

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



با توجه به حذف موانعی که بانکها را ناگزیر از عدم رعایت نرخهای مصوب می‌کرد

## عدم رعایت نرخ سود توسط بانکها دیگر منطقی نیست

فرصت امروز: براساس مصوبه جدید بانک مرکزی کلیه بانکها از امروز موظف به رعایت نرخ سود ۱۵ درصد برای سپرده‌های یکساله بانکی هستند...

۴

بانکها از امروز مکلف به رعایت نرخ سود مصوب بانک مرکزی هستند

### یادداشت

سهام بخش خصوصی در توسعه نیافتگی ایران

هادی حق شناس

کارشناس اقتصادی



توسعه صنعتی، یک خواسته جهانی است و کشورهایی که تکنولوژی، سرمایه و دانش مدیریت منابع در بازارهای جهانی را ندارند، به این خواسته نمی‌رسند. ایران در تقسیم‌بندی‌های جهانی در این زمینه جایگاهی ندارد و صرفاً به‌عنوان یک فروشنده مواد اولیه مثل نفت و گاز طبیعی واردکننده اقلام اساسی شناخته می‌شود. گذشته از اینکه این مسئله چقدر متاثر از استراتژی شرکت‌های وابسته به قدرت‌های سیاسی در جهان است، باید...

۲

### یادداشت

صنعتی شدن؛ سیاست درست می‌خواهد

محمدفاضلی

معاون مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری



همواره در پنج دهه گذشته، تعرض به اراضی منابع طبیعی، مناطق حفاظت‌شده و ذخیره‌گاه‌های محیط‌زیستی با...

۳

## رشد اقتصادی و کاهش تورم نشان می‌دهد موفقیت دولت در افزایش قدرت پول ملی



۳

# روز آزمون نظام بانکی

۴

گذری ۱۵ ساله بر تدوین سند استراتژی توسعه صنعتی ایران

## انقلاب چهارم صنعت در ایران رقم می‌خورد؟

۲

### مدیریت و کسب و کار



ثروتمندان در مسیر مقابله با بحران کمبود غذا

- درس‌هایی از آزمون
- همه چیز را نمی‌توانید کنترل کنید
- مروری بر شبکه‌های اجتماعی و کاربردهای آن در ایران
- چگونه به شیوه موثر از لینکدین بهره بگیریم؟
- ۱۰ نکته برای اجرای یک کمپین تبلیغاتی موفق
- بهترین تبلیغ را چگونه بسازیم؟

۸ تا ۱۶

بانک صنعت و معدن  
بانک پیشرفت و توسعه  
Bank of Industry & Mine

هفته بانکداری اسلامی کرامی باد

## آیا می‌دانید؟

با تامین مالی ۴۶۸ میلیون یورویی  
پتروشیمی مسجد سلیمان توسط بانک صنعت و معدن  
برای ۷۰۰ نفر اشتغال مستقیم ایجاد خواهد شد.

در کنار شما هستیم  
www.bim.ir



پارکر  
PARKER



امور مشتریان: ۶۱۹۸۷۰۰۰  
www.parker.co.ir  
www.bidar.com

## یادداشت

## سهم بخش خصوصی در توسعه نیافتگی ایران

هادی حق شناس  
کارشناس اقتصادی

توسعه صنعتی، یک خواسته جهانی است و کشورهایی که تکنولوژی، سرمایه و دانش مدیریت منابع در بازارهای جهانی را ندارند، به این خواسته نمی‌رسند. ایران در تقسیم‌بندی‌های جهانی در این زمینه جایگاهی ندارد و صرفاً به‌عنوان یک فروشنده مواد اولیه مثل نفت و گاز طبیعی و واردکننده اقلام اساسی شناخته می‌شود. گذشته از اینکه این مسئله چقدر متأثر از استراتژی شرکت‌های وابسته به قدرت‌های سیاسی در جهان است، باید گفت که ابزارهای قانونی لازم در ایران برای رسیدن به توسعه وجود ندارد. بخش بزرگی از اقتصاد ایران، تحت هیچ کنترلی نیست و هیچ مالیاتی پرداخت نمی‌کند و حساب و کتاب شفافی ندارد، بنابراین دولت نمی‌تواند کشور را با تکیه کامل بر درآمدهای مالیاتی اداره کند و با فاصله گرفتن از نقش فروشنده مواد اولیه، به جایگاه شایسته‌اش در توسعه نزدیک شود. از سویی درآمدهای دولت در ایران به جای اینکه صرف توسعه زیرساخت‌ها شود، به هزینه‌های جاری اختصاص پیدا می‌کند و این در حالی است که برای توسعه اقتصادی، باید امکانات تبادل کالا و تجارت فراهم شود، بنابراین توسعه نیافتگی، بخشی از این دلایل سیاسی و بخشی اقتصادی است. مهم‌ترین دلیل سیاسی کندی توسعه نیافتگی در ایران این است که بالاخره در بیش از سه دهه گذشته، جنگ تحمیلی و تحریم‌های ظالمانه منجر به عدم توسعه یافتگی کشور شده و اولویت‌های کشور را تغییر داده است. شاید اگر جنگ به ما تحمیل نمی‌شد، امروز بسیاری از زیرساخت‌های عمرانی و اقتصادی را به اتمام رسانده بودیم. به این دو عامل باید یک عامل نرم‌افزاری هم اضافه کرد که همان عدم پایبندی دولت‌ها به اجرای قانون است. با وجود چشم‌انداز ۲۰ساله، برنامه‌های پنج ساله و برنامه‌های یک‌ساله تحت عنوان بودجه، دولت‌های مختلف بنا به سلیقه خودشان به قوانین مصوب مجلس نگاه کردند. در واقع برنامه برای توسعه همواره وجود داشته، اما دولت‌ها به دلایل مختلف آن را اجرا نکردند. از آنجا که دولت نقش مهمی در آماده کردن زیرساخت‌ها دارد که این نقش را طی سال‌های گذشته به خوبی ایفا نکرده، بخش خصوصی هم نتوانسته نقش قابل توجهی در اقتصاد ایران بازی کند. زیرا بخش خصوصی هم توانایی مالی شکوفا شدن در چنین فضایی را نداشته است. با وجود این، از نظر من، هر دو مجموعه یعنی هم دولت و هم بخش خصوصی نقش کلیدی در عقب‌ماندگی کشور داشته‌اند و دارند. از سویی بخش عمده‌ای از اقتصاد ایران دولتی است و طبیعی است که نقش دولت پررنگ‌تر است، اما بخش خصوصی هم در این بین برای کسب سهم بیشتر از اقتصاد، نمی‌جنگد. دولت به طور ذاتی تمایل دارد در اقتصاد دخالت کند و با وجود اصل ۴۴ قانون اساسی و تأکید بر کاهش نقش دولت در اقتصاد، می‌بینیم که هنوز شرکت‌های دولتی و شبه‌دولتی، بیشتر از بخش خصوصی سهم دارند. شاید اگر قرار بود تازه شروع به کار کنیم، تقدم و تاخر مسائل اقتصادی و فرهنگی و اولویت‌بندی آن مطرح بود، اما فراموش نکنید که ما در میانه مسیر توسعه هستیم و بخشی از زیرساخت‌های اقتصادی آن را فراهم کرده‌ایم. در همه حوزه‌ها، چه اقتصادی، چه فرهنگی و چه سیاسی، گام‌هایی برای توسعه یافتگی برداشته‌ایم، بنابراین نمی‌توان قضاوتی بین صفر و صد ارائه داد. نکته این است که ما برای رسیدن به توسعه پایدار باید چه کنیم؟ راه رسیدن به توسعه پایدار، رقابتی کردن اقتصاد، رسیدن دولت به این باور که باید سهم خودش را در اقتصاد کم کند و افزایش سهم بخش خصوصی است. شفافیت در قوانین و مقررات و پاسخگو بودن همه ارکان اقتصاد مقابل قانون از دیگر پیش‌شرط‌های رسیدن به توسعه پایدار است.

## اقتصاد و فرهنگ

## مکمل توسعه یافتگی کشورند

استاد دانشگاه علامه طباطبایی گفت دولت دوازدهم باید برنامه‌های خود را با محوریت حضور پررنگ بخش خصوصی در اقتصاد هماهنگ کند. مهدی تقوی در گفت‌وگو با خبرنگاران با اشاره به اینکه سیاست‌های نامناسب دولت‌های نهم و دهم سبب شد تا اقتصاد ایران از مسیر توسعه یافتگی دور شود، گفت: معتقدم که ما نسبت به خیلی از کشورها شرایط خوبی از نظر توسعه یافتگی داریم و هر بار که شاهد سیاست‌های درست از سوی دولت‌ها بودیم، فرآیند توسعه در ایران سرعت گرفته است. اگر سهم بخش خصوصی فعلی در اقتصاد بیشتر شود و کمتر تحت تأثیر سیاست‌های دولت قرار بگیرد، سرعت توسعه در کشور افزایش می‌یابد. این اقتصاددانان با بیان اینکه در مسیر توسعه یافتگی نقش دولت بسیار برجسته است، گفت: اگر امروز خللی در ایفای نقش بخش خصوصی در توسعه ایران می‌بینیم، ناشی از اتخاذ سیاست‌های نامناسب دولت‌های قبلی است. نوسازی فرهنگی مقدم بر نوسازی اقتصادی است؛ اگر مقوله آموزش را در حوزه نوسازی فرهنگی تعریف کنیم، فرهنگ و اقتصاد می‌توانند مکمل هم باشند و فرآیند توسعه یافتگی را تسریع کنند. به گفته تقوی، جمعیت تحصیلکرده و جوان ایران، یک فرصت است که باید در راستای توسعه کشور از آن استفاده شود.

## گزارش ۲

نسل سوم سند استراتژی توسعه صنعتی قرار است با انقلاب چهارم صنعت گره بخورد؛ برنامه‌ای که محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت برای تدوین و اجرای آن مصمم‌تر از وزرای قبلی است. به گزارش خبرنگاران، «اگر نمی‌دانیم به کجا می‌رویم، از هر راهی می‌توانیم برویم، زیرا مقصد معلوم نیست.» این جمله را محمد شریعتمداری زمانی که در جلسه بررسی صلاحیت وزرای دولت دوازدهم از برنامه خود دفاع می‌کرد، مطرح کرد. او تأکید داشت که اعلام کند در رأس برنامه‌هایش اجرای استراتژی توسعه صنعتی بیش از همه بخش‌ها اهمیت دارد. درست ۱۰ روز بعد از کسب رأی اعتماد از مجلس، در مراسم معارفه خود باز هم بر این تصمیم خود صحنه گذاشت و آن را ز فوریت‌های مهم، وزارت صنعت، معدن و تجارت در دوره جدید خواند. شریعتمداری تلویناً به مشاوره با گروهی از اساتید و دانشجویان دانشگاه صنعتی شریف با محوریت علینقی مشایخی اشاره کرد که قرار است در تدوین استراتژی جدید توسعه صنعتی او یاری دهند.

از تصمیمی که اسحاق جهانگیری برای تدوین مسیری برای توسعه صنعتی کشور گرفته بود، ۱۵ سال می‌گذرد. او آن زمان وزیری تازه‌نفس بود. وزارتخانه‌ای که تحویل گرفته بود، تازه ادغام شده بود و بهترین زمان برای اجرای طرح‌های جدید بود. الگوی که مدنظر داشت، الگوی کشورهای آسیای جنوب شرقی و مشخصاً مالزی بود. آن روزها کشورهای معروف شده‌اند، به سرعت توسعه صنایع کوچک و متوسط به ثبت می‌رسانند. مالزی بیش از همه توجه رئیس‌جمهور وقت را هم به خود جلب کرده بود. اسحاق جهانگیری تدوین استراتژی برای توسعه صنعت کشور را به تیم مسعود نیلی از دانشگاه صنعتی شریف سپرد. نیلی و گروهی از پژوهشگران دانشگاه صنعتی شریف پس از دو سال بررسی و پژوهش، سرانجام سند استراتژی توسعه صنعتی را آماده کردند. رونمایی از این سند، اما به سبلی از انتقادها روبرو شد. سمنبارها برگزار شد، کتاب‌ها و مقاله‌ها علیه این سند منتشر شد و در تریبون‌های مختلف به طراحان این سند تاختند که این سند،

یک برنامه لیبرالی دیگر از طرفداران اقتصاد آزاد است و قصد دارد بخش کارگری کشور را با فرآیند صنعتی شدن نادیده بگیرد و صنایع سنتی را از دور خارج کند. انتقادها با روی کار آمدن مجلس هفتم و که هیچ راهبردی برای توسعه صنعت کشور نداشت. تا جایی که جهانگیری هرگز نتوانست این سند را در دستور کار وزارتخانه‌های جدید وزارت صنایع و معدن این سند را به پایگانی سپردند. وعده دادند که سند تازه‌ای خواهند نوشت، اما این وعده تا پایان هشت سال دولت محمود احمدی‌نژاد هم سندی نیمه‌تمام از خود به یادگار گذاشت. خیلی‌ها گفتند، «بهادرها» این سند را نوشته‌اند؛ سندی که حتی خود او هم آن را قبول نداشت و هیچ‌گاه در دستور کار این وزارتخانه قرار



نگرفت. در نهایت آنکه او عملکرد و دستاوردهای خود را در قالب کتابی تحت عنوان «حجرات تولید» منتشر کرد که شاید دیدگاه‌هایش که به قلم عبدالرضا داوری نوشته شده بود، سندی برای توسعه صنعتی باشد؛ کتابی که هیچ راهبردی برای توسعه صنعت کشور نداشت. با ادغام وزارت صنایع و معدن با بازرگانی، مهدی غضنفری، سکان وزارت صنعت، معدن و تجارت را برعهده گرفت؛ وزارتخانه‌های بزرگ که فقط ادغام شده بود و «استراتژی» نداشت. از همین رو، وقتی دولت تغییر کرد، مطالبه اصلی تولیدکنندگان از دولت یازدهم این بود که تولید به کما رفته توسط دولت جدید احیا شود.

## دولت یازدهم به دولت دوازدهم

محمدرضا نعمت‌زاده که از مجلس رأی اعتماد گرفت تا دومین وزیر وزارتخانه ادغام‌شده صنعت، معدن و تجارت باشد، تدوین استراتژی توسعه صنعتی را در دستور کار قرار داد. او هنگام رأی اعتماد از مجلس گفته بود که این سند را تدوین خواهد کرد و در دستور کار قرار خواهد داد. با این حال، در پایان چهار سال این سند گرچه تدوین شد، اما تصویب

## دولت یازدهم به دولت دوازدهم

محمدرضا نعمت‌زاده که از مجلس رأی اعتماد گرفت تا دومین وزیر وزارتخانه ادغام‌شده صنعت، معدن و تجارت باشد، تدوین استراتژی توسعه صنعتی را در دستور کار قرار داد. او هنگام رأی اعتماد از مجلس گفته بود که این سند را تدوین خواهد کرد و در دستور کار قرار خواهد داد. با این حال، در پایان چهار سال این سند گرچه تدوین شد، اما تصویب

## گذری ۱۵ساله بر تدوین سند استراتژی توسعه صنعتی ایران

## انقلاب چهارم صنعت در ایران رقم می‌خورد؟

محل بحث‌های کارشناسی است. وزارتخانه‌ها به سازمان سازمان‌ها به وزارتخانه تبدیل می‌شوند؛ در هم ادغام یا از هم تفکیک می‌شوند تا کشور صنعتی شود یا در مسیر صنعتی شدن قرار بگیرد. غافل از آنکه همه این تفکیک‌ها و ادغام‌ها خود بزرگ‌ترین مانع برای اجرای سیاست‌های توسعه صنعتی است. واقعیت این است که هیچ کدام از سیاست‌های کار گرفته شده در سال‌های گذشته، نتوانسته ظرفیت‌های بالقوه اقتصاد کشور را بالفعل کند و نرخ‌های رشد پیش‌بینی شده در برنامه را محقق سازد. اکثر کشورهایی که رشد‌های در رقمی مستمر را تجربه کرده‌اند، سیاست‌گذاری و مدیریت صنعتی متمرکز را برگزیده‌اند و با دولت‌های حداقلی یا میزان حضور اندک در اقتصاد، فقط به سیاست‌گذاری در امر صنعت و تجارت اقدام کرده‌اند. شاید این آخرین فرصت باشد که در آستانه انقلاب چهارم صنعتی، یکبار برای همیشه سیاست‌گذاری متمرکز در صنعت و تجارت اجرایی شود. اگر محمد شریعتمداری بتواند

آن نیمه‌تمام ماند. سندی که نعمت‌زاده تهیه کرد، بارها از خیابان سمیه به بهارستان و بالعکس رفت‌وآمد کرد و در نهایت هم نهایی نشد. نه مجلسی‌ها پسندیدند و نه کارشناسان. شاید نعمت‌زاده حق داشت که نتوانست این سند را نهایی کند و به جانشین بعدی خود بسپارد. چه آنکه مصائب این وزارتخانه آشفته انقدر زیاد بود که فرمتی برای برآورده کردن نظر همه منتقدان نگذاشته بود. در چهار سال عمر دولت یازدهم، رکود گریبان تولید را گرفته بود و بخش زیادی از «وقت» وزیر صرف رتق و فتق امور جاری و پایان یافتن دوره ماموریت چهار ساله محمدرضا نعمت‌زاده، حالا نوبت محمد شریعتمداری است که برای سند استراتژی توسعه صنعتی که روی زمین مانده چاره‌اندیشی کند. البته او گفته آنچه در نهایت اجرایی خواهد شد، بازنگری سندی است که در دوران وزارت محمدرضا نعمت‌زاده تهیه شده است.

## آنچه نعمت‌زاده به یادگار گذاشت

سال‌هاست که اختلاف نظر در مورد ساختار نهادهای اقتصادی، در دولت‌های مختلف

## دریچه

چشم‌انداز اشتغال تا سال ۱۴۰۰  
پول‌سازترین بخش‌های اقتصاد ایران را بشناسید

نتایج یک گزارش مطالعاتی در حوزه بازار کار نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۰، جمعیت شاغل کشور به ۲۷ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر می‌رسد. پیش‌بینی فرصت‌های جدید اشتغال در بخش‌های مختلف اقتصادی در یک افق پنج ساله توسط دفتر سیاست‌گذاری و توسعه اشتغال وزارت کار منتشر شد که براساس آن جمعیت شاغل حدود ۲۲ میلیون و ۵۸۸ هزار نفری فعلی، در سال ۱۴۰۰ در تمام بخش‌های اقتصاد به ۲۷ میلیون و ۳۶۴ هزار نفر می‌رسد که می‌توان گفت در شرایط مطلوب و مناسب اقتصادی در یک افق پنج ساله، سالانه ۸۹۹ هزار نفر فرصت شغلی جدید نیاز خواهد بود. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد قرار گرفتن اقتصاد در شرایط مطلوب هرچند دشوار و پرهزینه است ولی دست‌یافتنی خواهد بود. بنابراین تحقق رشد اشتغال بهینه و فرصت‌های شغلی جدید متناظر آن نیازمند الزاماتی در سطح کلان اقتصادی و اصلاح و بازسازی کسب‌وکارهای اقتصادی است که باید مورد توجه قرار گیرد. براساس این مطالعه، ظرفیت‌های ایجاد اشتغال در بخش‌های مختلف اقتصادی در یک افق پنج ساله در حوزه‌های کشاورزی و جنگلداری، نفت، معدن، صنعت، تامین برق، گاز و آب، ساختمان، حمل‌ونقل، انبارداری و ارتباطات، مستغلات و اجاره و فعالیت‌های کسب و کار و همچنین در سایر خدمات (بازرگانی، هتلداری، واسطه‌گری مالی و اجتماعی و خانگی) پیش‌بینی شده است. طبق برآوردهای صورت‌گرفته، تعداد شاغلان کشور در سال ۱۴۰۰ در بخش کشاورزی و جنگلداری ۴ میلیون و ۹۰۶ هزار نفر، در بخش نفت ۱۸۶ هزار نفر، در بخش معدن ۱۳۵ هزار نفر، در بخش صنعت ۴ میلیون و ۴۵۳ هزار نفر، در بخش خدمات تامین برق، گاز و آب ۲۲۷ هزار نفر، در



بخش ساختمان ۳ میلیون و ۶۷۱ هزار نفر، در بخش حمل‌ونقل - انبارداری و ارتباطات ۳ میلیون ۲۱۵ هزار نفر، در بخش مستغلات، اجاره و فعالیت‌های کسب و کار ۸۱۵ هزار نفر و در سایر خدمات نیز ۹ میلیون و ۷۵۶ هزار نفر پیش‌بینی شده است. میزان اشتغال‌زایی در هر بخش به ازای هر سال نیز پیش‌بینی شده است که سهم بخش کشاورزی و جنگلداری از فرصت شغلی سالانه ۱۵۷ هزار نفر، سهم بخش نفت ۴ هزار نفر، سهم بخش معدن ۵ هزار نفر، سهم بخش صنعت ۱۲۶ هزار نفر، سهم بخش تامین برق، گاز و آب ۱۲ هزار نفر، سهم بخش ساختمان ۱۰۴ هزار نفر، سهم بخش حمل‌ونقل، انبارداری و ارتباطات ۱۳۷ هزار نفر، سهم بخش مستغلات، اجاره و فعالیت‌های کسب و کار ۲۸ هزار نفر و سهم سایر خدمات از اشتغال سالانه نیز ۳۲۶ هزار نفر پیش‌بینی شده است. براساس این گزارش، رشد اشتغال بهینه در کل بخش‌های اقتصاد تا سال ۱۴۰۰ حاصل از برآورد شده است. در عین حال، نیاز حاصل از برآورد نرخ رشد بهینه اشتغال و تولید حاکی از آن است که نرخ بهینه بخش تولید خواهد بود. نتایج مطالعات دفتر سیاست‌گذاری و توسعه اشتغال وزارت کار نشان می‌دهد یکی از عواملی که باعث افزایش اشتغال می‌شود، ایجاد تحرک اقتصادی در کشور و به تبع آن افزایش تقاضا برای محصولات داخلی است. در واقع تقاضای کل باعث افزایش تولید و تحرک اقتصادی می‌شود. چنانچه اقتصاد کشور در رکود به سر برد یا در مرحله خروج از رکود باشد، مصرف داخلی با آسیب مواجه شده و از این طریق نمی‌توان تقاضا برای کالا و خدمات تولیدی داخل را افزایش داد. براساس این گزارش، برای افزایش تقاضای کل بخش تجارت خارجی را هدف قرار داد. یعنی صادرات کالا و خدمات داخلی به کشورهای دیگر در اولویت قرار دارد. این مطالعات نشان می‌دهد، با توجه به وضعیت رکود کشور با صادرات خدمات از جمله گردشگری، ICT، واسطه‌های مالی و ... می‌توان فرصت‌های جدید کسب‌وکار و کسب درآمد را ایجاد کرد. همچنین خدمات نوین نه تنها اشتغال‌زا هستند، بلکه نوع اشتغال کشور را رسمی می‌کنند و سیاست‌گذاری‌ها را به سمت پراشتغالی توسعه پایدار جهت می‌دهد. در عین حال باید نسبت به تسهیل قوانین و مقررات به‌ویژه مقررات ناظر بر بازار کسب و کار اقدام کرد.

