمعی در مسیر مسئولیت ها پیش برویم، چرا که زمان محدود است و نباید زمان را از دست داد. منبع: ایرنا

آخرین خبرها از طرح رونق تولید

در حالی که چندی پیش طرح رونق تولید در سال ۱۳۹۶ همانند سال گذشته در دستور کار قرار گرفته است که تاکنون نزدیک به ۱۴ هزار و ۷۰۰ بنگاه تولیدی جهت دریافت تسهیلات اقدام کرده اند. در سال گذشته طرح رونق تولید اقتصادی با پرداخت تسهیلاتی معادل ۲۴ هزار میلیارد تومان به ۱۷ هزار واحد تولیدی صنعتی و کشاورزی در دستور کار قرار گرفت و در سال جاری نیز این طرح به عنوان مکمل طرح قبلی در جهت پرداخت تسهیلات به ۳۰ هزار واحد تولیدی مدنظر قرار گرفته است. در طرحی که قرار است تحت عنوان رونق تولید اقتصادی در سال جاری مدنظر قرار گیرد ۲۰ هزار میلیارد تومان اعتبار جهت پرداخت به ۱۰ هزار واحد صنعتی در راستای بهبود وضعیت فعلی و نیز ۱۰ هزار میلیارد تومان برای ۵۰۰۰ واحد صنعتی کوچک، متوسط و بزرگ به منظور نوسازی و بهسازی تعریف شده است. بنابراین براساس زمان آغاز ثبت نام واحدهای تولیدی در سامانه بهین یاب به منظور دریافت تسهیلات بانکی که از اواخر تیرماه سال جاری آغاز شده است تاکنون نزدیک به ۱۴ هزار و ۷۰۰ بنگاه تولیدی اقدام به ثبت نام در این سامانه کرده اند.

وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی در جلسه رأی اعتماد چه گفت؟  
انباشت ۴۷۰ میلیارد دلار ثروت در خانه های خالی



فرصت امروز: نمایندگان مجلس پس از بررسی صلاحیت وزیران پیشنهادی آموزش و پرورش، ارتباطات و فناوری اطلاعات، اطلاعات، امور اقتصادی و دارایی، امور خارجه، بهداشت و درمان، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، جهاد کشاورزی، دادگستری و دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح، صلاحیت وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی را بررسی کردند. عباس آخوندی ۶۰ ساله دارای دکترای اقتصاد سیاسی از کالج رویال هالوی لندن است و وزیر راه و شهرسازی، وزیر مسکن و شهرسازی، معاون سیاسی وزیر کشور را در سوابق کاری خود دارد. افزایش سهم ترانزیت و ارتقای نقش بین المللی سیستم حمل و نقل کشور و دستیابی به ۱۰،۵ میلیون تن جابه جایی بار ترانزیت غیر نفتی (مجموعاً حدود ۱۷،۷ میلیون تن) در جهت تحقق سیاست های ابلاغی اقتصاد مقاومتی مشروط به رفع موانع فراسازمانی از برنامه های عباس آخوندی در وزارت راه و شهرسازی در دولت دوازدهم است.

ثروت های بدون استفاده در خانه های خالی و دومی

عباس آخوندی وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی روز شنبه در ابتدای دفاع از برنامه های خود در صحن مجلس بیان داشت: بخش مسکن دستکاری شده ترین بخش در حوزه اقتصاد ملی ایران است. وی به ذکر چند آمار پرداخت و گفت: تعداد خانوار موجود در ایران ۲۴ میلیون و ۱۹۰ هزار خانوار است؛ تعداد خانه در ایران ۲۵ میلیون و ۴۰۰ دستگاه است؛ یعنی به ظاهر بیشتر از خانوار، خانه داریم؛ یعنی باید اوضاع خیلی خوب باشد، اما آیا واقعا این طور است؟ آیا وضع مسکن به این خوبی است؟ قطعاً خوب نیست. آخوندی ادامه داد: آمار سال ۱۳۹۵ نشان می دهد ۲ میلیون و ۵۸۷ هزار خانه خالی در کشور داریم؛ این تعداد در سال ۱۳۹۰ به میزان ۶۳۰ هزار دستگاه بوده؛ یعنی ظرف پنج سال ۲ میلیون خانه خالی اضافه شده است. وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی دولت دوازدهم افزود: ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار خانه دوم در ایران وجود دارد؛ جمع خانه های خالی و خانه های دوم حدود ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه است. مفهوم این عدد چیست؟ اگر هر خانه را ۱۰۰ هزار دلار در نظر بگیریم، حدود ۴۷۰ میلیارد دلار ثروت این مملکت بدون استفاده در خانه های خالی و خانه های دوم انباشته شده است. آخوندی افزود: این رقم بیش از چهار برابر کل ارزش بازار بورس ایران است؛ این وضعیت بازار دست کاری شده ایران است. وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی گفت: از سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ قیمت زمین در تهران ۹ برابر و قیمت مسکن ۶ برابر شده است و در حال حاضر بیش از ۱۹ میلیون نفر در بدمسکنی مطلق زندگی می کنند. آخوندی با بیان اینکه در بخش مسکن منابع مالی زیادی را اتلاف کرده ایم، گفت: هم اکنون در منطقه یک تهران ۳۱ هزار خانه خالی وجود دارد و این نشان می دهد با دو قطبی شدن شمال و جنوب شهر تهران تفاوت قیمت مسکن در این مناطق ۱۲ برابر رسیده، آیا این عدالت اجتماعی

جولوگیری از شهر فروشی و تراکم فروشی

وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی یادآور شد: ما در چهار سال گذشته از شهرفروشی و تراکم فروشی در ایران جلوگیری کردیم و اکنون تورم قیمت مسکن در ایران کمتر از میانگین نرخ تورم است. آخوندی افزود: اگر قیمت زمین در ایران رشد ندارد، دلیل آن جولوگیری از فساد در شهرفروشی است و وضعیت گذشته برای ما در حوزه مسکن قابل ادامه دادن نیست و آیا تداوم این وضعیت برای ما افتخارآمیز است؟ وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی با بیان اینکه ما در ایران چهار گروه داریم که باید وضعیت مسکن آنها سروسامان پیدا کند، گفت: خانه اولی ها کسانی هستند که برای تشکیل خانواده نیازمند مسکن هستند و رفع حاشیه نشینی ۱۱ میلیون ایرانی که بدمسکن هستند برای ما اهمیت زیادی دارد. وی یادآور شد: احیای بافت های فرسوده شهری که هم اکنون ۸ میلیون نفر در این بافت در شرایط بد زندگی می کنند و تأمین مسکن گروه های کم درآمد چهار گروه اصلی مخاطبان ما در حوزه تأمین مسکن هستند که باید با برنامه ریزی مناسب نسبت به تأمین مسکن برای این گروه ها اقدام کنیم. آخوندی با انتقاد از مسکن مهر گفت: با بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان هزینه در مسکن مهر آیا توانستیم مشکلات مسکن را در کشور حل کنیم؟ آیا ادامه این روند به نفع کشور است؟

برنامه های مسکن اجتماعی

وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی بیان کرد: هم اکنون ۲ هزار و ۷۰۰ محله بد مسکن در ایران وجود دارد و با برنامه ریزی درصددیم در ۱۰ سال آینده این محله ها را احیا کنیم، یعنی سالانه ۲۷۰ محله در حالی که مسائل هر محله با یکدیگر تفاوت زیادی دارد. آخوندی افزود: با استفاده از نظام پس انداز هم اکنون از ۲۱۱ هزار متقاضی خانه اولی ها بیش از ۴۵۰۰ میلیارد تومان بدون اتکا به یارانه های دولتی در بانک مسکن تجهیز منابع شده و برای خرید مسکن در بافت های فرسوده شهری سود این تسهیلات ۸ درصد تعیین شده است. وی گفت: خوشبختانه نمایندگان محترم در برنامه ششم توسعه برای رفع مشکلات بافت های فرسوده شهری ردیف بودجه در نظر گرفتند، در حالی که پیش

از این اعتبار بافت های فرسوده شهری سالانه ۳۷ میلیارد تومان بود، هم اکنون این اعتبار به یک هزار میلیارد تومان افزایش یافته و ما نیز کار را در این بخش شروع کرده ایم. وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی با اشاره به مزیت های مسکن اجتماعی بیان کرد: در این طرح که در هیأت دولت تصویب شده، قرار است سالانه ۱۰۰ هزار واحد برای افراد کم درآمد به تشخیص کمیته امداد، بهزیستی، بنیاد مسکن و تأمین اجتماعی ساخته شود.

افزایش سهم حمل و نقل ریلی تا سال ۱۴۰۰

وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی در ادامه با اشاره به برنامه های خود در حوزه حمل و نقل افزود: در ایران بیش از ۲۱۷ هزار کیلومتر راه وجود دارد، در برابر آن ما تنها ۱۳ هزار کیلومتر شبکه ریلی داریم. آخوندی با بیان اینکه سال گذشته ۴۲۸ میلیون تن بار در کشور جابه جا شد، گفت: سهم ریل در این بخش ۴۰ میلیون تن بود، در حالی که ما باید در برنامه ششم توسعه سهم ریل را در جابه جایی بار کشور به ۳۰ درصد افزایش دهیم. به گفته وی، در تهران سالانه ۷۰۰ میلیون نفر در حومه رفت و آمد می کنند و سهم ریل در این جابه جایی تنها ۲ درصد است و در سایر کلان شهرها نیز وضعیت ما در این شرایط قرار دارد. وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی بیان کرد: ما درصدم تا سال ۱۴۰۰ با برنامه ریزی سهم ریل را در جابه جایی به ۳۰ درصد و سهم مسافر را به ۲۰ درصد در کشور افزایش دهیم و اگر نمایندگان محترم کمک کنند این مسئله در کشورمان ششگانه است. وی با بیان اینکه پیش از این متوسط ساخت خطوط ریلی در کشور ۱۸۰ کیلومتر در سال بود، گفت: اما با تلاش همه دست اندرکاران این بخش امسال ۱۸۰۰ کیلومتر خطوط ریلی در کشور به بهره برداری می رسد و این اتفاق بزرگی در صنعت حمل و نقل ریلی کشور است. وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی با بیان اینکه برای افزایش زیرساخت های حمل و نقل در کشور ما به منابع مالی بین المللی و بخش خصوصی متکی هستیم، گفت: برای برقی کردن شبکه ریلی تهران - مشهد به میزان ۲ میلیارد دلار با چینی ها به توافق رسیدیم و برای توسعه بندر چابهار ۱۵۰ میلیون دلار از هندی ها اعتبار گرفتیم. آخوندی افزود: برای توسعه شبکه ریلی از چابهار به زاهدان، زابل و بیرجند با هندی ها در حال مذاکره هستیم و با ۳،۵ میلیارد دلار احداث خط آهن اصفهان - اهواز در کرایه ها پیشنهاد دریافت کرده ایم. آخوندی با بیان اینکه در چهار سال گذشته در حوزه حمل و نقل ۲۸ هزار میلیارد تومان قرارداد با بخش خصوصی منعقد شده است، گفت: در این زمینه با ۱۳ هزار میلیارد تومان که هم اکنون در دستور کار هیأت وزیران قرار گرفته، جمع این اعتبارات به ۴۱ هزار میلیارد تومان افزایش خواهد یافت. وی اظهار داشت: من در این مدت ۶۰ هزار میلیارد تومان با بخش خصوصی توافق نامه امضا کرده ام و برای احداث خط ریل ۲۰۰ کیلومتری سیرجان به کرمان با بخش خصوصی برای سرمایه گذاری ۸۰۰ میلیارد تومانی به توافق رسیده ایم.

گمرک



معاون گمرک خیر داد

رشد ۶۱ درصدی درآمد گمرکی

فرود عسگری، معاون فنی و امور گمرکی ایران دقیق تر شدن عملیات حسابداری و اعمال نرخ های حمایتی دولت در واردات برخی کالاها را از دستاوردهای پیاده سازی پنجره واحد تجارت فرامرزی در دولت یازدهم برشمرد و گفت: در سال ۱۳۹۲ در مجموع ۵۰ میلیارد دلار واردات داشتیم که ۸۶ هزار میلیارد ریال حقوق گمرکی از آن اخذ شد. معاون فنی گمرک ایران افزود: در سال ۱۳۹۵ و با وجود اینکه میزان واردات به ۴۴ میلیارد دلار کاهش یافت، درآمد گمرکی ۱۸۱ هزار میلیارد ریال بود و رشد ۶۱ درصدی را ثبت کرد. وی افزود: ارسال گمرک توانست در حوزه وصول عوارض برای دستگاه های مختلف ۱۳ هزار میلیارد ریال دریافت کند که نسبت به سال قبل از آن رشد ۳۸ درصدی برخوردار است. به گفته عسگری، در زمینه مالیات بر ارزش افزوده نیز گمرک پارسل توانست ۱۰۰ هزار میلیارد ریال اخذ کند که رشد ۳۰ درصدی را نسبت به سال ۱۳۹۴ نشان می دهد. عسگری گفت: شاخص لجستیک در گمرک در برآوردهای جهانی از ۱۱۴ به ۹۴ کاهش یافت، عملکرد گمرک ۲۳ پله صعود کرد و رتبه آن در شاخص ادراک فساد پنج رتبه بهبود یافت. وی تأکید کرد: امروز گمرک هزار دستگاه های مختلف موفق و محوری دولت در رتبه عالی را از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات کسب کند. معاون گمرک، کاهش هزینه ترخیص و خطای انسانی و در مقابل افزایش بازدهی و سرعت کار در گمرک را مهم ترین دستاورد اجرای این طرح برشمرد و گفت: براساس برآورد بانک جهانی به ازای یک روز رسوب کالا در انبار، یک درصد به ارزش کالا اضافه می شود و بر این اساس گام بزرگی برای کاهش هزینه واردات و نیز پایین آمدن قیمت کالاهای صادراتی و رقابت پذیر شدن آن برداشته شده است. معاون گمرک ایران گفت: اکنون درصدد هستیم پیش از اظهار قبیل از ورود محموله به گمرک را اجرایی کنیم زیرا گمرک اطلاعاتی چون مانیفست و بارنامه و ثبت سفارش را از نهادهای مربوطه دریافت می کند و می توان شیوه پیش اظهار را عملیاتی کرد که در نتیجه آن دیگر کالا در گمرک نمی ماند. وی توضیح داد: این کار بویژه برای واردات کالاهای واسطه ای و مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدی بسیار راهگشا خواهد بود.

پتروشیمی

افزایش ۴،۹ درصدی صادرات پتروشیمی

صادرات محصولات پتروشیمی در ۴ ماه نخست سال رشد را نشان می دهد و این در حالی است که در مجموع صادرات غیر نفتی کشور با کاهش روبه رو بوده ایم. افزایش صادرات محصولات پتروشیمی در حالی ۴،۹ درصد افزایش را نشان می دهد که مجموع صادرات غیر نفتی ایران در ۴ ماهه اول سال جاری، از نظر وزنی و ارزشی افت کرد. صادرات غیر نفتی ایران از نظر وزنی با کاهش ۱۱،۴۹ درصدی به حدود ۲۷،۶ میلیون تن رسید. از نظر ارزشی نیز صادرات کشور کاهش ۹،۵۴ درصدی را تجربه کرد تا در مجموع ۴ ماه ابتدای سال، ۱۳،۴۵ میلیارد دلار کلای غیر نفتی از کشور صادر شود. با این حال محصولات پتروشیمی ۷،۱ میلیون تن محصول را روانه بازارهای جهانی کرد و این در شرایطی است که در مدت مشابه سال گذشته حدود ۶،۸ میلیون تن محصول پتروشیمی از ایران به مقاصد صادراتی فرستاده شده است. البته آمار گمرک نیز نشان می دهد که محصولات پتروشیمی پرتلاهدار صادرات غیر نفتی ایران در ۴ ماه نخست امسال بوده است. براساس این آمار بیشتر محصولاتی که از ایران به سایر کشورها صادر شده است مربوط به محصولات پتروشیمی است. این تولیدات با سهمی ۳۴،۸۴ درصدی در جایگاه اول صادرات ایران قرار دارند.

آگهی ابلاغ اوراق مالیاتی

در اجرای ماده ۲۰۸ قانون مالیات های مستقیم مصوب اسفندماه سال ۱۳۶۶ بدینوسیله رای /آرا، هیات / هیات های حل اختلاف مالیاتی با مشخصات زیر به مودی /مودیان ذیربط ابلاغ می گردد تا ظرف مهلت مقرر در قانون مالیات های مستقیم به اداره امور مالیاتی مربوطه مراجعه و اقدامات قانونی بعدی را در جهت تسویه حساب مالیاتی بعمل آورند. بدیهی است در صورت عدم مراجعه طبق موازین قانونی اقدام خواهد شد.

ردیف	کلاس	نام مشخص حقوقی	شماره ملی / شناسنامه / ثبت	شماره و تاریخ برگ تشخیص	نوع برگ	مرجع صدور برگ تشخیص	منبع مالیاتی	درآمد ماخذ مشمول مالیات	شماره واحد مالیاتی	نشانی اداره امور مالیاتی
۱	۱۴۴	فرابتن	۴۴۵۸۱	۱۳۹۶/۴/۲۸ ۳۶۱۷۴۵۱۷	تشخیص	امور مالیاتی شهرستان کنگان	حقوق	۳۰/۷۰۳/۶۳/۰۹۴	۸۸۱۵۲۱	کنگان خیابان دارایی
۲	۴۴	نیرپارس	۶۰۷۶	۱۳۹۶/۴/۲۵ ۳۵۸۹۶۴۵۵	برگ مطالبه	امور مالیاتی شهرستان کنگان	تکلیفی	۴۱۱/۹۸۰/۵۴۱	۸۸۱۵۲۱	کنگان خیابان دارایی
۳	۴۴	نیر پارس	۶۰۷۶	۱۳۹۶/۴/۲۵ ۳۵۸۹۶۶۴۹	برگ مطالبه	امور مالیاتی شهرستان کنگان	تکلیفی	۳۱۸/۶۲۵/۳۴۲	۸۸۱۵۲۱	کنگان خیابان دارایی

شناسه آگهی: ۷۵۸۳۲





## پرداخت بیش از ۱۵ هزار و ۷۷۲ میلیارد ریال انواع سود به سرمایه‌گذاران

معاونت عملیات شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در هفته گذشته بیش از ۱۵ هزار و ۷۷۲ میلیارد و ۴۴۴ میلیون ریال انواع سود به ۳۷ سرمایه‌گذار پرداخت کرد. به گفته معاونت عملیات شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در هفته گذشته، تعداد ۹۸ مورد اصلاح مشخصات انجام شد. در هفته گذشته ۱۰ هزار و ۵۴۶ کد حقیقی و ۲۶۴ کد حقوقی ایجاد شد تا تعداد کدهای ایجاد شده تاکنون به رقم بیش از ۹ میلیون و ۴۸۰ هزار کد برسد. براساس این گزارش، در معاملات هفته گذشته فرابورس ایران تعداد ۶۶۹۹ نفر با استفاده از اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن وارد فرآیند دریافت تسهیلات از بانک مسکن شدند. حجم معاملات حق تقدم تسهیلات مسکن در هفته منتهی به ۲۷ مرداد بیش از ۲۷۸ میلیون و ۵۱۰ هزار برگه اوراق بود.

## بورس کالا

### عرضه ۱۵۶ هزار تن گندم شکر، جو، ذرت و روغن در تالار محصولات کشاورزی

در نخستین روز هفته و در تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران ۷۵ هزار و ۵۰۸ تن گندم خوراکی و ۸۷ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران روز شنبه ۲۸ مردادماه میزان عرضه ۱۵۶ هزار و ۲۹۵ تن گندم، شکر، جو، ذرت و روغن خام بود. شایان ذکر است در این روز ۱۰۰ تن جو دامی، ۲۰۰ تن روغن خام، یک هزار و ۵۵۰ تن شکر سفید، ۷۴ هزار و ۷۵۰ تن گندم خوراکی و ۴ هزار تن گندم دووم در تالار محصولات کشاورزی به فروش رسید. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران نیز عرضه ۷۵ هزار و ۳۸۹ تن انواع قیر، گوگرد، لوب‌کات، وکیوم باتوم، سلایس واکس، مواد پلیمری، مواد شیمیایی و گوگرد را تجربه کرد. تالار صادراتی بورس کالا هم در این روز شاهد عرضه ۵ هزار تن قیر و عایق رطوبتی بود. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۷۰ تن آنیلین و متیلن دی فنیل دی ایزوسیانات بود.

## بورس انرژی

### رینگ بین‌الملل بازار فیزیکی میزبان کالایی جدید

در جلسه معاملاتی روز شنبه ۲۸ مردادماه ۹۶ کالاهای آیزورسیسایکل، آیزوفید، حلال ۴۰۲ و حلال ۴۰۴ پالایش نفت تبریز، گاز مایع صنعتی، گاز بوتان، گاز پروپان و برش سنگین پتروشیمی بندرامام، حلال ۴۰۲ پالایش نفت بندرعباس و رافینت عمده پالایش نفت کرمانشاه در رینگ داخلی عرضه شدند. از نکات مهم عرضه‌های روز شنبه می‌توان به نخستین عرضه رافینت پالایش نفت کرمانشاه از ابتدای سال ۹۶ تاکنون اشاره کرد. همچنین طی هفته جاری رینگ بین‌الملل بازار فیزیکی میزبان کالایی جدید از سبد محصولات پالایش نفت کرمانشاه است. طی روز دوشنبه ۳۰ مردادماه ۹۶، گازمایع بوتان پالایش نفت کرمانشاه برای نخستین بار در رینگ بین‌الملل بازار فیزیکی عرضه خواهد شد.

## شرکت‌ها و مجامع

### افزایش ۶۵ درصد پیش‌بینی‌های سه ماهه «امید» در سال ۹۶

شرکت تأمین سرمایه امید اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای سه ماهه سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۹۶ را حسابرسی شده و با سرمایه ۴ هزار میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت تأمین سرمایه امید با انتشار اطلاعات و صورت‌های مالی سه ماهه منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۹۵ اعلام کرد در این دوره سه ماهه مبلغ ۳۷۵ میلیارد و ۹۸۱ میلیون ریال سود خالص داشت و بر این اساس مبلغ ۹۴ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که این رقم در مقایسه با سه ماهه مشابه سال مالی ۹۵ معادل ۶۵ درصد افزایش یافته است. «امید» در سه ماهه منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۴ مبلغ ۵۷ ریال سود به ازای هر سهم خود کنار گذاشته بود. با احتساب سود انباشته ابتدای سال در نهایت مبلغ ۵۸۳ میلیارد و ۹۷ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

### اختصاص یک هزار و ۳۶۵ ریال سود به ازای هر سهم «کهمدا»

شرکت شیشه همدان اطلاعات و صورت‌های مالی سال منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۶ را با سرمایه ۲۸۸ میلیارد ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت شیشه همدان اعلام کرد در سال مالی یاد شده مبلغ ۳۹۳ میلیارد و ۱۲۹ میلیون ریال سود خالص داشت و بر این اساس مبلغ یک هزار و ۳۶۵ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که این رقم در مقایسه با دوره مشابه سال مالی ۹۵ معادل ۲۱ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

## رفت‌وآمد شاخص کل به کانال ۸۲ هزار واحد

# خیز بازار سهام با پالایشی‌ها



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@journalist.com

شاخص کل داشتند و مانع رشد بیشتر این متغیر شدند.

### رشد دسته جمعی شاخص‌های بورسی

در نخستین روز معاملاتی هفته و در گروه فرآورده‌های نفتی، اکثریت نمادها در کانال رشد قرار گرفتند. به‌طوری که نمادهای پرمعامله در این گروه بیشترین تأثیر را روی دماسنج بازار سهام داشتند. فلزات اساسی نیز نقش سازنده‌ای روی روند افزایشی دماسنج بازار سهام ایفا کردند. در این گروه سهام‌های پرمعامله عموماً حدود ۲ درصد در قیمت پایانی رشد کردند، اما در طرف مقابل گروه مخابرات شامل سه نماد شرکت ارتباطات سیار ایران، مخابرات ایران و صکوک اجاره رایتل همگی با کمتر از ۰.۳ درصد افت همراه بودند. اما خودرویی‌ها عموماً با روند کاهشی در قیمت پایانی مواجه بودند و نمادهای زیادی نیز از گروه قند و شکر روند کاهشی را تجربه کردند. همه شاخص‌های اصلی بازار سهام نیز رشد کردند، به‌طوری که شاخص قیمت (وزنی-ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر

شاخص می‌گذارد، ۶۹ واحد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۱۰ واحد بالا رفت.