## تعمیر

مرکز پژوهش‌های مجلس گزارش داد

## طرح مجلس برای تبدیل سازمان برنامه به وزارتخانه، خلاف قانون اساسی است

قانون اساسی و تفاسیر شورای نگهبان از اصل مزبور، تفویض اختیار با سازمان خاص بدون اذن رئیس‌جمهور خلاف قانون اساسی است، اما مجلس برای انجام این وظایف می‌تواند قانون وضع کند. بنابراین طرح پیشنهادی مغایر قانون اساسی است. برخی از مشکلات ناشی از مشکلات نظام بودجه‌ریزی است و نمی‌توان با تغییر شکل سازمانی دستگاه مسئول آنها را حل کرد. حل این مشکلات به برخی اصلاحات ساختاری، تهیه و اصلاح قوانین مربوط به ساختار و محتوای بودجه و ایجاد ساز و کارهای قانونی اجرایی مناسب نیازمند است.

اساسی کشور در سال ۱۳۶۸ و در اجرای اصل یکصد و بیست و ششم قانون اساسی مسئولیت امور اداری و استخدامی کشور و امور برنامه و بودجه به رئیس‌جمهور محول شد، لذا وزارت برنامه و بودجه مجدداً به سازمان برنامه و بودجه تغییر عنوان داد. تا قبل از این اصلاحیه (به خصوص بعد از انقلاب) بین دولت و مجلس کشمکش بوده است. مجلس مصر بوده به اینکه تشکیلات برنامه و بودجه به شکل وزارت باشد، شورای نگهبان هم موافق این نظر بوده است، اما نخست‌وزیر مصر بوده به اینکه این تشکیلات در دست نخست‌وزیر باشد، اما با صحبت‌ها

تغییر تشکیلات برنامه و بودجه از سازمان زیرنظر رئیس‌جمهور، به وزارتخانه قصد نظارت دقیق‌تر بر آن را دارند. سابقه تشکیل هم‌زمان با تصویب برنامه‌های عمرانی در قبل از انقلاب «سازمان برنامه» نیز ایجاد شد. با تصویب قانون برنامه و بودجه در اسفندماه ۱۳۵۱ سازمان برنامه وقت به دلیل انتقال وظیفه تهیه و تدوین امور بودجه به آن سازمان به «سازمان برنامه و بودجه» تغییر نام یافت. در تاریخ ۲۷ دی‌ماه ۱۳۶۳، سازمان برنامه و بودجه به وزارت برنامه و بودجه تغییر وضعیت داد. با اصلاح قانون

تغییر تشکیلات برنامه و بودجه از سازمان زیرنظر رئیس‌جمهور، به وزارتخانه قصد نظارت دقیق‌تر بر آن را دارند. سابقه تشکیل هم‌زمان با تصویب برنامه‌های عمرانی در قبل از انقلاب «سازمان برنامه» نیز ایجاد شد. با تصویب قانون برنامه و بودجه در اسفندماه ۱۳۵۱ سازمان برنامه وقت به دلیل انتقال وظیفه تهیه و تدوین امور بودجه به آن سازمان به «سازمان برنامه و بودجه» تغییر نام یافت. در تاریخ ۲۷ دی‌ماه ۱۳۶۳، سازمان برنامه و بودجه به وزارت برنامه و بودجه تغییر وضعیت داد. با اصلاح قانون

## یادداشت

## صنعتی شدن؛ سیاست درست می خواهد



محمدغاضلی

معاون مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری

همواره در پنج دهه گذشته، تعرض به اراضی منابع طبیعی، مناطق حفاظت‌شده و ذخیره‌گاه‌های محیط‌زیستی با بهانه‌هایی نظیر ضرورت صنعتی شدن و نیاز به اراضی بیشتر توجیه شده است. بیم آن می‌رود که دور جدیدی از تعرض به زیستگاه‌ها، منابع طبیعی و مناطق چهارگانه حفاظت‌شده محیط زیستی به بهانه توسعه صنعتی و گردشگری آغاز شود. ضمن اذعان به ضرورت‌های صنعتی شدن برای ایجاد اشتغال و خلق ثروت و امکان داشتن همزمان توسعه و محیط زیست، نظر شما را به یک مقایسه جلب می‌کنم؛ کره جنوبی کشوری با ۵۲ میلیون نفر جمعیت و مساحت ۱۰۰ هزار کیلومترمربع است. تولید ناخالص داخلی کره جنوبی در سال ۲۰۱۶ میلادی معادل ۱۵۰۰ میلیارد دلار و تراکم جمعیت ۵۰۷ نفر در هر کیلومترمربع بود و درآمد سرانه به ۲۹ هزار و ۵۰۰ دلار رسید. شمار شاغلان این کشور نیز در سال ۲۰۱۷ برابر ۲۶ میلیون و ۵۱۱ هزار نفر است. مساحت استان‌های گلستان، مازندران، گیلان و اردبیل به ترتیب ۱۷، ۱۴، ۲۴، ۱۴ کیلومترمربع و معادل ۸۰ درصد مساحت کره جنوبی است. این استان‌ها به نسبت آب و هوایی مشابه با کره جنوبی دارند و ظرفیت زیست‌پذیری آنها نیز بالاست؛ بدان معنا که در شرایط مشابه باید می‌توانستند ۸۰ درصد جمعیت کره جنوبی (معادل ۴۱ میلیون نفر) را در خود جای دهند و تولید ناخالص داخلی معادل ۱۲۰۰ میلیارد دلار در آنها صورت می‌گرفت. جمعیت ساکن در این چهار استان به ترتیب ۳، ۳، ۲، ۲ و ۱، ۲ میلیون نفر معادل ۸ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر است (یک‌پنجم ۸۰ درصد جمعیت کره جنوبی)؛ اگر خیلی ساده تولید ناخالص داخلی این ۸ میلیون نفر را یک دهم کل تولید ناخالص داخلی ۸۰ میلیون ایرانی حساب کنیم، به عدد ۴۳ میلیارد دلار می‌رسیم. این یک مقایسه ساده برای روشن شدن عمق سادگی و سطحی بودن استدلال کسانی است که می‌خواهند اراضی منابع طبیعی بیشتر و حتی مناطق حفاظت‌شده و ذخیره‌گاه‌های حیات وحش و تنوع زیستی را قربانی توسعه صنعتی کنند، و گرنه من نیز به متغیرهای بیشتر دخیل در توسعه صنعتی کره جنوبی آگاهم. نکته این است؛ اگر سیاست اقتصادی و صنعتی درست داشته باشیم، باید بتوانیم در مساحت معادل چهار استان شمالی کشور، معادل ۸۰ درصد تولید ناخالص داخلی کره جنوبی تولید کنیم و جمعیتی معادل نیمی از کشور را در آن اسکان دهیم (باز هم ظرفیت‌های اکولوژیک را به عمد نادیده می‌گیرم تا مسئله پیچیده‌تر نشود)، بنابراین می‌شود فهمید اگر صنعتی نشده‌ایم و اقتصاد توسعه‌نیافته‌ای داریم، با تخصیص زمین‌های بیشتر و تخریب اراضی گسترده‌تری از مناطق حفاظت‌شده نیز به توسعه دست نخواهیم یافت. ما به احتمال قوی مساحت بسیار بیشتری از این کشور را در مقایسه با کره جنوبی صرف کشاورزی، صنعت و تأسیسات کرده‌ایم اما تولید ناخالص داخلی ما یک‌سوم کره جنوبی است، فاصله فناوری ما نجومی است و رتبه عملکرد محیط زیستی ایران و کره جنوبی نیز به ترتیب ۴۳ و ۸۳ است. ۱۸ میلیون نفر گردشگر در سال ۲۰۱۶ میلادی وارد کره جنوبی شدند و این میزان برای ایران نزدیک به ۴ میلیون نفر بود. توسعه گردشگری نیز نیازمند تخصیص اراضی بیشتر نیست، بلکه مسئله جای دیگری است. کره جنوبی با سیاست صنعتی درست‌تر، بهره‌وری بیشتر و فناوری پیشرفته‌تر از ما در دل اقتصاد سیاسی سالم‌تر به این موفقیت‌ها دست یافته است. نه با تخصیص اراضی بیشتر و تخریب افزون‌تر محیط زیست. از گشاده‌دستی بیشتر در تخریب محیط زیست، صنعتی شدن بیرون نمی‌آید. دست‌درآزی کمتر و ایده‌پردازی و اندیشه‌ورزی بیشتر برای ما بهتر است. ترکیب دست‌های دراز و اندیشه‌های کوتاه، کار دست ما می‌دهد.

منبع: ایرنا

## تجارت

## همکاری درازمدت شرکت‌های فرانسوی با تهران

علی آهنی، سفیر ایران در فرانسه گفت که شرکت‌های فرانسوی با سرمایه‌گذاری، انتقال تکنولوژی و فناوری می‌توانند همکاری درازمدت با تهران را تضمین کنند. به دعوت شورای کارفرمایان اقتصادی و تجاری فرانسه، علی آهنی، سفیر ایران در همایش اقتصادی ایران در فرانسه اظهار کرد: تلاش‌ها و ابتکارات شجاعانه مسئولان شورای کارفرمایان اقتصادی و تجاری فرانسه برای توسعه روابط اقتصادی دو کشور باوجود تهدیدها و فشارهای مختلف قابل تقدیر است. وی افزود: اما هنوز در این مسیر معضلاتی از جمله احتیاط بیش از حد بانک‌های بزرگ فرانسه در همکاری با ایران وجود دارد که رفع آن نیازمند حمایت و ابتکار قوی‌تر دولت فرانسه است. آهنی با اشاره به ظرفیت‌ها، ثبات و امنیت کشورمان افزود: شرکت‌های فرانسوی برای موفقیت در بازار ایران باید با سرمایه‌گذاری در طرح‌ها و انتقال فناوری، همکاری درازمدت با ایران را تضمین کنند.

## موفقیت دولت در افزایش قدرت پول ملی

رشد اقتصادی و کاهش تورم نشان می دهد



مسعود کرباسیان روز پنجشنبه با حضور در بخش میمه اصفهان، ۳۰۳ پروژه در بخش کشاورزی و همچنین با حضور در نیروگاه شهید محمد منتظری هشت طرح شرکت برق منطقه‌ای استان اصفهان و با حضور در مخابرات مرکز فیض اصفهان، ۶۳۳ پروژه مخابراتی استان اصفهان را افتتاح کرد. پس از آن مسعود کرباسیان در جمع خبرنگاران گفت: باید با زمینه‌سازی برای افزایش قدرت پول ملی ضرورت دارد سرمایه‌های خارجی را فراهم کرد زیرا تجربه نشان داده است که سرمایه‌گذاران خارجی در کشورهایی که دچار کاهش قدرت پول ملی هستند سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. وزیر امور اقتصاد و دارایی گفت: رشد اقتصادی و تک رقمی شدن تورم نشانه تلاش و موفقیت دولت برای تقویت ارزش پول ملی است و سیاست ما حفظ و تقویت این ارزش است. وی با اشاره به وضعیت تورم ۴۰ درصدی، رشد اقتصادی منفی، وابستگی به نفت، منفی شدن واردات، وضعیت مؤسسه‌های اعتباری و نوسانات طلا و ارز در ابتدای دولت یازدهم گفت: خوشبختانه امروز با تلاش‌های صورت گرفته در دولت یازدهم از تورم دورقمی خبری نیست، تراز تجاری کشور تا پایان سال قبل مثبت بوده است، بدهی‌های بانک‌ها و وضعیت موسسات اعتباری مدیریت شده و در مجموع ثبات اقتصادی محقق شده است. وی با اشاره به ضرورت خصوصی‌سازی، گفت: خصوصی‌سازی باید به‌صورت واقعی انجام شود، به اینکه دولت برای پرداخت دیون خود، اموال خود را به بخش خصوصی دهد.

## اولویت‌های اقتصادی دولت دوازدهم

وزیر اقتصاد کاهش تدریجی سود بانکی، کاهش تورم، بهبود فضای کسب‌وکار، کاهش اتکالی دولت به

امور اقتصاد و دارایی با اشاره به نقش خصوصی‌سازی در چابک‌سازی دولت، گفت: خصوصی‌سازی یکی از اولویت‌های دولت دوازدهم است و دولت با واگذاری شرکت‌های خود به بخش خصوصی باید خود را کوچک کند.

## نقش شفافیت حاصل از دولت الکترونیک در بخش گمرک

وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: فناوری ارتباطات و اطلاعات محور اشتغال‌زایی در حوزه خدمات و کارآفرینی است، لذا دولت دوازدهم به این حوزه توجه ویژه دارد. مسعود کرباسیان پنجشنبه شب در مراسم رونمایی از ۶۳۳ پروژه مخابراتی استان اصفهان گفت: توسعه دولت الکترونیک در اولویت برنامه‌های دولت دوازدهم قرار دارد زیرا اشتغال‌زایی، شفافیت و مبارزه با فساد از دستاوردهای گسترش دولت الکترونیک است. وزیر امور اقتصاد و دارایی به نقش شفافیت حاصل از دولت الکترونیک در بخش گمرک اشاره کرد و افزود: گمرک ایران در بهره‌گیری از فناوری ارتباطات در حوزه گمرک پیش‌تاز بوده است. وی خاطر نشان کرد: درآمد گمرک سال ۹۲ با ۶۲ میلیارد دلار واردات، ۸ هزار میلیارد تومان بود، درحالی که این میزان در سال ۹۵ با ۴۲ میلیارد دلار واردات و ۱۸ هزار میلیارد تومان رسیده است. کرباسیان گفت: متوسط انجام عملیات گمرکی در واردات از ۲۶ روز به متوسط چهار روز و در صادرات از هفت روز به یک رسیده است. وی ادامه داد: البته هنوز در بخش‌هایی از عملیات گمرکی نیازمند الکترونیک شدن هستیم. وزیر امور اقتصاد و دارایی اضافه کرد: علاوه بر گمرک الکترونیک، خزانه‌داری الکترونیک و بانکداری الکترونیک باید در شفافیت امور اقتصادی به کمک دولت و مردم آیند.

کاهش نرخ سود بانکی، گفت: این توجه به دولت الکترونیک را از اولویت‌های دولت دوازدهم در حوزه اقتصادی برشمرد. وی خاطر نشان کرد: اتکالی بودجه در سال ۹۲ به درآمدهای نفتی ۴۳،۴ درصد بوده، درحالی که این رقم در سال ۹۵ به ۲۶ درصد رسیده است و از سوی دیگر در سال ۹۰ سهم منابع مالیاتی در بودجه ۳۱ درصد بوده که در پایان سال ۹۵ به ۲۶ درصد رسیده است. وی اضافه کرد: از سال ۹۲ تا ۹۵ بیش از یک میلیون و ۹۰۰ هزار شغل در کشور ایجاد شده است. کرباسیان با اشاره به جدیت دولت در

معاون آموزش وزارت صنعت:

## راه توسعه؛ حرکت به سمت اقتصاد دانش محور است



دنیای در مورد دانش با یکدیگر رقابت می‌کنند، از این رو صنعت و دانشگاه باید در کنار یکدیگر از توانمندی‌های همدیگر استفاده کنند. معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: باید با بیانی که ایران در عرصه بهداشت و درمان پیشرفت بسیار خوبی دارد، یادآور شد: درحالی که در دیگر عرصه‌ها نتوانسته‌ایم با دانشگاه ارتباط مناسب برقرار کنیم. قیادیان یادآور شد: در صورتی که دانشگاه به درستی رشد کرده باشد، صنعت و اجتماع نباید به سراغ دانشگاه برود و مشکلاتش را بیان کند، بلکه دانشگاه باید به بررسی مشکلات جامعه در زمینه‌های مختلف بپردازد و اقدام به ارائه راهکار عملی و علمی برای رفع این مشکل کند.

## اداره کشور با تکیه بر دانش

قیادیان معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: کشور را نه فقط با تکیه بر منابع بلکه با تکیه بر دانش اداره کرد و در این مسیر از دانش و علوم برای توسعه و ایجاد منابع جدید استفاده و بهره کافی را برد. این مسئول با بیانی که ایران در عرصه بهداشت و درمان پیشرفت بسیار خوبی دارد، یادآور شد: درحالی که در دیگر عرصه‌ها نتوانسته‌ایم با دانشگاه ارتباط مناسب برقرار کنیم. قیادیان یادآور شد: در صورتی که دانشگاه به درستی رشد کرده باشد، صنعت و اجتماع نباید به سراغ دانشگاه برود و مشکلاتش را بیان کند، بلکه دانشگاه باید به بررسی مشکلات جامعه در زمینه‌های مختلف بپردازد و اقدام به ارائه راهکار عملی و علمی برای رفع این مشکل کند.

## مولفه‌های اقتصاد دروزنا و برونزا

این مسئول تأکید کرد: دنیای آینده دنیای رقابت در منابع نیست بلکه تمام

عالی کشور با مدارک لیسانس و بالاتر اشاره کرد و ادامه داد: دولت نمی‌تواند همانند گذشته میز و شغل اداری برای فارغ‌التحصیلان ایجاد کند و هر کسی که فارغ‌التحصیل می‌شود باید خودش بتواند برای حداقل ۱۰ نفر اشتغال ایجاد و اقدام به کارفرمایی کند. وی گفت: هم‌اکنون دانشجویان باید علاوه بر مباحث علمی، عرصه عمل را نیز تجربه کنند و فرصت مطالعاتی را نزد دانشجویان و استادان در فضاهای صنعتی فراهم کنیم. وی افزود: باید شرايطی فراهم شود که با ایجاد پست‌هایی با دوره یک تا دو سال فعالیت فارغ‌التحصیلان دکترا در فضای صنعتی و اولویت جذب هیأت علمی به این افراد زمینه ارتباط بیشتر دانشگاه و صنعت را فراهم کنیم.

## اولویت به بخش خصوصی

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، روز پنجشنبه در سفر به شهرستان اشکدر با بیان اینکه تولید و اشتغال خط مقدم توسعه است، گفت: امروز خط مقدم کشور ایجاد کار و تلاش تولید داخلی، تولید ثروت و ایجاد کارگاه‌های استاندارد با نگاه توسعه‌ای و رقابتی است. برات قیادیان در اولین بهره‌برداری از یک واحد تولید سلولزی افزود: وظیفه ما برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری کلان و تسهیلاتی با اولویت دادن به بخش خصوصی است. وی اظهار کرد: کسانی که علاقه‌مند به پیشرفت کشور هستند باید در مسیر برنامه‌ریزی ۵۰ سال آینده و انتقال تصدیگری به سمت مردم بخش خصوصی توجه جدی داشته باشند. معاون وزارت صنعت اضافه کرد: نگاه کارخانه‌های بزرگ باقی‌مانده از ۱۰۰ سال گذشته، به آینده همراه با نوآوری است و ماندن در عرصه رقابت تنها با نوآوری میسر می‌شود که با تحقیق و توسعه و نیز جذب جوانان تحصیلکرده و پرورش آنها میسر است.

## حمل و نقل ریلی

## افزایش سیر قطارهای دو خط حومه‌ای در هفته دولت

مدیر پروژه قطارهای حومه‌ای از افزایش تعداد سیر روزانه قطارهای حومه‌ای گرگان- پل سفید و تهران-پیشوا-گرمسار همزمان در هفته دولت خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از روابط عمومی شرکت راه‌آهن ایران، قمری‌نژاد با اشاره به افزایش قطار حومه‌ای مسیر گرگان- پل سفید در هفته دولت گفت: این تعداد قطار از شش رام روزانه به هشت رام افزایش پیدا کرد، به‌طوری‌که مراسم افتتاح رسمی آن ۸ شهریور انجام شد. وی افزود: ناوگان جدید مورد نظر در این محور ریل باس است. قمری‌نژاد با اشاره به افزایش تعداد رام قطارهای حومه‌ای در برخی مسیرها گفت: خوشبختانه در تابستان سال جاری ما تعداد قطارهای حومه‌ای را افزایش دادیم. به‌طور مثال در مسیر تهران-گرمسار با افزایش ناوگان مورد نیاز، روزانه شاهد تردد شش رام قطار هستیم. وی خاطر نشان کرد: روند افزایش ناوگان حومه‌ای همچنان ادامه دارد و به تدریج نسبت به سال گذشته به تعداد قطارها افزوده می‌شود. وی یادآور شد: سیر قطارهای حومه‌ای در مسیر تهران-پیشوا-گرمسار از هشت رام قطار به ۲۰ رام رسیده است. قمری‌نژاد تأکید کرد: همزمان با افزایش تعداد ناوگان حومه‌ای، زیرساخت‌ها نیز تکمیل می‌شود.