### آیفکس در ارتفاع ۹۲۰ واحدی ایستاد

بازار فرابورس ایران در نخستین روز معاملاتی در هفته جدید میزان دادوستد ۱۵۷ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۷۷۶ میلیارد ریال قرار گرفت و شاخص کل نیز با افزایش یک واحدی در ارتفاع ۹۲۰ واحدی ایستاد. در جریان معاملات روز شنبه ۲۸ مردادماه سهامداران تعداد ۱۱۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳۳۹ میلیارد ریال را میان خود دست به دست کردند و نماد شرکت سهامی ذوب‌آهن اصفهان با نقل و انتقال نزدیک به ۴۸ میلیون سهم به ارزش ۳۹ میلیارد ریال بیشترین حجم و ارزش معاملات داد. شاخص کل فرابورس نیز ۲۴۶ واحدی با افزایش یک واحدی خاتمه داد که عمده بار مثبت بر این شاخص از جانب نماد «شوان» تا سطح یک واحد رقم خورد. در همین حال نمادهای

«ذوب»، «سرچشمه» و «میدکو» نیز تا سطح ۰.۹ واحد تأثیر مثبت بر آیفکس داشتند. در عین حال نمادهای «مارون»، «شراز» و «بمینا» نیز تا سطح ۱.۶ واحد تأثیر منفی بر شاخص فرابورس به جا گذاشته و مانع از رشد بیشتر آن شدند.

### تغییرات جدید در بازار پایه

معاملات بازار پایه در سه تابلوی معاملاتی آن، ۹۳ میلیارد ریالی شد. به این ترتیب سهامداران ۴۵ میلیون سهم را در این بازار خریدوفروش کردند که ارزش معاملات آن بالغ بر ۹۳ میلیارد ریال بود. در تابلوی اوراق تسهیلات مسکن نیز بیش از ۸۶ میلیارد ورقه تنسه به ارزش بیش از ۷۰ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. قیمت این اوراق که روز شنبه در اغلب نمادها با افت همراه بود در بازه ۷۷۱ تا ۸۰۱ هزار ریال نوسان کرد. در نهایت سرمایه‌گذاران بازار اوراق با درآمد ثابت نیز اقدام به دادوستد ۲۵۰ هزار ورقه بهادار به ارزش بیش از ۲۴۶ میلیارد ریال کردند. اسناد خزانه مرحله دوم با خریدوفروش بیش از ۷۶ هزار ورقه «اخزا۱۰» به ارزش ۶۹ میلیارد ریال در صدر این بازار ایستاد.

## آثار تغییر کابینه بر بازار سرمایه

تحولات در کابینه دولت از نظر بنیادی در کوتاه‌مدت تأثیر چندانی بر بازار سرمایه و معاملات آن نخواهد داشت و موضوعی که در بلندمدت موجب تأثیر تغییر کابینه بر این بازار می‌شود، برنامه‌هایی است که دولت دوازدهم در راستای رونق اقتصاد اجرایی و عملی می‌کند. تغییر در کابینه به‌ویژه وزرای اقتصادی و بیان برنامه‌های آنها تأثیر کم و کوتاه‌مدتی بر معاملات بازار سرمایه خواهد داشت. رفع مشکلات اقتصادی متغیری است که می‌تواند در بلندمدت بر بهبود شرایط بورس

اثرگذار باشد. در حال حاضر حدود ۱۰۰ کارگزاری در بازار سرمایه فعالیت دارند که با توجه به حجم و ارزش معاملات این تعداد کارگزاری کفایت می‌کند. در همه جای دنیا تأمین مالی اقتصاد، صنایع و بنگاه‌های تولیدی از طریق بازار سرمایه صورت می‌گیرد. درحالی‌که در کشور ما اقتصاد بانک محور است و بر این اساس باید تلاش کنیم تا تأمین مالی صنایع و بنگاه‌ها از طریق بازار سرمایه صورت بگیرد و به سمت اقتصادی بازار سرمایه محور حرکت کنیم. به تازگی



## زمان انتقال ۱۱ شرکت به پریسک‌ترین تابلو اعلام شد

اقدام به عدم اظهار نظر یا گزارش مردود در مورد صورت‌های مالی کرده است. وی ادامه داد: بر همین اساس طبق مصوبات سال گذشته و مهلت یک ساله‌ای که به این دسته شرکت‌ها داده شده، طبیعی است که شرکت‌هایی که قادر به احراز شرایط نیستند، باید به مرور به بازار پایه «ج» منتقل شوند که با ۱۱ شرکت در اول شهریور شروع و در آینده هم ادامه خواهد یافت. به گفته هامونی، با انتقال شرکت‌ها به بازار پایه «ج» که با توقف نماد روبرو هستند، سهامداران قادر به خریدوفروش می‌شوند. براساس این گزارش، ۱۱ شرکتی که در مرحله اول شهر و شرکت‌های پتروشیمی اصفهان، پیام، توی پارس، کف، سموم علف‌کش، آئنده‌سازان بهشت پارس، بسته‌بندی

## نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش فیبر ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که گروه صنعتی بوتان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فاسمین	۴۰۳۲	۵
کفرا	۳۲۵۶	۵
فسرب	۲۸۲۴	۴.۹۸
کاما	۸۰۳۸	۴.۹۸
شلعاب	۴۰۷۳	۴.۹۲
فیاهنر	۶۸۶۵	۴.۹۱
کهرام	۲۸۳۱	۴.۸۵

### بیشترین درصد کاهش

زاد پرزای ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. قند شیرین خراسان در رده دوم این گروه ایستاد. صنایع شیمیایی سینا هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
بورس	۳۸۳۰	(۷.۱۵)
خلت	۴۴۴۲	(۴.۹۲)
کسپا	۱۶۴۸	(۴.۷۴)
ویبمه	۲۷۴۷	(۴.۶۲)
قشرین	۲۱۱۱۵	(۴.۵۹)
قلرست	۶۸۵۴۱	(۴.۴۱)
ثنوسا	۱۵۲۵	(۴.۳۳)

### پرمعامله‌ترین سهم

زامیاد پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فایرا	۸۵۵	۱۵۳۳۸۶
شتران	۲۷۴۷	۳۸۲۵۸
تاختج	۷۵	۳۷۸۴۴
فملی	۱۹۰۹	۳۵۸۸۷
فولاد	۱۷۹۶	۲۵۷۳۹
خزامیا	۷۴۷	۱۶۱۰۲
شیلی	۵۲۱	۱۵۹۸۰

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را به پرداخت ملت به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. زامیاد هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فایرا	۸۵۵	۱۲۱۲۰۳
شتران	۲۷۴۷	۱۰۵۱۱۲
شبریز	۵۶۴۶	۷۸۷۱۹
فملی	۱۹۰۹	۶۸۵۰۰
فیاهنر	۶۸۶۵	۶۰۹۱۱
فخوز	۳۹۳۰	۵۶۱۶۵
شبندر	۴۷۴۹	۵۴۶۹۸

### بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که به پرداخت ملت در این گروه دوم شد و زامیاد در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فایرا	۸۵۵	۳۴۴۶
شتران	۲۷۴۷	۱۹۶۶
فولاد	۱۷۹۶	۱۷۱۱
فملی	۱۹۰۹	۱۴۶۵
خزامیا	۷۴۷	۱۲۴۲
پرداخت	۲۱۵۴۱	۱۰۶۸
فیاهنر	۶۸۶۵	۱۰۳۶

### پالترین 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	۵۱۱۳	۱۰۲۴
کسپا	۱۶۴۸	۸۲۴
خمجور	۲۲۰۰	۵۵۰
خکمک	۹۱۸	۴۵۹
خریخت	۱۱۳۶	۳۷۹
قنابت	۱۶۳۰	۳۲۶
خلت	۴۴۶۲	۳۱۹

### کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری 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
کسپا	۷۳۸	۱.۹۷
گاز	۴۳۱۲	۲.۰۵
واعبار	۱۴۰۳	۲.۶۰
پردیس	۱۰۹۹	۳.۲۹
ویانک	۱۷۲۱	۳.۳۲
ورنا	۱۰۱۴	۳.۳۸
پارسان	۱۸۹۰	۳.۴۹

## همراه اول تنها روابط عمومی ۷ ستاره سرآمدی

در ششمین دوره آیین تقدیر از سرآمدان روابط عمومی ایران، روابط عمومی همراه اول به‌عنوان تنها روابط عمومی سرآمد ۷ ستاره تندیس زرین دریافت کرد. به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، عصر روز چهارشنبه ۲۵ مردادماه در ششمین دوره آیین تقدیر از سرآمدان روابط عمومی ایران که با حضور جمعی از اساتید دانشگاه، مدیران و صاحب‌نظران روابط عمومی کشور در دانشگاه تربیت مدرس برگزار شد، از روابط عمومی‌های برتر کشور با اهدای تندیس بلورین، سیمین و زرین تقدیر به عمل آمد. در این همایش که با حمایت وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، سازمان ملی استاندارد و مؤسسه فرهنگی روابط عمومی آرمان برگزار شد، پس از ارزیابی روابط عمومی‌های برتر کشور براساس مدل تعالی تخصصی شده EFQM در روابط عمومی شامل ۹ معیار بنیادین سرآمدی و ۸۱ شاخص فرعی، روابط عمومی‌های سرآمد در سه سطح زرین (کسب حداقل ۷۰۰ امتیاز)، سیمین (کسب امتیاز بین ۶۵۱ تا ۷۰۰) و بلورین (کسب امتیاز بین ۵۵۰ تا ۶۵۰) معرفی شدند. پس از اعلام بیانیه هیأت داوران، روابط عمومی همراه اول که در ارزیابی‌های صورت گرفته بالاترین امتیاز ارزیابی این دوره (۷۷۲ امتیاز) را کسب کرده بود، ضمن معرفی به‌عنوان روابط عمومی سرآمد (تثبیت سرآمدی)، تنها روابط عمومی کشور بود که تندیس زرین

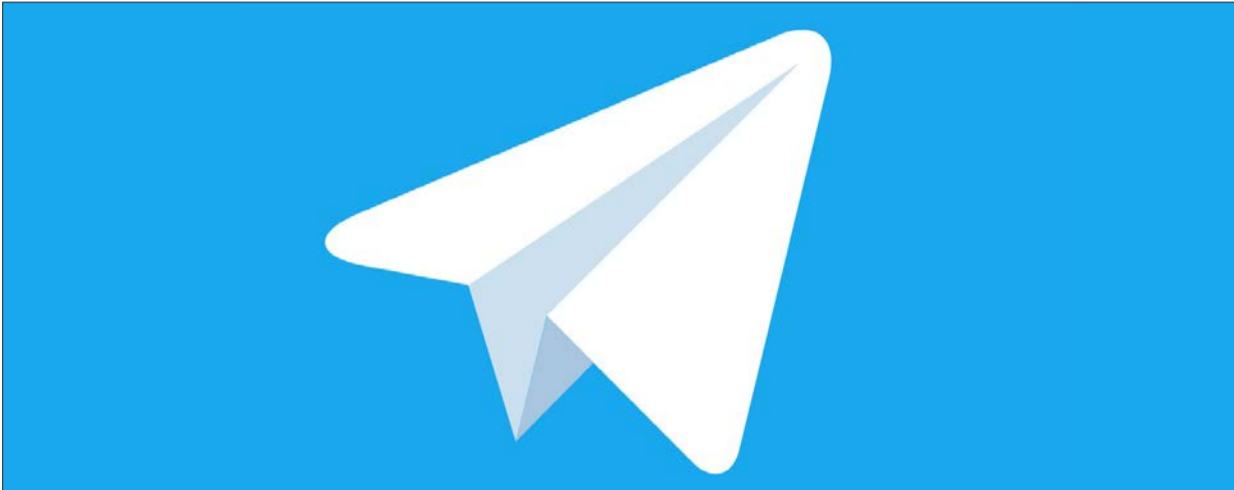


۷ ستاره دریافت کرد. هدف این همایش توسعه سرآمدی در حوزه روابط عمومی، ارائه مشاوره و کمک به تقویت مستمر شخص‌های سرآمدی در روابط عمومی و معرفی و تقدیر از روابط عمومی‌های سرآمد عنوان شده است. گفتنی است مدل تعالی سازمانی EFQM یک استاندارد اروپایی است که به‌عنوان ابزاری قوی برای سنجش میزان استقرار سیستم‌ها در سازمان‌های مختلف به‌کار گرفته می‌شود.

دربره تناقضاتی که بعضاً در اظهارات مقامات دولتی ایران و مسئولان تلگرام وجود داشته، دبیر شورای عالی فضای مجازی می‌گوید طرف خارجی بعضاً ملاحظاتی دارد. بازار هدف پیام‌رسان خارجی، جهانی است و ملاحظات اقتصادی نیز دارد. ممکن است اظهاراتی کند که در چارچوب منافع خودش باشد و همچنین سعی می‌کند کمترین حد ممکن را از الزام‌ها و اعلام مقررات کشورهای که در آنها فعالیت می‌کند، بپذیرد.

به گزارش ایسنا، اخیراً جنجال‌هایی درباره انتقال سرورهای تلگرام ایجاد شده بود. در مقطعی از طرف وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات این‌طور مطرح شد که تلگرام انتقال سرورهایش به ایران را پذیرفته است، از طرف مقابل پاول دورف، مدیرعامل تلگرام در صفحه توئیتر خود نوشت: هیچ یک از سرورهای تلگرام (یا هر سروری با اطلاعات شخصی کاربران ما) به ایران منتقل نشده و آنجا مستقر نخواهد شد.

# بررسی اظهارات متناقض درباره تلگرام



البته چند روز بعد، در سایت تلگرام مطالبی درباره روش‌هایی برای افزایش سرعت انتقال داده تلگرام نوشته شد: «ما از سرورهای توزیع‌شده خود برای افزایش سرعت استفاده می‌کنیم و حتی در آن مناطق نیز به آنها اعتماد نمی‌کنیم، اما وقتی تلگرام در مناطق دیگر به‌شدت محبوب می‌شود، فقط می‌توانیم روی CDNها تکیه کنیم که با آنها از نقطه‌نظر فنی مانند سرویس‌دهنده‌های اینترنت (ISP) رفتار می‌کنیم که فقط داده‌های رمزنگاری شده‌ای را که قادر به کشف رمز آن نیستند، دریافت می‌کنند. به لطف این فناوری، سرعت دانلود عکس‌ها و فیلم‌هایی که به صورت عمومی منتشر می‌شوند، در مناطقی مانند ترکیه، اندونزی، عربستان سعودی، هند، ایران و عراق به مراتب افزایش می‌یابد، بدون اینکه کمترین خدشه‌ای به امنیت وارد شود.

هر کسی از سرور برداشتی دارد؛ این موضوع که گفتند تلگرام سرورهای خود را به ایران منتقل کرده که ایران بتواند آن را فیلتر کند و به اطلاعات آن دسترسی داشته باشد و دخالت کند، به درستی توسط مدیرعامل تلگرام تکذیب شده است، اما آن چیزی که ما به آن اشاره کردیم و براساس توافق انجام می‌شود، این است که سرورها به ایران منتقل شده برای اینکه سی‌دی‌ان در آن قرار بگیرد تا کانال‌های پرفریت و پرمصرف به‌جای اینکه به خارج بروند و برگردند، اطلاعات در همین داخل با سرعت و کیفیت بالا منتقل شود و هیچ‌کس این موضوع را تکذیب نکرده است.

ابوالحسن فیروزآبادی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه طبق گزارش‌های دریافتی با انتقال سرورهای تلگرام به ایران تقریباً همه کانال‌هایی که از داخل فعال می‌شوند، در سرور داخلی قرار می‌گیرند و مسیر ارتباطی آنها در داخل طی می‌شود، گفت که همچنین

## افزایش تعداد مجوز برای کسب‌وکارهای اینترنتی منشا فساد است

قائم‌مقام کمیسیون تجارت الکترونیکی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران گفت: تعدد متولیان و ایجاد مجوزهای جدید برای کسب و کارهای اینترنتی، مانع توسعه تجارت الکترونیکی و فعالیت کسب و کارهای نوین در کشور خواهد شد.

جعفر محمدی افزود: تجارب جهانی در حوزه کسب‌وکارهای نوین اینترنتی نشان داده است که ارائه مجوزهای جدید برای این گونه فعالیت‌ها، مساوی ایجاد محدودیت و از بین بردن خلاقیت و نوآوری است. خوشبختانه سیاست‌های کلی نظام نیز در راستای حمایت از کسب‌وکارهای جدید، مجوزدایی و رفع موانع تولید و رقابت است؛ هرچند این موضوع در اجرا نیازمند توجه ویژه‌تری است.

محمدی با بیان اینکه رویکرد ارائه مجوز پاسخگوی سرعت رشد کسب و کارهای این حوزه نیست، ادامه داد: پویایی کسب و کارهای نوین در فضای مجازی و سرعت آنها در ایجاد مدل‌های نوآور و جدید کسب‌وکار، در کنار لزوم پرداختن به جزییات فراوان در مجوزها، باعث ناکارآمدی سیاست‌های مجوزمحور شده است. ضمن اینکه تدوین مجوزهای جدید در این حوزه فرآیندی طولانی بوده و معتقدیم با شتاب تغییرات کسب‌وکارهای نوین کاملاً در تضاد است و باعث عقب بودن همیشگی قانون‌گذار از بازار خواهد بود. قائم‌مقام کمیسیون تجارت الکترونیکی



سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران با بیان اینکه فاصله گرفتن از مجوززایی اصلاً به این معنا نیست که بگویم فضای مجازی احتیاج به تنظیم‌گری یا نظارت ندارد، افزود: ما با تنظیم‌گری بازار باید به سمت کاهش و حذف مجوزهای زاید و جایگزینی مجوزها حرکت کنیم. البته باید مراقب باشیم که در جریان تعیین چارچوب‌ها و تنظیم‌گری، در دام ورود به مدل‌های کسب و کاری یا تعیین جزییاتی که مانع ایجاد نوآوری در کسب‌وکارها می‌شوند نیفتیم.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران  
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران

**هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی**

**آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی**

برابر رای شماره ۹۶/۳۰۰۹۷۶-۳۰۰۱۰۷۸۰۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۳/۱۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه پلاعهراض متقاضی آقای حبیب اله عبادی فرزند احمد به شماره شناسنامه ۲۸۵ صادره از زنجان در شش‌دانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی در آن به مساحت ۹۷/۹۰ متر مربع در قسمتی از پلاک ۵۸۶۳ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۴۳۶۷ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای حبیب اله بهادری محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۵/۲۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۶/۱۳

۱۳۹۶ م الف **رئیس ثبت اسناد و املاک**

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران  
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران

**هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی**

**آگهی فقدان سند مالکیت**

نظر به اینکه آقای سید نورالدین مدنی مالک با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده، طی شماره ۶۶۹۷ مورخ ۹۶/۵/۴ توسط دفتر خانه اسناد رسمی شماره ۶۰۲ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضای به شماره وارده ۲۳۹۴۰ مورخ ۹۶/۵/۷ مدعی فقدان سند مالکیت شش‌دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۳۵۲ متر مربع از پلاک ۱۲۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در باغ فیض بخش یازده تهران ذیل ثبت ۲۹۶۲۹ صفحه ۳۴۷ دفتر جلد ۱۶۳۲-املاک به سند المثنی شماره چاپی ۳۹۷۷۷۴ بنام فرهاد یوسف زاده ثبت و صادر و تسلیم گردیده است. و سپس مع الواسطه برابر سند قطعی شماره ۱۰۸۴۴۱ مورخ ۸۱/۷/۲ دفتر خانه ۱۲۱ تهران به سیدجمال الدین مدنی انتقال یافت برابر سند صلح عمری به شماره ۴۰۰۳۰ مورخ ۸۷/۱۱/۸ دفتر خانه ۶۰۶ تهران با شرط مندرج در سند مرقوم و حفظ منافع مادام العمر متعلق به سید جمال الدین مدنی می‌باشد که به سید نورالدین مدنی انتقال یافت رهن و بازداشت ندارد. بعلت فقدان درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ثبتی واقع در نشانی فلکه دوم صادقیه-انتهای بلوار فردوس- خیابان شقایق جنوبی- نیش کوچه ۱۶ متری شرقی- پلاک ۱ اربابه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی‌شود. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۳۹۶ م الف **کلیل اداره ثبت اسناد و املاک کن**

**آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم الاجراء**

بدینوسیله به: پرویز لسانی گویا به نشانی: تهران خیابان نواب صفوی چهارراه رضایی خیابان بریانک خیابان حسام الدین خیابان بهار کوچه انوری پلاک ۴۴ طبقه اول ابلاغ می‌شود: بانک سپه با وکالت موسسه حقوقی لوح عدالت زمان به استناد قرارداد شماره ۱۷۸۶۰۲۰۲۵-۱۳۸۶/۴/۲۴ جهت وصول موضوع لازم الاجرا مبلغ ۸۹۰/۶۵۴۴/۸۹۰ ریال که مبلغ ۸۲/۲۴۸/۸۴ ریال بابت اصل و مبلغ ۱۳/۷۷۵/۲۴۳ ریال بابت سود و مبلغ ۱۳۹/۶۳۰/۷۸۴ ریال بابت خسارت تاخیر تادیه تا تاریخ ۱۳۹۵/۱۲/۵ و از آن تاریخ به بعد طبق مقررات علیه شما مبادرت به صدور اجرائیه نموده که پرونده اجرائی به کلاس ۹۵۰۱۶۰۳ در این اداره تشکیل شده و در جریان اقدام است. چون طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۲/۱۲ مامور ابلاغ اداره پست ابلاغ اجرائیه به شما به دلیل عدم شناسائی آدرس میسر نشده لذا به استناد تقاضای وارده شماره ۱۲۰۰۵۲۶۲-۹۶/۰۳/۲۹ جهت وکیل بستنکار و وفق ماده ۱۸ آیین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجرائیه فوق الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود. چنانچه ظرف مدت ۱۰ (ده) روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجرائیه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمائید عملیات اجرائی برابر مقررات علیه شما تقییب خواهد شد.

۱۳۹۶ م الف **رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی تهران**

**آگهی ابلاغ اجرائیه**

بدینوسیله به آقای مرتضی اکبیا فرزند ابراهیم به ش ش ۲۸۲۵ صادره از اصفهان به نشانی تهران خ چیحون نرسیده به خ کمیل کوچه ازلی تاش پ ۳۵ ابلاغ می‌گردد: که خانم مریم حبیبی زدیبه به استناد سند ازدواج ۱۰۸۴۶-۱۱-۱۳۸۶/۸/۱۱ تنظیمی دفتر ۲۴۰ تهران جهت وصول مهریه مافی القباله به تعداد ۷۰۱ عدد سکه تمام بهار آزادی علیه شما مبادرت به صدور اجرائیه نموده است و پرونده اجرائی به کلاس ۹۶۰۰۸۴۸ در این اداره تشکیل و در جریان است لذا با توجه به اینکه ابلاغ اجرائیه در آدرس متن سند به شما میسر نگردیده مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ می‌گردد. ظرف ده روز از انتشار این آگهی نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام نمایند در غیر اینصورت عملیات اجرائی علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۳۹۶ م الف **رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران**

**آگهی فقدان سند مالکیت از پلاک ثبتی ۲۳۹۵/۲۰۷۳ واقع در بخش ۱۰ تهران**

آقای سید حمید رضا شاه حسینی وکالتا بموجب وکالتنامه شماره ۹۱۱۶ مورخ ۹۶/۳/۲۲ دفتر خانه ۱۵۸۷ تهران طی برگ تقاضا به وارده شماره ۲۰۴۱۳ مورخ ۹۶/۵/۸ با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که گواهی امضای شهود آن طی شماره ۲۸۳۷ دفتر خانه ۱۵۸۷ تهران ثبت گردیده است با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی به علت سرقت و گواهی سرقت به شماره ۹۶/۶۸۸۸۷۸ ب مورخ ۹۶/۳/۲۲ پلیس آگاهی تهران تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه ثبت به شرح ذیل گواهی می‌گردد. سند مالکیت یک قطعه زمین به مساحت ۵۸/۱۲ متر مربع قطعه اول تفکیکی به پلاک ۲۰۷۳ فرعی از ۳۲۹۵ اصلی بخش ۱۰ تهران ذیل ثبت ۵۱۷۸۴ صفحه ۷۷ دفتر ۳۴۸۰ و بشماره چاپی ۲/۲۹۸۹۹۸۱ بنام آقای فضل اله کلهر ثبت و صادر و تسلیم گردیده است و سپس مع الواسطه برابر سند شماره ۷۵۰۹ مورخ ۹۲/۴/۹ دفتر خانه ۸۳۹ تهران به حسین دوستی منتقل شده است. لذا مراتب در اجرای تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار آگهی می‌گردد چنانچه کسی ادعای انجام معامله و یا وجود سند مالکیت را نزد خود داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام عین سند مالکیت به این اداره تسلیم یا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است چنانچه در مهلت مقرر اعتراضی واصل نگردد المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر تسلیم می‌گردد.

۱۳۹۶ م الف **رئیس اداره ثبت اسناد و املاک غرب تهران**

**آگهی ابلاغ اجرائیه**

بدینوسیله به آقای تیرداد فرزاد متین فرزندعباس به شناسنامه شماره ۵۲۰ صادره از تهران به نشانی تهران خواجه نظام الملک ک ۵۱ پ ۳/۱ ابلاغ می‌گردد؛ خانم مهتا حمیدی رشتیان به استناد سند ازدواج شماره ۴۵۷۹-۷۵/۵/۵ دفتر ازدواج شماره ۶ تهران جهت وصول تعداد ۵۰۰ عدد سکه طلای یک بهار آزادی علیه شما مبادرت به صدور اجرائیه نموده است و پرونده اجرائی به کلاس ۹۶۰۰۷۹۱ در این اداره تشکیل شده و در جریان است. لذا با توجه به ابلاغ اجرائیه به شما در آدرس متن میسر نشده ، مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ می‌گردد. ظرف ده روز از انتشار این آگهی نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام نمایند در غیر اینصورت عملیات اجرائی علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۳۹۶ م الف **رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران**

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران  
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران

**هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی**

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۹۶/۳۰۰۹۷۹-۳۰۰۱۰۷۸۰۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۳/۱۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه پلاعهراض متقاضی آقای ذبیح اله زنده‌فرزند غلامعلی بشماره شناسنامه ۲۰۸۴ صادره از تهران در شش‌دانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی در آن به مساحت ۱۲۰ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی خانم ها محترم صراف پور و طیبه عطار محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند، بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۵/۲۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۶/۱۳

۱۳۹۶ م الف **اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران**

**آگهی اخطار ماده ۱۰۱ آیین نامه اجرای اسناد رسمی**

بدینوسیله به ۱- شرکت دانا نیرو قشم ۲- منصوره بهروز ۳- ناصر خرمی زاده همگی به نشانی سعادت آباد میدان سرو رسیده به بوستان خ سرو غربی پلاک ۲۸۹ بدکار/راهین پرونده اجرائی کلاس ۹۱۰۰۷۰۰ ابلاغ می‌گردد ملک مورد وثیقه پرونده اجرائی مذکور به قطعه سوم تفکیکی به پلاک ثبتی شماره ۴۰۰۸ فرعی از ۴۴ اصلی مفروزی از ۳۷۷۵ فرعی واقع در بخش ۱۱ تهران مورد وثیقه سند رهنی شماره ۷۳۸۵۳ مورخ ۸۹/۴/۲۳ تنظیمی دفتر خانه ۱۸۰ تهران به مبلغ ۸/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که نظریه کارشناس مذکور در آدرس مندرج در متن سند رهنی به نشانی فوق الذکر جهت ابلاغ ارسال که طبق گزارش مورخ ۹۵/۱۱/۲۶ واحد ابلاغ ثبت اسناد (منطقه ۱۶ پستی) آدرس مذکور مورد شناسائی واقع نگردیده لذا مراتب به شرح فوق به شما ابلاغ می‌گردد چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می‌باشید میتوانیاد اعتراض کتبی خود را ظرف مدت ۵ روز از تاریخ انتشار این آگهی ضمیمه فیش بانئ دستمزد کارشناس تجدیدنظر به مبلغ ۱۳/۷۷۵/۰۰۰ ریال، واریز به حساب سبیا ۰۰۰۰۱۳۳۴۸۰۰۰۰۰۰ نزد بانک ملی به نام کانون کارشناسان رسمی دادگستری به دفتر این اداره واقع در چهار راه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی طبقه دوم تسلیم و ضمناً به اعتراضی که خارج از موعد و یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۳۹۶ م الف **رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران**

**«ایران خودرو» ۳۲ میلیاردی را ۹۵ میلیون می‌فروشد**

در حالی در سال جاری چند صد دستگاه پژو ۳۰۱ ساخت اسپانیا به قیمت پایه ۳۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان وارد کشور شده که ایران خودرو همین محصول را به قیمت نزدیک به ۹۵ میلیون تومان به مردم می‌فروشد. جالب آنجاست که در سال گذشته هاشم بگه‌زار، مدیرعامل ایران خودرو قیمت تمام شده پژو ۳۰۱ را حدود ۵۸ میلیون تومان اعلام کرده بود. بگه‌زار از این باره گفته بود: در قرارداد خودرویی، تولید سه مدل از محصولات پژو دیده شده که یکی از آنها پژو ۳۰۱ است که قیمت آن را در اوضاع کنونی، ۵۸ میلیون تومان پیش‌بینی می‌کنیم. نکته مهم آنکه بر اساس آمار گمرک در سال جاری، چند صد دستگاه پژو ۳۰۱ وارد کشور شد که قیمت آن ۱۰۰۹۸ دلار معادل ۲۳ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان بود. حتی با فرض اخذ تعرفه ۱۰۰ درصدی از پژو ۳۰۱ وارداتی، قیمت تمام‌شده آن برای واردکننده، ۶۵ میلیون تومان خواهد بود. از آنجا که ایران خودرو هنوز خط تولید پژو ۳۰۱ را راه نینداخته، پژو ۳۰۱هایی که امسال به‌طور کاملاً ساخته‌شده وارد کشور شده، احتمالاً همان‌هایی است که اکنون توسط ایران خودرو به فروش می‌رود.

اکنون این سوال مطرح است که چرا ایران خودرو پژو ۳۰۱ را سه‌برابر قیمت وارداتی آن به فروش می‌رساند؟ آیا قرار است مونتاژ پژو ۳۰۱، بهانه‌ای برای درآمدزایی ایران خودرو شود؟

**بازار ایران حیاط خلوت خودروسازان خارجی؟!!**

خودروسازی کشور در شرایطی پس از توافق هسته‌ای و برجام میزان برندهای خارجی شد که عرضه محصولات جدید با قیمت‌های بالا، نشان می‌دهد آنها رفتاری متفاوت از سایر بازارهای جهانی خود را در ایران در پیش گرفته‌اند.

به‌عبارت بهتر، خودروهای خارجی جدید عرضه شده در بازار ایران طی چند ماه گذشته، جدای از اینکه قیمتی فراتر از پیش‌بینی‌ها و وعده‌ها دارند، در مقایسه با بازارهای جهانی نیز گران‌تر از آب درآمدند. این موضوع به خوبی نشان می‌دهد خودروسازان خارجی با آگاهی از نقطه‌ضعف اصلی بازار خودروی ایران که همان «ضعف رقابت» است، اقدام به عرضه محصولات خود با قیمتی فراتر از نرخ‌های جهانی کرده و مشتریان نیز به‌دلیل نبود گزینه‌های مشابه، به استقبال آنها رفته‌اند.

هرچند هنوز بخشی از خودروهای به‌اصطلاح پسارجمی راهی بازار ایران نشده و قیمت‌شان دقیقاً مشخص نیست، با این حال با توجه به تداوم ضعف رقابتی در بازار، بعید به نظر می‌رسد آنها نیز سرنوشتی بهتر از محصولات عرضه شده فعلی بیابند. اگر نگاهی به وعده‌های خودروسازان بیندازیم، متوجه خواهیم شد که آنها بر عرضه محصولاتی در رده‌های قیمتی متوسط و حتی ارزان، تأکید داشتند، اما قول و قرارها محقق نشد و با این شرایط امید چندانی به عرضه سایر خودروهای پسارجمی با قیمت‌هایی مناسب وجود ندارد. برخی معتقدند بهتر بود خودروسازان داخلی در مورد قیمت محصولات پسارجمی اظهارنظر نمی‌کردند تا حالا بابت عملی نشدن وعده‌ها و پیش‌بینی‌ها ملامت نشوند، هرچند در اصل ماجرا یعنی استفاده و شاید هم سوءاستفاده خودروسازان خارجی از شرایط بازار خودروی کشور، تفاوتی ایجاد نمی‌کند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، پس از توافق هسته‌ای و برجام، برخی خودروسازان خارجی برای حضور در ایران اعلام آمادگی کردند و اوضاع به شکلی پیش رفت که در ادامه، نام برخی محصولات نیز به‌عنوان گزینه‌های احتمالی تولید در کشور مطرح شد. در نهایت نیز خودروسازان داخلی با وجود آنکه هنوز فعالیت مشترک خود را با خارجی‌ها آغاز نکرده بودند، اقدام به اعلام محدوده قیمتی خودروهای در راه ایران کرده و از همین رو امیدواری‌هایی را نزد مشتریان ایجاد کردند. محدوده قیمتی اعلام شده از سوی خودروسازان اگرچه چندان ارزان به حساب نمی‌آید، با این حال به شکلی بود که بخش قابل توجهی از مشتریان ایرانی می‌توانستند از محصولات جدید بهره‌مند شوند. طبق وعده خودروسازان، قرار بود محصولات مختلفی در بازه‌های قیمتی متفاوت از جمله ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان و ۵۰ تا ۶۰ میلیون تومان عرضه شود، اما ورود همان یکی دو خودروی ابتدایی به کشور نشان داد وعده‌ها تقریباً عملی نشده و نخواهد شد. در واقع خودروهای جدید خارجی با قیمتی بسیار بالاتر از آنچه خودروسازان وعده دادند، عرضه شده؛ بنابراین بسیاری از مشتریان که امیدوار به استفاده از این محصولات بودند، دست‌شان خالی ماند و کلاهی از این نمد گیرشان نیامد.

**خودروهای داخلی با مصرف بیش از ۸ لیتر نقره داغ شدند!**

براساس مصوبه جدید هیأت دولت، خودروسازان داخلی موظف شدند به ازای شماره‌گذاری و فروش هر دستگاه سواری پرمصرف تولیدی یک خودروی فرسوده اسقاط کنند. معاون اول رئیس‌جمهوری مصوبه جدید هیأت دولت در زمینه هزینه‌ها و عوارض شماره‌گذاری خودروهای وارداتی و داخلی را ابلاغ کرد. به گزارش ایسنا براساس این مصوبه خودروسازان داخلی از این به بعد باید برای شماره‌گذاری خودروهای سواری با مصرف سوخت ۸.۵ لیتر و بیشتر در هر ۱۰۰ کیلومتر، یک خودروی فرسوده را اسقاط کنند. همچنین خودروسازان از ابتدای سال آینده (۱۳۹۷) موظف به اسقاط یک خودروی فرسوده به ازای شماره‌گذاری هر دستگاه خودروی سواری تولیدی با مصرف سوخت ۸ لیتر و بین ۸ تا ۸.۵ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر هستند. اما طبق این مصوبه در حوزه خودروهای وارداتی خودروهای با مصرف سوخت کمتر از ۵ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر از اسقاط خودرو به‌عنوان عوارض شماره‌گذاری معاف هستند. همچنین واردکنندگان برای شماره‌گذاری خودروهای وارداتی با مصرف سوخت ۶ لیتر و بیشتر و بین ۶ تا ۷ لیتر چهار خودروی فرسوده، خودروهای با مصرف سوخت ۷ لیتر و بین ۷ تا ۸ لیتر شش خودروی فرسوده و مصرف سوخت ۸ لیتر و بیشتر باید هشت خودروی فرسوده اسقاط کنند. علاوه بر این واردکنندگان خودرو به ازای شماره‌گذاری هر دستگاه خودروی وارداتی بنزین‌سوز باید ۱۰ درصد ارزش گمرکی خودرو را نیز به‌عنوان عوارض پرداخت کنند. این مصوبه ۲۴ مردادماه جاری به وزارتخانه‌ها و سازمان‌های مربوطه برای اجرا ابلاغ شده است.

**وزارت صنعت به نمایندگان خودروسازان خارجی هشدار داد**

درحالی که برخی واردکنندگان خودروساز گرانی خودروهای وارداتی را به بهانه ساماندهی فرآیند واردات این محصولات کوک کرده‌اند، وزارت صنعت، معدن و تجارت به نمایندگی‌های رسمی خودروسازان خارجی هشدار داد با هر گونه افزایش غیرمنطقی قیمت‌ها برخورد می‌شود. سه‌ماهه نخست امسال واردات خودرو رشد بیش از ۱۳۰ درصدی داشت. رشد شدید واردات خودرو موجب شد وزارت صنعت، معدن و تجارت با هدف ساماندهی واردات خودرو، ثبت سفارش جدید برای واردات این محصولات را تا زمان تصویب نهایی طرح «ساماندهی واردات خودرو» در هیأت دولت، متوقف کند هرچند واردات خودرو براساس ثبت سفارش‌های پیشین همچنان ادامه دارد. با این اقدام وزارت صنعت، معدن و تجارت اما برخی نمایندگی‌های رسمی خودروسازان خارجی به دلیل به خطر افتادن منافع‌شان به تکاپو افتاده و تلاش کردند به این وزارتخانه فشار بیاورند تا ثبت سفارش جدید برای واردات خودرو را از سر بگیرد و به همین دلیل در گفت‌وگوهایی عنوان کردند به دلیل توقف ثبت سفارش، واردات خودرو متوقف شده و این موضوع باعث کاهش عرضه و به دنبال آن افزایش قیمت‌ها در بازار خواهد شد. این اقدامات و تلاش برای ملتهب کردن بازار خودروهای وارداتی موجب شد سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به‌عنوان بازوی اجرایی وزارت صنعت، معدن و تجارت در کنترل قیمت‌ها، وارد عمل شده و نسبت به هر گونه برنامه‌ای برای افزایش غیرمنطقی قیمت‌ها به واردکنندگان خودرو و نمایندگان‌های رسمی خودروسازان خارجی هشدار دهد.

**دانش فنی تولید قطعات کلیدی قوای محرکه خودرو به کشور منتقل می‌شود**

در پی امضای قرارداد همکاری مشترک بین گروه قطعات خودرو عظام با شرکت‌های بوش آلمان و ولئوی فرانسه، خط تولید قطعات کلیدی قوای محرکه در شرکت ایرانی راهاندازی می‌شود. براساس سرمایه‌گذاری مشترک بین گروه قطعات خودرو عظام و بوش آلمان که در قالب لایسنس منعقد شده است، طرف آلمانی به‌عنوان بزرگ‌ترین تأمین‌کننده قطعات خودرو در دنیا، خط تولید و تکنولوژی ساخت سنسور اکسیژن، پدال گاز برقی و دریچه گاز برقی را که از قطعات کلیدی قوای محرکه است همراه با سیستم کنترل موتور (ECU) به شرکت سازه پویس از گروه قطعات خودرو عظام منتقل خواهد کرد و مذاکرات برای سرمایه‌گذاری مشترک و جوینت‌ونچر برای سایر قطعات در دستور کار طرفین قرار دارد. این قطعات با توجه به معضل جدی آلودگی هوا و مصرف بالای سوخت در کشور نقش بسزایی در کاهش آلاینده‌های خودروها و مصرف بهینه سوخت دارد. همچنین شرکت ولئو فرانسه (Valeo) به‌عنوان یکی دیگر از تأمین‌کنندگان جهانی قطعات خودرو طی توافقنامه‌ای خط تولید کوئیل (Ignition coil) و همچنین تکنولوژی‌های پیشرفته‌ای از محصولات استارت و دینام را به شرکت استام صنعت در گروه برق و الکترونیک عظام انتقال خواهد داد. در قالب این قرارداد همکاری و لایسنس، علاوه بر تجهیزات تولیدی، دانش طراحی کوئیل نیز به ایران منتقل شده و بخشی از محصولات این خط تولید در شبکه توزیع جهانی شرکت ولئو عرضه خواهد شد. محصولات این تکنولوژی‌های جدید پاسخگوی نیازمندی بسیاری از خودروهای ساخت داخل و همچنین خودرو سازان جهانی است.

گفتنی است با اجرای مفاد این موافقت‌نامه، گروه برق و الکترونیک قطعات خودرو عظام مشتمل بر شرکت‌های استام صنعت و سازه پویس قادر خواهند بود در راستای اهداف اقتصاد مقاومتی، قطعات کلیدی قوای محرکه را با توجه به نیاز سالانه ۳ میلیون خودرو در سال تولید و تأمین کنند.

**الکتروادهای نانویی ایرانی در مسیر صادرات**

یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان با تولید سره (الکتروود) جوش مقاومتی به‌عنوان یکی از محصولات مورد نیاز شرکت‌های خودروسازی در تلاش است این محصول را به بازارهای بین‌المللی وارد کند. در راستای بررسی زوایای مختلف تجربه توسعه بازار محصولات نانویی در حوزه خودرو، یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان کشور فعال در تولید سره‌های جوش مقاومتی از سال ۹۰ به صورت مستمر بخش قابل توجهی از نیاز شرکت بزرگ ایران خودرو را تأمین کرده است. سره جوش مقاومتی پرمصرف‌ترین قطعه در صنعت تولید خودرو و لوازم‌خانگی است. بیش از ۹۵ درصد قطعات بدنه خودرو با این نوع جوش ساخته می‌شوند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، این دستگاه مجهز به یک فک است که در سره (الکتروود) جوش روی آن قرار می‌گیرد و یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان کشور بخش مهمی از نیاز سالانه صنعت خودروی کشور را تأمین می‌کند. ضمن آنکه اقداماتی برای ورود به بازارهای بین‌المللی انجام داده است، به‌گونه‌ای که در حال حاضر در حال مذاکره برای سره‌های جوش مقاومتی به گیاموتورز کرای است و ۱۵۰ کیلوگرم برای شرکت اوبرا جهت تست ارسال کرده است.

**توقف اجرای طرح ترافیک موتورسیکلت‌ها**

عضو هیأت رئیسه شورای اسلامی شهر تهران گفت دو ماه از زمانی که به شهرداری تهران مهلت داده بودیم برای طرح ترافیک موتورسیکلت‌ها سازو کاری به شورا ارائه دهد، می‌گذرد و هیچ اقدامی در این زمینه نشده است. ابوالفضل قناعتی، عضو هیأت رئیسه شورای اسلامی شهر تهران با اشاره به نرخ طرح ترافیک برای شهر تهران، اظهار داشت: طبق لایحه‌ای که هر ساله شهرداری برای این طرح به شورای شهر ارائه می‌دهد نرخ آن در کمیسیون برابر شرایط شهر تصویب و در نهایت ابلاغ می‌شود. وی با اشاره به طرح پیشنهادی کمیسیون عمران و حمل‌ونقل برای دریافت عوارض ترافیک از موتورسیکلت‌ها، افزود: معتقدیم یک موتورسیکلت هفت برابر یک خودرو آلودگی تولید می‌کند اما هیچ برخوردی با آن نمی‌شود، به همین منظور کمیسیون حمل‌ونقل تصمیم گرفت در طرح ترافیک برای موتورسیکلت‌ها هم محدودیت‌هایی در نظر بگیرد تا موتورسیکلت‌ها هم مانند خودروها عوارض پرداخت کنند. عضو هیأت رئیسه شورای اسلامی شهر تهران با بیان اینکه برای این موضوع به شهرداری تهران سه ماه فرصت دادیم که با پلیس راهنمایی و رانندگی راهکارهای اجرایی به محدوده طرح ترافیک را برای تصویب به شورا ارائه کند، یادآور شد: دو ماه از زمانی که به شهرداری تهران مهلت داده بودیم می‌گذرد و شهرداری برای این طرح هیچ ساز و کاری به شورا ارائه نکرده است.

**سایپا رشد ۲۰ درصدی تولید را تجربه کرد**

پایان سال آغاز و عرضه آن در سال آینده خواهد بود. همچنین خودروی کویبک نیز تولیدش آغاز شده و به مرور افزایش تولید خواهد داشت و پاییز عرضه این محصول به بازار آغاز می‌شود. قره‌بی با اشاره به تولید محصولات جدید گفت: محصولات جدید در راستای سیاست‌های سایپا در رنج قیمتی پایین تولید و به بازار عرضه خواهد شد. براساس سیاست‌گذاری انجام شده کاهش تولید محصولات قدیم و جایگزین کردن آن با محصولات جدید در دستور کار قرار گرفت.

به گزارش پرشین خودرو، رئیس مرکز مطالعات استراتژیک سایپا ادامه داد: به‌عنوان مثال ظرفیت شرکت سایپاسیترون ۱۶۰ هزار دستگاه است و در یک بازه زمانی چهارساله محصولات جدید سایپاسیترون به مرور جایگزین محصولات فعلی شده و خطوط تولید برخی از این محصولات به شرکت‌های دیگر منتقل می‌شوند.

وی همچنین در خصوص محصولاتی که در سایپا سیترون تولید خواهند شد، گفت: در حال حاضر در مرحله سفارش‌گذاری خطوط تولید و قوای محرکه می‌باشیم و قرارداد با سازندگان جهت تولید قطعات این محصولات در ایران در حال انجام است.

قره‌بی افزود: اواخر پاییز سال جاری

رئیس مرکز مطالعات استراتژیک گروه سایپا می‌گوید در کل محصولات گروه سایپا نسبت به سال گذشته ۲۰ درصد رشد تولید داشته‌ایم، این در حالی است که محصول پرآید روند کاهشی داشته و حدود ۱۴ درصد کاهش تولید محصولات خانواده گروه ایکس ۱۰۰ را شاهد بوده‌ایم. وی در خصوص خودروی پرآید تصریح کرد: به‌طور یقین محصولی با مشخصات و قیمت پرآید در دنیا وجود ندارد و نمی‌توان خودرویی با همان شرایط جایگزین پرآید شود.