معاون اقتصادی رئیس جمهور:

## رانت و انحصار، ریشه فساد اقتصادی است

معاون اقتصادی رئیس جمهور با تأکید بر اینکه باید در مبارزه با فساد از فعالان اقتصادی بخش خصوصی استفاده کرد، گفت: آنها بهتر از همه می‌دانند فساد کجا وجود دارد. اگر بتوانیم اعتماد آنها را جلب کنیم در صورت اعلام فساد، تشویق می‌شوند و نه تنبیه و به این ترتیب به سالم‌سازی محیط بیشتر کمک کنیم. او افزود: ریشه بسیاری از فسادها متعلق به انحصار و رانت است. رقابت، حل اساسی این فسادهاست. باید به این تجربه رسیده باشیم که هر جا حتی با توزیع حمایتی، انحصار ایجاد کردیم، به سوءاستفاده رسیده‌ایم. راه‌حل عمومی و اصلی رقابت فضایی است، ولو در آغاز کار به برخی از منتفعان، خوش نیاید. او ادامه داد: اصلی مهم‌تر از اصل رقابت عادلانه و منصفانه برای مبارزه با فساد نیست، بهترین پیشگیری، رقابتی شدن فضاست. محمد نهاوندیان مدیرعامل کارنامه خصوصی‌سازی نیز گفت: در دولت یازدهم یک مورد واگذاری به بخش خصوصی غیرواقعی نداشتیم. در دوره‌های قبل، برای پرداخت دیون دولت به برخی نهادها، واگذاری به‌عنوان رد دیون انجام شد که این با هدف سیاست‌های اصل ۴۴ متناقض بود. در سیاست‌های مقام معظم رهبری تصریح شده است باید وظیفه دولت بازتعریف شود و از تصدیگری خارج شده و سیاست‌گذار و تنظیم‌گر باشد. او اضافه کرد: این سازمان وظیفه دارد به نیازهای کارگران بپردازد، مستمری بازنشستگان را بدهد و تکفل اجتماعی بیمه‌شدگان بار سنگینی به دوش دارد. دولت بخشی از دیون خود به این سازمان را به صورت کارخانه و مزرعه و پتروشیمی به این سازمان واگذار کرده است. با این واگذاری از نظارت بخش دولتی محروم شده‌ایم و چابکی بخش خصوصی را هم از دست داده‌ایم. اکنون برخی واگذاری‌های هلدینگ‌ها به واحدهای بخش عمومی واگذار شده و وقت آن است که در این تصمیمات تجدیدنظر و بازنگری کنیم. نهاوندیان همچنین گفت: واگذاری مدیریست تاکنون انجام نشده با وجودی که در قانون پیش‌بینی شده بود. این فرصت خوبی برای بالا بردن بهره‌وری است. نظر رئیس‌جمهور این است که اگر قرار است روش‌ها اصلاح و بهره‌وری بالا برود، فرقی ندارد در سازمان خصوصی‌سازی باشد یا در بخش خصوصی یا سازمان تأمین اجتماعی. اصل کار، اصلاح روش‌های مدیریتی است که به بازار رقابت نگاه می‌کند. به هر حال در ماه‌های آینده اصلاحات مدیریتی در این واحدها انجام خواهد شد. معاون اقتصادی رئیس‌جمهور با بیان اینکه در آرامش اقتصادی کارنامه خوبی در اقتصاد به‌دست خواهد آمد، گفت: نمونه‌اش آرامش در بازار ارز و کالاها است. ضمناً باید بگویم که کاهش تورم با ارزانی فرق دارد. او ادامه داد: در سیستم بانکی سوءعملکرد دو یا سه مؤسسه غیرمجاز، درحال آسیب زدن به کل اعتماد به سیستم بانکی بود. با روشنگری‌ها و تصمیمات و اقدامات حساب دارایی‌های همراه با آلودگی از مجموعه سیستم بانکی جدا شد. اکنون نیز برای هر یک از موسسات مالی کارخانه‌های بزرگ تعیین شده و سپرده‌گذاران مرحله به مرحله سپرده‌شان را دریافت می‌کنند. حکم اینها به تناسب میزان انحراف و تخلف، متفاوت است. نمی‌شود از منابع کل مردم برای یک جای خاص بی حساب و کتاب صرف کنیم.





مانده اوراق منتشره تامین مالی به ۳۰۰ هزار میلیارد رسید

به گزارش مرکز پژوهش، توسعه و مطالعات سازمان بورس و اوراق بهادار، مانده اوراق منتشره تامین مالی در بازار سرمایه به ۳۰۰ هزار میلیارد رسید. همچنین این مرکز در گزارشی اعلام کرد: آمار انتشار انواع ابزارهای تامین مالی در بازار سرمایه برای پنج ماه ابتدایی سال ۹۶ بالغ بر ۱۳ هزار میلیارد ریال شده است. براساس این گزارش، ارزش معاملات در بازار سرمایه برای پنج ماه ابتدایی سال ۹۶ رقم ۷۱۵ هزار میلیارد ریال را نشان می‌دهد. همچنین مانده اوراق منتشره به تفکیک اوراق مشارکت، اجاره، سلف، مریجه، اسناد خزانه اسلامی، معاملات ثانویه اوراق مشارکت شهرداریها و دولت و انتشار و معامله ثانویه اوراق بهادار شرکتی در بازار سرمایه طی پنج ماه به بیش از ۳۰۰ هزار میلیارد رسیده است. در مردادماه ۹۶، رسید که نسبت به ابتدای سال ۹۶ حدود ۷ درصد و نسبت به ابتدای سال ۹۵ حدود ۳۳ درصد افزایش نشان می‌دهد. همچنین شاخص کل فرابورس در مرداد ۹۶، به ۹۳۷ واحد رسید که نسبت به ابتدای سال ۹۶ بیش از ۷ درصد و نسبت به ابتدای سال ۹۵ بیش از ۱۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. بر پایه گزارش مرکز پژوهش، توسعه و مطالعات سازمان بورس و اوراق بهادار، ارزش کل بازارها در مردادماه ۹۶ برابر با ۴۰۹۸۷ هزار میلیارد ریال است که نسبت به ابتدای سال ۹۶ حدود ۲ درصد افزایش را نشان می‌دهد. ضمن اینکه ارزش بازار تمامی بازارها در انتهای مرداد ۹۶ نسبت به ابتدای سال رشد داشته است.

## گزارش آماری صنعت کارگزاری و احساس یک نیاز

کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار گزارش اطلاعات آماری صنعت کارگزاری را برای نیمه دوم سال ۱۳۹۵ (تا تاریخ ۳۰ آسفند ۹۵) منتشر کرد. این گزارش جهت آگاهی از وضعیت صنعت کارگزاری و مقایسه اطلاعات هر عضو با سایر اعضا مورد استفاده قرار می‌گیرد و همچنین فرصت مناسبی را جهت بررسی و تصمیم‌گیری‌های کلان در اختیار نهادهای تصمیم‌گیر قرار می‌دهد. حمیدرضا مهرآور، رئیس هیات‌مدیره کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار در این رابطه گفت: در بخشی از این آمار میانگین سنی پرسنل صنعت کارگزاری ۳۴ سال ذکر شده است. این نشان می‌دهد صنعت کارگزاری جوان است. وی ادامه داد: این موضوع بی‌ارتباط با جوان بودن بورس کشور نیست. معامله‌گران صنعت کارگزاری با توجه به تعریف شرح وظایف کارگزاران، کلیدی‌ترین پرسنل این صنعت هستند. آمار کانون کارگزاران نشان می‌دهد ۷۱ درصد سن مدیران معاملات و معامله‌گران صنعت کارگزاری زیر ۳۵ سال است. جوان بودن صنعت کارگزاری از یک سو موجب پویایی و تحرک در صنعت شده و از سوی دیگر نیاز به آموزش در صنعت کارگزاری را بیش از پیش نشان می‌دهد. این آموزش هم در جهت نحوه به کارگیری ابزارهای نوین مالی می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد و هم جهت یادگیری مسائل، قوانین، مقررات و تخلفات در بازار سرمایه. مدیرعامل کارگزاری بانک سامان افزود: بررسی آماری مدیران ارشد صنعت کارگزاری نشان می‌دهد که ۱۳ درصد مدیران عامل صنعت کارگزاری در آخرین کارگزاری خود کمتر از یک سال سابقه فعالیت دارند و حدوداً ۵۰ درصد مدیران عامل صنعت کارگزاری در آخرین کارگزاری خود کمتر از پنج سال سابقه کار دارند، این آمار به طریق اولی برای اعضای هیات‌مدیره صنعت کارگزاری نیز صادق است، ۱۷ درصد اعضای هیات‌مدیره کارگزاری کمتر از یک سال و ۵۲ درصد آنها کمتر از پنج سال در آخرین کارگزاری مشغول به کار هستند. وی افزود: این آمار نشان می‌دهد مدیران تصمیم‌گیر در صنعت کارگزاری به سرعت در حال تغییر هستند و میزان وفاداری در سطح مدیران عالی، نسبتاً کاهنده است. متأسفانه پرسنل سطوح عالی شرکت علاقه‌مند به حضور بلندمدت در این بازار نیستند و پس از کسب تجارب کوتاه‌مدت به طور کلی از این صنعت خارج می‌شوند. یکی از دلایل آن عدم ثبات رویه سهامداران شرکت‌ها است، چراکه میل به بازدهی کوتاه‌مدت موجب فرسایش و تغییر مدیران عالی شرکت می‌شود. مهرآور در پایان عنوان کرد: کوتاه بودن دوره عملکرد مدیریتی موجب می‌شود اخذ تصمیمات در صنعت کارگزاری نیز کوتاه‌مدت باشد که این موضوع مخاطراتی را برای بازار سرمایه در پی دارد. این موضوع زمانی پیچیده‌تر می‌شود که مدیران ارشد در سطح مدیران عامل و اعضای هیات‌مدیره از خارج از صنعت به این بازار اضافه شوند. در این خصوص پیشنهاد می‌شود کانون کارگزاران به برگزاری دوره‌های متنوع با جامعه هدف مدیران ارشد صنعت اقدام کند و همچنین به سهامداران شرکت‌های کارگزاری نیز پیشنهاد می‌شود اقدام به تدوین چشم‌انداز بلندمدتی کرده و مدیران عالی را با این سند چشم‌انداز بسنجند.

سیدمحمدصدرالغروی  
sadrulgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در هفته‌های گذشته توانست چند بار سقف‌شکنی کند و وارد کانال ۸۳ هزار واحدی شود. بدین ترتیب در پنج روز کاری هفته دوم شهریورماه شاخص کل با رشد ۷۳۱ واحدی توانست از نیمه کانال ۸۲ هزار واحدی تا رقم ۸۳ هزار و ۲۷۲ بالا رود. همچنین در طول پنج روز کاری بورس تهران در این هفته گروه فلزات اساسی و کانه‌های فلزی توانستند در رشد شاخص‌های بورس روند مثبتی داشته باشند. در روزهایی نیز نمادهای پالایشگاهها از گروه نفت، کک و سوخت هسته‌ای توانستند تاثیر بسزایی روی دامسج بازار سهام داشته باشند، اما در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته سیمانی‌ها با رشد قابل توجهی همراه شده‌اند و سهم‌هایی در این گروه شاهد صف خرید بودند.

## فولادی‌ها، سنگ آهنی‌ها و معدنی‌ها در مسیر رشد

در هفته‌ای که گذشت به دلیل بالا رفتن قیمت‌های جهانی، صنایع فولاد، سنگ آهن و نیز معدنی‌ها در مسیر رشد قرار داشتند که این امر بی‌تاثیر بر روند بازار سهام نبود و باعث صعودی شدن شاخص کل شد. از سوی دیگر رشد حاکم در بازار سهام به واسطه بالا رفتن قیمت

## یادداشت



ولی نادی قمی  
مدیرعامل تامین سرمایه نوین

به نظر می‌رسد بخش عمده افزایش قیمت سهام در روزهای اخیر به رشد قیمت‌های جهانی مواد خام مربوط می‌شود و اصولاً اعلام کاهش نرخ سود سپرده‌ها به ۱۵ درصد، تاثیر بلندمدت بر بازار سهام داشته باشد. البته برخی کارشناسان معتقدند که از یکسو احتمال دارد بخشنامه بانک مرکزی در خصوص نرخ بهره بانکی با سرعت اجرایی نشود و از سوی دیگر بازارهای موازی غیررسمی موجب شود که نرخ سود سپرده‌ها همچنان در سطح بالا قرار داشته باشد. باید گفت که بازیگران

## دریچه

در پنج ماه نخست امسال تعداد ۵۱۳۴۵ میلیون سهم به ارزش ۱۰۱۰۸۹ میلیارد ریال از طریق معاملات الکترونیکی مبادله شده است که به ترتیب ۲۶.۷۳ و ۲۰.۷۱ درصد از کل معاملات را شامل می‌شود. به گزارش تسنیم، بیشترین ارزش معاملات این مدت میان تالارهای منطقه‌ای تهران به ترتیب تالار منطقه‌ای اصفهان با مبادله ۱۴۳۲۵۴ میلیارد ریال، تالار

با رشد نرخ ارز و افزایش قیمت‌های جهانی صورت می‌گیرد

## ادامه روند صعودی بورس با لیدری گروه‌های صادرات محور



همچنین ارزش معاملات توانست یکی از سبزیپوش‌ترین هفته‌های معاملاتی را در شهریورماه تجربه کند. در هفته معاملاتی منتهی به ۱۰ شهریورماه آیفکس با افزایش ۱۳ واحدی معادل ۱.۴ درصد روز چهارشنبه در قله تاریخی خود یعنی ارتفاع ۹۵۳ واحدی ایستاد و بازدهی خود از ابتدای سال را به نزدیکی رقم ۹ درصد رساند. در همین حال ارزش بازار فرابورس نیز با افزایش ۱.۲ درصدی روبه‌رو شد تا به این ترتیب این متغیر رشد ۲ درصدی را از ابتدای سال تجربه کند. نگاهی به آمار معاملات بازار فرابورس نشان می‌دهد در مجموع هفته، معامله‌گران یک‌هزار و ۷۲۵ میلیون ورقه بهادار را در ۱۷۴ هزار دفعه دادوستد کردند که ارزش آن ۱۱ هزار و ۲۶۱ میلیارد ریال بود. این ارقام در مقایسه با هفته پیشین از رشد بیش از ۱۰۰ درصدی حجم و ارزش و حدود ۳۰ درصدی تعداد دفعات معاملات حکایت داشت. در همین حال در بازارهای اول، دوم، پایه، حجم و ارزش و حدود ۳۰ درصدی تعداد دفعات معاملات حکایت داشت. در همین حال در بازارهای اول، دوم، پایه، حجم و ارزش و حدود ۳۰ درصدی تعداد دفعات معاملات حکایت داشت.

همچنین ارزش معاملات توانست یکی از سبزیپوش‌ترین هفته‌های معاملاتی را در شهریورماه تجربه کند. در هفته معاملاتی منتهی به ۱۰ شهریورماه آیفکس با افزایش ۱۳ واحدی معادل ۱.۴ درصد روز چهارشنبه در قله تاریخی خود یعنی ارتفاع ۹۵۳ واحدی ایستاد و بازدهی خود از ابتدای سال را به نزدیکی رقم ۹ درصد رساند. در همین حال ارزش بازار فرابورس نیز با افزایش ۱.۲ درصدی روبه‌رو شد تا به این ترتیب این متغیر رشد ۲ درصدی را از ابتدای سال تجربه کند. نگاهی به آمار معاملات بازار فرابورس نشان می‌دهد در مجموع هفته، معامله‌گران یک‌هزار و ۷۲۵ میلیون ورقه بهادار را در ۱۷۴ هزار دفعه دادوستد کردند که ارزش آن ۱۱ هزار و ۲۶۱ میلیارد ریال بود. این ارقام در مقایسه با هفته پیشین از رشد بیش از ۱۰۰ درصدی حجم و ارزش و حدود ۳۰ درصدی تعداد دفعات معاملات حکایت داشت. در همین حال در بازارهای اول، دوم، پایه، حجم و ارزش و حدود ۳۰ درصدی تعداد دفعات معاملات حکایت داشت.



## نرخ سود سپرده و رونق بلندمدت بازار سهام

اصلی در زمینه تعیین نرخ بازده بدون ریسک، بانک‌ها هستند و رفتار آنهاست که می‌تواند موجب افزایش یا کاهش نرخ بدون ریسک شود. بازار بدهی آنقدر عمیق نیست که بتواند نرخ بازده بدون ریسک اقتصاد را تحت تاثیر قرار دهد و بازیگران آن را می‌شود به راحتی کنترل کرد. در واقع بازیگران بازار بدهی بیشتر قیمت‌گیر هستند تا نرخ‌ساز و اینکه نرخ‌ها در این بازار تا چند درصد بالاتر از نرخ سود سپرده‌های بانکی باشد نیز با توجه به احتمال نکول ناشر بدهی، قابل توجه است. بنابراین نرخ سود سپرده‌ها تنها در صورتی کاهش می‌یابد که بانک‌ها در خصوص آن همکاری کنند و از طرفی در کنار کاهش نرخ سود سپرده‌ها، باید



در ۵ ماه نخست امسال صورت گرفت

## انجام ۲۶ درصد معاملات بورس به صورت الکترونیکی

منطقه‌ای کیش با مبادله ۱۳۹۰۲ میلیارد ریال، تالار منطقه‌ای مشهد با مبادله ۷۶۸۸ میلیارد ریال، تالار منطقه‌ای کرج با مبادله ۵۸۳۹ میلیارد ریال و تالار منطقه‌ای تبریز با مبادله ۴۲۹۸ میلیارد ریال به نام خود ثبت کردند. همچنین از ابتدای امسال تا پایان مردادماه تعداد ۸۷۶۲ میلیون سهم به ارزش ۱۹۵۴۶ میلیارد ریال از طریق معاملات الکترونیکی مبادله شده است که بیش از ۲۶ درصد از کل معاملات را شامل می‌شود. در این مدت تعداد ۳۰ میلیون برگه به ارزش ۳۰۵۷ میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفته است. این در حالی است که در پنج ماه نخست امسال تعداد ۳۴۶ میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۲۶۹۲۳ میلیارد ریال مورد معامله

قرار گرفت که به ترتیب با ۱۰۴ درصد و ۸۹ درصد افزایش نسبت به دوره مشابه سال ۹۵ همراه شد. در بازار اوراق تبعی نیز تعداد ۵۳۰۸ میلیون ورقه به ارزش بیش از ۴۳۳ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت و ارزش معاملات این اوراق نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب بیش از ۳۲ هزار درصد و ۹۲ هزار درصد افزایش را نشان می‌دهد.

به ترتیب ۲۴.۲۳ و ۲۱.۰۹ درصد از کل معاملات را شامل می‌شود. در بازار اوراق بدهی هم در این مدت تعداد ۳۰ میلیون برگه به ارزش ۳۰۵۷ میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفته است. این در حالی است که در پنج ماه نخست امسال تعداد ۳۴۶ میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۲۶۹۲۳ میلیارد ریال مورد معامله

## نماگر بازار سهام



### آشنایی کارگزاران با ویژگی‌های سامانه کارا

کارگاه آموزشی آشنایی درگاه الکترونیکی کارگزاران (کارا) با حضور نمایندگان شرکت‌های کارگزاری در محل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) برگزار شد. مدیر فناوری اطلاعات شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در این کارگاه آموزشی گفت: این شرکت در راستای تجمیع و تسهیل ارائه خدمات به کارگزاران، درگاه الکترونیکی کارا را راه‌اندازی کرده است تا این شرکت‌ها کلیه خدمات خود را از یک نقطه دریافت کنند. مهندس علی حسینی با بیان اینکه درگاه الکترونیکی کارا مجهز به گواهی دیجیتال بازار سرمایه است، اظهار داشت: این امر باعث می‌شود تا صحت تبادل اطلاعات میان شرکت سپرده‌گذاری و کارگزاران با اعتبار و اطمینان بیشتری انجام و برخی مکاتبات حذف شود. وی افزایش مدیریت کنترل داخلی کارگزاران، کاهش هزینه عملیاتی در کارگزاری‌ها و افزایش خدمات به سرمایه‌گذاران را از مهم‌ترین مزیت‌ها و ویژگی‌های سامانه کارا اعلام کرد. مدیر فناوری اطلاعات شرکت سپرده‌گذاری مرکزی تغییر کارگزار ناظر، ثبت درخواست صدور کد سهامدار حقوقی، ثبت وکالت‌نامه‌ها، استعلام ثبت احوال، استعلام کد سهامدار حقوقی از شناسه ملی، جمع‌آوری اطلاعات بانک سهامداران برای فرایند توزیع سود، گزارش صندوق تضمین تسویه و ارسال هشدار را از مهم‌ترین سرویس‌های درگاه الکترونیکی کارا اعلام کرد. همچنین مژگان صفری مقدم، کارشناس ارشد مدیریت فناوری اطلاعات شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در این جلسه، گزارش جامعی از نحوه به کارگیری درگاه الکترونیکی کارگزاران را برای حاضران ارائه کرد. در این کارگاه آموزشی که در محل سالن کنفرانس شرکت سپرده‌گذاری مرکزی برگزار شد، ۱۶۰ نفر، از ۱۰۶ شرکت کارگزاری حضور داشتند.

## بورس بین الملل

### معاملات آهسته و پیوسته در بازارهای آسیایی

در حالی که سرمایه‌گذاران در انتظار انتشار آمار نرخ بیکاری در آمریکا هستند، قیمت ین با روند کاهشی همراه شد و شاخص‌های آسیایی نیز معاملات آرامی را سپری کردند. معاملات در بازارهای توکیو، سئول و سیدنی با روند نوسانی همراه بود در حالی که شاخص آسیا-پاسیفیک هشتمین ماه مثبت را پشت سر گذاشت و به بیشترین میزان نسبت به یک دهه گذشته رسید. قیمت دلار با ثبات همراه شد در حالی که آمار کاهش میزان تورم و سخنان وزیر خزانه‌داری در خصوص ارزش دلار موجب امتداد روند کاهشی این ارز شد. در حالی که، وزیر خزانه‌داری آمریکا طی سخنانی اعلام داشت کاهش قیمت دلار برای تجارت در آمریکا بسیار سودمند است، این سخنان کاهش قیمت دلار در بازارهای جهانی ارز در پی داشته است. در استرالیا، قیمت اوراق قرضه دولتی این کشور با کاهش همراه شد در حالی که قیمت اوراق قرضه آمریکا نیز روند نزولی به خود گرفت. در بازارهای سهام، شاخص تاپیکس ژاپن بین روند افزایشی و کاهشی سردرگم بود در حالی که شاخص نیکی در این کشور با رشد ۰.۱ درصدی همراه شد. در ادامه، شاخص کاسیو افت ۰.۱ درصدی داشت و بورس هنگ‌کنگ با رشد ۰.۴ درصدی شاخص اصلی همراه شد. شاخص شانگهای نیز رشد ۰.۶ درصدی را از خود به جای گذاشت در حالی که شاخص آسیا-پاسیفیک ۰.۲ درصد مثبت شد، اما در بازارهای کالایی قیمت نفت تگزاس با کاهش ۰.۶ درصدی به هر بشکه ۴۶ دلار و ۹۶ سنت معامله شد. قیمت طلا نیز با کاهش ۰.۱ درصدی هر اونس یک هزار و ۳۲۰ دلار معامله شد.

## شرکت‌ها و مجامع

### انتشار عملکرد یک ماهه «سدبیر»

شرکت سرمایه‌گذاری تدبیرگران فارس و خوزستان صورت وضعیت پورتفوی یک ماهه منتهی به ۳۱ مردادماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه معادل ۱۰۲ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری تدبیرگران فارس و خوزستان با انتشار صورت وضعیت پورتفوی یک ماهه خود اعلام کرد در ابتدای دوره یک ماهه گذشته تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۰۳ میلیارد و ۷۲۶ میلیون ریال و ارزش بازار معادل ۹۹ میلیارد و ۹۹۹ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده سهام بورسی این شرکت در دوره یک ماهه یاد شده معادل ۳ میلیارد و ۲۲۲ میلیون ریال کاهش یافت و به مبلغ یکصد میلیارد و ۴۰۴ میلیون ریال رسید و ارزش بازار آن نیز با کاهش معادل ۷ میلیارد و ۴۰ میلیون ریال معادل ۹۲ میلیارد و ۹۵۹ میلیون ریال اعلام شد. گفتنی است «سدبیر» در ماه گذشته تعدادی از سهام چهار شرکت بورسی را با بهای تمام شده معادل ۳ میلیارد و ۴۸۶ میلیون ریال خریداری کرد و طی همین دوره تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده معادل ۶ میلیارد و ۸۰۸ میلیون ریال و مبلغ ۵ میلیارد و ۸۰۲ میلیون ریال واگذار و از این بابت معادل یک میلیارد و ۶ میلیون ریال زیان کسب کرد.

اخبار

مدیرعامل شرکت مخابرات ایران:

اقدامات دولت یازدهم در حوزه ارتباطات یک انقلاب بود

مدیرعامل شرکت مخابرات ایران گفت آنچه در دولت یازدهم در حوزه ارتباطات اتفاق افتاد یک انقلاب بزرگ بود. رسول سرائیان پنجشنبه شب در مراسم افتتاحیه نهمین ۹۳۳ پروژه مخابراتی استان اصفهان، گفت: آنچه در حوزه مخابرات و ارتباطات در دولت یازدهم در اختیار مردم قرار گرفت از جمله نسل سه و چهار تلفن همراه، بهروزترین فناوری ارتباطاتی جهان است.

وی ادامه داد: ما در این حوزه از کشورهای پیشرفته جهان عقب نیستیم.

به گزارش ایرنا، مدیرعامل شرکت مخابرات ایران گفت: در حوزه ارتباطات با سیم نیز باید اتفاق بزرگی رخ دهد و لذا پیگیری می‌کنیم تا ۵ یا ۱۰ سال آینده فیبر نوری جایگزین سیم‌های مسی مخابرات شود.

وی افزود: با این جایگزینی تمام خدمات مبتنی بر فیبر نوری به همه شهروندان ارائه می‌شود.

سرائیان به نقش ارتباطات در کسب‌وکار دیجیتال اشاره کرد و گفت: امروز بخشی از این خدمات در حوزه حمل‌ونقل توسط برخی شرکت‌ها در تهران ارائه شده که تحول شگرفی در حمل‌ونقل ایجاد کرده است.

وی تأکید کرد: در حوزه ارتباطات افزایش کیفیت کاهش هزینه را به همراه دارد و نقش مهمی در اشتغال‌زایی در دنیای کنونی دارد.

همچنین در این مراسم مدیرعامل شرکت مخابرات استان اصفهان گفت: مخابرات منطقه اصفهان در راستای توسعه اکوسیستم دیجیتال کشور در سه حوزه بسترسازی زیرساخت و توسعه باند پهن در حوزه تلفن همراه و فیبر نوری، تفکیک ترافیک داخلی از خارجی و توسعه زیرساخت دیتاستر اقدام به بهره‌برداری از ۶۳۳ پروژه مخابراتی با اعتبار ۲۲۱ میلیارد ریال کرده است.

مهدی حیدری‌زاده افزود: توسعه کسب‌وکار الکترونیک، ایجاد اشتغال و ثروت‌آفرینی در حوزه فناوری ارتباطات، بسترسازی برای تحقق شبکه ملی اطلاعات و دولت الکترونیک، فراهم‌سازی زیرساخت‌های شهر الکترونیک و شهرهای هوشمند، زمینه‌سازی برای ارائه سرویس‌های جدید مبتنی بر باند پهن، افزایش سرعت دسترسی به اینترنت، کاهش هزینه اینترنت خانوار، اشتراک منابع بین سازمان‌ها و کاهش هزینه‌های دستگاه‌های اجرایی استان از دستاوردهای این پروژه‌ها است.

اپل رسماً تایید کرد

منتظر معرفی آیفون ۸ در تاریخ ۱۲ سپتامبر باشید

دیگر می‌توان با خیال راحت تاریخ ۱۲ سپتامبر را روی تقویم‌های خود به‌عنوان روزی که اپل از محصولات خود رونمایی خواهد کرد، علامت بزیم. طبق انتظارات، اپل از سه آیفون جدید، دو به‌روزسانی برای آیفون ۷ و ۷ پلاس، به همراه یک آیفون پیشرفته با صفحه‌نمایش بدون حاشیه و اولد و همچنین ویژگی‌های خیره‌کننده دیگری مانند تشخیص سه‌بعدی چهره، رونمایی می‌کند. از دیگر محصولات می‌توان به اپل‌واچ جدید، که احتمالاً سری سوم آن باشد، اشاره کرد که با یک چیپ LTE جدید معرفی می‌شود و به هرچه بیشتر مستقل شدن آن از آیفون کمک می‌کند. این مراسم نخستین مراسمی خواهد بود که در تماشایخانه جدید استیو جابز در محوطه تازه‌تاسیس Spaceship و در داخل کوپرتینو انجام می‌گیرد. اپل در دعوتنامه رسمی خود اشاره کرده است که «ما را در مکان جدیدمان ملاقات کنید.» طبق برنامه‌ریزی‌ها، این مراسم از ساعت ۱۰ شب به وقت محلی، شروع می‌شود و می‌توان انتظار داشت که محصولات جدید شرکت در تاریخ ۲۲ سپتامبر در فروشگاه‌ها عرضه شود. گوشی هوشمند جدید اپل که به مناسبت دهمین سال تولید آیفون عرضه می‌شود، دارای صفحه نمایش بدون حاشیه، سیستم تشخیص چهره کاربر، پردازشگر A11 اپل، یک باتری به شکل L که عمر و توان بیشتری نسبت به باتری‌های موجود دارد و همچنین امکاناتی برای واقعیت مجازی خواهد بود. این محصول در نسخه‌های ۶۴، ۲۵۶ و ۵۱۲ گیگابایتی عرضه می‌شود و تخمین زده می‌شود که بین ۱۰۰۰ تا ۱۴۰۰ دلار قیمت‌گذاری شود.

سامسونگ گلکسی J5، پریم با اندروید نوفا تایید به وای‌فای در یافت کرد

عرضه گوشی سامسونگ گلکسی J5 Prime به سپتامبر سال گذشته بازمی‌گردد. این گوشی با اندروید مارشمالو به بازار عرضه شد، اما از اخبار منتشرشده این‌گونه شنیده می‌شود که قرار است آپدیت اندروید نوفا روی این محصول قرار گیرد. این گوشی با اندروید ۷.۰ یا همان نوفا تایید به وای‌فای دریافت کرد.

نه همه محصولات اما تعدادی از مدل‌های این گوشی توسط WiFi Alliance حذف شده‌اند.

معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان انرژی اتمی گفت: در عرصه پیگیری و تولید علم نانو پیش‌ساز بوده‌ایم، اما در کاربرد آن کمی عقب هستیم و باید از آن بیشتر استفاده کنیم.

به گزارش ایرنا، علی‌اکبر صالحی روز پنجشنبه در جریان سفر به استان قزوین در بازدید از خانه شهید سرلشگر خلبان عباس بابایی در جمع دختران دانش‌آموز المپیادی افزود: باید با توجه بیشتر به استفاده از علوم نانو، دستاوردهای این بخش را به حوزه صنعت تزریق کنیم.

وی در ادامه به تنگناهای مالی دولت برای تقویت پژوهشگاه‌ها اشاره کرد و گفت: دولت با مشکلات مالی بسیار زیادی مواجه است، ولی امیدواریم در بودجه سال آینده برای احداث یک پژوهشگاه نانو مجهز و پیشرفته در کشور اقدام شود.

صالحی افزود: اکنون رقم تراکنش‌های شرکت‌های دانش‌بنیان کشور به ۴۰۰ هزار میلیارد ریال رسیده که رقم بسیار بالایی است، درحالی‌که در آغاز دولت یازدهم این عدد اصلاً قابل توجه نبود که نشان می‌دهد اگر در علم و

فناوری سرمایه‌گذاری کنیم بسیار مفید خواهد بود. وی با بیان اینکه کشورمان دانشمندی چون مریم میرزاخانی نابغه ریاضی جهان را داشته است، افزود: وی جایزه فیلدز را که از نوبل بالاتر است به‌عنوان تنها زن در جهان کسب کرد و شما دانش‌آموزان نیز در صورت تلاش و پشتکار می‌توانید به این مرحله بالای علمی دست یابید. وی با بیان اینکه انیشتن فرضیه نسبیت را در جهان با الهام الهی مطرح ساخت، افزود: شما نیز باید با توکل بر خدا و طلب مساعدت از درگاه الهی برای موفقیت در حوزه علم و دانش تلاش کنید.

پیش‌ساز در تولید فناوری‌های نانو و عقب ماندگی در استفاده از آن



رئیس سازمان انرژی اتمی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: ملت ریشه دار ایران خود را در جهان نشان داده است و برای سخن گفتن در باب ملت ایران نیازی به سخنان غلوآمیز نیست. وی ادامه داد: در کدام ملت اندیشه‌پورانی همچون سعدی، حافظ، مولوی و ابن سینا سراغ دارید که زمانی پیشقراول علم و دانش در ایران و جهان بودند؟

معاون رئیس‌جمهوری افزود: کتاب‌های ابن‌سینا برای سالیان سال در جهان تدریس می‌شد و خواجه نصیرالدین طوسی نخستین رصدخانه

و هنوز تا رسیدن به نقطه مطلوب فاصله زیادی داریم. معاون رئیس‌جمهوری با بیان اینکه با وجود جنگ تحمیلی، تحریم‌ها و فشارهای اقتصادی کارهای بسیاری در کشور انجام شده است، افزود: گاهی خداوند مقدر کرده است که سختی‌های بسیاری برای مردم پیش آید تا حقیقت زندگی و راه زندگی درست برای آنها روشن شود. رئیس سازمان انرژی اتمی بابیان اینکه در فشار و تحریم‌ها با ایجاد چشمه‌های علم و فناوری به خودتکایی رسیدیم، ادامه داد: در صنعت و اقتصاد نسبت به جهان عقب‌تر هستیم، ولی در تولید علم و فناوری از بسیاری کشورها جلوتر هستیم و نباید فراموش کنیم که میان فناوری و صنعت تفاوت وجود دارد. وی ادامه داد: ما اکنون چشمه‌های نانو تکنولوژی، سلول‌های بنیادی، فناوری هسته‌ای، علوم شناختی، شناخت جزییات معجزه‌آسای مغز، پرتاب ماهواره و ساخت موشک را شروع کرده‌ایم و باید اذعان کرد راه را پیدا کرده و مقصد و هدف را شناخته‌ایم.

صالحی خاطرنشان کرد: شجاعت داریم که مشکلات خود را اصلاح کنیم و ایمان داریم که این انقلاب آینده درخشانی داشته و خوش به حال شما جوانان که آینده انقلاب را تجربه خواهید کرد. وی با اشاره به رشد زیرساخت‌های کشور در کنار توسعه علمی میهن اسلامی در سال‌های پس از انقلاب، در پایان گفت: به‌عنوان نمونه ۵۵هزار مگاوات برق در کشور تولید می‌شود و حدود ۲۷۰هزار کیلومتر لوله‌کشی گاز در این مملکت کارگذاری شده است که باید شکر گزار همه این امکانات باشیم که با وجود تمامی دشمنی‌ها و تحریم‌ها به دست آمده‌اند.

دنیای ما در مراغه بنیانگذاری کرد که نشان می‌دهد علم و تمدن این ملت ریشه در تاریخ دارند. صالحی با اشاره به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته برای رشد علم نانو در کشور افزود: ما یک ستون دیگری در سازمان انرژی اتمی ایجاد و همایش علمی ریسو فناوری کوانتومی را برگزار کردیم چرا که علم نانو و ریسو فناوری کوانتومی به هم تنیده هستند.

وی ادامه داد: این مهم نشان می‌دهد که مشکلات اقتصادی و اجتماعی مانع پیشرفت ایران نشده‌اند و البته هیچکس ادعا نمی‌کند که به قله آمل رسیده‌ایم

اعتماد به خریدهای اینترنتی چگونه به وجود آمد؟

او با اشاره به وضعیت قانون‌گذاری در حوزه تجارت الکترونیک در این باره اظهار کرد: با توجه به اینکه اکثر کسب‌وکارهای نوپا در مراحل شکل‌گیری و زایش خود نیازمند توجه بخش دولتی هستند، در اکثر کشورهای پیشرو با وضع قوانین تسهیلگر به کمک این نوع از کسب‌وکارها می‌آیند، ولی متأسفانه در کشور ما با وضع قوانین سختگیرانه و مانع‌تراشی برخی از تشکّل‌ها به روند رشد این اکوسیستم کارآفرینی لطمه وارد می‌کنند که این نه‌تنها جوانان را با معضل بیکاری روبه‌رو می‌کند بلکه بسیاری از افراد را به جای ایده‌پردازی به سمت بازارهای کاذب هدایت می‌کند.

ارژنگ افزود: البته این را نباید از یاد ببریم که در برخی از نهادهای کمک‌های بسیار خوبی در حوزه حمایت و تسهیلگری انجام شده است که جای تشکر دارد. شکل‌گیری شتاب‌دهنده‌ها و همچنین مراکز حمایتی که توسط معاونت فناوری ریاست جمهوری حمایت می‌شوند، می‌تواند به‌عنوان نقطه قوت این اکوسیستم تلقی شود ولی مانند هر مقوله دیگری چنانچه کارکرد این واحدهای شتاب‌دهنده از وظیفه خود که حمایتگری از کسب‌وکارهای نوپاست، به سمت دیدگاه‌های تجاری صرف پیش رود، می‌تواند آسیب‌زننده باشد.

می‌دهند، مورد توجه بسیاری از افراد قرار گرفته و معمولاً نخستین جایی که برای بررسی یک کالا از سوی مشتریان انتخاب می‌شود، اینترنت است. این کارشناس با اشاره به روی آوردن بسیاری از تجارتهای مختلف به بستر اینترنت در چند سال اخیر بیان کرد: حجم وسیعی از تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالاها و خدمات و همچنین مشتاقان کارآفرینی به راه‌اندازی کسب‌وکارهای اینترنتی سوق داده شده‌اند که در این مسیر نیز به دلیل عدم شناخت و تفکیک بازار سنتی از فضای بازار مدرن بسیاری از این نوع کسب‌وکارها به شکست منتهی شده است.

وی با بیان اینکه آمارها از این حکایت دارند که تنها به دلیل نبود اطلاعات و عدم آگاهی از شرایط این بازار از هر ۱۰ کسب‌وکار آنلاین راه‌اندازی شده پس از ۶ تا ۷ کسب‌وکار متوقف می‌شوند، اظهار کرد: در این شرایط لزوم توجه به آموزش و نحوه راه‌اندازی این کسب‌وکارها بیش از پیش ضروری به نظر می‌رسد؛ کاری که مجموعه رسانه تجارت الکترونیک ایران حدود شش سال است که به‌صورت اختصاصی از طریق آموزش برای علاقه‌مندان به ورود به این حوزه انجام داده و به آسیب‌شناسی کسب‌وکارهای اینترنتی موجود می‌پردازد.

گزارش

حضور موفق همراه اول در بیستمین کنفرانس بین‌المللی QMOD

بیستمین دوره از کنفرانس QMOD (مدیریت کیفیت برای توسعه سازمانی) با حضور موفق همراه اول و با شعار «چالش‌ها و فرصت‌های کیفیت محصول در چهارمین انقلاب صنعتی» از پنجم تا هفتم آگوست (۱۴ تا ۱۶ مرداد) در دانمارک برگزار شد. به گزارش ایرنا، کنفرانس QMOD یکی از بزرگ‌ترین کنفرانس‌های علمی و تحقیقاتی در سطح جهانی است که هر سال در زمینه کیفیت، خدمات، توسعه سازمانی و مدیریت امور مربوط به آنها، با همکاری دو دانشگاه معتبر سوئدی (لوند و لیوشوپینگ) و انتشارات Taylor & Francis برگزار می‌شود.

هدف از برگزاری QMOD این است که کشورهای مختلف با به اشتراک‌گذاری تجارب و نتایج تحقیقات خود، تصویر درستی از واقعیات کسب‌وکاری و سازمانی ارائه کنند و از طریق آن بتوانند چالش‌هایی که فضای کسب‌وکاری و بسیاری از تئوری‌های مدرن مدیریتی با آن مواجه هستند از میان بردارند و آنها را تبدیل به فرصت کنند.

چالش‌هایی همچون رقابت تنگاتنگ، اهمیت فزاینده دارایی‌های غیرملموس، تنوع فرهنگی و قومیتی، تمرکز بر کیفیت زندگی، آشنایی با محیط سازمانی، میزان پایداری محیط، مسئولیت اجتماعی مشارکتی و مدیریت ریسک. سالانه نزدیک به ۱۵۰ کشور از نقاط مختلف دنیا در این کنفرانس شرکت می‌کنند تا آخرین دستاوردهای خود را در زمینه‌های مختلف مدیریتی در سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ دنیا از فرهنگ سازمانی کیفیت و نوآوری گرفته تا کیفیت در تحصیلات عالی، زندگی شغلی و سلامت ارائه کنند. با توجه به اینکه مقالات برگزیده این کنفرانس در چند مجله معتبر آی‌اس‌آی و نمایه سلامت کنفرانس منتشر می‌شود، این کنفرانس یکی از معتبرترین کنفرانس‌ها در حوزه مدیریت کیفیت محسوب می‌شود. از زمان برگزاری نخستین دوره این کنفرانس یعنی از سال ۱۹۹۷ تاکنون، کشورهای مختلف نظیر چین، اسلوانی، فرانسه، کره جنوبی، آلمان، انگلستان، ایتالیا، اسپانیا و... میزبانی کنفرانس مدیریت کیفیت برای توسعه سازمانی را برعهده داشته‌اند. امسال نیز کشور دانمارک در شهر «لسینور» در نزدیکی «کپنهاگ» میزبان این کنفرانس بود.

کیفیت از زبان همراه اول

یکی از نکات قابل توجه در بیستمین دوره از این کنفرانس، حضور موفق همراه اول بود. در تاریخ ۱۹ساله برگزاری این کنفرانس، تعداد مقالات پذیرفته شده ایرانی در مجموع سه مقاله بود، اما امسال، برای نخستین بار پنج مقاله ایرانی پذیرفته و ارائه شد. نویسندگان این مقالات که همه از کارکنان شرکت همراه اول (دانشجویان دوره MBA دانشگاه لیکشوپینگ سوئد) بودند، توانستند در سومین روز از این رویداد که به‌طور ویژه تحت عنوان روز RCI برنامه‌ریزی شده بود، مقالات خود را ارائه کنند. «محسن بهداری» مدیرکل محصولات و خدمات همراه اول درباره روند حضور این مجموعه در کنفرانس QMOD می‌گوید: «همراه اول در راستای تربیت نیروی انسانی خود در سطح جهانی، اقدام به تعریف و اجرای پروژه‌هایی تحت عنوان MLDLP (MCI Leadership development program) کرد. در این پروژه، آزمون‌هایی از مدیران متقاضی همراه اول گرفته شد که نمرات برگزیده در دانشگاه لیکشوپینگ سوئد - مبدع و پیشرو در ارائه روش تدریس PBL (Problem Base Learning) در جهان - مشغول تحصیل هستند.»

بهداری افزود: مدیران همراه اول پس از گذراندن دروس تخصصی در رشته MBA، با استفاده از تجربیات علمی خود در زمینه تکامل اقدام به تدوین و ارسال مقالات خود به کنفرانس QMOD کردند. به گفته مدیرکل محصولات و خدمات همراه اول، این شرکت با هدف حضور و مشارکت مدیران این مجموعه در سمینارهای تخصصی برای کسب دانش و بهبود کیفیت محصولات، توسعه بین‌المللی دانش تئوری حوزه تکامل با تمرکز بر اپراتورهای موبایل، ارائه آکادمیک تجربه‌های همراه اول، شناساندن همراه اول به‌عنوان بزرگ‌ترین اپراتور خاورمیانه به نخبگان علمی جهان و دعوت از آنها برای مشارکت در بهبود کیفیت تکلام، در این کنفرانس شرکت کرده است. بهداری در ادامه با اشاره به عناوین مقالات ایرانی ارائه شده در بیستمین دوره از کنفرانس مدیریت کیفیت برای توسعه سازمانی گفت: پنج موضوع درباره بهبود کیفیت خدمات از سوی همراه اول در این کنفرانس ارائه شد که مورد توجه حاضرین قرار گرفت.

این موارد شامل «خود ارزیابی شرکت براساس مدل ساده‌سازی شده تعالی سازمانی (EFQM) مطالعه موردی شرکت جیرینگ، ارزیابی نیروی انسانی در مدیریت کیفیت، در جست‌وجوی خلأ کیفیت خدمات در بخش تکلام، ارزیابی کیفیت روند مدیریت استراتژیک با استفاده از مدل تعالی ۴پی (4P) و شناسایی نقاط قابل بهبود کیفیت خدمات آموزشی اداره کل آموزش همراه اول با استفاده از مدل Servqual بود.

تازه‌های فناوری



سونی واکنم NW-ZX300 را در IFA معرفی کرد.