حسن قره‌بی پس از بیان مطلب فوق در خصوص محصول جدید گروه سایپا SP۱۰۰ نیز گفت: تولید این محصول تا

**تازه‌های خودرو****یکی از برترفدارترین خودروهای مفهومی طراحی‌شده در سال ۲۰۱۷ را بشناسید؛ فراری GTO III 612**



## یادداشت

## دام‌های ۵ گام تا توسعه، ۷ ویژگی توسعه‌یافته‌های کسبوکار بر گزار شد

<div><div><span><span> </span></span></div><span>نسیب‌محمدشهبان</span></div>
<div><div><span><span> </span></span></div><span>مدیر منابع انسانی و توسعه و تجهیز سرمایه انسانی شرکت گاز گازی موری اوری بهادر، کارآفرین آگاه</span></div>

در سال‌های اخیر در روزنامه‌ها، مجلات، سایت‌ها شبکه‌های اجتماعی و صدا و سیما موجی ناشده و با هدف نفوذ سطحی و اثر آئی راه‌نمازی شده که برای کسب موفقیت‌های فوری، گام‌ها،ویژگی‌ها و راه‌های کوتاه‌مدت و البته هیجانی و موقت را در بین مخاطبان خود ترویج می‌دهد. همواره افراد جوان چوبی و صود به مقامات عالی از طریق دستیابی به راه‌های کوتاه مدت، کم درسد و ساده هستند و به همین جهت متأسفانه بیشتر آنان نیز با شکست‌های مالی یا شکست‌های کاری متعددی مواجه می‌شوند و این مهم خود سبب سرخوردگی آنان در حوزه‌های تعریفی متصورشان می‌شود، زیرا دستیابی به موفقیت‌های بزرگ را در برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت یا اهداف نامشخص غیرقابل تحقق لحاظ کرده بودند و مسئولیت چنین پدیده‌های بر گردن سوداگرانی است که هر روز مطالب خود را با تیرهای هیجانی و جنجالی مانند ۵ عادت برتری در مدیریت،

## برای هدایت مؤثر سازمان چه شرایطی لازم است؟

برای آنکه راهبر بزرگی شوید، باید در ارتقا دادن دیگران طبق قابلیت‌های شان توانا باشید. به گزارش اثر ایران استارت‌آپ، نظرسنجی اخیر گالوپ نشان داد که بیش‌ترین دلایلی که باعث می‌شوند کارمندان به پست‌های راهبری ترفیع پیدا کنند عبارتند از نخست، مدت زمان تصدی و دوم، موفقیت به‌عنوان یک اجراکننده کارآفرینی. یک لحظه دربارہ این دو دلیل فکر کنید. متأسفانه هیچ کدام نشان واقعاً نشان نمی‌دهد که فرد، واحد یاچهارم‌های مناسب برای راهبری و هدایت موفقیت‌آمیز افراد است. در حقیقت، نظرسنجی گالوپ همچنین گزارش کرده است که در ۸۲درصد موارد، سازمان‌ها هر تنگ این اشتباه می‌شوند که مدیران را بر مبنای معیارهای نادرستی استخدام می‌کنند. پس به این ترتیب برای هدایت مؤثر افراد چه شرایطی لازم است؟ آیا این یک حصلت شخصیتی است؟ اعتماد به نفس ناشی از «سهول بودن» است؟ خد، باید بگوییم نه! در واقع ممکن است ما به‌عنوان «رد» در تشخیص و کشف اینکه چه کسانی باید در عاشر راهبری باشند، دینتر از سازمان‌ها عمل کنیم. در تحقیقی که طی آن ۱۳۷۶۱۱ نفر خوسته شده بود توانایی‌های راهبری خودشان را ارزیابی کنند و معلوم شد که: «روی هم رفته افرادی که مهارت‌های خودشان را پایین‌تر از حد واقعی ارزیابی کرده بودند در تأثیرگذاری کلی فعالیت‌های راهبری‌شان بالاتر از حد متوسط بود. اما کسانی که به خودشان رتبه‌ای بالاتر از حد واقعی داده بودند به طرز معنی‌داری پایین‌تر از حد متوسط بودند.» اگر هم سازمان‌ها و هم افراد در مورد نحوه انتخاب لیدرها دچار اشتباه می‌شوند، باید این سوال را مطرح کرد که «چرا؟» براساس محاسباتی‌های شمار، مطالعات نشان داده و تجربه کار کردن با شرکت‌های کوچک و بزرگ، دو تصور عمومی لیدرهای خشنای‌ها را از لیدرهای بزرگ و توانا متمایز می‌کند.

**همه باید مثل خودتان باشند**

زمانی که بسیاری از لیدرها براساس مدت تصدی یک پست یا به‌عملکرد افرادی‌شان در جایگاه یک کارمند ترفیع می‌گیرند و وارد نقش‌های مدیریتی می‌شوند ممکن است این تصور برایشان پیش بیاید که شیوه عملکرد خودشان



### ۷ ویژگی برای کارآفرینی ۶ راه مدیریت کسبوکار – منتشر می‌کنند

جاست است گاه تلنگری بر خویش بزنیم و به‌عنوان افراد صاحب سبک و جایگاه اندکی با ثمل بیشتر بر نفوذ کلام خویش در بین اقشار مختلف جامعه به‌عنوان جامعه هدف و با انسجش جوانب و نتایج حاصله بنگریم.

یادمان باشد هر کدام از ما مسئول و پاسخگوی گفتار و رفتارمان هستیم. سوق دادن جوانان به فعالیت‌های روز یازده نایج و اثرات ناهنجاری را به جا خواهد گذاشت کسب موفقیت، فرآیندی منظم، مستمر و بلندمدت است و هیچ‌گاه یک شبه محقق نمی‌شود. افراد موفق تلاش‌های مستمر و خستگی‌ناپذیری را در توسعه دانش، کسب مهارت و تغییر نگرش خود داشته‌اند. البته همواره برای حفظ جایگاه و برتری خود در تلاش هستند. مراقب باشیم در دام مطالب گام موفقیت، ۵ راه برای تروتمند شدن و…
تجربیم. موفقیت مسیری است پرפרز و تشبیه که در ذات خود نوعی پویندگی را داراست. پوشی از نوع تلاش، پشتکار، پیگیری، شکست و اراده راسخ و استوار و هیچ فرد موفقیک یک شبه نتوانسته است به جایگاهی بالا برسد و مهجرت آنکه بتواند آن را کسب و برای طولانی مدت و حتی میان مدت حفظ کند.



در پی رویداد خشونت‌بار اخیر ویرجینیا

# غول‌های فناوری در مقابل نژادپرستی

**رویداد خشونت‌بار اخیر ویرجینیا، واکنش‌های مختلفی به دنبال داشت. از جمله این واکنش‌ها می توان به واکنش‌ها در میان مدیران ارشد غول‌های فناوری و تجارت الکترونیک اشاره کرد.**

##### ساتیا نادلا

ساتیا نادلا، مدیرعامل کمپانی مایکروسافت گفت: تراژدی رخ‌داده در شارلوتسویل و کشته شدن یک زن جوان ۳۲ ساله بر اثر حمله یک خودرو به جمعیت معتزضان اجتماع برتری‌جویان‌ژاد سفید، یک رویداد سهمگین و ناگوار بود. علاوه بر این، یادداشت نادلا حاوی درخواستی از کارمندان برای گرامیداشت ارزش‌های این شرکت ک نظیر برابری نژادی بود.
ساتیا نادلا می‌گوید: در اجتماع ما هیچ جایی برای خشونت بی‌معنی، گورگورانه و تعصبانه‌ای که این هفته از جانب ملی‌گرایان افراطی در ویرجینیا شاهد آن بودیم وجود ندارد. قلب ما همواره خانواده‌ها و تمام کسانی است که در ترازوی شارلوتسویل متأثر شده‌اند.

آرژده بوم و او رامتهم می‌کرد که تأخیر داشته در سخنی گرفته بود. او به من گفته علت تأخیرش این بوده که هر روز صبح قبل از آنکه کارت ساعتش را بزند اشغال‌های نوی محوطه پارکینگ را جمع می‌کند»

# کسبوکار امروز



##### مارک زاکربرگ

مارک زاکربرگ، روز چهارشنبه، در این باره گفت: ما همیشه تمام پست‌هایی را که به تبلیغ و حمایت از اعمال مجرمانه، نفرت‌انگیز یا تروریستی پرداخته‌اند – شامل آنچه اخیراً در شارلوتسویل اتفاق افتاد – حذف کرده‌ایم. در صورت بالا ایل پی در وبسایت‌های ترویج‌دهنده نژادپرستی و گروه‌های افراطی، تیم کوک ایمیلی به تمام کارکنان ایل ارسال کرد و درباره رویدادهای تم‌انگیز شارلوتسویل به بیان دیدگاه‌هایش پرداخت.
در این ایمیل که در اختیار وبسایت 9to۵mac قرار گرفته است، کوک به بیان اختلافاتش با رئیس‌جمهوری آمریکا می‌پردازد و علاوه بر این اعلام می‌کند که ایل میلیتی برای کمک به ترویج حمایت از برابری و مقابله با نفرت‌برانگیز در نظر گرفته است.

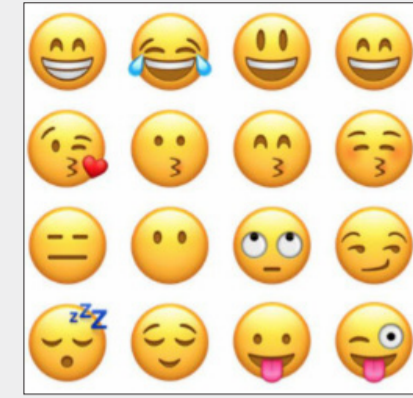
پیدا کنند.

به‌عنوان مثال، ایل در ماه آوریل اعلام داشت که در حال پیدا پیش متوقف شد، اما سامسونگ کردن راهی برای استفاده از مواد تجدیدپذیر در محصولات خود است. سامسونگ هم اخیراً اعلام داشته که روی یک سری راه‌های جدید برای بازیافت محصولاتش کار می‌کند و تلاش دارد که این صنعت را به سوی محافظت از



محیط زیست و بازیافت منابع سوق دهد.

## فصت امروز ۹



## همکاری توئیتر و رویال اپرا هاوس لندن در روز جهانی ایموجی

دانشان‌های بسیاری از طریق ایموجی گفته می‌شود، اما توئیتر و رویال اپرا هاوس لندن این قسه‌گویی را یک قدم جلوتر بردانده و در روز جهانی ایموجی در ۱۷ جولای از ایموجی بهره گرفتند تا داستان اپرا را به‌طور کامل شرح دهند. به گزارش‌ام بی‌بی‌نوز، اما این داستان نخستین همکاری این دو شرکت نامر تیط نیست؛ نخستین همکاری آنها به سال ۲۰۰۹ بازمی‌گردد. آنها یک اپرا را در ماه اگوست آن سال تویت کردند. در روز دوشنبه، رویال اپرا هاوس تمام روز را به تویت کردن تنها از طریق ایموجی اختصاص داد و با این روش داستان اپراها و باله‌های مشهور را بازگو کرد. در هر ۳۰ دقیقه یک تویت جدید منتشر شد. کاربران توئیتر این شانس را داشتند تا با تشخیص درست نام اپرا یا باله مشروح برنده تعدادی لیت‌شوند. توئیتر نیز سهم خود را از این همکاری با معرفی این ابتکار به وسیله ترندهای جهانی انجام داد.

### گزارش

## ضرورت حمایت از استارت‌آپ‌ها

بهره‌گیری از تکنولوژی‌های پیشرفته، به خلق ایده‌های جدید و ایجاد مشاغل نو روی آورده‌اند. در این میان متأسفانه کشور ما با کمی تأخیر در این مسیر قدم گذاشته است و به همین جهت در برخی حوزه‌ها نسبت به کشورهای همسایه عقب‌تر هستیم. بنابراین در شرایط کنونی نیاز به اتخاذ تدابیر هوشمندانه در این زمینه به‌شدت احساس می‌شود.»

خالدی سردرشتی در ادامه افزود: «متأسفانه در کشور ما فرهنگ استفاده از محصولات اینترنتی جز در پایتخت و شهرستان‌های بزرگ، نرگند. به یادینه نشده است، اما در صورت فراهم‌تر شدن این فرهنگ در سطح کشور، موجبات اشتغال‌زایی بیشتر نیز فراهم خواهد شد. البته در حوزه فعالیت استارت‌آپ‌ها، به دلیل تجربه و سابقه کم اکثر آنها نیز، به کارشناسان متخصصان آگاه و توانایی است تا با در نظر گرفتن برنامه‌های اقتصادی دولت، وزارت اقتصاد و وزارت صنعت و معدن، در آینده‌ای نزدیک شاهد شکوفایی اقتصاد کشور باشیم.»

نماینده شهرستان لرگان در مجلس اظهار داشت: «صحبت‌هایی با موضوع جدا شدن بخش‌های تجارت و بازرگانی از وزارت صنعت، چندی پیش در مجلس به صورت لایحه مطرح شد. هدف آنجا توجه به استارت‌آپ‌ها بود. در همین راستا به‌دنبال احساس نیاز به ایجاد مشاغل جدید و ابزارهای نوین در معرفی آن مشاغل، بخش بازرگانی کشور نیز نیازمند به‌روزرسانی است.»

نظر مجلس در شورای عالی انرژی با بیان نکات مثبت استارت‌آپ‌ها تأکید کرد: «هر گذشته برای ایجاد مشاغل جدید، هزینه‌های گزافی صرف می‌شد و بسیاری از موارد به‌رغم هزینه‌های فراوان، درعمل نتیجه مطلوب حاصل نمی‌شد.»
درحالی‌که امروز استارت‌آپ‌ها تالاب با هزینه‌های بسیار کمتر و خلق ایده‌های جدید که مبتنی بر نیازهای جامعه هستند،

توانسته‌اند جایگاه خوبی در میان مردم باز کنند و همین نکته از دلایل موفقیت آنها محسوب می‌شود.»

خالدی سردرشتی افزود: «مشاغل نوپا بتاسیلس‌های زیادی در حوزه‌های صنعتی و در زمینه جلویی‌گر از هنرتر انرژی دارند و با به‌طور صحیح از سوی مسئولان حمایت شوند، نتجرج به رونق اقتصادی در کشور می‌شوند.»

عضو کمیسیون انرژی در پایان بیان کرد: «کسبوکارهای نوپا با همت افراد خلاق و نخبه ارماندازی شده‌اند و باید با هوشیاری کامل با آنها برخورد کرد، زیرا در سال‌های گذشته بدلیل عدم توجه به حقوق و خواسته‌های نخبگان و از دست دادن آنها، هزینه‌های زیادی برای بازپوری آنها برداشتم. این نخبگان طبیعتاً در مواجهه با اتیوماسیون کند و قدیمی اداری و با برخورد برخی کارشناسان ناگه‌انگیزه تولید را از دست خواهند داد، به همین جهت لازم است بنیاد ملی نخبگان و همچنین وزارت اقتصاد و دارایی با ورود به این مسئله از استارت‌آپ‌ها حمایت مادی و معنوی کنند و تا ریشه تولید در کشور خشک نشود.»

### ATARI، کنسولی جدید عرضه می‌کند

کنسول‌های قدیمی بازی در حال تبدیل شدن به نسل بعدی کنسول‌ها هستند و هیچ کنسولی به قدمت آتاری وجود ندارد. به همین دلیل است که در تبلیغات این شرکت در مورد Ataribox بازیهای ریزمان بیسی طرفداران این دستگاه ایجاد شده است

البته در حال حاضر در مورد دستگاه جدید قابلیت آن وجود ندارد، اما اگر مانند بازی Android TV از زمینه بازیکنان یک کنسول قدیمی آتاری به‌عنوان میزبان آن و دارای ظرفیت‌های استریم کردن باشد، می‌تواند جذابیت بالایی داشته باشد. در مورد قیمت این محصول هم اطلاعاتی وجود ندارد، اما این پروژه جذابیت‌های خود را برای منتظران ماندن برای آن حفظ خواهد کرد و در پایان نشان کارت حافظه SD و پورت HDMI و چهار پورت USB وجود دارد. البته کمپانی بازی‌های کلاسیک



قدیمی تنها یک مد روز است یا از عمق بیشتری برخوردار است.



مدیریت بازاریابی و فروش و تبلیغات  
چه جایگاهی در شرکت‌ها دارد؟

مدیریت بازاریابی و فروش و تبلیغات (Marketing management) دارای جایگاه بسیار وسیعی در شرکت‌های بزرگ و حتی کوچک و متوسط است. در این مقاله کوتاه به نقل از پارک بازاریابی ایران به تشریح این جایگاه می‌پردازیم.

## مفهوم مدیریت بازاریابی

مدیریت بازاریابی و فروش و تبلیغات هر کدام دارای معنی و مفهوم خاصی است، اما مطابق تعریف آکادمیک و دانشگاهی، مدیریت بازاریابی عبارت است از فرآیند برنامه‌ریزی و اجرای برنامه‌های توزیع محصولات و خدمات با هدف انجام تبدلانی که به کسب رضایت مشتریان به‌عنوان یک هدف سازمانی اطلاق می‌شود. این تعریف مدیریت بازاریابی برخلاف استنباط سطحی رایج- که مفهوم بازاریابی را ایجاد تقاضا برای محصولات و خدمات شرکت می‌داند- است چون بازاریابی به طیف وسیعی از فعالیت‌ها از تحقیقات بازاریابی، برنامه‌ریزی استراتژیک بازاریابی، اجرا و مدیریت بازار گفته می‌شود. در واقع بازاریابی موضوعی وسیع است که در راستای برنامه‌ریزی نحوه حضور در بازارهای هدف‌گیری شده به منظور محصولات و خدمات نقشی پررنگ‌تر ارائه می‌کند. مدیریت بازاریابی نیز شامل نگرش استراتژیکی است که به این فرآیند و موضوع مدیریت دارد. مدیریت بر بازاریابی و فروش بازاریابی از زمانی آغاز می‌شود که یک مشتری قصد دارد نیازها و خواسته‌هایش را از طریق تأمین یا خرید یک محصول، ارضا کند و بازار عبارت است از محلی برای مبادلات بالقوه. نتیجه آن که مدیریت بازاریابی به معنای کار کردن با بازار و مدیریت بر بازار است.

## مفهوم مدیریت بازاریابی و فروش

اگر مدیریت بازاریابی در کنار فروش قرار بگیرد، آن زمانی است که مدیریت بازاریابی و فروش در حوزه‌های فروش پررنگ‌تر می‌شود. به‌عنوان مثال فعالیت‌هایی از قبیل ارسال و توزیع کالا و نحوه دریافت وجه بیشتر در قسمت نهایی فرآیند فروش قرار می‌گیرد؛ در واقع جزو



فعالیت‌های مدیریت بازاریابی و فروش قرار می‌گیرد و ارتباط کمی با فعالیت‌های تحقیقات بازار جهت ورود به بازار دارد. از سوی دیگر کسی که متصدی امور مدیریت بازاریابی و فروش می‌شود، مسئول شرح وظایف ویژه مدیر بازاریابی و فروش خواهد بود.

## مفهوم مدیریت بازاریابی و تبلیغات

اگر مدیریت بازاریابی و تبلیغات در کنار یکدیگر ظاهر شوند، منظور بیشتر متمرکز بر فعالیت‌های حوزه تبلیغات و ترفیعات می‌شود. همان‌گونه که در مطلب ابزار بازاریابی گفته شد، یکی از ابزارهای مهم بازاریابی ترفیعات یا به مفهوم کامل‌تر آن عبارت است از ارتباطات بازاریابی (Communication Marketing). یعنی اگر در میان بخش‌های مختلف مدیریت بازاریابی، نظر ویژه‌ای در مورد تبلیغات داشته باشیم، در آن زمان مدیریت بازاریابی و تبلیغات معنی خود را نشان می‌دهد. مدیریت بازاریابی و تبلیغات وظایف وسیعی از جمله تدوین کمپین تبلیغاتی یا 5M تبلیغات و برگزاری جلسه با شرکت‌ها و کانون‌های تبلیغاتی را در برنامه‌های کاری خود خواهد داشت.

## وظایف تعریف شده در حوزه مدیریت بازاریابی

- ۱- شناسایی وضعیت بیرونی شرکت (وضعیت رقبا، شناخت شبکه توزیع، قوانین و مقررات دولتی، شناخت مشتریان و مصرف‌کنندگان محصولات و خدمات) به کمک تحقیقات بازاریابی.
- ۲- وظیفه دوم مدیریت بازاریابی در شرکت‌ها، تدوین برنامه بازاریابی به کمک ابزارهای بازاریابی است.
- ۳- شناخت وضعیت و جایگاه برند در بازار و پیشنهاد جهت ارتقای این جایگاه در بازار و در نهایت ارزیابی میزان رضایت مشتریان از برند (محصول، شرکت، پرسنل و خدمات)
- ۴- انجام گزارش‌های مدیریتی و همچنین پیش‌بینی وضعیت بازار.

## نتیجه‌گیری

آنچه مسلم است مدیریت بازاریابی باید بتواند کلیه فعالیت‌ها از مرحله تحقیقات بازاریابی گرفته تا انجام تبلیغات و فرآیندهای فروش را به صورت کاملاً سیستماتیک و برنامه‌ریزی شده پیگیری کند تا بتواند به مهم‌ترین هدف مدیریتی یک سازمان و برند یعنی کسب رضایت مشتریان دست یابد. اگر مدیریت بازاریابی در شرکت‌ها به نحو صحیح خود پیاده‌سازی نشود، هیچ ضمانتی جهت حفظ و ماندگاری شرکت‌ها در سال‌های آتی نخواهد بود.

## معرفی ۶ شرکت فناوری تبلیغات درجه یک دنیا



۴- لایو رمپ (LiveRamp) درصد افزایش فروش داشته است. اد رول علاوه بر هدفمندسازی، تبلیغ‌کنندگان پیشنهاد می‌دهد از راهکارهای جست‌وجو براساس رفتار مشتری در لحظه استفاده کنند. با داشتن این اطلاعات، تبلیغ‌کنندگان می‌توانند مخاطبان بالقوه جدید را براساس فعالیت‌های مشتریان فعلی شناسایی کنند. اد رول می‌داند که پلتفرم این شرکت به بیش از ۱/۲ پروفایل دیجیتالی دسترسی دارد و امکان کشف درباره هر شخصی را می‌دهد نه فقط مخاطبان مشابه در فیس‌بوک یا مخاطبان مرتبط در گوگل.

۶- استارت‌آپ (StartApp) استارت‌آپ در بخش توسعه با منتشرکنندگان کار می‌کند تا تبلیغات تحلیل‌های عمیق تولید کند. استارت‌آپ با پیشگام بودن در فناوری تبلیغات از طریق VR و تبلیغات ۳۶۰ درجه، ادعا می‌کند تبلیغات بومی آن به صورت یکپارچه در هر برنامه‌ای جای می‌گیرد. استارت‌آپ با هدفمندسازی هوشمند، درک عمیقی از تجربه کاربری دارد.

همین‌طور که تبلیغ‌کنندگان به جنگ برای توجه ارزشمند مشتریان ادامه می‌دهند، آینده فناوری‌های تبلیغاتی جذاب است؛ از انتخاب‌های سرگرمی جدید موبایل برای منتشرکنندگان گرفته تا شرکت‌های کوچک‌تری که نام‌های بزرگی چون فیس‌بوک و گوگل دارند؛ امسال آماده است سال پرشگفتی‌های باشد.

منبع: Entrepreneur.com

منبع: Entrepreneur.com

اینکه آن دو شرکت غول‌پیکر مسئول یک پنجم درآمدهای تبلیغاتی هستند، مزیت محسوب می‌شود. در آینده نزدیک همه نگاه‌ها به نهضت اپ‌نکسوز خواهد بود چون این شرکت به دنبال تضعیف ضربات گوگل و فیس‌بوک در دلارهای حاصل از تبلیغات امروز است.

۳- مدیا مت (MeidaMath) نام دیگری که در اجتماعات اپ‌نکسوز شرکت می‌کند، مدیا مت است که یک رویکرد خارج از عرف برای تبلیغات دارد. طبق گفته‌های مدیا مت، تبلیغ‌کنندگان با دو چالش اصلی مواجهند؛ ایجاد بیشترین حد هر تأثیر و استفاده از داده‌های مخاطبان برای

به حداکثر رساندن فروش. مدیا مت از طریق تمامی کانال‌های پلتفرم شرکت و یادگیری ماشین، به تبلیغ‌کنندگان و منتشرکنندگان کمک می‌کند تبلیغات مرتبط را به مخاطبان مربوطه خود ارائه دهند.

همچنین قابلیت پیش‌بینی‌کننده مخاطبان شرکت داده‌های ناشناس را از مخاطبان جمع‌آوری می‌کند تا به بازاریابان در درک مشتریان ارزشمند آنان کمک کند. در نتیجه این کار به تبلیغ‌کنندگان دید جامع‌تری از مخاطبان‌شان را می‌دهد که برای داشتن یک مکالمه با معنی با مشتریان‌شان لازم است.