کاهش ۲۰ درصدی قیمت سوخت CNG نسبت به بنزین در ۶ ماهه دوم سال جاری



رئیس هیأت‌مدیره انجمن صنفی CNG کشور، افزایش مصرف CNG را منوط به کاهش قیمت آن عنوان کرد و افزود: البته این مسئله در دستور کار انجمن صنفی CNG کشور قرار گرفته است و پیشنهاد آن به وزارت نفت و سازمان برنامه و بودجه داده شده و امید می‌رود ظرف شش ماهه دوم سال جاری شاهد کاهش ۲۰ تا ۲۵ درصد قیمت CNG نسبت به بنزین باشیم. دادرس با اشاره به اینکه آغاز طرح دو منظوره جایگاه‌های سوخت که از سال ۸۴ آغاز شده از اهرم‌های کمک‌کننده در توسعه ناوگان حمل‌ونقل CNG بوده است، خاطر نشان کرد: از روز پنجشنبه شاهد اجرای طرح الزام معاینه فنی برای خودروهای سوخت CNG هستیم که در این طرح رانندگان باید در کنار معاینه فنی اولیه خود یک معاینه فنی دیگر که در آن تست مخزن گاز خودروها انجام می‌شود را دارا باشند. وی افزود: اجرای این طرح به افزایش ضریب ایمنی خودرو کمک می‌کند و باعث ارتقای کیفیت خودروهای گازسوز می‌شود. وی با بیان اینکه آغاز این طرح با تأخیر بوده است، افزود: باید اجرای این طرح هر چه سریع‌تر برای همه شهرها اجرایی شود. این تحلیلگر اقتصاد و انرژی افزود: برای شروع اولیه حداقل استاندارد و اقدامات و ملاحظات ایمنی در طرح مذکور در نظر گرفته شده است و با توجه به رد شدن سه برابری خودروها از این معاینات امید می‌رود شاهد کاهش مصرف این سوخت در کشور باشیم. دادرس همچنین بهترین راه گذر از تنگناهای موجود در حوزه تولید داخلی خودروهای دوگانه‌سوز را افزایش تولید این خودروها در کارخانه‌ها عنوان کرد و تأکید کرد: استانداردهای لازم در این خودروها باید در کارخانه‌ها توسعه پیدا کرده و اجرایی شود.

رئیس سابق انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو با بیان اینکه بسیاری از قطعه‌سازان از قرارداد با خودروسازان خارجی بی‌خبرند و دسترسی به مشارکت‌های جدید ندارند، گفت: وزارت صنعت با تشکیل سازمان خودرویی این صنعت را ساماندهی کند.

گل‌وردی گلستانی با اشاره به انعقاد قرارداد با برخی قطعه‌سازان ایرانی برای تولید قطعات خودروهای خارجی تولیدی در کشور، اظهار داشت: تعدادی از شرکت‌های قطعه‌ساز در این زمینه نقش دارند، اما بخش عظیمی از قطعه‌سازان نیز از این قراردادها بی‌خبرند و دسترسی به مشارکت‌های جدید ندارند. در این شرایط اگر انحصار ایجاد شود، سود کار نصیب عده‌ای مشخص خواهد شد و همه قطعه‌سازان توانمند بهره‌مند نمی‌شوند.

وی ادامه داد: اگر قطعه‌سازان توسط وزارت صنعت جدی گرفته نشوند و در بحث قرارداد با خودروسازان خارجی در حاشیه قرار داشته باشند، تبعات خوبی برای صنعت کشور نخواهد داشت.

گلستانی تأکید کرد: بدون تقسیم کار بین قطعه‌سازان و در صورت ناپدید شدن آنها، سهم تولید داخل در قراردادهای جدید خودرویی محقق نخواهد شد و قطعه‌سازان نیز از تکنولوژی روز دنیا برخوردار نمی‌شوند.

## بی‌خبری قطعه‌سازان از قراردادهای خارجی خودروسازان



**خودروسازان فرانسوی در کمین واردات قطعات**  
وی با بیان اینکه خودروسازان فرانسوی افراد زرنگی هستند، گفت: اگر ما توانمندی مناسبی در تولید قطعات با کیفیت از خود نشان ندهیم، خودروسازان فرانسوی به دنبال واردات می‌روند و سهم قطعه‌سازان ایرانی در تولیدات جدید ناچیز خواهد بود.

به گفته رئیس سابق انجمن قطعه‌سازان، برخی قطعه‌سازان که قدرت بیشتری دارند برای انعقاد قرارداد با شرکت‌های خارجی دعوت می‌شوند، اما قطعه‌سازانی که دسترسی ندارند، در جا می‌زنند. وی با بیان اینکه انحصارطلبی تبعات تاسف‌باری به همراه دارد، گفت: متولی بخش صنعت باید برنامه‌ریزی دقیقی

قطعه‌سازان صورت گیرد. به این ترتیب هر قطعه‌ساز که دارای تخصص مشخصی است سهمی در صنعت و تولید مشترک خواهد داشت.

وی ادامه داد: در حال حاضر هر قطعه‌سازی که دستش برسد، قرارداد می‌بندد در حالی که بهره‌وری تولید و قرارداد مهم است. رئیس سابق انجمن قطعه‌سازان با انتقاد از محرمانه اعلام شدن قرارداد خودروسازان ایرانی با خودروسازان خارجی، گفت: در شرایطی که قطعه‌سازان سهم ۸۰ درصدی در تولید خودروهای مشترک دارند، باید اطلاعاتی دقیق به آنها صورت گیرد تا برای تولید قطعات با استاندارد مشخص اقدام کنند. وی تصریح کرد: خودروسازان باید جزئیات قراردادهای منعقد شده با شرکت‌های خارجی را در اختیار قطعه‌سازان قرار دهند تا برای تولید قطعات برنامه‌ریزی شود. وی این سوال را مطرح کرد که چرا خودروسازان ایرانی بعد از ۴۰ سال همچنان خودروهای فرانسوی و چینی را مونتاژ می‌کنند ولی چین با سابقه ۱۰ تا ۱۵ ساله دارای ۱۲۰ شرکت خودروسازی است که با کیفیت مناسبی خودرو تولید می‌کنند؟

گلستانی اظهار داشت: وضعیت صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی طوری است که در حال از دست دادن مغزهای متفکر در این صنعت هستیم، امیدواریم وزیر جدید صنعت فکری در این مورد کند.

مقصران جهش واردات خودروهای خارجی

براساس آمار گمرک ایران، «واردات خودروهای خارجی» در سال ۹۶ با افزایش شدید همراه بود. بنابر آمار اعلام شده از سوی گمرک ایران، در پنج ماه منتهی به مرداد سال جاری بیش از ۲۸ هزار دستگاه خودرو از گمرکات کشور ترخیص شده که ارزش آنها بیش از یک میلیارد و ۴۲ میلیون دلار است؛ این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته ۲۶ هزار و ۵۰۰ دستگاه خودرو به ارزش ۷۰۰ میلیون دلار وارد شده بود. از سوی دیگر میانگین ارزش وارداتی هر خودرو، در زمان مورد بررسی برابر با ۳۴ هزار دلار بوده که این موضوع نشان می‌دهد میانگین ارزش وارداتی هر خودرو نیز افزایش پیدا کرده است. البته فعالان اقتصادی «بسته شدن سایت ثبت سفارش خودرو، افزایش نرخ ارز و سیاست دولت در حذف واردکنندگان غیرنماینده از بازار» را از دلایل اصلی افزایش قیمت خودروهای خارجی در بازار عنوان کردند. از آن سو، رشد شدید واردات خودرو در سه ماهه نخست سال ۹۶ موجب شد تا 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. در مقابل برخی از فعالان اقتصادی نسبت به این اقدام هشدار داده و این عمل را از مصادیق برهم زدن نظم بازار و دخالت ناگهانی و بدون برنامه دولت در روند کاری بخش خصوصی ارزیابی کردند.

به گفته آنها، تغییرات بدون برنامه قبلی در روندهای اقتصادی موجب سلب اطمینان از بخش خصوصی برای انجام تصمیم‌گیری‌های بلندمدت می‌شود، اما رئیس سازمان توسعه تجارت در پاسخ به بسته بودن سایت ثبت سفارش خودروهای خارجی بر این باور است که واردات خودرو باید حساب شده باشد و نمی‌تواند یله و رها باشد که افراد هر چه خواستند خودرو وارد کشور کنند. در چنین شرایطی باید منتظر واکنش محمد شریعتمداری وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت در این زمینه باشیم که با جدیدترین اقدام واردکنندگان خودرو مبنی بر شکایت از سازمان توسعه تجارت چه خواهد کرد و آیا این تهدیدات باعث می‌شود این وزارتخانه از طرح ساماندهی واردات خودرو عقب‌نشینی کند یا خیر.

با اجرای پروژه‌های متعدد کیفیت محقق شده است

## افزایش ستاره‌های کیفی محصولات ایران خودرو

افزایش کیفیت محصولات تولیدی از طریق بهبود مستمر در فرآیندها و زنجیره تامین و تولید، رکن اصلی فعالیت در ایران خودرو به شمار می‌رود. به ویژه در سال‌های اخیر با عبور از موضوع تیراژ تولید و دستیابی به سطح تولید یکپوخت و اقتصادی، ارتقای فعالیت‌های ایران خودرو بوده است.

مقوله کیفیت در کلیه فرآیندها از تامین و تولید تا خدمات پس از فروش گروه صنعتی ایران خودرو سرفصل فعالیت‌ها قرار گرفته و نتایج ارزیابی‌هایی که از سوی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران منتشر می‌شود نیز مویذ این امر است. در روش جدید ارزشیابی کیفی خودروهای تولید داخل که از دی ماه سال ۱۳۹۴ با مصوبه وزارت صنعت، معدن و تجارت و توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد به اجرا گذاشته شده، دیدگاه‌ها و نظرات مشتریان با شاخص‌های سختگیرانه‌ای به کار گرفته می‌شود.

در این روش، خودروها در دو مرحله استاتیک و دینامیک مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. در مرحله استاتیک، خودرو از نظر پارامترهای ظاهری، درز و فواصل بدنه، هم‌سطحی قطعات و رنگ مورد ارزشیابی قرار می‌گیرند و در مرحله دینامیک، عملکرد کلی سیستم‌های خودرو مانند عملکرد موتور، تعلیق و ترمز، فرمان، سیستم‌های الکترونیکی خودرو و... مورد ارزشیابی قرار می‌گیرند. در این روش، تمرکز اصلی بر ایرادات ایمنی و عملکردی خودروها با محور قرار دادن نظرات مشتریان است به نحوی که در صورت بروز ایرادات ایمنی یا عملکردی بارز، خط تولید خودروساز متوقف و از تحویل این خودروها به مشتری جلوگیری به عمل می‌آید. در صورت بروز ایرادات مهم و عملکردی، ایرادات با نمره و وزن بالایی در ارزیابی‌ها لحاظ می‌شود. نمرات نهایی و سطح کیفی هر خودرو با نشان ستاره در گزارش‌های شرکت بازرسی لحاظ می‌شود. روش نوین ارزیابی شرکت بازرسی مطابق با استانداردهای و رویه‌های جهانی است.

افزایش ستاره در محصولات ایران خودرو اجرای پروژه‌های ارتقای کیفیت در بخش‌های مختلف ایران خودرو، در چندماه اخیر به ثمر نشسته و منجر به افزایش ستاره‌های کیفی محصولات ایران

سورن دو ستاره شد در فروردین ماه سال جاری سمند سورن ایران خودرو توانست از یک ستاره عبور کرده و دو ستاره کیفیت را از آن خود کند. در سال ۹۶ پروژه‌های بهبود کیفی در ایران خودرو در حال به بار نشستن است و در دو ماه ابتدایی امسال محصولات ایران خودرو توانستند دو ستاره به سید ستاره‌های کیفیت خود بیفزایند.



**سوزوکی گراند ویتارا ۴ ستاره شد**  
ایران خودرو خراسان از سایت‌های تولیدی گروه صنعتی ایران خودرو محسوب می‌شود. این سایت که تولید محصولات سوزوکی گراندویتارا، هایما و ۴۰۵ را برعهده دارد برنامه‌های متنوع و پروژه‌های کیفی متعددی را برای بهبود محصول به اجرا گذاشته است. در دی ماه سال گذشته محصول سوزوکی گراندویتارا توانست از سطح سه ستاره به چهار ستاره کیفی ارتقا یابد. این خودرو، توانست با اجرای

خودرو شده است. تندر ۹۰ و محصول رانا در سال گذشته سه ستاره کیفیت را به دست آورده‌اند. محصول پرتوفدار و جوان‌پسند ایران خودرو یعنی پژو ۲۰۶ هج یک در مهرماه سال گذشته ۲ ستاره کیفیت داشت که توانست در آبان ماه این سال تعداد ستاره‌های خود را به ۳ ستاره افزایش دهد. ۲۰۶ صندوقدار نیز در شهریورماه ۹۵ توانست تعداد ستاره‌های خود را از ۲ به ۳ ستاره ارتقا دهد.

همچنین وانت تندر ایران خودرو در سال گذشته با کسب سه ستاره کیفیت توانست صدرنشین جدول سطوح کیفی وانت‌های تولید داخل شود. دنا نیز از دیگر محصولات ایران خودرو در سال ۹۵ دو ستاره شد.

**تندر اتوماتیک ایران خودرو هم به جمع ۴ ستاره‌ها پیوست**

در اردیبهشت ماه سال جاری گزارش منتشر شده از سوی شرکت بازرسی استاندارد ایران مبین افزایش ستاره‌های تندر اتوماتیک ایران خودرو بود. در این گزارش تندر اتوماتیک ایران خودرو از سطح کیفی ۳ ستاره به ۴ ستاره ارتقا یافته است. همچنین در همین ماه، گروه صنعتی ایران خودرو در

ارزشیابی شرکت رنو، موسوم به آدیت جامع ۰۰۶۱۱ در بین کارخانه‌های تولیدکننده محصولات رنو در منطقه، موفق به کسب نشان برتر و درخشان سبز شد. این موضوع نشان‌دهنده اهتمام ایران خودرو در کسب بالاترین عناوین از سوی سازمان‌های ارزیابی‌کننده است. در این میان شرکت ایران خودرو با ارائه طرح فیس لیفت تندر، موسوم به تندرپلاس، روکردی مستمر و همه‌جانبه‌ای را در استمرار مسیر ارتقای کیفیت محصولات رنو تولیدی خود در پیش گرفته است.

برنامه‌های بهبود متعدد در فرآیند تولید جایگاه کیفی خود را در میان محصولات هم کلاس ارتقا دهد. پیگیری مستمر ایرادات مرتبط با قطعات و مجموعه‌ها از سازندگان، برنامه‌ریزی و اجرای مستمر ممیزی مطابق با الزامات تعریف شده و پیگیری اقدامات اصلاحی را از جمله دلایل ارتقای کیفی محصولات ایران خودرو خراسان بوده است.

پایش وضعیت آلاینده‌ی و تطابق تولید محصولات با همکاری سازمان ملی استاندارد و سازمان حفاظت از محیط زیست، بازنگری و تثبیت ابزارهای سیستم تولید و کیفیت در سالن‌های بدنه، رنگ و مونتاژ شامل آموزش به کارکنان، بازنگری و به روزآوری ابزارهای سیستم و همکاری در طرح‌ریزی فرآیندهای کیفی مربوط به پروژه ERP/SAP را از دیگر اقدامات انجام شده در واحد کیفیت سایت خراسان است.

**نقشه راه کیفی ایران خودرو**

براساس نقشه راه ترسیم شده برای ارتقای سطح کیفی محصولات تولیدی ایران خودرو، همه محصولات این شرکت دارای برنامه مشخصی برای کسب ستاره‌های کیفی هستند.

همانطور که اشاره شد، پروژه‌های بهبود کیفیت در زنجیره تولید ایران خودرو از تامین تا خدمات پس از فروش به اجرا گذاشته شده است، نتایج ارزیابی‌ها نیز حکایت از بهبود در آن دارد. کلیه محصولات ایران خودرو در سال گذشته در شاخص IQS (تعداد ایراد اعلام شده از سوی مشتریان در ۱۰۰ دستگاه خودروی تحویل شده) نیز بهبود ۸ تا ۲۶ درصدی را تجربه کردند. همچنین در سه حوزه محصول، فروش و خدمات پس از فروش علاوه بر حفظ سطح کیفی از سال ۹۴، افزایش ۲ درصدی در میزان رضایت از

کیفیت محصولات و افزایش ۵ درصدی بهبود در حوزه فروش و خدمات پس از فروش حاصل شده است.

کسب نتایج و ارتقای سطح کیفی محصولات مرهون اقدامات مشترک و نظام یافته کلیه واحدهای سازمانی ایران خودرو است. واحدهای زنجیره ارزش گروه صنعتی ایران خودرو از حوزه تامین تا خدمات پس از فروش به‌طور یکپارچه و هماهنگ، پروژه‌های بهبود کیفیت را در راستای کیفی سازی محصولات و ارتقای سطح رضایت مندی مشتریان، با تمرکز بر نظر مشتریان در سرلوحه اقدامات خود قرار داده‌اند.

**برنامه‌های سال ۹۶ برای افزایش ستاره‌های کیفی**

ارتقای کیفیت در تمام بخش‌های زنجیره ارزش تولید ایران خودرو در اولویت قرار دارد. برای سال ۹۶ نیز برنامه‌های متنوعی پیش‌بینی شده که با اجرای آن ستاره‌های کیفیت محصولات افزایش خواهد یافت. ارتقای سطح کیفی محصولات تولیدی، سیستم‌ها، پروژه‌های انواع موتور و پروژه‌های زیرساختاری از جمله برنامه‌های سال جاری است.

اجرای سیستم‌های تولید و کیفیت در تمامی فرآیندها با رویکرد اثر بخشی شامل مدیریت دیداری، ماتریس تضمین کیفیت، جلسات مدیریت بر نتایج کیفی نیز از دیگر اولویت‌های ترسیم شده برای تحقق در سال جاری است.

مهار نوسانات کیفی در شاخص کیفیت، کاهش ایرادات موتوری از نظر مشتریان، کاهش شکایت رنگ با منشا فرآیند، بهبود کیفیت دوام قطعات برمیانی شاخص‌های CSI دوام و C۱۰۰ شش ماهه از دیگر پروژه‌های تدوین شده است.

بهبود کیفیت قطعات و مجموعه‌های خاص مانند گیربکس، صندلی، چراغ‌ها، سیستم تعلیق و جلوبندی، کاهش هزینه‌های کیفی خدمات پس از فروش مرتبط با قطعه و انتقال آن به سازندگان قطعات، اجرای سیستم کنترل Tower Control، بازنگری انبار داغی قطعات و تبدیل به آزمایشگاه برای قطعات خاص، بازنگری استاندارد آدیت محصول بر مبنای نظرات مشتریان و استقرار فرآیند آدیت یا میزان فرسودگی خودرو بعد از مدت مشخص نیز در برنامه‌های بهبود برای سال ۹۶ تبیین شده است.



گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

## ۱۰ منبع مالی مناسب برای استارت‌آپ‌ها

اگر واقع‌بین باشیم باید بگویم هیچ سرمایه‌گذاری تنها به واسطه یک ایده تجاری جدید و حتی جذاب حاضر نیست سرمایه خود را به خطر انداخته و شما را خوشود سازد.
به گزارش شبکه زمانی که تصمیم می‌گیرد یک استارت‌آپ را راهاندازی کند و به سراغ سرمایه‌گذاران حرفه‌ای می‌رود آنها در ابتدا تمایل دارند درباره ساقطه کاری و تجربیات قبلی شما گفتگو اما فراموش کنند. همچنین تمایل دارند در مقابل سرمایه‌ای که در اختیار شما قرار می‌دهند بخشی از کسب‌وکار شما به نام آنها باشد و همچنین کنترل مستقیمی بر سرمایه‌گذاری خود داشته باشند. همین موضوع کار را برای افرادی که تازه به دنیا کارآفرینی وارد شده‌اند سخت می‌کند. به همین دلیل کارآفرینان برای جذب سرمایه نباید تنها به دنبال یک منبع باشند بلکه باید به دنبال جذب سرمایه از منابع مختلفی باشند. در این مقاله ۱۰ مورد از رایج‌ترین منابعی را که برای جذب سرمایه می‌توانید روی آنها حساب باز کنید به شما معرفی می‌کنیم.

۱- به دنبال بانکی یا تسهیلات اعتباری باشید
کسب‌وکارهای نوپیان تنها زمانی می‌توانند از این گزینه بهره‌مند شوند که سابقه اعتباری خوبی داشته باشند یا در مقابل، دارایی‌های فعلی آنها ارزش آن را داشته باشد که به‌عنوان ضامن به‌کار گرفته شوند.

۲- خدمات خود را در مقابل کمک مالی به استارت‌آپ معامله کنید
این تکنیک به معنای آن است که شما مهارت‌ها یا سروس‌های خود را در مقابل دریافت کمک‌های مالی مبادله می‌کنید. به‌طور مثال شما به دنبال یک فضا و محیط اداری برای انجام کارهای خود هستید به سراغ شرکتی می‌روید و توافق می‌کنید تا پشتیبانی سامانه‌های کامپیوتری مورد استفاده کارکنان این شرکت را به دست بگیرید و در مقابل از فضای موجود استفاده کنید. این تکنیک امروزه از سوی بسیاری از استارت‌آپ‌ها و حتی شرکت‌های استارت‌آپی نیز به کار گرفته می‌شود.

۳- مذاکره با همکاران استارت‌آپک یا مشتریان احتمالی به منظور در یافت پیش‌پرداخت

یکی از رایج‌ترین تکنیک‌هایی که در حوزه استارت‌آپی به کار گرفته می‌شود این است که به سراغ یکی از مشتریان احتمالی یا شرکت‌های بزرگی که به درستی ارزش ایده شما را درک کرده‌اند بروید تا پیش‌پرداخت اولیه برای راهاندازی کسب‌وکار خود را از آنها دریافت کنید. دو رویکرد لایسنس‌رود هنگام (early licensing) و توافقات برچسب سفید (white-labeling agreement) در زیرشاخه این تکنیک قرار دارند.

۴- عضو شدن در یک مرکز شتاب‌دهنده یا مرکز رشد نوپویان
سازمان‌های بین‌المللی همچون کامبینیور (Combinator Y) و ترمنو (TrigUp) در نمونه داخلی شتاب‌دهنده‌هایی همچون تریک‌آپ (TriqUp) کنار دانشگاه‌های بزرگ، شرکت‌های بزرگ و حتی سازمان‌های دولتی تقریباً در ۹۰درصد موارد کارآفرینان سعی می‌کنند با سرمایه شخصی خود استارت‌آپ‌شان را راه‌اندازی کنند. البته توجه داشته باشید کمی زمان می‌برد تا سرمایه شما دومرتبه باز گردد و پول خود را پس‌انداز کنید. اما حسن انجام این کار این است که خودتان بر روند کسب‌وکارتان کنترل دارید و مهم‌تر از آن کسب‌کار شما در انتظار تصمیم افراد مختلف نخواهد بود.

۵- با سرمایه‌گذاری خطرپذیر در تعامل باشید و مشاوره دریافت کنید

شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری بین‌المللی همچون اکسل پارتنرز (Accel Partners) حاضر هستند روی کسب‌وکارهای نوپیانی که خیال‌پردازی باقی نمی‌ماند. از همین امروز دست به کار شوید.

شرکت‌های نوپای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

نخستین مجمع جهانی تجارت الکترونیک،با هدف کوشش در آینده فناوری در سطح ملی و بین‌المللی،با محوریت ظرفیت‌های باافعل و باوقوف در تهران برگزار می‌شود. به گزارش تسنیم، مدیر

روابط عمومی مجمع جهانی تجارت الکترونیک با اعلام این خبر اظهار داشت هزاره سوم، عصر طلایی و گردیزی اقتصاد جهان است که تحولات شگرف به‌طور ملموس آشنا شوند و ی الکترونیکی‌اشاهدشیم.چهره مایه‌صفت افزود، خوشبختی‌ه دانش‌بمروز و روزمنده‌اسانیت و چه‌راه‌های موفق‌تجارت‌الکترونیک استارت‌آپ‌ها و روبه‌روزه بودن آن، این فرصت حیاتی را برای کشور ما در رقابت با جهان پیش از پیش فراهم کرده‌است و یی تصریح کرد: از آنجا که تجارت الکترونیکی در مدیریت کسب‌وکار به سرعت از یک ابزار تجاری مفیدبه یک رکن تجاری سودآور تغییر یافته‌توسعه‌آبرده‌های مؤثر برای

# کسب‌وکار امروز



سرمایه‌گذاری بیل گیتس و ریچارد برانسون

برای تولید گوشت مصنوعی!

# ثروتمندان در مسیر مقابله با بحران کمبود غذا

بیل گیتس، موسس شرکت مایکروسافت و ریچارد برانسون، بنیانگذار شرکت ویرجین

گاتلکتیک با سرمایه‌گذاری در یک شرکت، به‌دنبال تولید گوشت مصنوعی در آزمایشگاه هستند که می‌تواند اقدامی موثر در جهت مقابله با بحران گرسنگی در جهان باشد.

به گزارش سیناپرس،شرکت ممفیس میٹس (Memphis Meats) به لطف سرمایه‌گذاری هتگفت گیتس و برانسون، تنها دو سال با تولید انبوه گوشت مصنوعی در آزمایشگاه فاصله دارد.

شرکت سرمایه گذاری DEF که شامل سرمایه‌گذاریانی از جمله بیل گیتس و ریچارد برانسون است، بیش از ۱۶٫۵ میلیون دلار در شرکت ممفیس میٹس سرمایه‌گذاری کرده است. حجم کلی سرمایه‌گذاری در این شرکت برای تولید گوشت مصنوعی، بالغ بر ۲۱ میلیون دلار اعلام شده است.ریچارد برانسون در گفت‌وگو با بلومبرگ گفت: از سرمایه‌گذاری در پروژه تولید گوشت مصنوعی بسیار هیجان زده‌ام. معتقدم که طی ۳۰ سال آینده، دیگر نیازی به کشتن حیوانات نخواهیم داشت و تمامی گوشت‌ها، پاک یا گیاهی خواهند بود.

کیمبل (Kimbel)، برادر ایلان ماسک و جک ولش، مدیرعامل سابق جنرال الکتریک، از دیگر سرمایه گذاران برجسته در پروژه تولید گوشت مصنوعی محسوب می‌شوند.

موضوع راهاندازی کرده‌اند. به‌طور مثال در خارج از کشور با مراجعه به سایت (Grams.gov) بیش از ۱۰۰۰ برنامه مشارکتی فدرال را مشاهده می‌کنید. درست است که فرآیند جذب سرمایه از این راه کمی زمانبر است، اما در مقابل نیازی به واگذاری سهام نیست. در نمونه داخلی نیز می‌توانید به صندوق توسعه ملی مراجعه کنید.

۹- با دوستان و خانواده گفت‌وگو کنید

در دنیای استارت‌آپ‌ها یک قاعده کلی وجود دارد که می‌گوید برای جذب سرمایه ابتدا به سراغ خانواده و آشنایان بروید. این افراد به واسطه شناخت اولیه‌ای که از شما دارند حاضر هستند تمام یا بخشی از نیازهای مالی شما را تأمین کنند. اگر نزدیکان شما حاضر نیستند پولی در این زمینه به شما بدهند نباید از دیگران انتظار انجام چنین کاری را داشته باشید.

۱۰- از سرمایه خودتان استفاده کنید

واقعیت این است که این روزها اغلب کارها به اندازه‌ای ساده شده‌اند که تقریباً در ۹۰درصد موارد کارآفرینان سعی می‌کنند با سرمایه شخصی خود استارت‌آپ‌شان را راه‌اندازی کنند. البته توجه داشته باشید کمی زمان می‌برد تا سرمایه شما دومرتبه باز گردد و پول خود را پس‌انداز کنید. اما حسن انجام این کار این است که خودتان بر روند کسب‌وکارتان کنترل دارید و مهم‌تر از آن کسب‌کار شما در انتظار تصمیم افراد مختلف نخواهد بود.

## شیائومی و اپل

## اصلی‌ترین بازیگران بازار پوشیدنی‌ها در سه ماهه دوم ۲۰۱۷

بنابر آمار تازه مؤسسه IDC، عرضه دیوایس‌های پوشیدنی در سه ماهه دوم سال جاری میلادی، رشدی ۱۰٫۳ درصدی نسبت به همین بازه در سال پیش

داشتند. در بازه زمانی سه ماهه آوریل تا ژوئن، مجموعاً ۲۳٫۳ میلیون دستگاه پوشیدنی به بازار عرضه شده‌است، با عرصه ۲٫۱ میلیون پوشیدنی ساده (که از بلکیکشن‌های شخص ثالث جدا نمی‌کنند) یا رشد سالانه منفی ۹ درصدی، کاهش میزان عرضه را پشت سر گذاشته‌اند و از طرف دیگر، عرضه ساعت‌های هوشمند با رشد ۳۰۹ درصدی مواجه شده است. به گزارش دیجیتال‌اس، طی سه ماهه دوم ۲۰۱۷، شیائومی بزرگ‌ترین عرضه‌کننده دستگاه‌های پوشیدنی بود و ۲٫۵ میلیون دستگاه روانه بازار کرد. بعد از این کمپنی چینی، اپل با فاصله‌ای نزدیک در جایگاه دوم قرار دارد و ۲٫۴ میلیون دستگاه عرضه کرده است. از بازار پوشیدنی‌ها را در اختیار گرفته است. سه

ماهه دوم سال ۲۰۱۷، بازه زمانی چندانی خوبی برای قیمت‌بیت نبوده‌است و نسبت به عرضه ۵٫۷ میلیون پوشیدنی در سه ماهه دوم ۲۰۱۶، کاهش ۴۰٫۹ درصدی در ۱P67 رانیز دریافت کرده است. در مجموع، با رشد ۱۲٫۷ درصدی، شیئومی حالا عرضه را پشت سر گذاشته است.



گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

معاون ساماندهی امورجوانان وزیر ورزش و جوانان گفت: برای راه‌اندازی کسب‌وکار جوانان و ایجاد اشتغال، تسهیلات ارزان قیمت تا ۲میلیارد ریال معول وزیر ورزش و جوانان با بیان اینکه مشارکت جوانان در زمینه توسعه تولید و اشتغال مورد تأکید جدی دولت دوازدهم است اضافه کرد: به منظور شنابخششی به مشارکت جوانان در شپروستن تکاب افزود، این تسهیلات اداری شپروستن تکاب افزود، این تسهیلات اداری توسعه سرمایه‌های نوزاد و سوب رئیس‌جمهور به دستگاه‌های دولتی ابلاغ شده است. رستمی افزود، مشارکت جوانان در زمینه راه‌اندازی کسب‌وکار موجب تسهیل فرآیند تولید و اشتغال در حوزه جوانان و ایجاد امید و نشاط در جامعه می‌شود. معول ساماندهی امور جوانان وزارت ورزش و جوانان در بخش دوره‌های توانمندسازی و آموزش کارآفرینی به جوانان خیر داد و اظهار کرد: مشارکت جوانان با تشکیل سازمان‌های مردنهاد در عرصه تولید و اشتغال و جوانگرایی در ساختارهای ملی و استانی ادارت و سازمان‌ها اولویت اصلی دولت دوازدهم در زمینه ساماندهی امور جوانان است. وی ادامه داد: دولت دوازدهم با رویکردهای جدید و با حمایت‌های مجلس شورای اسلامی زمینه‌های لازم برای مشارکت‌های حداکتری جوانان در

## فصت امروز

## سه‌هم بازار آیفون سال آینده ۹٫۱ درصد رشد خواهد داشت

براساس گزارش IDC، استقبال زیاد از آیفون ۸ ایل باعث می‌شود سه‌هم بازار گوشی‌های آیفون در سال ۲۰۱۸ میلادی، ۹٫۱ درصد رشد داشته باشد. به گزارش زومیت، براساس جدیدترین گزارش مؤسسه IDC، رشد اسمی سالانه ایل در سال ۲۰۱۷ میلادی، ۱٫۵ درصد خواهد بود. این رقم، پیش‌رفت قابل ملاحظه‌ای در مقایسه با افت ۷٫۷درصدی تقاضای آیفون در سال گذشته محسوب می‌شود. انتظار می‌رود که وضعیت مالی ایل در سال آینده، پیش‌رفت چشمگیری داشته باشد. IDC معتقد است که ورود آیفون ۸ به بازارهای جهانی، باعث خواهد شد تا اکثر کاربران، گوشی‌های خود را به این مدل ارتقا دهند. با اینکه آیفون ۸ کمتر از یک ماه دیگر معرفی می‌شود، IDC می‌گوید که اکثر کاربران تا سال آینده میلادی برای ارتقای گوشی خود، صبر خواهند کرد.

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

## دانشجویان هندی استارت آپی می‌شوند

سانجای ویجایاکومار «بولیج کالکتیو تصمیم دارد یک پلتفرم جهانی در زمینه راه‌اندازی اینترنت برای دانشجویان ایجاد کند. این پلتفرم آنلاین به دانشجویان امکان می‌دهد تا به تشکیل یک تیم و انتخاب یک ایده، نمونه اولیه‌ای بسازند و به نخستین مشتریان خود عرضه کنند. با این روند دانشجویان، بسیاری از مهارت‌های دنیای واقعی و مورد نیاز برای بازار کار را می‌آموزند. در حقیقت این نوع کار گروهی، چشم‌انداز روشنی از آینده را پیش روی دانشجویان قرار می‌دهد تا با درک درستی از استعدادها، تجربیات و ایده‌های خلاقانه خود، همکاری و همدلی در محیط کار را تجربه کنند.»

«امروزه با توجه به رشد سریع فناوری، کسب‌وکارهای سنتی تا حدی جایگاه خود را از دست داده‌اند، بنابراین تنها راه موفقیت و به‌رهمندی از فرصت‌های شغلی بهتر، هماهنگی با فناوری‌های روز است.»

در سال‌های اخیر، تمرکز گفت‌مان ملی هندوستان، بر معضل بیکاری در این کشور بوده است. در کشوری که یکی از جوان‌ترین جمعیت‌ها در میان اقتصادهای جهانی دارد، اشتغال‌زایی می‌تواند ابزاری مهم در راستای تحقق عدالت اجتماعی باشد. با این وصف آیا تشویق دانشجویان به کارآفرینی می‌تواند به افزایش نرخ اشتغال کمک کند؟

به گزارش نوپانا، استارت‌آپ ویلیج کالکتیو (SV، CO)، نخستین پلتفرم آنلاین آموزش در هند است. این استارت‌آپ در چشم‌انداز خود پیش‌بینی کرده است تا سال ۲۰۲۲ سالانه از هزار دانشجو حمایت کند و در حال حاضر، بیش از ۵۰ تیم یا به عبارتی ۲۰۰ دانشجو، عضو این انجمن استارت‌آپی هستند.

دانشجویان عضو ویلیج کالکتیو، در این انجمن نه‌تنها با اصول راه‌اندازی کسب‌وکار آشنا می‌شوند، بلکه مهارت‌ها و توانایی‌های خود را نیز ارتقا می‌دهند تا اگر در آینده بخواهند وارد بازار کار شوند، تجربه کافی داشته باشند.

به همین بهانه با سانجای ویجایاکومار «Sanjay Vijayakumar» مدیرعامل استارت‌آپ ویلیج کالکتیو در خصوص حمایت از دانشجویان در زمینه کارآفرینی و اشتغال‌زایی گفت‌وگویی داشتیم که در ادامه می‌خوانید.

**هماهنگی آموزش با سرعت پیشرفت تکنولوژی**

سانجای در آغاز با تأکید بر گسترش روزافزون تکنولوژی بیان می‌کند: «امروزه هر آنچه در اطرافمان می‌بینیم در مسیر تکنولوژی قرار دارد و رشد سریع فناوری سبب شده است تا کسب‌وکارهای سنتی تا حدی جایگاه خود را از دست بدهند، بنابراین تنها راه موفقیت در این بازار و بهره‌مندی از فرصت‌های شغلی بهتر، به‌روز شدن و هماهنگی با فناوری‌های روز است.»

در گذشته، روش سنتی کسب دانش، صرفاً ورود به دانشگاه و تحصیل در رشته مهندسی بود، اما با رشد سریع تکنولوژی، با فناوری‌های نوظهوری مانند واقعیت مجازی مواجه هستیم. در حال حاضر، مدل‌های جدید آموزش دانشگاهی جایگزین مدل‌های سنتی شده است. از سوی دیگر بر مبنای مندهای آموزشی نوین، بهترین راه برای یادگیری فناوری‌های جدید، به‌کارگیری عملی آنها در کسب‌وکار تلقی شده است.

به گفته کریس گوپالاکریشان «Kris Gopalakrishnan» بنیان‌گذار شرکت اینفوسیس (Infosys)، هندوستان با نسل جدیدی از جوانان روبه‌روست که تمایل زیادی به تغییر مسیر حرفه‌ای خود دارند.

در این میان ایجاد یک کسب‌وکار بر مبنای مهندسی آموزشی، روشی عالی برای کسب آگاهی، دانش و مهارت‌های صنعتی است و این شیوه، به دانشجویان در انتخاب مسیر حرفه‌ای‌شان کمک خواهد کرد.

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

رئیس اتحادیه فناوران رایانه گفت وضعیت بازار کالاهای آی تی در کشور روبه راه نبوده و در شرایط بسیار بدی به سر می‌برد. سیدمهدی میر مهنیدی افزود: انتظاری رفت در دوران پس‌آبرجام بازار کالاهای آی‌تی جوانان در زمینه تولید و اشتغال، موصبه‌ای نیز از تبع سهمی در سید خاوارها به خود اختصاص دهد که متأسفانه چنین نشد.

وی در ادامه با اشاره به این جمله که هم‌اکنون کسب‌وکار در بازار آی تی بی‌مقب‌تر از هر زمان دیگری است بر لزوم رونق‌بخشی دیگری از سخنان خود با اشاره به ظرفیت‌های شهرستان تکاب برای تأمین منابع مالی برگزاری جشنواره ملی طراحی و ساخت جواهرات در شهرستان تکاب کرد.

رئیس اتحادیه فناوران رایانه در پاسخ به سؤالی سنی بر اینکه چه میزان از کالاهای آی تی موجود در بازار مربوط به تولید داخلی است، گفت:

همین‌طور بستر سرمایه‌گذاری در این حوزه به نحو شایسته فراهم شود.

## حال بازار آی تی کشور خوب نیست

می‌افتد شاید سرمایه‌گذاری در ایران مقرون به صرفه نباشد، به جز اینکه زمینه صادرات کالا در مملکت فراهم شود و شرکت‌های خارجی بتوانند در کشور سرمایه‌گذاری کنند.

وی با بیان اینکه سهم تولید داخلی از مجموع بازار کالاهای آی تی در کشور تنها درصد است، اظهارداشت: بیشتر این تولیدات برمی‌گردد به اکسپورتی‌ها مانند موس، کیبورد، فلش … در کالاهای سرمایه‌ای. میر مهدی گفت: در حال حاضر نزدیک سه درصد بازار کالاهای آی تی کشور، متعلق تولید داخلی است. وی همچنین یادآورشد: امکان تولید کالاهای سرمایه‌ای در صنعت آی تی کشور وجود دارد به شرط انجام زیرساخت‌های لازم و میزان از کالاهای آی تی موجود در بازار مربوط به تولید داخلی است، گفت: همین‌طور بستر سرمایه‌گذاری در این حوزه به نحو شایسته فراهم شود.



گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰

گروه‌های مختلف کسب‌وکارهای ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی اقتصاد و سرمایه‌گذاری ایران ۱۴۰۰



## روابط عمومی چیست و چه تفاوتی با تبلیغات دارد؟ (بخش دوم)

در مطلب شماره قبیل گفتیم که روابط عمومی چیست و چه هدفی را دنبال می‌کند و همچنین درباره ابزارهای روابط عمومی صحبت کردیم. در این شماره به نقل از سایت chetor به تفاوت تبلیغات و روابط عمومی اشاره می‌کنیم.

## تفاوت تبلیغات با روابط عمومی چیست

تفاوت تبلیغات و روابط عمومی، بحث جیب و جَنَم است. تبلیغات از جیب شما می‌کاهد اما روابط عمومی به جنم سازمان شما می‌افزاید. جنم در لغتنامه به شکل و قیافه معنی شده است. روابط عمومی هم دقیقاً برای بهبود شهرت و وجهه عمومی فعالیت می‌کند. تبلیغات به شکل مستقیم و بی‌واسطه خود را معرفی می‌کند و از محصول، خدمت و سازمان حرف می‌زند، اما در روابط عمومی سعی می‌شود به شکل غیرمستقیم و ناخودآگاه بر مخاطب تاثیر گذاشته شود. مثلاً با نوشتن مقاله‌ای در نشریات می‌توانید تصور و تجسمی از شرکت و سازمان به مخاطب ارائه کنید. ایجاد حس خوب و ذهنیت مثبت، عصاره فعالیت‌های متنوع روابط عمومی است. کار تبلیغات کاشت است در حالی که کار روابط عمومی برداشت است. در تبلیغات خود را معرفی می‌کنید و در روابط عمومی کار شما اعتمادسازی است. در حیطه تبلیغات معمولاً مخاطب دچار شک است و اعتماد دوطرفه شکل نگرفته است، اما در روابط عمومی با حضور عنصر سومی به نام «رسانه» اعتبار رابطه تضمین می‌شود. نکته قابل توجهی که در بیان تفاوت‌های تبلیغات و روابط عمومی موجود است، خلاقیت است. در تبلیغات ابتکار عمل صد درصد به دست شما است. اما روابط عمومی از صافی‌های مختلفی مثل رسانه‌ها یا ناخودآگاه ذهن مخاطب و تحلیل و عبور می‌کند؛ پس شکل نهایی و تصویری که ایجاد می‌شود، کاملاً در قالبی که پیش‌بینی می‌کنید جای نمی‌گیرد. ضمن اینکه در تبلیغات، تمرکز بیشتر بر توجه بصری مخاطب است و در روابط عمومی عنصر زبان و کلمات مهم هستند و البته هزینه تبلیغات بسیار بیشتر از روابط عمومی است. اگر خیلی مختصر تفاوت این دو را بیان کنیم تبلیغات می‌گوید: «محمول ما را بخردید»، اما روابط عمومی می‌گوید: «چرا باید محصول ما را بخردید». تبلیغاتچی‌ها آنچه را که مخاطب مایل به شنیدنش است، بازگو می‌کنند در حالی که دوستان روابط عمومی آنچه را که مخاطب نیاز دارد بشنود، گوشزد می‌کنند. از همین جمله می‌توان دریافت که چرا هزینه تبلیغات در مقایسه با روابط عمومی بسیار سنگین است. گاهی اوقات هزینه‌های تبلیغاتی مختلف نظیر آگهی‌ها، بیلبورد، تبلیغات محیطی و... در مقایسه با روابط عمومی بسیار سنگین و سرسام‌آور است.

## اخبار را در یابید

قبل از استخدام و کمک گرفتن از نیروهای روابط عمومی، باید کمپین‌های سازمان را شکل بدهید. سازمان باید ماهیت اخبار و جریان‌سازی را بشناسد. برای جریان‌سازی باید به دو نکته توجه کرد:

- ۱- چگونگی خلق یک جریان خبری
- ۲- چگونگی پیگیری جریان خبری

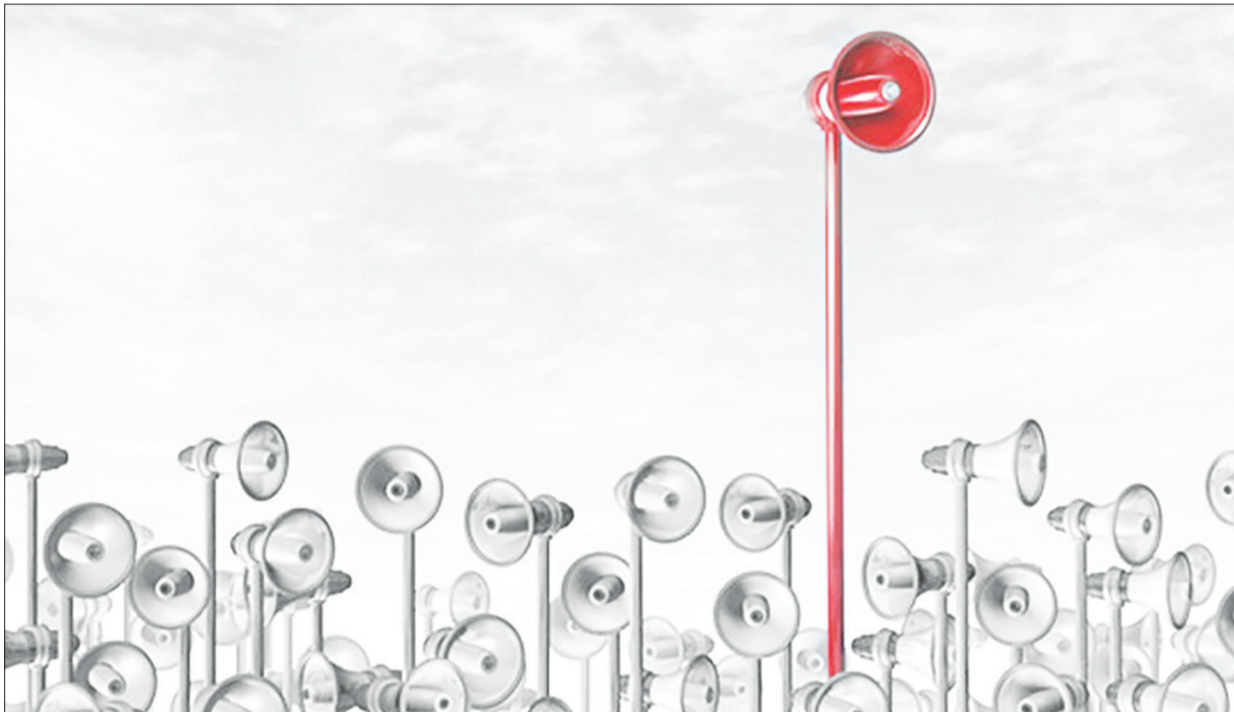
دانستن و درک این نکات برای کسی که در زمینه روابط عمومی کار می‌کند بسیار مهم و حیاتی است. وقتی تیم روابط عمومی، جریان و داستان‌های خبری را به خوبی بشناسد، قدرت لازم برای متقاعد کردن کانال‌های مختلف ارتباطی نظیر نشریات، مطبوعات، وبلاگ‌ها و... را دارد. با متقاعد کردن مجاری ارتباطی مختلف می‌توان بر صدر اخبار یا در واقع بستر اتفاقات روز قرار گرفت و به شکل غیرمستقیم درباره سازمان صحبت کرد. پس روابط عمومی همواره باید از جریان‌ات پرزاید و اخبار روز آگاه باشد و تلاش کند راهی برای ارتباط میان این اخبار و سازمان ایجاد کند.