۵- اد رول (AdRoll) حالا که صحبت از کوکی‌هایی شد که مشتریان را از نقطه A به نقطه B دنبال می‌کنند، راهکار هدفمندسازی اد رول به بیش از ۵۰۰ تبادل تبلیغ شامل تبلیغات فیس‌بوک و گوگل دست یافته است. این راهکار به مشتریان بزرگی کمک کرده است؛ چنانکه کلینیک (Clinique) گفته بازگشت به لطف پلتفرم اد رول، سرمایه ۸/۵ برابر و ۲۶۵

۱- شرکت پریون (Perion) پریون چالش‌های گرفتن فضای توجهات بسیار کوچک مشتریان را با تأکید بر راه‌حل‌های تبلیغاتی جسورانه درک می‌کند (به‌ویژه در موبایل که اکثریت استفاده‌های آن متمرکز است). این شرکت در اواخر سال ۲۰۱۵ «Undertone» را خرید و از آن زمان با برندهای بزرگی مانند مایکروسافت و مرکز اجتماعی سایکل (Cycle) در حال همکاری است.

۲- اپ‌نکسوز (AppNexus) اپ‌نکسوز در حال حاضر نامی بزرگ در فضای فناوری تبلیغات است که روزانه ۹/۳ میلیارد تبلیغ را نمایش می‌دهد و بیش از ۵۰۰ کاربر دارد. این شرکت با ترکیب یادگیری ماشین و آرایه‌های نامتناهی از داده‌ها، روی به‌روزرسانی پایدار و انعطاف‌پذیری مداوم برای تبلیغ‌کنندگان تأکید می‌کند. اعلام اخیر این شرکت برای همکاری با اجراکنندگان فناوری تبلیغاتی همکار در مقابله مستقیم با گوگل و فیس‌بوک قطعاً موجی ایجاد خواهد کرد. بعد از همه اینها، هر چیزی که موجب رقابت بیشتر در دنیای فناوری تبلیغات شود، با توجه به

۳- مدیا مت (MeidaMath) نام دیگری که در اجتماعات اپ‌نکسوز شرکت می‌کند، مدیا مت است که یک رویکرد خارج از عرف برای تبلیغات دارد. طبق گفته‌های مدیا مت، تبلیغ‌کنندگان با دو چالش اصلی مواجهند؛ ایجاد بیشترین حد هر تأثیر و استفاده از داده‌های مخاطبان برای

به حداکثر رساندن فروش. مدیا مت از طریق تمامی کانال‌های پلتفرم شرکت و یادگیری ماشین، به تبلیغ‌کنندگان و منتشرکنندگان کمک می‌کند تبلیغات مرتبط را به مخاطبان مربوطه خود ارائه دهند.

همچنین قابلیت پیش‌بینی‌کننده مخاطبان شرکت داده‌های ناشناس را از مخاطبان جمع‌آوری می‌کند تا به بازاریابان در درک مشتریان ارزشمند آنان کمک کند. در نتیجه این کار به تبلیغ‌کنندگان دید جامع‌تری از مخاطبان‌شان را می‌دهد که برای داشتن یک مکالمه با معنی با مشتریان‌شان لازم است.

۵- اد رول (AdRoll) حالا که صحبت از کوکی‌هایی شد که مشتریان را از نقطه A به نقطه B دنبال می‌کنند، راهکار هدفمندسازی اد رول به بیش از ۵۰۰ تبادل تبلیغ شامل تبلیغات فیس‌بوک و گوگل دست یافته است. این راهکار به مشتریان بزرگی کمک کرده است؛ چنانکه کلینیک (Clinique) گفته بازگشت به لطف پلتفرم اد رول، سرمایه ۸/۵ برابر و ۲۶۵

این آگهی مینیمالیستی برای چاقوی ژاپنی میابی (Miyabi) آن قدر خوب به نظر می‌رسد که می‌توان آن را خورد! این آگهی، درست مانند هندوانه‌ای که به تصویر کشیده است، تمیز، با طراوت و خوشمزه است.

داستانی بامزه از دوستی‌ها  
به روایت Taco Bell

هر تجدید دیداری با Quesarito (ساندویچ به خصوصی در Taco Bell) بهتر است. طی چند سال اخیر ما میلیون‌ها تبلیغ تأثیرگذار دیده‌ایم و Taco Bell هم از این تبلیغات دارد ولی انگار این نوع تبلیغات، این فست فود زنجیره‌ای را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، Taco Bell کانادا به طرز ماهرانه‌ای از زانر به اصطلاح sadvertising برای تولید ویدئوهای تبلیغاتی سرگرم‌کننده خود استفاده کرده است. در این ویدئو دو دوست که در شش روز گذشته همدیگر را ندیده‌اند برای یک دیدار مجدد احساسی آماده شده‌اند.

در این ویدئو که توسط آژانس تبلیغاتی Grip Limited برای Quesarito تولید شده است، دو دوست قدیمی دوباره همدیگر را ملاقات می‌کنند که این دقیقاً مثل دو نوع غذای قدیمی به نام‌های burrito و quesadilla در Taco Bell هستند. Trevor Gourley، کارگردان این کار می‌گوید: به صورت کاملاً واضحی این یک تبلیغ تجدید دیدار است به این دلیل که محصولاتی مثل quesadilla و burrito دوباره در کنار هم قرار گرفته‌اند. این حس است که انگار ما آن را میلیون‌ها بار تجربه کرده‌ایم. او در ادامه افزود: به خاطر تحقیر بعضی از تبلیغ‌های مان، ما شروع به تعییر دادن آنها کردیم و این سوال را مطرح کردیم که چگونه می‌توانیم به چیزی دست یابیم که Taco Bell نتواند آن را سرزنش کند؟ یا چگونه می‌توانیم به‌طور برجسته به مشتریان‌مان کمی اعتبار ببخشیم؟ در نهایت ما به این نتیجه رسیدیم که یک تحریک مؤثر و پایدار می‌تواند به یک عامل رایج در این تبلیغات تبدیل شود.

Gourley می‌گوید: ما از دو بازیگر بامزه برای این ویدئو استفاده کردیم که به خوبی از عهده آن برآمدند. ما یک بازیگر دیگر هم داشتیم که در طول روز ما را همراهی می‌کرد و این سه بازیگر به صورت قدرتمندی توانستند در این ویدئو تأثیرگذار باشند.

## استفاده تبلیغاتی مؤثر از ساک خرید

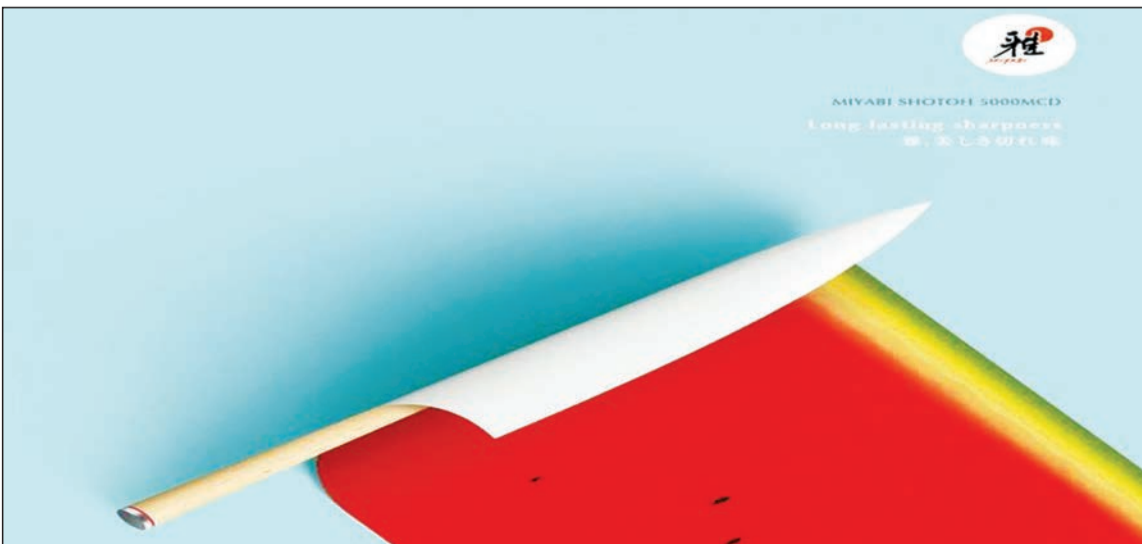
فروشگاه‌های بزرگ معتقدند که ساک خرید، رسانه تبلیغاتی مهمی است، اما بسیاری از مشاغل دیگر در بهره‌جویی از این واقعیت، ضعیف عمل می‌کنند. خریداران، ساک‌های خریدشان (shoppingbag) را همراه خود در محل‌های پرزدحام خرید و مناطق مرکزی شهر و نیز در مترو، قطار و اتوبوس حمل می‌کنند و باعث می‌شوند که پیام‌های روی آن ساک‌ها مورد مشاهده افراد بسیاری قرار گیرد.

به گزارش هورموند، برای اینکه بتوانید به نحو مؤثرتری از ساک خرید استفاده کنید، باید نوشته روی آنها را بسیار ساده‌تر و ظاهر آنها را بسیار جذاب‌تر از ساک‌های خرید پلاستیکی سفید یا غذایی قهوه‌ای معمولی درست کنید. فراموش نکنید که فقط یک ساک طراحی نمی‌کنید بلکه نوعی تبلیغ بیرونی طراحی می‌کنید. پس همان اصول طراحی را در اینجا نیز رعایت و ایده‌های جذاب و گیرا پیدا کنید. رنگ‌ها و طرح‌های مختلفی را امتحان کنید، در ضمن اغلب سازندگان ساک و کیف، کارهای سفارشی انجام می‌دهند. با سازندگان محلی‌تان گفت‌وگو کنید. اگر هیچ کیف‌سازی در نزدیکی‌تان کار سفارشی قبول نکند، با ناشران و چاپ‌کننده‌های روی پارچه تماس بگیرید. آنها همیشه می‌توانند سفارش‌های شما را نیز قبول کنند. شما می‌توانید مجوز استفاده از یکی از کاراکترهای کارتونی را در اختیار گرفته و آن را همراه این پیام «هدیای از ... (نام شرکت‌تان)» روی تیشرت یا ساک خرید چاپ کنید و شاید باور نکنید که چه تعداد زیادی از افراد به آن توجه می‌کنند و آن را می‌پسندند. اگر در یک منطقه خرید، شما بزرگ‌ترین و محکم‌ترین ساک خرید را عرضه کنید، می‌توانید مطمئن باشید که خریداران، ساک‌های فروشندگان دیگر را درون ساک خرید شما فرومی‌کنند و با این کار پیام تبلیغاتی شما بیشترین شانس مشاهده شدن را به دست آورده است. بی‌شک ساک‌های خرید بزرگ‌تر و محکم‌تر، هزینه بیشتری طلب می‌کند و به همین دلیل است که اغلب فروشگاه‌ها ساک‌های نازک و ضعیفی به مردم می‌دهند که دست را اذیت می‌کند یا آنکه پاره می‌شود و محتویاتش بیرون می‌ریزد. اما اگر شما بتوانید پیام تبلیغاتی‌تان را با یک ساک خرید به دیگران منتقل کنید، پس چرا به دنبال کارهای پرهزینه‌تر بروید؟ قیمت ساک خرید درجه یک را با سایر رسانه‌ها مقایسه کنید. کاملاً ارزان است. اینطور نیست؟

اگر در کار خرده‌فروشی نیستید، شاید فکر کنید که این ایده به درد شما نمی‌خورد. اشتباه می‌کنید! بسیاری از مدیران فروشگاه‌ها معتقدند که ساک‌های خرید نه یک رسانه مارکتینگ بلکه هزینه‌ای زائد و آزاردهنده‌اند. به آنها پیشنهاد دهید که حاضرید ساک‌های خرید درجه یک را به‌طور رایگان برای‌شان تهیه کنید؛ به شرط آنکه در عوض اجازه دهند پیام‌تان را روی آنها چاپ کنید. چه عالی! رسانه مارکتینگ و تبلیغات جدیدی برای برنامه شما.

اگر در کار خرده‌فروشی نیستید، شاید فکر کنید که این ایده به درد شما نمی‌خورد. اشتباه می‌کنید! بسیاری از مدیران فروشگاه‌ها معتقدند که ساک‌های خرید نه یک رسانه مارکتینگ بلکه هزینه‌ای زائد و آزاردهنده‌اند. به آنها پیشنهاد دهید که حاضرید ساک‌های خرید درجه یک را به‌طور رایگان برای‌شان تهیه کنید؛ به شرط آنکه در عوض اجازه دهند پیام‌تان را روی آنها چاپ کنید. چه عالی! رسانه مارکتینگ و تبلیغات جدیدی برای برنامه شما.

اگر در کار خرده‌فروشی نیستید، شاید فکر کنید که این ایده به درد شما نمی‌خورد. اشتباه می‌کنید! بسیاری از مدیران فروشگاه‌ها معتقدند که ساک‌های خرید نه یک رسانه مارکتینگ بلکه هزینه‌ای زائد و آزاردهنده‌اند. به آنها پیشنهاد دهید که حاضرید ساک‌های خرید درجه یک را به‌طور رایگان برای‌شان تهیه کنید؛ به شرط آنکه در عوض اجازه دهند پیام‌تان را روی آنها چاپ کنید. چه عالی! رسانه مارکتینگ و تبلیغات جدیدی برای برنامه شما.



این آگهی مینیمالیستی برای چاقوی ژاپنی میابی (Miyabi) آن قدر خوب به نظر می‌رسد که می‌توان آن را خورد! این آگهی، درست مانند هندوانه‌ای که به تصویر کشیده است، تمیز، با طراوت و خوشمزه است.



## مهارت‌های ارتباطی، نقطه ضعف اکثر مدیران کسب‌وکار

نتیجه یک نظرسنجی از ۱۰۰۰ کارمند، نشان می‌دهد که اکثر مدیران در مهارت‌های ارتباطی ضعیف دارند و نمی‌توانند منظور خود را به خوبی منتقل کنند. به گزارش زومیت، ارتباط مؤثر، پایه و اساس تمامی کارها و روندها در محیط کار است. تفهیم انتظارات و مسیریابی به شرکت، بدون ارتباطات مفید میسر نخواهد بود.

از طرفی عدم وجود راه‌های ارتباطی مفید و کارآمد، ضربه بزرگی به کارهای تیمی می‌زند و خلاقیت را نیز از بین خواهد برد.

در نظرسنجی مشترک شرکت‌های Interact و Harris Poll، از ۱۰۰۰ شرکت‌کننده در مورد بزرگ‌ترین نقطه‌ضعف‌های مدیران‌شان سؤال شد و ۹۱ درصد از آنها معتقد بودند کمبود مهارت‌های ارتباطی، بزرگ‌ترین ایراد مدیران است.

نتایج جزیی‌تر این تحقیق نشان می‌دهد کمبود هوش هیجانی در ارتباطات، نقطه ضعفی اساسی است که مشکلات بزرگ‌تری را برای سازمان‌ها ایجاد می‌کند.

بزرگ‌ترین مشکلات ارتباطی مدیران از دید شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی عبارتند از:

- درک نکردن دستاوردهای کارمندان، ۶۳ درصد
- عدم شفاف‌سازی در تشریح مسیر شرکت، ۵۷ درصد
- نداشتن زمان کافی برای دیدار با کارمندان، ۵۲ درصد
- صحبت نکردن با زیردستان، ۵۱ درصد
- سوءاستفاده از ایده‌های دیگران، ۴۷ درصد
- ارائه نکردن انتقادهای سازنده، ۲۹ درصد
- نداشتن نام کارمندان، ۲۶ درصد
- صحبت نکردن با دیگران به صورت تلفنی و مستقیم، ۲۴ درصد
- پرس و جو نکردن در مورد زندگی شخصی و مشکلات فردی کارمندان، ۲۲ درصد
- از دیگر ایراداتی که از طرف شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی در مورد مدیران دیده می‌شد می‌توان به مدیریت جزئی، توهین، بی‌حرمی و خودشیفتگی اشاره کرد که همگی نتایج کمبود هوش هیجانی در مدیران هستند.

## راه حل

تعامل سالم و مفید در محیط کار، نیاز به ارتباطات و اصالت رفتار از طرف مدیران دارد، یعنی مدیران باید به‌صورت خودجوش، کارمندان را در کارهای شرکت دخیل کنند، از آنها قدردانی کنند و آنها را به رسمیت بشناسند، تعامل معنادار داشته باشند و بازخوردهای دوطرفه را در شرکت به جریان بیاورند. لو سولومون، مدیرعامل شرکت Interact، در پایان نظرسنجی نکاتی کلیدی برای مدیران عنوان کرده است.

**قدردانی ویژه داشته باشید:** قدردانی زبانی، بهترین راه قدردانی از افراد نیست. سعی کنید به‌طور ویژه از افرادی که روح و قلبشان را در اختیار کار شما قرار داده‌اند تشکر کنید.

**به‌صورت دوستانه، خصوصی و در جمع از افراد تشکر کنید:** سعی کنید ابراز تشکر و قدردانی شما تا حد امکان صمیمی و دوستانه باشد. در موقعیت‌های مختلف و در جمع‌های کارمندی نیز از افراد تشکر کنید تا نشان دهید ارزش کار آنها را درک می‌کنید.

**نظر خواهی کنید:** مدیران باید عادت کنند که نظر کارمندان را در مشکلات و چالش‌های سازمان جویا شوند. از کارمندان بپرسید چه راه‌حلی برای مسائل جاری شرکت دارند. حتی در موقعیت‌های مختلف دلیل کار کردن آنها را برای شرکت جویا شوید.

**اطلاعات را به اشتراک بگذارید:** اطلاعات اساسی عموماً تا لحظه آخر از کارمندان مخفی نگه داشته می‌شوند. اگر مدیران حداکثر اطلاعات ممکن را در سریع‌ترین زمان با کارمندان در میان بگذارند، از احترام بیشتری نزد آنها برخوردار می‌شوند.

**بازخورد سازنده بدهید:** مدیرانی که در طول ارتباط با کارمندان، به آنها بازخوردهایی سازنده و راه‌حلی می‌دهند، اگر مدیران ارائه می‌دهند، موفق‌تر از دیگران خواهند بود. سعی کنید در موقعیت‌های مختلف، بازخوردهایی از نحوه عملکرد افراد و راه‌حلی برای بهبود آن ارائه دهید.

**رفتارهای انسانی را فراموش نکنید:** رهبران باهوش به اشتباهات خود اعتراف می‌کنند، به‌راحتی با آنها کنار می‌آیند و حتی به آنها می‌بخشند. این مدیران از محبوبیت بالایی میان کارمندان خود برخوردارند، چرا که رفتارهایی بدون ریا از خود نشان می‌دهند.

**نام کارمندان را به خاطر بسپارید:** صدا کردن کارمندان با نام، نشان می‌دهد که به آنها اهمیت می‌دهید و به‌صورت شخصی با آنها ارتباط برقرار می‌کنید. اگر سازمان شما کارمندان زیادی دارد، این کار را با افراد نزدیک‌تر و ارتباطات اولیه خود شروع کنید.

منبع: INC

## معیارهای نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)



سجاد رحیمی مدیرعامل  
دکترای مدیریت بازاریابی

به نظر شما نحوه ارتباط با مشتریان در یک دندانبیزشکی با یک مرکز توزیع میوه یا موادغذایی چقدر تفاوت دارد؟

احتمالاً پاسخ‌ها از نگاه کارشناسان به دو دسته کلی تقسیم می‌شود.

۱- تفاوت بسیاری دارند چون نیاز به خدمات دندانبیزشکی کاملاً متفاوت با نیاز به محصولات کشاورزی و غذایی است! ۲- تفاوتی ندارند چون به هر حال مشتری، مشتری است و مهم این است که کالا/خدمات خود را به بالاترین میزان به وی بفروشیم. اما به نظر من می‌توان پاسخ سومی را نیز ارائه داد؛ تفاوت یا عدم تفاوت، به نوع نگاه ما و برنامه‌ریزی صورت گرفته بستگی دارد. این نگاه و برنامه‌ریزی منجر به سلسله اقداماتی سیستمی و به هم پیوسته می‌شود که یکی از آنها می‌تواند انتخاب و استقرار یک نرم‌افزار CRM در یک سازمان باشد.

مطلب امروز دغدغه بسیاری از شرکت‌ها و کسب‌وکارهاست؛ دغدغه‌ای که در بسیاری موارد پیش از آنکه به نفع شرکت‌ها تمام شود، تنها یک هزینه غیرمؤثر سازمانی محسوب شده و در نهایت به کاهش منابع مالی و سرمایه در گردش آنها منجر می‌شود. آشفته بازار تولید و ارائه نرم‌افزارهای ارتباط با مشتریان (CRM) علت نگارش مطلب امروز است.

در حوزه ارتباط با مشتریان، سوالاتی که به‌طور متداول در مشاوره‌ها با سایر ارتباطات تخصصی به آن برخورد کرده‌ام، عمدتاً به شرح زیر هستند.

- ۱- آیا یک نرم‌افزار مدیریت مشتری رایگان برای کسب‌وکار ما کافی نیست؟
- ۲- نرم‌افزار crm با چه حدود قیمتی برای ما مناسب است؟
- ۳- نرم‌افزار crm مایکروسافت بهتر است یا نرم‌افزارهای داخلی؟
- ۴- بهترین نرم‌افزار crm از نظر شما کدام موارد هستند؟
- ۵- آیا ما که شرکت نوپا (استارت‌آپ) هستیم، اصولاً نیازی به نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری داریم؟

در مجال مختصر اینجا نمی‌توان به صورت کامل به همه موارد پاسخ داد، اما ذکر نکاتی می‌تواند به نوع نگاه تخصصی ما به این پرسش کمک کند.

- حفظ وفاداری مشتریان در هر کمترین آنها تماس تلفنی اتوماتیک (با توسط کارشناسان و حتی مدیران) و پیامک‌های تبلیغاتی است. مثال کاربردی؛ در یک برهه‌ای که قصد ثبت شرکتی را داشتیم، به تعدادی از این مؤسسه‌های حقوقی مراجعه کردیم و بعد از مدتی شرکت را منحل کردیم. به‌رغم اینکه اعلام کردیم فعلاً نیازی به پیگیری نداریم، باز هم شاهد تماس کارشناسان و ارسال پیامک هستیم. آیا این فعالیت به نظر شما درآمدزایی است یا هزینه؟ آیا حتی می‌توانیم بگوییم اقدامی برای پررنگ کردن برند آن مؤسسه محسوب می‌شود؟

- نرم‌افزار CRM باید بتواند الگوی خرید مشتریان را برای شما تشریح کند تا به‌عنوان مدیرعامل یا مدیر بازاریابی، بتوانید درک کنید که کدام مشتریان برای شما سود و منفعت بیشتری دارند. این موضوع به معنی کنار گذاشتن حتی یک مشتری احتمالی نیز نیست، بلکه به این معناست که سبد وزنی مشتریان به لحاظ حجم خرید (فروش شما) کاملاً متفاوت است و شاید حتی بتوان نتیجه‌گیری کرد که شناخت حجم خرید مشتریان، سقوط و موفقیت هر کسب‌وکاری را تضمین می‌کند.

- نرم‌افزار ارتباط با مشتریان نباید با الزام ایجاد تماس‌های مداوم با مشتریان، حالت آزار را از سازمان شما به افراد هدف منتقل کند. مدیریت کارآمد یکپارچه با مشتریان (تلفنی، ایمیل یا ارتباط در شبکه‌های اجتماعی موبایلی) مرتبط نیست، بلکه به تحلیل و شناخت سلیقه ارتباطی مشتریان به صورت کاملاً تخصصی بستگی دارد.

- نرم‌افزار ارتباط با مشتریان باید بتواند کلیه فرآیندهای خرید و خدمات پس از خرید را برای مشتریان ساده کند. وفاداری مشتریان دقیقاً در همین جا اتفاق می‌افتد. در عین حال وضعیت سازمان شما نیز در این موضوع کاملاً اهمیت دارد. وضعیت

سازمان در تعیین و تشریح موارد زیر مؤثر است.

الف) ایجاد شمای کلی از مشتریان (ب) تعیین نوع نگاه کارمندان و مدیران از نگاه مشتری (ج) افزایش فرصت‌های فروش (د) هماهنگی واحدهای بازاریابی و فروش (ه) بازگشت سرمایه سازمان و کنترل هزینه‌ها.

هفت موردی که در بالا اشاره شد، تنها بخشی از نکات بااهمیتی است که در بررسی مدیریت روابط با مشتریان یا انتخاب یک نرم‌افزار CRM باید به آنها توجه داشته باشیم. نقطه مشترک مسائل بیان شده، نگاه یکپارچه‌فرآیندی و نقش بااهمیت متخصص بازار در این حوزه است. در واقع شاید بتوانیم اینطور تحلیل کنیم که استراتژی یکپارچه مدیریت بازاریابی و فروش هر فعالیت اقتصادی، به نحوه ارتباط این دو عنصر در برنامه‌ریزی و اجرا بستگی دارد.

## نتیجه‌گیری

انتخاب نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتریان اگر به شکل صحیح انجام شود، یک سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود، البته این سرمایه‌گذاری به تنهایی منجر به سوددهی نخواهد شد، بلکه نوع نگاه و این رویکرد است. اگر به دنبال بهترین نتیجه‌گیری از خرید یک نرم‌افزار به منظور ساماندهی کلیه امور مربوط به مدیریت مشتریان هستید، از متخصصان حوزه توسعه بازاریابی و فروش جهت تحلیل برنامه‌ریزی‌ها، ساماندهی فرآیندها و اجرای آنان به صورت حرفه‌ای و تمام وقت کمک بگیرید، چرا که امور مربوط به مشتریان یک فرآیند همدردانه، مستمر و البته باهزینه است. این هزینه‌ها زمانی به سرمایه شما تبدیل می‌شود که اجزای آمیخته خدمات بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش به درستی برای هر سیستم کاری تعریف، تبیین و اجرایی شود.

ارتباط با نویسنده: madiseh@elenon.ir

## کارگاه بازاریابی



## بازاریابی اینترنتی و بهبود کسب‌وکار

امیرقصرمی

تسام فعالیت‌هایی که ما در بازاریابی اینترنتی انجام می‌دهیم به منظور بهبود کسب‌وکار است. بازاریابی اینترنتی به قدری گسترده و پیچیده است که بسیاری از موارد و نکاتی که می‌توان از آنها برای تأثیرگذاری بیشتر و بهبود کسب‌وکار استفاده کرد، فراموش می‌شوند.

به همین منظور من در این مقاله قصد دارم به راه‌های مهمی که می‌توان از آنها برای برندسازی و بهبود کسب‌وکار در بازاریابی آنلاین استفاده کرد، اشاره کنم. امیدوارم با مطالعه این مقاله ایده‌های جدید و جذابی برای بهبود وضعیت خود در صنعت بازاریابی به‌دست بیاورید.

## استفاده از مشتریان

مخاطبان به تبلیغات ویدئویی یا محتوایی کمتر اعتماد می‌کنند، اما آنها اعتماد زیادی به صحبت‌هایی که توسط مشتریان شما مطرح می‌شود، دارند. بنابراین استفاده از مشتریان کلیدی محصولات یا خدمات شما که آگاهی بالایی نسبت به برند و کسب‌وکار شما دارند، نمی‌تواند فکر بدی باشد. در رابطه با نحوه استفاده از مشتری برای بهبود وضعیت بازاریابی و فروش به دو مثال زیر توجه کنید.

- برگزاری وبینار با استفاده از کاربران محصولات یا خدمات شما بسیار راهکار جالبی است. در زمان برگزاری این وبینار، کاربران می‌توانند نحوه استفاده از محصول یا سرویس را به مخاطبان آموزش دهند و به سوالاتی که توسط آنها مطرح می‌شود، پاسخ دهند. واقعاً بسیار راهکار فوق‌العاده‌ای است. شما به مشهور شدن مشتریان خود کمک می‌کنید و آنها به بهبود کسب‌وکار شما!

- برای مثال دوم می‌توان از شرکت تویوتا نام برد که از یک راهکار بسیار عالی برای استفاده از مشتریان جهت بازاریابی استفاده می‌کند. این شرکت در وبسایت خود فرمی را تهیه کرده است که بازدیدکنندگان از طریق آن می‌توانند با مصرف‌کنندگان محصولات ارتباط برقرار کنند و هرگونه سوالی را در رابطه با محصولات تویوتا از آنها بپرسند.

## همکاری با دیگر شرکت‌های فعال در حوزه کسب‌وکار

متأسفانه این قسمت از مواردی است که در ایران نادیده گرفته شده و بسیاری برای بازاریابان و مالکان کسب‌وکار عجیب و غریب است، اما توجه کنید که بهبود کسب‌وکار فقط در سایه رقابت و از میدان به در کردن رقیب خلاصه نمی‌شود. بعضی مواقع پیش می‌آید که شما می‌توانید با طرح یک استراتژی بازاریابی مشترک هم به بهبود کسب‌وکار خود کمک کنید و هم به بهبود کسب‌وکار رقیب‌تان.

حتماً می‌رسید که چطور ممکن است؟ جواب بسیار ساده است؛ مواردی پیش می‌آید که شما یا رقیب‌تان برای ارائه خدمات به مشتریان به کمک همدیگر نیاز دارید و نمی‌توانید خودتان تمام نیازهای مشتریان را برطرف کنید؛ بنابراین می‌توانید به چنین مواردی برای دادن پیشنهاد همکاری به رقیب خود استفاده کنید. برای روشن شدن موضوع به مثال‌های زیر توجه کنید.

- ارائه بست مهمان در ویلاگ یا وبسایت رقیب برای افزایش اعتبار او. (چون پست به صورت مهمان منتشر می‌شود می‌توانید از نام برند خود استفاده کنید تا بیشتر دیده شوید.)

- ارائه خدمات بازاریابی پیامکی یا ایمیل مارکتینگ به رقیب خود برای راهاندازی کمپین‌های بازاریابی اینترنتی. (با ارائه این خدمات شما می‌توانید از رقیب خود کسب درآمد کنید.)

- تهیه ویدئوهای آموزشی مشترک برای مخاطبان (از این طریق، هر کدام به مخاطبان یکدیگر دسترسی پیدا خواهند کرد. علاوه بر آن هر دو برند و وبسایت برای مخاطبان نمایش داده خواهد شد.)

موارد دیگری هم وجود دارد که می‌توانید از آنها جهت تشکیل کمپین بازاریابی اینترنتی مشترک استفاده کنید.

**استفاده از افراد تأثیرگذار کمتر شناخته شده** در هر صنعتی افرادی وجود دارند که بسیار تأثیرگذار هستند اما بنا به دلایلی کمتر در دید عموم قرار دارند و شناخته شده هستند. فقط کافی است به موارد زیر توجه کنید.

- روزنامه‌نگاری که محصولات و خدمات شما را مورد نقد و بررسی قرار می‌دهند

- افراد خبره و صاحب‌نظر در رابطه با حوزه کسب‌وکار شما

- افراد فعال در حوزه کسب‌وکار شما که نظرات و ایده‌هایی را برای بهبود کسب‌وکار شما دارند. حتماً این افراد را شناسایی کنید و در رابطه با نحوه تعامل و همکاری با آنها فکر کنید. می‌توانید از این افراد درخواست کنید که برای طرح یک برنامه بازاریابی مشترک با شما همکاری کنند. مثال‌های زیر می‌تواند موضوع را بیشتر روشن کند.

- استفاده از افراد خبره و صاحب‌نظر برای برگزاری کمپین بازاریابی ویدئویی جهت تهیه محتوای آموزشی - استفاده از روزنامه‌نگاران برای تهیه مقالاتی در زمینه محصولات و خدمات شما و به اشتراک گذاشتن آن در شبکه‌های اجتماعی یا انتشار در وبسایت یا ویلاگ. (این افراد در شبکه‌های اجتماعی دارای دنبال‌کنندگان فراوانی هستند و اثر زیادی روی مخاطب می‌گذارند.)

- استفاده از فعالان حوزه کسب‌وکار جهت طرح ایده‌هایی برای بهبود استراتژی بازاریابی یا راهاندازی استارت‌آپ‌ها.

## چرا استارت‌آپ‌ها به متخصص علوم انسانی نیاز دارند؟

این روزها همه ترجیح می‌دهند کودکان‌شان کنونیسی و علوم فنی-مهندسی را یاد بگیرند، درحالی‌که متخصصان علوم انسانی نیز نقش بسیار مهمی در شرکت‌ها ایفا می‌کنند.

به گزارش اقتصادآنلاین، به‌عنوان یکی از موسسان و مدیرعامل یک استارت‌آپ تکنولوژی در حال رشد، باید بگویم مخالف آموزش کنونیسی به کودکان نیستم. هیچ‌گاه نمی‌توانستم شرکت‌م را بدون داشتن سابقه مهندسی راه‌اندازی کنم و همواره روی مهندسان شرکت برای ایجاد محصول حساب می‌کنم. همچنین می‌دانم سوق دادن دانش‌آموزان به سوی رشته‌های علوم تکنولوژی یک راهی برای به حداقل رساندن تهدید از بین رفتن مشاغل به‌واسطه هوش مصنوعی است، اما نکته جالب این است که من هنوز فارغ‌التحصیلان رشته‌های علوم انسانی را بیشتر از فارغ‌التحصیلان رشته‌های علوم تکنولوژیک استخدام می‌کنم و فکر نمی‌کنم این روند به این زودی تغییر کند. دلیل این موضوع را توضیح می‌دهم.

### به چند مهندس نیاز داریم؟

در شرکت من، مثل بسیاری از شرکت‌های تکنولوژی، تولیدکنندگان نرم‌افزار تنها ۱۵ تا ۲۵ درصد نیروی کار را تشکیل می‌دهند، درحالی‌که کسب‌وکارهای حوزه تکنولوژی در حال شکوفایی هستند و خیلی از مشاغل که با افراد فردی در آنها استخدام شوند، به مجموعه مهارت‌های گسترده‌تری در مقایسه با اصول مهندسی نیاز دارند. به هر حال، تجربه من نشان می‌دهد که مشاغل که واقعا قابل جایگزین شدن نیستند (نه فقط مشاغل آینده، بلکه حتی مشاغل امروزی)، نقش‌هایی هستند که علوم فنی و انسانی را با هم ترکیب می‌کنند. آن دسته از کارکنان که سوابق تحصیلی در علوم انسانی دارند، دانش‌آنها نشان می‌دهند که دوست دارند مهارت‌های تازه یاد بگیرند و چیزهای جدید کشف کنند. تیم‌های بازاریابی باید بدانند چه چیزی مردم را به هیجان می‌آورد و چرا؟ در داخل شرکت، تیم‌های منابع انسانی باید بدانند چگونه یک جامعه و فرهنگ درون سازمانی ایجاد کنند تا شرکت بتواند به رشد خود ادامه دهد. جزییات ساخت یک نرم‌افزار تنها بخش کوچکی از فعالیت یک شرکت تکنولوژی موفق است. این احصاقانه است که روند استخدام را تنها به افرادی که سابقه کار در حوزه تکنولوژی دارند، محدود کنم.

### تولید چه برابر تقاضا

شرکت من در یک شتاب‌دهنده به نام وی کامبیناتور (Y Combinator) پرورش یافت؛ جایی که شعار «آنچه دیگران می‌خواهند بساز» را جذب کردم. من و شریکم یک پلتفرم مدیریت با محتوای فیلم برای کسب‌وکارها ایجاد کردیم که بستون اصلی آن استفاده از نرم‌افزار بود، اما خیلی سریع فهمیدم که بخش «ساختن» نسبتا راحت‌ترین بخش است و اینکه بفرهید مردم واقعا چه می‌خواهند و چه چیزی نیاز دارند، بخش سخت کار است. اگر ندانید انگیزه‌ها و نیازهای آنها چیست یا چه چیزی آنها را به هیجان می‌آورد یا آزار می‌دهد، به هیچ وجه از محصول شما استقبال نخواهند کرد. بخشی از این موضوع ناشی از کندوکاو داده در مورد پایگاه مشتریان است؛ تقریبا مشابه کاری که باستان‌شناسان در جست‌وجو میان خاک و سنگ انجام می‌دهند تا بدانند انسان‌های گذشته چه رفتاری داشته‌اند. نخستین سوالی که مطرح می‌شود تحت‌عنوان «در میان داده‌ها به دنبال چه چیزی هستیم؟»

به تخصص تجزیه و تحلیل داده نیاز دارد. اما سوال دوم تحت‌عنوان «این داده‌ها چه معنایی دارند؟» بیشتر به یک متفکر با دانش علوم انسانی نیاز دارد تا پاسخ آن را بیابد. به‌طور کلی، نکته کلی حاصل از این جست‌وجوی داده این است که کمک می‌کند یک کمپین بازاریابی مؤثر ایجاد کنیم، یعنی پیش‌بینی کنیم چگونه تعداد زیادی از افراد براساس اطلاعاتی که ما جمع‌آوری کرده‌ایم، واکنش نشان می‌دهند و رفتار می‌کنند. این سطح از تحلیل کیفی، به تنهایی از خود داده‌ها به دست نمی‌آید و به تفکر نقادانه و درک عمیق از ماهیت انسان نیاز دارد. حتی نقش‌های فنی (مثل مدیریت تولید یا مهندسی) به مبنایی انسانی نیاز دارند. به عبارت دیگر، توانایی انسان در کسب تجربه برای طراحی یک راه‌حل زیبا که از نظر دیگران واقعا مفید باشد، منحصر به فرد است.

### یادگیری علوم انسانی

دوست دارم مطمئن باشم که در سال‌های آینده، متقاضیان کار مناسبی به ما مراجعه می‌کنند. اگر بی‌رحانه افراد را به سوی کنونیسی و رشته‌های علوم تکنولوژیک سوق دهیم، این ریسک وجود دارد که فارغ‌التحصیلان علوم انسانی کمتر و کمتر شوند و من دوست ندارم چنین اتفاقی بیفتد. از یک جنبه، استقبال دوباره از رشته‌های علوم انسانی می‌تواند شروع خوبی باشد. برنامه‌های آموزشی که علوم انسانی و فنی را به یک اندازه ارج می‌نهند، مهارت‌های بیشتری را به دانش‌آموزان و دانشجویان برای شکل‌دهی یک دنیای تکنولوژیک و نه صرفاً مونتاژ کردن آن، می‌آموزند. اما تحصیلات رسمی ارزش بیشتری دارد. در نهایت باید گفت صحبت کردن در مورد رشته‌های فنی یا انسانی یا هر رشته دیگری بیش از پیش منسوخ و تکراری به نظر می‌رسد. باید بگویم من افراد را براساس تجربه‌ای که دارند استخدام می‌کنم، نه چیزی که در مدرک آنها ثبت شده و بعید می‌دانم شرکت‌های دیگر همچنین کاری نکنند. مسئولان استخدام یک مدرک چاپ شده را در مهارت‌های متقاضیان کار ناقص می‌دانند. استخدام نیرو براساس مهارتی که فرد د ۱۰ یا ۱۰ سال پیش در یک مؤسسه آکادمیک فراگرفته، مثل این است که ورزش‌دگی یک ورزشکار را براساس ماراثنی که ۵ یا ۱۰ سال پیش دویده بسنجیم.

## چگونه در نخستین پست مدیریتی درخشان ظاهر شویم



### مترجم: امیرآل علی

بدون تردید هر مدیر موفق و حرفه‌ای، نقطه شروعی در حرفه مدیریت داشته است. این افراد در ابتدای کار خود یقینا مهارت حال حاضر خود را نداشته و به مرور رشد پیدا کرده‌اند. با این حال همواره این جو وجود دارد که پست مدیریت شایسته افرادی است که در این رابطه تجربه کافی و درازمدتی دارند و همین امر باعث می‌شود نیروی جوان شانس اندکی برای نمایش توانایی‌های خود داشته باشند. بیشتر این افراد در سمت‌های پایین‌تر کار خود را آغاز می‌کنند و حداقل چندین سال طول می‌کشد تا به مرتبه‌های بالاتر و در نهایت، پست مدیریت دست پیدا کنند. تحت این شرایط عملا نمی‌توان شانس برای فردی که می‌خواهد از همان ابتدای جوانی در سمت مدیر یک شرکت کار کند، قائل شد. با این حال در صورتی که بستری برای شما فراهم شد لازم است به شکلی عمل کنید تا همگان ناظر توانایی و استحقاق شما باشند و مخالفان نیز مجبور به سکوت شوند. به همین خاطر قصد داریم در این مقاله به معرفی و بررسی شش عامل مهم که می‌تواند در موفقیت شما به‌عنوان یک مدیر تازه‌کار تأثیرگذار باشد، بپردازیم.

### ۱- کار خود را به بهترین نحو ممکن انجام دهید

هنگامی که شما کار خود را به درستی انجام دهید هیچ‌کس نمی‌تواند اعتراضی کند. این امر یک اصل مهم محسوب شده و لازم است بدانید در نخستین گام باید برنامه‌ای کاربردی برای انجام تمامی امور مرتبط با خود داشته باشید. بدون برنامه درست کاری شما به فردی بی‌نظم تبدیل خواهید شد که نمی‌تواند اولویت‌بندی داشته باشد و همین امر در نهایت باعث خواهد شد اقدامات شما آنگونه که باید تأثیرگذار نباشد. اگر چه

### ۳- مهارت‌های کارکنان خود را افزایش دهید

درست تحت مدیریت یک تیم فوتبال، حتی اگر مربی از بالاترین حد تجربه و بهترین عملکرد نیز برخوردار باشد، در صورتی که بازیکنان در سطح مطلوب و مورد انتظار نباشند، مربی نخواهد توانست ایده‌های خود را پیاده کند. به همین خاطر لازم است در صورتی که میزان توانایی تیم خود را کافی نمی‌دانید، برای آن برنامه‌ریزی کنید. با این حال در بسیاری از موارد مشاهده شده است که افراد، دارای مهارتی به مراتب بالاتر از مقداری هستند که در محل کار خود به نمایش می‌گذارند.

**اشتباهی که بسیاری از مدیران مرتکب می‌شوند این است که آنها نباید از کسی سوال کنند و این بیانگر ضعف آنها خواهد بود. با این حال واقعیت این است که هیچ فردی نمی‌تواند نسبت به همه چیز خودش آگاه باشد**

### ۲- یادگیری خود را متوقف نکنید

با توجه به این امر که شما هنوز به پختگی لازم دست پیدا نکرده‌اید، لازم است یادگیری را -که ضامن پیشرفت شما است- متوقف نسازید. در این راستا مطالعه کتاب‌های مرتبط با زمینه کاری خود دانش کار شما را افزایش خواهد داد. همچنین لازم است سوابق کاری مدیران پیش از خود را به دقت مطالعه کنید تا با جو مدیریتی و اقدامات لازم آشنا شوید. این امر مزیت دیگری نیز دارد و باعث می‌شود با نقاط ضعف و قوت مدیران سابق آشنا شوید و از تجربه آنها استفاده کنید. این اقدامات راهنمای عمل شما خواهد بود و باعث خواهد شد ضریب اشتباهات خود را به طرز چشمگیری کاهش دهید. استفاده از فردی با سابقه کاری طولانی مدت در شرکت به‌عنوان مشاور خود نیز حاوی نکات آموزشی بی‌ظنری خواهد بود.

خود به نحوی کلاس آموزشی شما خواهد بود. همچنین این امر ممکن است به پیشنهادات بهتر کاری منجر شود که حتی به فکر ترک پست فعلی خود باشید. تحت این شرایط تصمیم گیرنده شما هستید و باید در نظر بگیرید که کدامیک برای شما سودمندتر خواهد بود.

### ۵- هر چیزی را که لازم دارید بخواهید و درباره هر موضوعی که نیاز دارید سوالات خود را بپرسید

هنگامی که در بالاترین سطح شرکت قرار می‌گیرید دیگر نباید منتظر باشید سایرین به شما بگویند که چه باید بکنید. در واقع دیگر این شما هستید که باید تعیین کنید که چه کسی چه کاری را به چه نحوی و طی چه مدتی انجام دهد. اگر چه در این رابطه توصیه می‌شود به نحوی عمل کنید که استقلال کاری مورد نیاز فرد حفظ شود، با این حال باید بدانید که لازم است هرآن چیزی را که لازم دارید از سایرین بخواهید. همچنین توجه به این نکته ضروری است که شما تنها زمانی قادر خواهید بود دانش خود را افزایش دهید که مهارت پرسیدن تصمیم‌گیرنده شرکت هستید و اگر چه لفظ مهارت برای سوال پرسیدن کمی عجیب به نظر می‌رسد با این حال واقعیت این است که بسیاری از افراد در این رابطه با مشکلات کوچک و بزرگی مواجه هستند و به همین خاطر لازم است روی آن کار شود. اشتباهی که بسیاری از مدیران مرتکب می‌شوند این است که آنها نباید از کسی سوال کنند و این بیانگر ضعف آنها خواهد بود. با این حال واقعیت این است که هیچ فردی نمی‌تواند نسبت به همه چیز خودش آگاه باشد. با این حال عدم آگاهی شما منجر به تصمیمات ناقص و بعضا اشتباه خواهد شد. به همین خاطر لازم است غرور و تعصب بی‌جای خود را کنار گذاشته

خود به نحوی کلاس آموزشی شما خواهد بود. همچنین این امر ممکن است به پیشنهادات بهتر کاری منجر شود که حتی به فکر ترک پست فعلی خود باشید. تحت این شرایط تصمیم گیرنده شما هستید و باید در نظر بگیرید که کدامیک برای شما سودمندتر خواهد بود.

### ۶- به سایرین فرصت صحبت دهید و رهبران غیررسمی را شناسایی کنید

اگر خواهان تیمی خوب هستید لازم است در آنها این باور را ایجاد کنید که برای شرکت ارزشمند هستند. یکی از بهترین اقدامات

### ایده

یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که زندگی امروز بشر را تهدید می‌کند، اضطراب است؛ پدیده‌ای که موجب ایجاد اختلال در روند زندگی انسان شده و امنیت روانی و آرامش او را به خطر انداخته است. در عصر حاضر، هرچند انسان‌ها به پیشرفت‌های علمی و مادی بیشتری نسبت به قرن‌های گذشته دست یافته و ابزار کامل‌تری را برای تسلط بر طبیعت فراهم آورده‌اند، ولی در دنیای درون خود احساس نگرانی و اضطراب می‌کنند. درحقیقت، می‌توان گفت میان آسایش بشر و آرامش او رابطه معکوسی به وجود آمده است. برای هر فردی ممکن است استرس، معنای متفاوتی داشته باشد و یک موقعیتی که برای فردی استرس‌زا است برای دیگری کاملا عادی باشد. با این حال همه افراد خصوصا مدیران باید با چگونگی رویارویی و کنترل آن کاملا آشنا باشند. بدون شک نمی‌توان از استرس جلوگیری کرد و امکان است استرایی رخ دهد که تحت فشار زیادی باشید یا این حال، تداوم آن است که مشکل‌ساز خواهد بود.

شارون مک داوول لارسن، دانشیار و فیزیولوژیست ورزشی آمریکایی است که چندین سال به‌عنوان پژوهشگر در کمیته المپیک مشغول فعالیت بود. وی بیان می‌کند که تاکنون مقالات زیادی در رابطه با استرس و چگونگی شناسایی آن به چاپ رسیده است، با این حال در رابطه با نحوه مقابله با آن اقدامات کمی صورت گرفته است. به همین خاطر وی تصمیم گرفت در این رابطه پژوهشی را صورت دهد.

### منبع: www.thebalance.com

این اقدام در نهایت منجر به آن شد تا وی بتواند به نتایج جالبی دست پیدا کند. وی بیان می‌کند که استرس روی هر فردی متفاوت است، با این حال همه ما در معرض آن قرار داریم و تنها راهکار جامع و همگانی، روی آوردن به ورزش است. انجام یک ورزش به صورت منظم باعث تناسب اندام و افزایش اعتماد به نفس و روحیه شما خواهد شد و بدون شک هنگامی که در وضعیت خوبی از نظر جسمی و روحی باشید، عوامل مضر نظیر استرس کمترین تأثیر را بر شما خواهند گذاشت. بدون شک زمانی که استرس کمی داشته باشید، می‌توانید بهترین تصمیمات را در کمترین زمان بگیرید. برای مثال افرادی که بازیگران تئاتر هستند باید به صورت زنده برای صدها نفر نقش بازی کنند. این امر بدون شک استرس زیادی را منتقل خواهد کرد و یکی از دلایلی که آنان قبل از تمرینات خود حرکات ورزشی انجام می‌دهند به همین خاطر است. این اقدام باعث خواهد شد از نظر روحی تقویت شده و استرس‌شان به کمترین حد ممکن برسد و بتوانند اجرای خوبی داشته باشند.