## داستان‌گویی را فراموش نکنید

داستان‌گویی معمول‌ترین شکل روابط عمومی است. برای معرفی محصول یا خدمت جدید، شرکت، ایده و حتی یک فرد، می‌توانید از داستان‌گویی بهره بگیرید. مثلاً در مورد یک خودرو یا اپلیکیشن جدید که در آستانه ورود به بازار قرار دارد، داستان‌سازی بسیار مفید است. با خلق یک داستان درباره آنها، می‌توانید توجه تبلیغات و رسانه‌ها را از آن خود کنید. برندهای معروف دنیا نمونه‌های بی‌شماری از داستان‌گویی را در کارنامه خود دارند. داستان‌گویی استفاده از میل فراوان انسان‌ها به شنیدن قصه است که بیش از هر روش دیگری بر آنها تاثیر می‌گذارد و البته فراموش‌نشده‌ترین روش از میان راهکارهای مختلف روابط عمومی است. برای مثال به برند «پل» توجه کنید و داستان‌های بی‌شماری که تنها در مورد لوگوی معروف سیب گاز زده آن در سراسر جهان وجود دارد و بنا به مخاطبان مختلف و بخش‌بندی‌های گوناگون، از موضوعات مذهبی تا صرفاً داستانه‌های خنده‌دار را پوشش می‌دهد. سایر روش‌های خیرسازی در روابط عمومی نظیر نوشتن مقالات و مطالب برای مطبوعات و نشریات گوناگون یا تولید محتوا در رسانه‌ها نیز تاثیرگذاری خود را دارند، اما هیچ‌یک اثربخشی داستان‌گویی را ندارند. برخی از شرکت‌ها با برگزاری رویدادها و دعوت از گروه‌های مرجع، هزینه و وقت زیادی خرج می‌کنند. در حالی که هیچ تضمینی برای پوشش خواسته‌ها و نیات آنان در این روش وجود ندارد. این سبک از برنامه‌های روابط عمومی برای کارآفرینان نوپا یا فعالیت‌های دانشگاهی سنگین و پرهزینه است، ضمن اینکه با روش‌های ساده‌تر مانند نظرسنجی و پرسشنامه هم به نتایجی مشابه می‌توان رسید.

برگرفته از: forbes

## ۱۰ نکته برای اجرای یک کمپین تبلیغاتی موفق



اینکه محصولات و خدمات یک شرکت تا چه اندازه فوق‌العاده هستند بی‌اهمیت است؛ اگر این محصولات را تبلیغ نکنند هیچ کس در مورد این محصولات چیزی نخواهد دانست. هدف از هر کمپین تبلیغاتی دستیابی به بیشترین مخاطب ممکن و جذب حداکثری مشتریان جدید با هزینه‌ای متناسب است که اگر به‌درستی انجام گیرد این کمپین تبلیغاتی به سرمایه‌گذاری بی‌بدیلی برای شرکت تبدیل می‌شود و در غیراین صورت کمپین تبلیغاتی انجام شده حکم دور ریختن سرمایه آن شرکت را دارد. به گزارش هورموند، ۱۰ نکته کلیدی که توجه به آنها در مسیر اجرای یک کمپین تبلیغاتی بسیار حائز اهمیت است به شرح زیر است.

## ۱- مخاطبان هدف خود را دقیقاً تعیین کنید

یک کمپین تبلیغاتی باید معطوف به بخش خاصی از بازار باشد. یک اشتباه رایج این است که تبلیغات به صورت ژنریک انجام گیرد که به زبان مشتریان هدف صحبت نکند و توجه آنها را جلب نسازد.

برای یک کمپین تبلیغاتی موفق باید مشتریان هدف تعیین شوند و اطمینان حاصل شود که کمپین تبلیغاتی در حال اجرا به صورت متمرکز با آنها صحبت می‌کند.

## ۲- مزیت رقابتی‌تان را پررنگ‌تر جلوه دهید

یکی از کلیدهای موفقیت در یک کمپین تبلیغاتی تأکید بیشتر بر موفقیت‌های شرکت است (آن دسته از عواملی که موجب مزیت رقابتی شرکت شده است). بسیاری از کمپین‌های

تبلیغاتی هوشمندانه اجرا می‌شوند، اما در معرفی صحیح مزایا و ویژگی‌های برتر محصول یا خدمت شکست می‌خورند. تنها در صورتی یک کمپین تبلیغاتی برای مشتریان بالقوه ارزش ایجاد می‌کند که با دقت بر مزایای محصول تأکید کرده باشد.

## ۳- تصویر برندگان را در ذهن‌ها ثبت کنید

کمان لوگوی مک دونالد را حتی در شرایطی که یک فرد با سرعت بالا در حال عبور از یک بزرگراه باشد تشخیص می‌دهد. محصولات بسیار زیادی هستند که از طریق لوگو یا بسته‌بندی‌شان به سرعت در ذهن افراد شناخته می‌شوند. متأسفانه بسته‌بندی مقوله‌ای است که اکثر شرکت‌های ایرانی در آن ضعف عمل کرده‌اند. تصویر برند بسیار حائز اهمیت می‌شود وقتی که در کمپین تبلیغاتی و اقدامات ترویجی یک محصول استفاده می‌شود. بسیاری از شرکت‌های تبلیغاتی اقدام به ساختن یک تصویر مستمر که در ذهن مخاطب ثبت شود نمی‌کنند و با این کار شانس تاثیرگذاری عمیق بر چشم‌انداز محصول در ذهن مشتریان را از دست می‌دهند.

## ۴- باید هزینه کنید تا در آمد کسب کنید

راه‌های فراوانی برای پس‌انداز پول‌های شرکت وجود دارد، اما کمپین تبلیغاتی جای مناسبی برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها نیست، چراکه این امر مستقیماً بر فروش و سودآوری شرکت تأثیر می‌گذارد. کمپین تبلیغاتی موفق هزینه‌بر است، چراکه نتیجه‌بخش خواهد بود.

## ۵- در مکان مناسب تبلیغ کنید

افراد طراح کمپین تبلیغاتی باید این موضوع را مدنظر داشته باشند که مجله مورد علاقه یا برنامه رادیو و تلویزیون مورد علاقه آنها شاید رسانه مورد علاقه مخاطبان هدف کمپین تبلیغاتی آنها نباشد.

قبل از انتخاب رسانه تبلیغاتی باید مخاطبان هدف دقیقاً شناسایی شوند تا مشخص شود بیشتر چه چیزهایی را می‌بینند، گوش می‌کنند و مطالعه می‌کنند تا بدین وسیله بتوان رسانه صحیح کمپین تبلیغاتی را انتخاب کرد.

پس از آن با تبلیغات در رسانه‌های انتخاب شده می‌توان اطمینان خاطر داشت که مخاطبان هدف بیشتری در معرض کمپین تبلیغاتی قرار گرفته‌اند.

## ۶- اجازه ندهید بودجه شما کمپین تبلیغاتی شما را هدایت کند

اگر بودجه تبلیغات مثلاً ماهانه ۵۰ میلیون تومان در نظر گرفته شود، این صرفاً از منظر حسابداری است. مدیر تبلیغات هوشمند نباید با دید حسابداری به این بودجه بنگرد و دقیقاً براساس دوره‌های مالی حسابداری از این بودجه استفاده کند.

## ۷- تنوع ایجاد کنید

بسیار رایج است که شرکت‌های بزرگ براساس قیمت و نرخ بازگشت سرمایه بهترین مکان را برای تبلیغات انتخاب می‌کنند، درحالی‌که مانند هر سرمایه‌گذاری دیگر منطقی نیست که همه تخم مرغ‌ها در یک سبد گذاشته شود. بهتر است بودجه کمپین تبلیغاتی به نحوی گسترده مصرف شود که گسترده‌ای از رسانه‌های متفاوت که مناسب با بودجه و مخاطبان هستند،

انتخاب شوند.

## ۸- تلاش نکنید همه چیز برای همه کس باشید!

هیچ محصول و خدمتی مناسب همه افراد نیست. برخی کسب‌وکارها به اشتباه تلاش می‌کنند تا به همه بازار دست یابند. معمولاً این شیوه مثرتر واقع نمی‌شود. برای موفقیت در یک کمپین تبلیغاتی باید مخاطبان آن کمپین تعیین شوند و تلاش شود برای آن بازار خاص همه چیز را فراهم کرد.

## ۹- قبل از هر چیز تبلیغات‌تان را آزمایش کنید

اگر زمان یا سرمایه کافی وجود داشته باشد یکی از بهترین شیوه‌های آزمون اثربخشی تبلیغات استفاده از گروه‌های تمرکز است (Focus Group). آیا آنها مفهوم و پیام آن کمپین تبلیغاتی را دریافت کرده‌اند؟ آیا تبلیغاتی که قصد اجرای آن وجود دارد مفهوم مدنظر را انتقال می‌دهد؟ اگر این طور نیست؛ نظر آنها در خصوص انتقال بهتر مفهوم و شیوه اجرای اثربخش پرسیده شود. راه‌های ارزان‌قیمت‌تر دیگری نیز وجود دارد. مانند توزیع پرسشنامه.

## ۱۰- کمپین تبلیغاتی‌تان را ارزیابی کنید

بسیار آسان است که از مشتریان جدید پرسیده شود اسم برند را از کجا شنیده و با آن آشنا شده‌اند. این ارزیابی کمک می‌کند تا مشخص شود کدام بخش از کمپین تبلیغاتی اثربخشی بیشتری داشته است و کدام رسانه سودآورترین فرصت برای شرکت محسوب می‌شود.

## بهترین تبلیغ را چگونه بسازیم؟

بهترین تبلیغ زمانی شکل می‌گیرد که مدیریت بازاریابی یا مدیریت بازاریابی بر پایه تصمیم هوشمند و خردمندانه باشد. بدین ترتیب می‌توان سهم بازار محصولات را با شناخت صحیح بازار افزایش داد. به گزارش پارک بازاریابی ایران همان گونه که مشهود است، تبلیغات در حال رسیدن به بالاترین حد اشباع خود است و هم‌اکنون زمان طلوع روابط عمومی است.

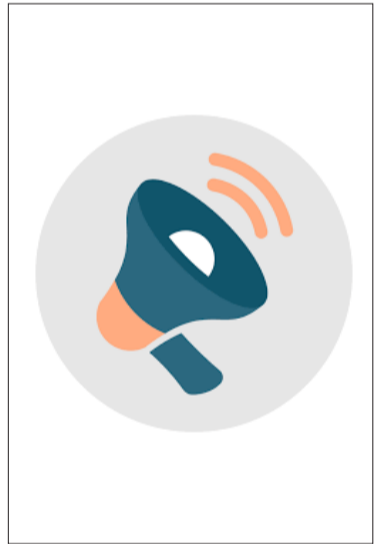
همان گونه که می‌بینید در یک منطقه شهری با تبلیغات متعددی در مترو، تابلوی سردر فروشگاه‌ها، ایستگاه اتوبوس، پیامک تبلیغاتی، پیام‌های تلویزیونی و... مواجه هستیم و این در حالی است که هر فرد فقط می‌تواند تعداد مشخصی از آنها را در پایان روز یادآوری کند.

در گذشته کارآمدترین روش معرفی برند تبلیغات بود، اما امروزه باعث آزار شده است زیرا با افزایش حجم تبلیغات انگیزه مردم به آن کمتر و کمتر شده است. در برنامه‌های ترویجی جهت افزایش فروش که با به‌کارگیری هدایا و انگیزه‌های کوتاه‌مدت سعی در ارتقای مقطعی فروش می‌کنند نیز وضع به همین ترتیب است. تا جایی که هم‌اکنون این طرح‌های ترفیعی به یک یاج مبدل شده‌اند.

اما آنچه مسلم است اینکه مردم نسبت به تبلیغات کم‌توجه و در بسیاری اوقات بی‌تفاوت شده‌اند و از سوی دیگر نیز هزینه‌های تبلیغات با وجود کاهش اثربخشی بسیار گران شده است. آیا با ساخت بهترین تبلیغات می‌توان تغییری ایجاد کرد؟

نتایج تحقیقات از تعداد زیادی از مخاطبان نشان می‌دهد یکی از دلایل بی‌اعتمادی مخاطبان، عدم اطمینان میان گفتار با کردار برندها بوده است. بدین ترتیب باید گفت شرکت‌ها باید واقعی باشند و حسی منتقل کنند که وعده آن را داده‌اند. اغلب مدیران بازاریابی فقط در دنیای تبلیغات توهمی هستند و در نتیجه اعتبار خود را از دست داده‌اند.

بهترین تبلیغ که بخشی از ابزار بازاریابی در هر شرکت بزرگ و کوچکی است، تعیین موثرترین ترکیب آمیزه تبلیغات است. چهار عامل در تصمیمات مدیریت در مورد تبلیغات تاثیر دارد که عبارت است از:



## ۱- چگونگی و ماهیت بازار

منظور از این عامل منطقه جغرافیایی بازار، میزان تمرکز بر بازار و همچنین نوع مشتریان است که باید جزئیات هر کدام مشخص شود.

## ۲- مقدار بودجه در دسترس

میزان پول تعیین‌کننده حقیقی ترکیب تبلیغات همان پنج ام (5M) است. بدین ترتیب که چگونگی استفاده، اثر و برتری هر کدام از ابزارهای تبلیغاتی را مشخص می‌کند. به‌عنوان مثال دادن آگهی در مجله، روزنامه، بیلبورد، فروش با قیمت ثابت.

## ۳- منحنی عمر محصول

هر محصولی دارای منحنی عمر است و در نتیجه تصمیمات مربوط به ترکیب تبلیغات هم باید هماهنگ با آن باشد. به‌عنوان مثال زمانی که یک محصول جدید وارد می‌شود، بهتر است از تبلیغات آگاهی‌دهنده به منظور آموزش و آگاهی استفاده شود و از سوی دیگر وقتی که محصول در مرحله رشد است بهترین تبلیغ این است در جهت متقاعد کردن پیش برود.

## ۴- ماهیت کالا

برای عرضه کالای مصرفی صنعتی از روش‌های گوناگونی استفاده می‌شود. به‌عنوان مثال در مورد کالاهای مصرفی آمیخته تبلیغات ممکن است تحت تاثیر نکاتی از قبیل رفاه، نحوه خرید کردن و اختصاصی بودن محصول قرار گیرد، اما در کالاهای صنعتی از فروش حضوری بهره‌برداری بیشتری می‌شود.

## نتیجه‌گیری در مورد بهترین تبلیغ

با پیچیده شدن ارتباطات زندگی و افزایش چشمگیر مشغله‌های روزمره، فقط بازاریابی می‌تواند موفق باشد که بتواند مشتریان را در ساده‌تر کردن زندگی کمک کند. بازاریاب‌هایی که با جلب اعتماد مشتری بتوانند قانع کردن را به‌درستی انجام دهند، در بخشی از تصمیم‌گیری‌ها در انتخاب کالا و خدمات مورد نیاز تاثیرگذار بوده‌اند.



## ۵ روشی که معلمان می‌توانند با استفاده از آنها از رسانه‌های اجتماعی در کلاس درس استفاده کنند

بی‌شک هزاره سوم، عصر ارتباطات و یکه‌تازی رسانه‌های اجتماعی است. معلمان در بسیاری از جوامع پیشرفته امروز با ترغیب دانش‌آموزان به استفاده از رسانه‌های اجتماعی و ابزارهای مبتنی بر آنها سعی می‌کنند محیط‌ها و اجتماعات مجازی خاصی را تدارک ببینند که ممکن است در زندگی واقعی وجود نداشته باشد. اما چگونه می‌توان از شبکه‌های اجتماعی در تدریس روزانه و در کلاس درس استفاده کرد؟ به گزارش زومیت، دنیایی که امروزه ما در آن زندگی می‌کنیم از لحاظ فناوری و در دسترس بودن گجت‌های هوشمند کوچک و قابل حمل، در حد بالایی از استاندارد قرار دارد. ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست و بسیاری از جوانان به خصوص دانش‌آموزان و دانشجویان، به یکی از این ابزارهای هوشمند دسترسی دارند. همچنین بسیاری از مدارس و دانشگاه‌های کشور به سرویس اینترنت مجهزند و امکان برقراری ارتباط از طریق این شبکه جهانی را برای کاربران مهیا می‌کنند. در این مقاله سعی داریم روش‌های استفاده از رسانه‌های اجتماعی در کلاس درس را به شما عزیزان آموزش دهیم.

### ۱- ایجاد علاقه در دانش‌آموزان / دانشجویان برای به اشتراک گذاشتن فعالیت‌های درسی به صورت اجتماعی

«آنا دایوینسکی»، یک اپلیکیشن برای دستگاه‌های هوشمند ساخت اپل طراحی کرده که واحد درسی خاصی را که وی در دانشگاه ایالتی پنسیلوانیا تدریس می‌کند، به‌طور رایگان برای تمام دانشجویان به اشتراک می‌گذارد. همچنین دانشجویانی که علاقه‌مند به شرکت در این کلاس درس از طریق همین اپلیکیشن هستند، تکلیف خود را از طریق توییت‌ها با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند و در بسیاری از مواقع در حل مشکلات درسی به یکدیگر کمک می‌کنند. همچنین این استاد دانشگاه برای ترغیب دانشجویان به نظارت بر امور یکدیگر، شرایطی را فراهم کرده است تا هر دانشجو بر کار دانشجوی دیگر نظارت داشته باشد و به وی نمره دهد. جالب است بدانید که اپلیکیشن خانم دایوینسکی اکنون بیش از ۵۸,۰۰۰ کاربر دارد. وی می‌گوید مشاهده این همه دانشجوی علاقه‌مند که از سراسر دنیا در این پروژه شرکت می‌کنند، شگفت‌انگیز است.

### ۲- استفاده از هشتگ در شبکه‌های اجتماعی برای منسجم کردن فعالیت‌ها

به گزارش NJPulse، بیش از ۲۱ درصد از جمعیت تحصیلکرده جهان از شبکه اجتماعی توییت استفاده می‌کنند. استفاده از هشتگ در این شبکه اجتماعی امری رایج و عمومی است. هشتگ همانند گذاشتن برچسب راهنما روی محصولات است. فرض کنیم یک دبیرستان (برای مثال دبیرستان البرز در شهر تهران) بخواهد تمامی کلاس‌های درسی خود را در شبکه اجتماعی نیز برگزار کند. برای این کار کافی است در تمامی پست‌هایی که مثلاً در توییت گذاشته می‌شود، از این هشتگ در پست‌ها و جملات خود استفاده کند؛ ابتدا علامت # و سپس SchoolAlbZ در ابتدای پست لازم به ذکر است که تمامی این حروف باید بدون فاصله با علامت هشتگ نگارش شوند. به این ترتیب کاربر با یک کلیک روی آن می‌تواند کلیه موارد مربوط به آن را مشاهده کند.

### ۳- ترغیب دانش‌آموزان / دانشجویان به ایجاد یک وبلاگ

یکی از کارهایی که بسیاری از معلمان در آمریکا انجام می‌دهند، تشویق کردن دانش‌آموزان به مطالعه وبلاگ‌ها و مطالب مرتبط درسی آنلاین و ایجاد یک وبلاگ به صورت اختصاصی در زمینه درسی مرتبط است. انجام این کار باعث می‌شود جوانان، نحوه به اشتراک گذاشتن مطالب و محتوای درسی به صورت دیجیتال را فراگیرند و در آینده نیز از این توانایی استفاده کنند. همچنین ایجاد وبلاگ توسط دانش‌آموزان باعث خواهد شد روند ارزشیابی آنها توسط معلمان راحت‌تر از گذشته شود.

### ۴- استفاده از LinkedIn برای ایجاد پروفایل کاربری تخصصی

وبسایت LinkedIn یک منبع ارزشمند برای دستیابی به اطلاعات کاری و حرفه‌ای در سراسر دنیاست. آشنا کردن دانش‌آموزان با این منبع ارزشمند باعث خواهد شد آنان بتوانند رزومه‌های کاری و تخصصی خود را در این وبسایت با دیگران به اشتراک گذاشته و فرصت‌های شغلی بی‌نظیری به‌دست آورند.

**۵- استفاده از Google Hangouts**  
اگر یک روز به دلیل بیماری یا مشغله نتوانستید بر سر کلاس حاضر شوید، می‌توانید با استفاده از Google Hangouts و از راه دور کلاس درس خود را برگزار کنید. همچنین این امکان وجود دارد که مثلاً با تعیین روزهای مشخصی از هفته از طریق این سرویس با دانش‌آموزان خود در ارتباط باشید. اکنون بسیاری از اساتید دانشگاه از طریق همین سرویس به رفع مشکلات درسی دانشجویان خود از راه دور می‌پردازند.

برای استفاده از این سرویس کافی است یک حساب کاربری در گوگل ایجاد کنید.

منبع: MASHABLE

در سال‌های گذشته شاهد استفاده روزافزون مردم ایران از شبکه‌های اجتماعی اینترنتی بوده‌ایم و به مرور زمان کاربران ایرانی بیشتری عضو شبکه‌های اجتماعی شدند و بیشتر در آنها فعالیت کردند.