### تندرست باشید

**فرصت امروز:** مدیریت یکی از شغل‌های بسیار استرس‌زا است و این می‌تواند باعث شود که خیلی زود پیر شوید. با نگاهی به چهره افرادی که مسئولیت مهمی را بر عهده دارند به درستی این حرف پی خواهید برد. با این حال نباید با این حقیقت کنار بیایید و لازم است سلامت و تندرستی خود را حفظ کنید. بدون شک شما باید تا سالیان متمادی به‌عنوان رهبر گروه، فعالیت کنید و عدم سلامت جسمی و روحی شما، روی عملکردتان تأثیر منفی خواهد گذاشت و باعث خواهد شد در کار خود با افت مواجه شوید. این اتفاق برای مدیران به‌عنوان قلب تپنده شرکت، بدون شک همگان را تحت تأثیر قرار خواهد داد و این می‌تواند به منزله پایان کار شرکت شما باشد.

استرس یا فشار عصبی از مسائل بسیار حد در سازمان‌های امروزی است که سلامت جسمی و روانی نیروی کار را به خطر انداخته و هزینه سنگینی را به سازمان‌ها وارد ساخته است. فشار عصبی در سازمان همچون آفتی فعالیت‌ها را تحلیل داده و از بین می‌برد. گروهی از صاحب‌نظران رفتار سازمانی، استرس ناشی از شغل را بیماری شایع قرن نامگذاری کرده‌اند. شاید هم به راستی دوران ما عصر استرس‌ها است که در آن انسان بیش از هر زمان دیگر در معرض عوامل استرس‌زا قرار گرفته و مسائل و مشکلات زیادی از هر سو او را احاطه کرده است. هزینه‌ها و مضرات این امر خصوصا برای مدیران به علت جایگاه حساسی که دارند، به مراتب بیشتر است، به همین خاطر آنها باید برای حفظ سلامت و کنترل استرس‌های ناشی از کار خود فکری کنند.

### ایده

یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که زندگی امروز بشر را تهدید می‌کند، اضطراب است؛ پدیده‌ای که موجب ایجاد اختلال در روند زندگی انسان شده و امنیت روانی و آرامش او را به خطر انداخته است. در عصر حاضر، هرچند انسان‌ها به پیشرفت‌های علمی و مادی بیشتری نسبت به قرن‌های گذشته دست یافته و ابزار کامل‌تری را برای تسلط بر طبیعت فراهم آورده‌اند، ولی در دنیای درون خود احساس نگرانی و اضطراب می‌کنند. درحقیقت، می‌توان گفت میان آسایش بشر و آرامش او رابطه معکوسی به وجود آمده است. برای هر فردی ممکن است استرس، معنای متفاوتی داشته باشد و یک موقعیتی که برای فردی استرس‌زا است برای دیگری کاملا عادی باشد. با این حال همه افراد خصوصا مدیران باید با چگونگی رویارویی و کنترل آن کاملا آشنا باشند. بدون شک نمی‌توان از استرس جلوگیری کرد و امکان است استرایی رخ دهد که تحت فشار زیادی باشید یا این حال، تداوم آن است که مشکل‌ساز خواهد بود.

شارون مک داوول لارسن، دانشیار و فیزیولوژیست ورزشی آمریکایی است که چندین سال به‌عنوان پژوهشگر در کمیته المپیک مشغول فعالیت بود. وی بیان می‌کند که تاکنون مقالات زیادی در رابطه با استرس و چگونگی شناسایی آن به چاپ رسیده است، با این حال در رابطه با نحوه مقابله با آن اقدامات کمی صورت گرفته است. به همین خاطر وی تصمیم گرفت در این رابطه پژوهشی را صورت دهد.

### منبع: www.thebalance.com

این اقدام در نهایت منجر به آن شد تا وی بتواند به نتایج جالبی دست پیدا کند. وی بیان می‌کند که استرس روی هر فردی متفاوت است، با این حال همه ما در معرض آن قرار داریم و تنها راهکار جامع و همگانی، روی آوردن به ورزش است. انجام یک ورزش به صورت منظم باعث تناسب اندام و افزایش اعتماد به نفس و روحیه شما خواهد شد و بدون شک هنگامی که در وضعیت خوبی از نظر جسمی و روحی باشید، عوامل مضر نظیر استرس کمترین تأثیر را بر شما خواهند گذاشت. بدون شک زمانی که استرس کمی داشته باشید، می‌توانید بهترین تصمیمات را در کمترین زمان بگیرید. برای مثال افرادی که بازیگران تئاتر هستند باید به صورت زنده برای صدها نفر نقش بازی کنند. این امر بدون شک استرس زیادی را منتقل خواهد کرد و یکی از دلایلی که آنان قبل از تمرینات خود حرکات ورزشی انجام می‌دهند به همین خاطر است. این اقدام باعث خواهد شد از نظر روحی تقویت شده و استرس‌شان به کمترین حد ممکن برسد و بتوانند اجرای خوبی داشته باشند.

### آنچه در عمل باید انجام دهید

- در برابر عوامل استرس‌زا تنها کسانی موفق خواهند بود که آرامش کافی داشته باشند. ورزش یکی از راهکارهای مناسب برای تقویت روحیه و حفظ آرامش است.

- در مواقعی که استرس دارید توانایی تصمیم‌گیری شما به کمترین حد ممکن می‌رسد. با این حال در مقام مدیریت شما باید بتوانید در لحظه تصمیم‌گیری کنید. پس لازم است بتوانید آرامش خود را حفظ کنید.

**مشاوره سفر و گردشگری - این روزها مشاوره سفر و گردشگری با اقبال بیشتری روبه‌رو است زیرا تعداد افراد بیشتری به مسئله سفر و گردشگری علاقه‌مند شده‌اند. به لطف حمل و نقل ارزان قیمت تعداد سفرها افزایش یافته است و بسیاری از افرادی که تجربه کافی در زمینه سفر ندارند می‌خواهند برای آرامش یا تغییر روحیه مسافرتی داشته باشند.**







اخبار

نشست مدیر عامل آبفای گیلان با اصحاب رسانه و مطبوعات به مناسبت روز خبرنگار

رشت - مهناز نویری - همزمان با روز خبرنگار به منظور تقدیر از تلاشگران عرصه اطلاع رسانی، طی مراسمی از همکاران حوزه رسانه و مطبوعات استان با اهداء لوح تقدیر و هدیه تجلیل بعمل آمد. سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان با اشاره به اهمیت حوزه خبررسانی اظهار داشت: خبرنگاران چشم و گوش مردم هستند و با دقت و سرعت نسبت به اطلاع رسانی و انعکاس فعالیتهای انجام شده دستگامهای اجرایی اقدام می نمایند. مدیرعامل آبفای گیلان با تأکید بر اینکه در انعکاس عملکرد شرکت و اطلاع رسانی شهروندان از نحوه ارائه خدمات ارتباط مناسب با رسانه ها بسیار حائز اهمیت است گفت: برای خدمت رسانی مطلوب، بهره گیری از پتانسیل حرفه ای خبرنگاران ضروریست تا اطلاعات بدرستی در اختیار مردم قرار گیرد. همچنین اظهار داشت: شرکت آبفای گیلان تولید کننده یکی از اساسی ترین کالاهای مورد نیاز جوامع بشری «آب» می باشد و در این راستا برنامه های راهبردی جهت تأمین آب استان داردمهندس حسینی ابرسانی به شهرهای رشت، خملم، انزلی و غرب نزدیک شامل صومعه سرا، فومن، شفت و همچنین غرب دور شامل تالش و رضوانشهر که مجری آن آب منطقه ای می باشد را از برنامه های مهم ابرسانی عنوان کرد و افزود: ابرسانی به آستارا از رودخانه اچقاجی و ایجاد و تکمیل تأسیسات ابرسانی رشت و انزلی از دیگر برنامه های این حوزه می باشد که اعتبارات مورد نیاز حوزه ابرسانی ۴۲۸ میلیارد تومان می باشد. در پایان مدیرعامل آبفای گیلان ضمن اطلاع رسانی ۲۶ پروژه برای افتتاح و بهره برداری در هفته دولت اهم آن را برشمرد.



پور تقی: ستاد خبری هفته دولت در اداره کل فرهنگ و ارشاد استان سمنان فعال شد

سمنان - حسین باباحمدی - ستاد هماهنگی برگزاری برنامه های هفته دولت در اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان سمنان تشکیل و بر ایجاد ستاد خبری ویژه تأکید شد. سرپرست روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان سمنان در اولین نشست هماهنگی برنامه های هفته دولت این اداره کل گفت: اطلاع رسانی به موقع، مناسب و دقیق برنامه های هفته دولت، موجب ارتقاء و جوع و شرکت در برنامه های بزرگداشت هفته دولت از اهم برنامه های این اداره کل است. ابراهیم پور تقی سیدی افزود: تشکیل ستاد خبری، انتشار ویژه نامه، برگزاری نشست های خبری روسای ادارات شهرستانها از جمله برنامه های این اداره کل است. وی گفت: برای ارائه فعالیت ها و آگاهی مردم کانال تلگرامی ویژه به آدرس تلگرامی http://semnan.farhang.gov.ir@ و نیز پایگاه خبری این اداره کل به آدرس http://semnan.farhang.gov.ir هدف ارائه آخرین خبرها و برنامه ها فعال است.

کنترل و افزایش فشار آب منطقه بافت قدیم کوی رضوی شهر اراک

اراک - مینورستمی - در راستای بهسازی شبکه ابرسانی و ایجاد تعادل فشار آب در سطح شهر اراک که از اولویت های امور آب وفاضلاب شهرستان اراک می باشد، فشار آب منطقه بافت قدیم کوی رضوی (گردو) به تعادل مطلوب رسید. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی، مهندس سعید سر آبدانی مدیر امور آب وفاضلاب شهرستان اراک عنوان کرد: با انجام عملیات سه راه گیری بروی خط انتقال ۵۰۰ میلیمتر در عمق ۵.۵ متری زمین و همچنین بر روی شبکه توزیع ۱۵۰ میلیمتر و نصب سه فقره شیرفلاکه بروی این خط، مدیریت بر فشار آب منطقه بافت قدیم کوی رضوی صورت پذیرفت. وی در ادامه افزود: این منطقه در فصول گرم سال و با افزایش مصرف آب دچار افت فشار و ایجاد نارضایتی از سوی مشتریان می شد که با انجام این عملیات مشکل به طور کامل برطرف گردید و رضایت مشتریان جلب شد. مهندس سر آبدانی در پایان تصریح کرد: این عملیات به صورت امانی توسط اداره فنی و توسعه امور آب وفاضلاب شهرستان اراک با حداقل هزینه، طی ۴۸ ساعت انجام شد.

مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران :

امروزه ملاک ارزیابی شرکت ها توجه ویژه به شاخصه های HSE است

اهواز - شبنم قجاوند- مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران گفت: ملاک ارزیابی شرکت ها امروزه توجه ویژه به شاخصه های تعریف شده HSE و التزام به ضوابط و مقررات در این زمینه است. مهندس حیدر بهمنی در جلسه معارفه مدیر جدید ایمنی، بهداشت و محیط زیست (HSE)، یادفاند غیر عامل، مدیریت بحران و فوریت های پزشکی شرکت، افزود: اهمیت HSE خاصه در بخش ایمنی از آن نظر حائز اهمیت است که با سلامت کارکنان ارتباط مستقیم دارد. وی در این نشست که قائم مقام مدیرعامل، معاونان، مدیران ارشد و مسئولان واحدهای زیر مجموعه مدیریت HSE شرکت حضور داشتند، تصریح کرد: در واقع ارتقای جایگاه ایمنی و اهمیت دادن به این مهم در صنعت نفت با توجه به نقش کلیدی آن در چرخه اقتصاد کشور بسیار مهم است. بهمنی روز آمد سازی تجهیزات، آموزش های نوین ضمن خدمت، پرورش نیروهای متخصص، تقویت نقاط قوت و برطرف نمودن نقاط ضعف و اعمال اقدامات اصلاحی و همچنین استفاده از نظرات مشاوران را از نکات مورد انتظار از مدیر جدید HSE شرکت عنوان کرد.

آب روستای آخران شهرستان بشاگرد تامین شد

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان از تامین آب روستای فاقد آب آخران در شهرستان بشاگرد خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان، مهندس عبدالحمید حمزه پور در این زمینه بیان کرد: روستای آخران در ۱۷۰ کیلومتری سردشت شهرستان بشاگرد قرار دارد که تا کنون فاقد آب آشامیدنی سالم بود. وی با اشاره به اینکه این روستا راه دسترسی آنسافت نداشته و خدمات رسانی به این روستا با مشکلاتی مواجه بود گفت: توانستیم با یک حرف حلقه چاه و احداث ۲۵ کیلو ولت شبکه برقی به این روستا که در چند سال اخیر تمامی چشمه های آن خشک شده اند ابرسانی کنیم. این مقام مسئول تصریح کرد: همچنین برای تامین آب این روستا ۲.۵ کیلومتر لوله گذاری خط پمپاژ، اصلاح شبکه به طول یک کیلومتر، مجری ۶۰ متر مکعبی و یک باب موتور خانه احداث شده است. مهندس حمزه پور اضافه کرد: جمعیت این روستا ۸۱ خانوار برابر با ۳۳۴ نفر است که در حال حاضر در این روستا سکونت دارند. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان در خصوص میزان اعتبار این پروژه اضافه کرد: در راستای اجرا این پروژه اعتبار ۳ میلیارد ریال هزینه شده است.

یادداشت

ضرورت خریداری انشعاب فاضلاب شهری

محبوبه ابوالقاسمی - فروش انشعاب فاضلاب شهری (گو) از دغدغه ها و چالش های مجموعه آبفا ست چرا که مشترکین آگاهی کافی نسبت به مزایای آن نداشته و از پرداخت هزینه انشعاب خودداری می نمایند. در حقیقت عدم آگاهی عمومی نسبت به مزایای اقتصادی و زیست محیطی این طرح سبب تعویق در بهره برداری از خدمات یونیتا افزایش میزان هدررفت آبهای قابل استحصال است. به نظر میرسد از مهمترین واصلی ترین اقدامات آبفا فرهنگ سازی و اطلاع رسانی در این خصوص میباشد تا بستر مناسب جهت آماده سازی مشترکین برای خرید آبگو فراهم شود.

انشعاب فاضلاب چیست؟

شبکه های فاضلاب برای جمع آوری فاضلاب تولید شده از منازل، واحد های صنعتی و فاضلاب اماکن عمومی طراحی شده اند. در این طرح فاضلاب جمع آوری شده طبق چها رچوب های مخصوص راهی تصفیه خانه شده و در آنجا طی عملیات ویژه و چند مرحله ای به سبب تبدیل میشود. لوله ای که فاضلاب مجموعه های مسکونی تجاری واداری را به شبکه ها وخطوط جمع کننده فاضلاب متصل مینماید، لوله انشعاب می باشد.

ضرورت خریداری انشعاب فاضلاب

در جمع آوری فاضلاب به طریق سنتی به علت نفوذ پذیری خاک ،آلودگی های ناشی از فاضلاب به سفره آبهای زیرزمینی نفوذ کرده و باعث آلوده شدن این آبها می شود. در صورت اتصال به شبکه فاضلاب شهری شاهد کاهش چشمگیر آلودگی سفره های آب زیرزمینی و ارتقای شاخص های زیست محیطی خواهیم بود. به علاوه تجمع گازهای ناشی از انباشت فاضلاب در روش دفع سنتی، موجب بستن شدن بی ساختمان و کاهش عمر مفید بنا در مرور زمان خواهد شد. بدیهی است در صورت اتصال به شبکه فاضلاب شهری بنا در معرض آسیب کمتری خواهد بود. از دیگر مزیت های اتصال به شبکه فاضلاب شهری ، کاهش قابل توجه حشرات موذی می باشد که خود عامل مهمی در کنترل بیماریست. طبق آمار ۹۰ درصد آب مصرفی کره زمین در بخش کشاورزی صورت میگیرد. چنانچه این حجم از آب به طریقی جز برداشت از سفره های زیر زمینی تامین شود، بهینه سازی مناسبی در مصرف آب صورت می پذیرد؛ از اهداف مهم احداث تصفیه خانه های فاضلاب که مقصد نهایی فاضلاب جمع آوری شده می باشد، تولید آب با BUD بالاست. پسب تصفیه خانه بهغیر از شرب برای مصارف کشاورزی و صنعتی مناسب است. چنین نظری می رسد استفاده از پسبب در کشورهای توسعه یافته، یکی از مهم ترین مباحث ارتقا شاخص های زیست محیطی است. بهره جستن از پسبب تصفیه شده، علاوه بر حل بحران های زیست محیطی ناشی از ورود فاضلاب به محیط های پذیرنده، موجب حفظ منابع آب زیرزمینی می گردد.

**پس از بازگشت از مسافرت هنگامی که قصد دارید شیر اصلی گاز (بعد از کنتور) را باز کنید در ابتدا لازم است اطمینان حاصل نمایید که کلیه شیرهای مصرف وسایل گازسوز بسته است، در غیر این صورت حتی اگر شیر مصرف یک وسیله باز باشد امکان بروز خطر وجود دارد**

**روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی**

بهر هبرداری و کلنگ زنی دهها پروژه شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی در هفته دولت

با مجموع ۴۵۴ میلیارد ریال هزینه و اعتبار پیش بینی شده صورت می گیرد



**تبریز - ماهان فلاح -** همزمان با هفته دولت، جشن بهره برداری ۱۴۴ پروژه برق رسانی توسط شرکت توزیع نیروی برق استان آذربایجان شرقی با مجموع ۱۸۳ میلیارد و ۷۳ میلیون ریال برگزار می شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر یوسف سرفراز، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی ضمن اعلام این مطلب و با گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر و سایر شهدای والامقام دولت و با تبریک ایام هفته دولت به کلیه همکاران تلاشگر و متعهد خود، اظهار داشت: در طول هفته دولت اسماال همچنین عملیات اجرایی ۱۴ پروژه برق رسانی به عنوان زیرساخت مساکن مهر در ۱۳ شهرستان مختلف استان نیز با مجموع ۲۷۱ میلیارد و ۱۵۹ میلیون ریال اعتبار پیش بینی شده، کلنگ زنی می شود. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی در تشریح پروژه آماده بهره برداری گفت: در طول هفته دولت اهالی محترم ۱۸ روستا در شهرستان های خداآفرین، میانه، اهر، مراغه، کلیبر، ورزقان و هوراند از نعمت برق بهره مند خواهند شد که عمدتاً روستاهای کم جمعیت و بین ۵ تا ۱۵ خانوار هستند. دکتر سرفراز، سایر پروژه های آماده بهره برداری با عناوین و بخش های ذیل عنوان کرد که در کلیه شهرستان ها و بخش های

- نصب تجهیزات برای جبران افت ولتاژ
  - اقدامات و نصب تجهیزات برای کاهش تلفات انرژی برق
  - احداث دهها کیلومتر کابل خودنگهدار
  - اصلاح شبکه ۴۰۰ ولت روستایی و شهری
  - نصب چراغ در مناطق کم برخوردار از روشنایی
  - جایگزینی و اصلاح چراغ های معیوب و پرمصرف
  - نصب تجهیزات قابل کنترل از راه دور
  - تجهیز پست زمینی
  - برق رسانی به شهرک های مسکونی و-
- وی در پایان گفتگوی خود همچنین در خصوص کلنگ زنی ۱۴ پروژه نیرورسانی به مساکن مهر در شهرستان های مختلف استان تحت عنوان زیرساخت مسکن مهر اظهار داشت: این پروژه ها در تکمیل اقدامات چند سال اخیر شرکت توزیع برق آذربایجان شرقی در امر برق رسانی به پروژه های مسکن مهر در سطح استان می باشد. وی افزود: مجموع اعتبار پیش بینی شده برای اجرای این پروژه ها ۲۷۱ میلیارد و ۱۵۹ میلیون می باشد که در هفته مبارک دولت کلنگ زنی شده و انشاء... با تأمین به موقع اعتبارات پیش بینی شده، در عرض چند ماه به طور کامل تکمیل و به بهره برداری می رسند.

با حضور استاندار خوزستان و شهردار اهواز صورت گرفت

بهره برداری از پروژه بهسازی خیابان انوشه اهواز



اهواز - شبنم قجاوند- طرح بهسازی خیابان انوشه منطقه لشگرآباد اهواز توسط شهرداری اهواز با حضور استاندار خوزستان به بهره برداری رسید. سید خلف موسوی شهردار اهواز در ابتدای این مراسم با اشاره به اهمیت تقویت اقتصاد درونزا در شهر خاطر نشان ساخت: در سال های اخیر با همت جوانان اهوازی، خیابان انوشه واقع در منطقه لشگرآباد به یکی از جاذبه های تفریحی و گردشگری در سطح منطقه تبدیل شد و استقبال مردم از این خیابان گذرگاهی، مدیریت شهری را بر آن داشت تا نسبت به تسهیل عبور و مرور شهروندان و زیباسازی و بهسازی این خیابان اقدام نماید. موسوی شهردار اهواز گفت: توجه به مولفه های سازنده هویت شهری می تواند همستگی اجتماعی را افزایش داده و کالبد شهر را به محیطی دلپذیر تبدیل نماید. وی افزود: شرایط آب و هوایی خاص اهواز را به شهر شب مبدل ساخته و مدیریت شهری باید نسبت به این شرایط تازه تدابیر ویژه ای ببیند. سید خلف موسوی ادامه داد: مدیریت شهری باید در مسیر پاسخگویی به مطالبات مردم حرکت کند تا با

ضمن خیرمقدم به استاندار خوزستان گفت: خیابان انوشه یکی از محرک های توسعه در شهر اهواز است که کاملاً خودجوش و درونزا شکل گرفته است و اقدام شهرداری اهواز در بهسازی این خیابان، همراهی با مردم، کمک به تسهیل عبور و مرور، و اهتمام به اشتغال جوانان و حمایت از گردشگری شهری و نشاط اجتماعی بوده است. سیدخلف موسوی به مشخصات پروژه سیما و منظر شهری خیابان انوشه اشاره کرد و گفت: در این پروژه ۵۰۰ مترمربع پیاده روسازی و ۷۵۰۰ مترمربع از مسیر سواره را به مصالح مرغوب کفپوش گذاری و همسان سازی شدند و سقف کلیه مغازه ها به صورت زیبا و مقاوم و یکسانی، مسقف و رواق دار شدند و با توجه به ماهیت بازار، شبکه دفع آبهای سطحی به شکل دقیقی طراحی و اجرا شد. شهردار اهواز مبلغ این پروژه را ۲۰ میلیارد ریال اعلام کرد و گفت: این پروژه به مردم شریف اهواز تقدیم می شود. استاندار خوزستان در پایان عملکرد شهرداری را در این دوره موثر خواند و از مجموعه شهرداری اهواز تقدیر و تشکر کرد.

همزمان با هفته دولت در استان اردبیل:

بهره مندی از گاز طبیعی و آغاز عملیات اجرایی گازرسانی به ۸۳۰۰ خانوار روستایی



اهواز - شبنم قجاوند- مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران گفت: ملاک ارزیابی شرکت ها امروزه توجه ویژه به شاخصه های تعریف شده HSE و التزام به ضوابط و مقررات در این زمینه است. مهندس حیدر بهمنی در جلسه معارفه مدیر جدید ایمنی، بهداشت و محیط زیست (HSE)، یادفاند غیر عامل، مدیریت بحران و فوریت های پزشکی شرکت، افزود: اهمیت HSE خاصه در بخش ایمنی از آن نظر حائز اهمیت است که با سلامت کارکنان ارتباط مستقیم دارد. وی در این نشست که قائم مقام مدیرعامل، معاونان، مدیران ارشد و مسئولان واحدهای زیر مجموعه مدیریت HSE شرکت حضور داشتند، تصریح کرد: در واقع ارتقای جایگاه ایمنی و اهمیت دادن به این مهم در صنعت نفت با توجه به نقش کلیدی آن در چرخه اقتصاد کشور بسیار مهم است. بهمنی روز آمد سازی تجهیزات، آموزش های نوین ضمن خدمت، پرورش نیروهای متخصص، تقویت نقاط قوت و برطرف نمودن نقاط ضعف و اعمال اقدامات اصلاحی و همچنین استفاده از نظرات مشاوران را از نکات مورد انتظار از مدیر جدید HSE شرکت عنوان کرد.

هم اکنون ۱۳۰۰ مصرف کننده واحد صنعتی و تولیدی از نعمت گاز طبیعی در سطح استان برخوردار می باشند که با گازدار شدن دو محور صنعتی مورد اشاره امکان اتصال ۲۰ واحد صنعتی و تولیدی جدید به شبکه گاز استان فراهم می گردد. مهندس خدائی ضمن امیدواری به خدمات پشتیبانی دولت تدبیر و امید در بحث گازرسانی به روستاها تا پایان سال ۹۶ افزود: در راستای تحقق برنامه های اقتصاد مقاومتی تولید - اشتغال با پشت سر گذاشتن موانع و با نگاه به اینکه گاز محور توسعه می باشد در راستای خدمت رسانی به مردم در امر گازرسانی از هیچ کوششی دریغ نخواهیم کرد.

مدیر مخابرات منطقه گلستان:

یادآوری و گرامیداشت ایام بازگشت آزادگان به میهن اسلامی باعث افتخار است

است. مدیر مخابرات منطقه گلستان گفت: با پیشرفت تکنولوژی و ایجاد فناوریهای جدید، توقع مشتریان افزایش یافته و می بایست ما هم با آنها همگام شده و بر اساس شعار مخابرات در سال ۹۶ که " همراه با مشتری ، همگام با فناوری " است در خدمت به مردم و هم استانیها تلاش می نمایم. وی همچنین از هر کدام از کارکنان به عنوان سفیران مخابرات نام برد و تأکید کرد که اطلاع رسانی و تبلیغات محصولات، خدمات و سرویسهای مخابراتی به مردم را فراموش نکنند و در آگاهی بخشی به مشتریان تأثیرگذار باشند.

شهرداری که در جمع همکاران آزاده مخابرات منطقه گلستان و خانواده هایشان سخن می گفت، عملکرد مخابرات در ۴ ماهه اول سال ۹۶ را تشریح کرده وی محور تمامی فعالیتهای و طرح های توسعه ای را فراهم ساختن امکانات مناسب ارتباطی برای هم استانی ها دانست و افزود: مخابرات با ارائه خدمات مختلف و به روز سعی در خدمت رسانی به موقع به مشتریان را دارد و با ارائه سرویسها و خدمات بصورت الکترونیک در راستای کاهش مراجعات حضوری مشتریان و دریافت مطلوب نیازها و خواسته هایشان گام برداشته

در همایش کشوری آزادگان موصل ۲

از تمبر اختصاصی یادواره آزادگان رونمایی شد



تبریز - اسد فلاح - با حضور آیت الله دکتر آل هاشم، نماینده ولی فقیه و امام جمعه تبریز از تمبر یادواره آزادگان موصل ۲ رونمایی شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از تارنمای اطلاع رسانی اداره کل پست استان، نماینده ولی فقیه در استان آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز در این همایش، از آزادگان به عنوان سرو قلمتان سرفراز و نستوه دوران دفاع مقدس نام برد که با تکیه بر ایمان و ارزش های معنوی قله های بلند آزادی و آزادگی را فتح کردند و طعم تلخ شکست را به دشمن یعنی چشاندند. حجت الاسلام والمسلمین محمدعلی آل هاشم

طی سه ماه اول سال جاری

حوادث مصرف کنندگان گاز طبیعی در آذربایجان شرقی افزایش یافت



تبریز - ماهان فلاح - میزان حوادث مصرف کنندگان گاز طبیعی آذربایجان شرقی در سه ماهه نخست اسماال نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۹ درصد افزایش یافته است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، محمدعلی فتح اله زاده با اعلام این خبر افزود: در سه ماه اول سال جاری ۵۷ مورد حادثه ناشی از گاز طبیعی گزارش شده و این تعداد در مدت مشابه سال گذشته به تعداد ۴۴ مورد بوده است. وی افزود: بیشترین حوادث در این مدت مربوط به حوادث ناشی از نشت، انفجار و آتش سوزی به تعداد ۵۲ مورد گزارش شده است. سخنگوی شرکت گاز استان در این خصوص علل حوادث ناشی از انفجار، نشت و آتش سوزی مصرف کنندگان تصریح کرد: عدم استفاده از درپوش برای شیر مصرف کننده بعد از جمع آوری وسیله گاز سوز، پارگی

خود را از دست داده و ۱۱ نفر نیز مصدوم شده اند و در مدت مشابه سال قبل ۷ نفر فوتی و ۲۴ نفر مصدوم شده بودند. فتح اله زاده در تحلیل و علل حوادث ناشی از گاز گرفتگی اظهار داشت: عدم نصب اصولی دودکش، مسدود بودن مجاری دودکش و عبور دادن دودکش از مسیرهای غیر مجاز از علل حوادث گاز گرفتگی گزارش شده است. رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان در پایان از مشترکین گاز طبیعی درخواست کرد هشدارهای ایمنی استفاده از گاز طبیعی را که همه ساله از طریق روابط عمومی شرکت گاز استان از کانال های مختلف به اطلاع مشترکین می رسد را جدی گرفته تا آن شاء الله با مشارکت و همکاری مشترکین شاهد کاهش حوادث ناشی از مصرف کنندگان گاز طبیعی باشیم.

مهارت حل مسئله چیست

مهارت حل مسئله از مهارت‌های لازم و حیاتی برای هر فعال کسب و کار از کارمند تا کارآفرین و مدیر است.

مشکلات و مسئله‌های کاری، پایه و اساس فعالیت هر فردی در محل کار هستند. شما در طول فعالیت کاری خود یا در حال حل مشکلات مشتریان هستید یا به پشتیبانی از افرادی که حل مسئله می‌کنند، می‌پردازید. مشکلات و مسائل کاری می‌توانند بزرگ، کوچک، ساده یا پیچیده باشند.

به گزارش زومیت، در این میان بخش اساسی وظایف یک مدیر این است که بتواند راه‌هایی برای حل مسائل پیدا کند، بنابراین تبدیل شدن به فردی با اعتمادبه‌نفس بالا که مهارت کافی حل مسئله دارد، در پیشرفت مسیر شغلی بسیار مفید است. بخش اعظمی از این اعتمادبه‌نفس، زمانی به دست می‌آید که روندی مشخص برای رویارویی و حل مشکلات داشته باشیم. با داشتن روند مشخص، می‌توان مسائل و مشکلات را به‌سرعت حل کرد، اما اگر پروسه‌ای مشخص برای این کار نداشته باشیم، راه‌حلی که ارائه می‌کنیم ناکارآمد خواهند بود و در حالت بدتر، در مشکلات گرفتار می‌شویم و کاری انجام نمی‌دهیم.

چهار مرحله اصلی در روند حل مسائل وجود دارد:

- ۱- تعریف مسئله
  - ۲- تولید آلترناتیوها یا روش‌های جایگزین
  - ۳- ارزیابی و انتخاب روش‌های جایگزین
  - ۴- پیاده‌سازی راه‌حل‌ها
- در ادامه به تشریح مرحله اول یا تعریف مسئله می‌پردازیم.

تعریف مسئله

بخش مهمی از تعریف مسئله این است که پیچیدگی موقعیت مسئله را درک کنیم. کلید اصلی در شروع تعریف مسئله این است که مطمئن شوید در حال حل مسئله اصلی هستید و به مشکلات جانبی آن نمی‌پردازید. به‌عنوان مثال ممکن است مشکل شما در تیم، کارایی باشد. در نگاه اول به این موضوع فکر می‌کنید که افراد استخدام شده در تیم برای کارهای آن مناسب نیستند، اما با نگاه دقیق‌تر به این موضوع پی می‌بریم که کمبود آموزش یا حجم کاری غیرمنطقی، می‌تواند مشکل اصلی باشد.

موضوع مهم دیگر در این مرحله، این است که مطمئن شوید از زوایای مختلف به موضوع پرداخته‌اید. اگر این موضوع را نادیده بگیرید، ممکن است به‌جای پیدا کردن مسئله، راه حلی را به‌عنوان مشکل مطرح کنید.

به‌عنوان مثال، این جمله تعریف مسئله، به‌جای پیدا کردن مشکل، راه حلی برای آن پیشنهاد داده است: «باید راهی برای افزایش نظم و انضباط کارمندان با بهره‌وری پایین پیدا کنیم». این تعریف مسئله، به‌جای یافتن مشکل اصلی کاهش بهره‌وری کارمندان، افزایش نظم را به‌عنوان راه‌حل پیشنهاد داده است.

درک پیچیدگی مسائل

وقتی مشکل یا مسئله آسان باشد، عموماً راه‌حل نیز به‌سرعت پیدا می‌شود و نیازی به پیچیدگی روش‌های فوق نخواهد بود. در نتیجه اگر شما برای حل مسئله نیاز به مراحل چهارگانه بالا داشته باشید، نشان می‌دهد که مشکل پیچیده است. در این مورد، ابزارهای متعددی وجود دارند که در یافتن درجه سختی مسئله به شما کمک می‌کنند.

منسوبات‌های وابستگی (Affinity Diagrams) یکی از این ابزارها هستند که با پیدا کردن ارتباط میان اطلاعات مختلف دریافتی، درجه سختی مسئله را پیدا می‌کنند. یکی دیگر از ابزارهای مفید، دیاگرام‌های علت و معلولی هستند که به پیدا کردن علت اصلی ایجاد مشکل یا مسئله می‌پردازند. در بسیاری از مواقع، پرداختن به یک مسئله و تلاش برای پیدا کردن علت آن، به پیدا کردن مشکلات و مسائل دیگر می‌انجامد. مثال کمبود بهره‌وری کارمندان که در این مطلب به آن پرداختیم، پس از بررسی به مشکلات دیگری مانند کمبود مهارت، حجم کاری بالا، زمان کم برای راهنمایی و انگیزه پایین ختم می‌شود.

در نهایت باید به این نکته اشاره کرد که بسته به نوع مشکل یا مسئله‌ای که با آن سروکار داریم، باید تکنیک منحصربه‌فردی برای تعریف، درک پیچیدگی و ارائه راه‌حل مسئله به کار بگیریم.



# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی-اقتصادی

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمد رضا قدیمی  
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز  
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۴۲، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

یکشنبه | ۲۹ مرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۶۰ | صفحه ۱۶

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR | سایت: WWW.FORSATNET.IR

## اندروید O دوشنبه با نام احتمالی Oreo معرفی می‌شود



اندروید را اعلام خواهد کرد؛ البته، مشخص نیست که آیا در همان روز نسخه نهایی اندروید O منتشر می‌شود یا گوگل در زمان دیگری این نسخه را عرضه خواهد کرد. با وجود اعلام زمان معرفی نام اندروید O، پیش‌بینی‌ها همچنان برای نام نهایی نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید که با نام اندروید ۸.۰ نیز شناخته می‌شود، ادامه دارد. البته، وب‌سایت Android Police مدعی است که شرکت گوگل نام نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید را به‌اشتباه فاش کرده است.

در صفحه رسمی گوگل در گوگل پلاس، ویدئوی کوتاهی با نام «GoogleOreo\_Teaser-0817» به اشتراک گذاشته شده بود، به همین جهت، گمان می‌رود نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید، Android Oreo نامیده خواهد شد.

البته، شرکت گوگل به‌سرعت ویدئوی مذکور را حذف و ویدئوی دیگری با نام «OctopusTeaser» بارگذاری کرد تا جلوی فاش شدن نام نهایی نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید را بگیرد. پیش‌تر گمانه‌زنی‌های متعددی در مورد نام نهایی نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید وجود داشت و حتی برخی مدعی بودند که شرکت گوگل برخلاف رویه معمول و استفاده از نام دسر و شیرینی برای سیستم‌عامل اندروید، تصمیم دارد نام نوشیدنی «اورنجینا» را برای اندروید O انتخاب کند.

در ابتدا گوشی‌های پیکسل نسخه نهایی به‌روزرسانی اندروید O را دریافت خواهند کرد و پس از مدت کوتاهی، گوشی‌های نکسوس به نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید به‌روزرسانی می‌شوند. از جمله قابلیت‌های جدیدی که سیستم‌عامل اندروید O ارائه خواهد داد، می‌توان به ویژگی تصویر در تصویر اشاره کرد. نقطه اعلان و تکمیل خودکار، از جمله دیگر قابلیت‌هایی به شمار می‌روند که کاربران با دریافت نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید O تجربه خواهند کرد.

شرکت گوگل، به‌صورت رسمی تأیید کرد که سیستم‌عامل اندروید O را ۳۰ مردادماه، هم‌زمان با خورشیدگرفتگی معرفی می‌کند.

به گزارش زومیت، مدت‌ها است که شایعات و گمانه‌زنی‌های مختلفی مبنی بر زمان معرفی نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید با نام اندروید O وجود دارد. پیش‌تر اعلام شده بود شرکت گوگل هم‌زمان با خورشیدگرفتگی، نام نسخه جدید سیستم‌عامل اندروید را اعلام می‌کند. این سازنده، به‌تازگی در صفحه مربوط به ابزار اکیلیپس اعلام کرده است که اندروید ۸.۰ به‌صورت رسمی روز دوشنبه، ۲۱ اگوست (۳۰ مرداد) معرفی خواهد شد.

در صفحه مخصوص برای زمان رونمایی رسمی از اندروید O، لینک‌هایی به وب‌سایت ناسا برای مشاهده خورشیدگرفتگی وجود دارد. شرکت گوگل، ساعت ۲۳:۱۰ به وقت تهران، نام نسخه جدید سیستم‌عامل

برای مطالعه ۷۶۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: با توجه به رکود جاری، برای حفظ کسب و کارم قصد دارم هزینه‌هایم را کاهش دهم و در این مسیر می‌خواهم تعدادی از کارمندان خود را تعدیل کنم. چه توصیه‌ای برای من دارید؟

تعدیل کارمندان

پاسخ کارشناس: اخراج کارمندان به‌ویژه کارمندان خوب به دلیل مشکلات مالی کار بسیار سختی است. از یک طرف امید به آینده و گسترش دوباره کار و نگرانی از نیافتن نیروی انسانی شایسته انسان را آزار می‌دهد و از یک طرف وابستگی‌های عاطفی و معذورات اخلاقی کارفرما را در تنگنا قرار می‌دهد.

اما در هر صورت این جام زهر باید نوشیده شود تا مشکلات بیشتر نشوند. توصیه می‌کنیم افراد را تک تک بخوابید و شرایط را صادقانه با آنها در میان بگذارید.

از همکاری‌ای که تاکنون با آنها داشته‌اید نیکی بیاد کنید و حرف دل‌تان را به آنها بزنید. اظهار امیدواری کنید که به‌زودی کار مجدداً رونق بگیرد و بتوانید از وجود آنها دوباره استفاده کنید.

مدرسه مدیریت

## دفترچه یادداشتی که با تلفن همراه و کامپیوتر هماهنگ می‌شود

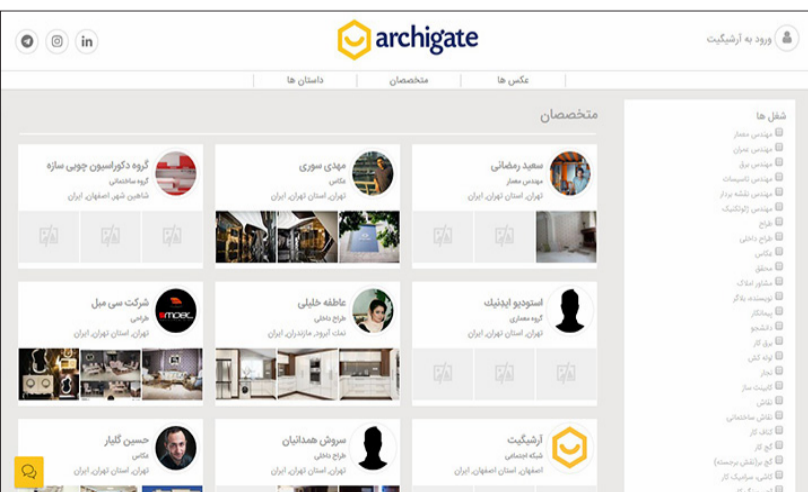
در واقع می‌توان با آن هم با سیستم دیجیتال و هم با سیستم تقویمی کار کرد. سازندگان آن، این برنامه را به این شکل توصیف می‌کنند؛ این برنامه به وسیله کامپیوتر و واقعیت افزوده طراحی شده است، در واقع سیستمی یکپارچه است که مکمل تقویم‌های دیجیتالی مانند گوگل و اپل و Outlook است و انعطاف‌پذیری بیشتری به برنامه‌های روزانه شما خواهد داد.

این سیستم با کمک واقعیت افزوده جزئیات درون

هیچ چیز مانند لمس کردن کاغذ یادداشت حس رضایت را به وجود نمی‌آورد، اما تکنولوژی برنامه‌های برای افزایش راحتی و سازماندهی بهتر این موضوع فراهم آورده است.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، شاید این بهترین پاسخ برای نیاز افرادی باشد که هم وابسته به تکنولوژی و هم علاقه‌مند به کاغذهای سنتی هستند.

دفترچه یادداشت کاغذی به همراهی یک اپلیکیشن این سیستم دو وجهی را برای علاقه‌مندان درست کرده



معرفی استار تاپ

شبکه اجتماعی معماران، طراحان

نام استار تاپ: آرشیگیت (Archigate)  
وب سایت: [archigate.ir](http://archigate.ir)  
سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: شبکه اجتماعی معماران، طراحان و متخصصان ایران در زمینه ساختمان یک بستر آنلاین است که تمام نیازهای شما را که ارتباط یا علاقه‌ای به معماری، ساختمان و دکوراسیون داخلی دارید برطرف می‌کند. شبکه‌ای از متخصصان، تولیدکنندگان و فروشندگان فعال و به روز در این حوزه به تفکیک نوع، شکل و محل فعالیت‌شان که به شما امکان آشنایی، بررسی و انتخاب هر چه بهتر فعالان این حوزه را خواهد داد. شما می‌توانید از طرح‌ها و نمونه کارهایی که کاملاً ایرانی و متعلق به متخصصان و فروشندگان داخل و خارج ایران هستند، دیدن کنید. با طرح، تولیدکننده و حتی نیروهای اجرایی پروژه‌ها آشنا شوید، بررسی کنید و نیازهای ساختمانی و خانگی خودتان را مرتفع سازید.

عکاسی

هر روز چیزی بیاموزید

پارسا امیری  
کاشناس فروش

یه بار دیگه خودم رو تو اینه نگاه کردم و دستتی به موهام کشیدیم و گفتیم: من آماده‌ام. فرزاد، جوان ۳۲ساله‌ای که لیسانس نقاشی داشت، اما عکاس ماهری بود پشت دوربین قرار گرفت و گفت: دستاهامو نگاه کن. اینجا و بعد برق فلاش اتاق نیمه تاریک آتلیه رو روشن کرده بود.

از بچگی عکاسی و عکس گرفتن رو دوست داشتم. اون وقت‌ها که فیلم‌های ۱۲ تایی و ۲۴ تایی مد بود هر هفته کارم گرفتن عکس از فک و فامیلا به مناسبت‌های مختلف بود. واسه همین امروز آلبوم تقریباً خوبی از روزهای گذشته دارم. تو همین فکرها بودم که فرزاد مرا به بیرون از اتاق آتلیه دعوت کرد.

از روزی که این عکاسی را راه انداخته مشتری داشت. همه بهش حسودی می‌کردند. رضا پسر خواهرم می‌گفت: فرزاد بچه خوش‌شانسی هست. از همون روز اول مشتری دم در عکاسی تو صف بودند. من که هیچ وقت به شانس اعتقادی نداشتم، بهش گفتم: این جور نیست.

فرزاد کارش رو خوب بلده واسه همین مردم به عکاسی اون میان و این همه استقبال می‌شه. اما رضا اصرار داشت که کاسبی به شانس. اگه شانس داشته باشی موفقی و اگه شانس نداشته باشی موفق نیستی.

فرزاد پسر خوشرو و مودبی بود و کار عکاسی رو خوب بلد بود. رنگ و نور رو می‌شناخت. با اینکه تحصیل‌کرده بود اما مدام به کلاس‌های عکاسی می‌رفت و هر روز یه چیز جدید یاد می‌گرفت. از طریق اینترنت مقاله‌های جدید به زبان انگلیسی می‌خوند و برای مجله عکس ترجمه می‌کرد. تو خیلی از مجالس دعوت می‌شد. مجلس ختم یا مجالس عروسی. عکس‌هایی که می‌گرفت همش خوب بود و می‌شد اون‌ها را قصاب گرفت و به دیوار نصب کرد. تو مغازه‌اش خیلی عکس بود و هر بار این عکس‌ها رو عوض و دکور مغازه رو دوباره تازه می‌کرد.

خیلی‌ها به فرزاد حسودی می‌کردند و مثل رضا فکر می‌کردند که اون تو زندگی خوش‌شانسه. گاهی وقت‌ها حتی بحث خانوادگی پیش می‌امد و خانم‌ها وارد بحث می‌شدند. خاله مهناز می‌گفت: اگه خوش‌شانس نیست چطور



یه دختر خوب و خانم نصیبش شد که باباش هم کلسی پول و پله داره؟ من تو این موقع‌ها می‌خندیدم و می‌گفتم: این جور نیست. شانس استفاده درست از زندگی و کار است. فرزاد زندگی و کار رو می‌شناسه و تو کار خودش متخصصه. بازار رو هم می‌شناسه. مردمدار است. یه کاسب واقعی است. بلده با مردم چه جور حرف بزنه. چه جور رفتار کنه. مثلاً بچه‌ها که میان و تو عکاسی عکس می‌گیرن اون به عکس قشنگ رو روی شاسی چوبی می‌کشه و به‌عنوان کادو می‌فرسته دم خونه شون. شاید باورتون نشه که اون تاریخ تولد و ازدواج خیلی از اهالی محل و دوستان و فامیلا رو ثبت کرده و به موقع به اونها برای عکس گرفتن زنگ می‌زنه.

اول صبح در مغازه‌اش بازه و شب‌ها تا دیر وقت تو مغازه است و تمام دم و دستگاہ‌های مدرن عکاسی رو برای مغازه‌اش خریده. برای کارش اهمیت قائله و کارش رو خیلی دوست داره. تو محله که بری تو تمام مغازه‌ها یه عکس از صاحب مغازه بزرگ قاب شده روی دیوار نصبه. فرزاد اینها را مجانی انجام داده و عوضی زیر اون عکس فقط اسم عکاسی خودش نوشته.

تو همین فکرها بودم و داشتم کار فرزاد رو مرور می‌کردم که از اتاق آتلیه خارج شدم و فرزاد رو روبه‌روی خودم دیدم. نگاهي بهم کرد و گفت: هفت فرم از صورت تو ثبت کردم، هر کدوم رو که خودت دوست داری برات چاپ می‌کنم. روی مانتوتور بهم نشون داد همشون تقریباً قشنگ بودند. گفتم: برای من سخته یکی رو انتخاب کنم. تو خودت خیلی خوش سلیقه هستی هر کدوم را انتخاب کردی من هم قبول دارم.

خندید و گفت: چشم آقای انوری. ممنونم که من به اعتماد داری.

موقع خداحافظی تا دم در بدرقه‌ام کرد و من ضمن تشکر همچنان به علاقه و تخصص و اخلاق و بازیابی در کسب و کار فکر می‌کردم.