امروزه کمتر ایرانی را می‌بینید که در شبکه‌های اجتماعی اینترنتی عضو نباشد و در آنها فعالیت نکند، در واقع اکثر افرادی که به اینترنت دسترسی دارند بیشتر زمان خود را در شبکه‌های اجتماعی می‌گذرانند و مطمئناً با وجود چنین شرایطی زندگی دستخوش تغییرات بسیار زیادی خواهد شد و نیاز است که در زندگی تک‌تک افراد جامعه تغییرات چشمگیری اعمال شود و این قبیل تغییرات سرعت بسیار زیادی نیز خواهند داشت.

انسان‌ها علاقه بسیار زیادی به تعامل با یکدیگر دارند و مشارکت در گروه‌های اجتماعی این علاقه را ازضا خواهد کرد، بنابراین قابل پیش‌بینی است که شبکه‌های اجتماعی گوناگون از قبیل فیس‌بوک، اینستاگرام، توییت، لینکدین، تلگرام و... طرفداران و عضوهای بسیار زیادی خواهند داشت و بخشی از زندگی روزمره مردم را نیز به خود اختصاص خواهند داد. البته با توجه به جدید بودن استفاده از شبکه‌های اجتماعی در میان ایرانیان، گاهی روش‌های به‌کارگیری آنها از خط و هدف اصلی خارج می‌شود، این در حالی است که هر روزه کاربران اینترنتی بیشتری از ایران عضو شبکه‌های اجتماعی اینترنتی می‌شوند و عده‌ای از منتقدان شبکه‌های اجتماعی اینترنتی با توجه به آمار استفاده از این شبکه‌ها در کشورهای توسعه‌یافته بر این باورند که ایرانیان شبکه‌های اجتماعی اینترنتی را بیش از آنچه مهم هستند مهم می‌انگارند.

موضوع غیرقابل انکار این است که کاربران خارجی شبکه‌های اجتماعی مانند ایرانیان در شبکه‌های اجتماعی فعالیت نمی‌کنند. به‌طور مثال افرادی که در مراسم ترحیم و تدفین اشخاص مشهور شرکت می‌کنند، بدون در نظر گرفتن جو ناراحت مجلس ترحیم برای خودنمایی در شبکه‌های اجتماعی شروع به فیلمبرداری با موبایل خود می‌کنند تا حضور خود را در این مراسم‌ها به دیگران اعلام کنند، فارغ از اینکه افراد داغ‌دیده عزا دارند. این دست مسائل بسیار کم در کشورهای توسعه‌یافته دیده می‌شود.

در ادامه این مقاله به نقل از پارک بازاریابی ایران پربیننده‌ترین شبکه‌های اجتماعی اینترنتی در ایران به شما معرفی می‌شود.

### اینستاگرام

شبکه اجتماعی اینستاگرام به‌عنوان یکی از محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی در سراسر دنیا و به‌عنوان محبوب‌ترین شبکه اجتماعی در ایران شناخته شده است؛ علت اصلی محبوبیت این شبکه اجتماعی اینترنتی در ایران، نداشتن

# مروری بر شبکه‌های اجتماعی و کاربردهای آن در ایران



این شبکه اجتماعی به‌طور کامل به زبان فارسی است و در میان ایرانیان طرفداران بسیار زیادی دارد.

### فیس‌بوک

فیس‌بوک، قدیمی‌ترین شبکه اجتماعی آشنا برای کاربران اینترنتی است، به‌طوری‌که جزئی از زندگی تک‌تک افراد جامعه درآمده است. این شبکه گسترده اجتماعی بر خلاف فیلترینگ در ایران، کاربران بسیار زیادی دارد، البته گاهی خبرهای مبتنی بر برداشتن فیلترینگ این شبکه اجتماعی از سوی سازمان اطلاعات و فناوری ایران می‌شنویم اما هیچ وقت این اتفاق رخ نداده است.

این شبکه اجتماعی پیش از دولت دهم واقع شده است و همچنان حتی پس از مسائلی که از سوی نمایندگان مجلس مطرح شده فیلتر است، البته اگر موضوع فیلترینگ شبکه اجتماعی فیس‌بوک را کنار بگذارید و روی نحوه استفاده آن توسط کاربران ایرانی دقت کنید متوجه می‌شوید که کاربران ایرانی این شبکه اجتماعی فقط از گردش و تفریح خود در آن عکس‌هایی را به اشتراک می‌گذارند و به یکدیگر فخرفروشی می‌کنند. این مشکل مانند یک موج به راه می‌افتد و همه بدون اطلاع از موضوع سوار بر موج می‌شوند تا دیگران خدایی نکرده نگویند که آنها از فلان اتفاق خبر ندارند.

### لینکدین

شبکه اجتماعی لینکدین بر مبنای ساخت یک پروفایل کاری است که کاربران بتوانند با استفاده از به اشتراک‌گذاری لینک این پروفایل کاری در وبسایت‌های گوناگون رزومه کاری خود را به مشتریان و همکاران خود نشان دهند. این پروفایل کاری شامل اطلاعات تحصیلی و پروژه‌ها و سوابق شغلی یا دوره‌های آموزشی و مهارت‌های

فیلترینگ از سوی سازمان اطلاعات و فناوری کشور است تا جایی که نتوانسته رشد بسزایی داشته باشد، البته همانطور که می‌دانید عده بسیار زیادی از کاربران این شبکه، ایرانی هستند.

در ابتدای آغاز به کار این شبکه اجتماعی (اینستاگرام)، قرار بود کاربران این شبکه فقط عکس‌های خود را به اشتراک بگذارند، اما با توجه به استقبال ایرانیان از این شبکه اجتماعی اینترنتی شاهد تغییراتی در کاربری این شبکه اجتماعی هستیم. مثلاً بسیاری از شرکت‌ها و کسب‌وکارها با استفاده از عکس‌ها به تبلیغ محصولات و خدمات خود در این شبکه اجتماعی پرداخته‌اند و حتی به صورت مجازی محصولات و خدمات خود را به فروش می‌رسانند؛ در واقع شبکه اجتماعی اینستاگرام به‌عنوان یک ابزار تجارت الکترونیک تغییر کاربری داده است.

بعضی دیگر از کاربران اینستاگرام این شبکه اجتماعی را به چشم یک شبکه خبری می‌بینند و اخبار و اطلاعات را با دیگر کاربران با فرمت عکس در این شبکه به اشتراک می‌گذارند. جالب این است که این روش برای به اشتراک‌گذاری و دریافت اخبار بسیار پرطرفدار است تا جایی که بعضی از این صفحات خبری در شبکه اینستاگرام هزاران فالوئر دارند. لازم است بدانید که تمامی شبکه‌های اجتماعی عنوان سرگرم‌کننده را به خود اختصاص داده‌اند. این موضوع در خصوص شبکه اجتماعی اینستاگرام نیز صادق است، البته ممکن است در آینده کاربردهای دیگری را نیز از این شبکه اجتماعی شاهد باشیم.

### کلوب

یکی دیگر از شبکه‌های اجتماعی، کلوب است که کاملاً ایرانی و با هدف ایجاد ارتباط و شناخت با همکاران و کالاهای و خدمات آنها طراحی شده است.

حرفه‌ای که مربوط به کاربر هستند، است. البته در این نوع رزومه کاری، کاربر نیاز به یک عکس پرسنلی نیز دارد. متأسفانه هنوز کارایی شبکه اجتماعی لینکدین برای بسیاری از کاربران ایرانی به درستی جا نیفتاده است. بعضی از افراد عضو در این شبکه اجتماعی فکر می‌کنند چون یک پروفایل خصوصی برای خود درست کرده‌اند هر نوع اطلاعات یا عکسی را می‌توانند در آن با فالوئرهای خود به اشتراک بگذارند، این در حالی است که پایه و اساس این شبکه اجتماعی مبنی بر رزومه شغلی فرد است و به مسائل اتفاق افتاده روزمره در زندگی اشخاص ارتباطی ندارد.

از رایج‌ترین اشتباهات کاربران ایرانی در شبکه اجتماعی لینکدین این است که رزومه کاری و شغلی آنها به مطالب به اشتراک گذاشته شده در پروفایل آنها بی‌ارتباط است یا حتی در رزومه‌شان صفاتی مانند باهوش و نواور دیده می‌شود که شخص بیننده آن نواوری را به چشم نیند، باور نخواهد کرد.

### توییت

از شبکه اجتماعی توییت، کاربران ایرانی به‌عنوان یک شبکه خبری استفاده می‌کنند و با اینکه این شبکه اجتماعی در ایران فیلتر شده است، بسیاری از کاربران ایرانی برای توییت و مطالعه اخبار به این شبکه اجتماعی مراجعه می‌کنند، اما موضوع قابل توجه اینجاست که برخی از سیاستمداران ایرانی نیز در این شبکه اجتماعی فیلتر شده نیز فعالیت دارند و خبرهای مهم سیاسی را در این شبکه اجتماعی توییت می‌کنند.

از دیگر مسائل مطرح‌شده در زمینه شبکه اجتماعی توییت این است که این شبکه به دلیل تحریم‌های سیاسی اقتصادی ایران را در لیست کشورهای برای ثبت نام قرار نداده بود و به تازگی ایران را در این لیست اضافه کرده است، در واقع قبل از برداشتن شدن تحریم‌های سیاسی-اقتصادی، کاربران ایرانی نمی‌توانستند محل واقعی زندگی خود را در این سایت به صورت درست مشخص کنند که پس از راه‌اندازی کمپین #AddIranToTwitter توانستند رسمیت خود را احراز کنند.

### تلگرام

شبکه تلگرام توسط دو برنامه‌نویس روس و در آلمان تهیه شده است. شبکه اجتماعی تلگرام در حال حاضر بیشترین مخاطب ایرانی را به سمت خود کشانده است. در کشور ما، ورود هر شبکه اجتماعی یک موج به دنبال دارد. این موج هر قدر ارتفاع بیشتری داشته باشد، عرض آن کمتر می‌شود. تلگرام بلندترین ارتفاع را داشته است و در حال حاضر در اوج به سر می‌برد. البته تلگرام در ابتدای فعالیت خود در ایران دچار مشکلاتی بود اما پس از گذشت مدت کوتاهی تمامی مشکلات آن مرتفع شد.

## کارگاه بازاریابی



### چگونه به شیوه موثر از لینکدین بهره بگیریم؟

لینکدین یکی از ابزارهای ارزشمند و حرفه‌ای عصر کنونی است. این ابزار کاربردهای حرفه‌ای بسیار زیادی دارد از جمله پیدا کردن شغل، استخدام کارکن جدید، پیدا کردن هم‌تیمی برای شروع کار روی یک ایده، شبکه‌سازی و بحث در مورد موضوعات مختلف با دیگر متخصصان، ایجاد روابط آنلاین و توسعه کسب‌وکار. اگر از دید بازاریابی نگاه کنیم، لینکدین یک ابزار بسیار مفید برای جذب ترافیک و رساندن مشتری به کسب وکار شما است. به گزارش bazaryabi ترخیصی لینکدین برای کسب وکار شما تا حد زیادی به صنعتی که در آن فعالیت می‌کنید، بستگی دارد و درحالی که از لحاظ فنی یک شبکه اجتماعی محسوب می‌شود، اما استراتژی‌هایی که برای استفاده از آن به کار می‌گیرید، باید متفاوت از سایر شبکه‌های اجتماعی باشد. به خاطر اینکه مخاطبان این شبکه اجتماعی حرفه‌ای هستند و دوست ندارند در یک وبسایت حرفه‌ای شاهد محتواها و افراد غیرحرفه‌ای باشند. برای همین لازم است نکات بسیار مهمی را در رابطه با لینکدین مدنظر قرار دهید.

**چگونه پروفایل لینکدین حرفه‌ای تری ایجاد کنیم؟**

اساسی‌ترین عنصری که در لینکدین وجود دارد، پروفایل شما است. شما باید مطمئن شوید که پروفایل لینکدین شما به صورت کامل پر شده باشد. برای این کار لازم است موارد زیر را به صورت متوالی انجام دهید.

### یک صفحه لینکدین ایجاد کنید

اگر شما می‌خواهید به‌عنوان یک شخص عضو لینکدین شوید، بهتر است از صفحات شخصی استفاده کنید، اما اگر می‌خواهید برای کسب‌وکار خود صفحه بسازید، بهتر است صفحه بیزینسی را انتخاب کنید. برای این کار لازم است صحت‌نهایتا یک ایمیل شرکتی و یک آدرس وبسایت داشته باشید؛ این موضوع باعث می‌شود شرکت شما هویت واقعی خود را حفظ کند. به‌عنوان تصویر، بهتر است از لوگوی شرکت خود استفاده کنید تا باز هم جلوه حرفه‌ای‌تری به صفحه خود بدهید.

### برای مهارت‌های خود ایندورس (endorse) جمع‌آوری کنید

چه چیزی چشمگیرتر از پروفایل لینکدینی است که مهارت‌های شما در آن لیست شده باشد. مردم در مورد شما با حرف‌های دیگران قضاوت می‌کنند. اگر تعداد امتیازهای داده شده به شما در ارتباط با مهارت‌تان بیشتر باشد، مردم به شما به چشم یک متخصص نگاه خواهند کرد. برای اینکه این مرحله را به درستی پیش ببرید، قبل از هر چیزی لازم است مهارت‌های خود را به درستی شناسایی کرده و آنها را در صفحه خود یادداشت کنید. این نکته را در نظر داشته باشید که در صفحه کسب‌وکار خود نمی‌توانید برای مهارت‌های‌تان امتیاز جمع کنید، چون این کارکنان کسب وکار شما هستند که مهارتی دارند نه خود کسب وکار‌تان. همین که شما در بخش تخصص صفحه کسب وکار‌تان به مهارت‌های موجود در تیم‌تان اشاره کنید کافی است.

**صفحه لینکدین خود را برای جست‌وجو بهینه کنید**  
بسیاری از افرادی که به مهارت‌های شما در کسب‌وکارشان نیاز دارند، از طریق جست‌وجو اقدام می‌کنند. اگر شما بتوانید پروفایل خود را به خوبی بهینه‌سازی کنید، در نتایج اولیه جست‌وجو خواهید بود. بدین ترتیب امکان بیشتری برای همکاری با افراد خواهید داشت. برای این کار کافی است کلمات کلیدی مرتبط با مهارت‌های‌تان را انتخاب کنید و آنها را در بخش مختلف صفحه لینکدین خود به کار بگیرید از جمله در بخش summary در بخش مهارت‌ها، علایق و...  
**ارتباطات لینکدین خود را به سی آر ام انتقال دهید**  
اگر شما فردی شناخته شده و حرفه‌ای باشید، امکان اینکه تعاملاتی که روزانه در صفحه لینکدین شما ایجاد می‌شود، رفته رفته زیادت شود، بسیار زیاد است، برای همین بهتر است از ویژگی‌های لینکدین استفاده کنید. یکی از آنها امکان انتقال ارتباطات به سی آر ام است. به این ترتیب، شما می‌توانید حتی متن ارتباطات قبلی، اطلاعات تماس و هر اطلاعات دیگری را از این طریق در دسترس داشته باشید.

### استفاده از گروه‌های لینکدین

لینکدین شامل گروه‌هایی است که به صورت کاملاً حرفه‌ای در حوزه‌های مختلف در حال فعالیت هستند؛ شما می‌توانید عضو این گروه‌ها شوید. با فعالیت در آنها نه‌تنها با افراد حرفه‌ای مختلف در حوزه کاری خود آشنا شوید، بلکه با فعالیت حرفه‌ای به برندینگ شخصی خود بپردازید.

### به‌روزرسانی مداوم و اشتراک‌گذاری آنها در شبکه‌های اجتماعی دیگر

یکی از ساده‌ترین راهکارها برای نشان دادن تخصص خود این است که محتواهای بسیار ارزشمندی را در شبکه‌های اجتماعی خود منتشر کنید. شما می‌توانید پست‌های وبلاگی کسب وکار خود را در لینکدین نیز به معرض نمایش بگذارید. به این ترتیب نه‌تنها تعداد بازدیدکنندگان وبسایت شما زیاد خواهد شد، بلکه شما به‌عنوان یکی از متخصصان حوزه‌ای که در آن فعالیت می‌کنید، شناخته خواهید شد. شما می‌توانید محتواهای وبسایت را به جای صفحه لینکدین شخصی خود در پیج لینکدین وبسایت‌تان منتشر کنید.



## بازاریابی خلاق



همه چیز را نمی توانید کنترل کنید

فرصت امروز: در امر کسب‌وکار اگرچه توصیه می‌شود نسبت به همه چیز احاطه داشته باشید و آنها را در دست بگیرید، با این حال واقعیت آن است که انجام این کار عملاً غیرممکن است. برای مثال شما به هر میزان هم که تلاش کنید نمی‌توانید قوانین مرتبط با حرفه خود را تغییر دهید و همین امر باعث می‌شود مجبور باشید تحت یک چارچوب مشخص اقدام کنید. این امر اگرچه در ظاهر دست‌وپای شما را برای فعالیت بیشتر می‌بندد، اما با نگاهی عمیق، به ضرورت آن بی‌خواهید برد. بی‌شک بدون قانون شاهد هرج و مرج غیرقابل کنترلی خواهید بود که در آن تنها قدرتمندان هستند که می‌توانند باقی بمانند. به همین خاطر لازم است به‌عنوان مدیر همواره به این امر توجه داشته باشید که مالک همه چیز نیستید و اعمال شما توسط سیستم‌های نظارتی کنترل خواهد شد. محیط کسب‌وکار به معنی مجموعه عوامل خارج از کنترل مدیران بنگاه‌هاست؛ قانون و مقررات از کلیدی‌ترین این عوامل محسوب می‌شوند. انتظار مشروع برقراری نظامی با ثبات، از طریق حکومت قوانین کارآمد و از آن مهم‌تر لازم‌الاجرای برای همگان، ضرورت بهبود محیط کسب‌وکار سالم و پانشاط است. به همین خاطر قوانین برای کسب‌کارها ضرورت هستند و فضا را برای رقابت و فعالیت سالم مهیا می‌سازند. تحت این شرایط می‌تواند به راحتی رشد کند. درحالی که عدم رعایت قانون این امکان را از شرکت‌ها سلب خواهد کرد. وجود قانون باعث می‌شود برخی شرکت‌ها به فکر دور زدن آن باشند، با این حال فراموش نکنید که این امر از چشم نهادهای نظارتی دور نخواهد ماند و حتی اگر بتوانید به هر نحوی آنها را نیز گمراه سازید، سایر رقبای شما ساکت نخواهند ماند.

ایده

پیتر مارتین، مدیرعامل شرکت Norgine (یکی از شرکت‌های خصوصی فعال در زمینه تولید دارو) است. این شرکت انگلیسی در مقطعی از زمان این فرصت را داشت تا با پایین آوردن کیفیت خود، زمینه را برای کسب سود بیشتر فراهم آورد. این امر در شرایطی رخ داد که اکثر شرکت‌ها به دلیل ضعف سیستم نظارتی، در این رابطه به همین شکل عمل می‌کردند. با این حال مدیر این شرکت به خوبی می‌دانست که زمینه کاری حساس آنها که با جان افراد در ارتباط است، حتی اگر با مشکلی مواجه نشوند، در آینده ممکن است توسط باقی شرکت‌ها به‌عنوان پرونده‌ای برای زمین زدن آنها استفاده شود. به همین خاطر هم آنها به شیوه سابق خود فعالیت را ادامه دادند. اگرچه این امر باعث شد در کوتاه‌مدت آنها نسبت به سایرین عقب بمانند و سود به مراتب کمتری کسب کنند اما اتفاقی رخ داد که ورق را به نفع این شرکت برگرداند. با روی کار آمدن افراد جدید در سیستم نظارتی کشور انگلستان، پرونده‌های مشکوک شرکت‌های داروسازی به جریان افتاد و این امر باعث توییح و توقف فعالیت بسیاری از شرکت‌ها شد. تحت این شرایط و با کنار رفتن بسیاری از رقبای، حال این شرکت norgine بود که توانست بازار را به تصاحب خود درآورد و به سودی فوق‌العاده دست پیدا کند. این اتفاق به قدری برای این برند خوشایند بود که هنوز هم پس از گذشت سال‌ها از آن اتفاق، این شرکت گزینه اول بسیاری از مشتریان است. بدون شک این میزان از موفقیت برای شرکت محقق نمی‌شد اگر پیتر مارتین سیاست درست خود را در پیش نمی‌گرفت و بر آن پافشاری نمی‌کرد. به همین خاطر هم است که همواره به مدیران توصیه می‌شود جهت بقا و خوشنام ماندن، به قوانین احترام بگذارند و تصور نکنند که می‌توانند بر آنها مسلط شوند و به نفع خود آنها را تغییر دهند.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- تصمیم‌گیری‌ها توسط دولت یا سایر نهادهای نظارتی کاملاً خارج از کنترل شما هستند. به همین خاطر بهتر است تنها خود را با آنها همگام سازید و به فکر دور زدن آن نباشید. فراموش نکنید مدیری موفق است که بتواند شرکت خود را برای سالیان دراز در کورس رقابت نگه دارد.
- با توجه به این امر که نهادهای نظارتی فعالیت شما را کنترل می‌کنند، لازم است نظارت خود را روی عملکرد تمامی قسمت‌های شرکت خود بالا ببرید.
- وجود هرگونه فساد برای شما و شرکت‌تان مانند زهر است و کار را بسیار پیچیده خواهد کرد. فراموش نکنید که با توجه به افزایش امکانات ارتباطی، فعالیت‌های خارج از قانون شما می‌تواند در کسری از ثانیه مخابره شود و این به راحتی اعتبار شرکت را نابود خواهد ساخت.



# درس‌هایی از آمازون



ترجمه: علی آل‌علی

تحلیلگرهای حوزه کسب‌وکار عادت کرده‌اند هر هفته اخبار تازه‌ای از آمازون را مخابره کنند. این امر علاوه بر شهرت روزافزون این فروشگاه اینترنتی ناشی از تأثیرات شگرفی است که آمازون بر بازارهای بین‌المللی دارد. استراتژی این برند مشخص است؛ هرچا که لازم است و مشتری هست نفوذ کن؛ درست مانند کرم‌هایی که خاک را زیر و رو می‌کنند. به گزارش روتیز، آمازون در حال بازی با ایده‌های مختلف است و تبدیل به وال‌دینی بزرگ و گسترده شده تا تمام نیاز مشتریانش را رفع کند. ورود به بازار فروش بلیت‌های سینما، تئاتر و کنسرت‌های موسیقی در کنار حضور گسترده در صنعت غذایی تاییدی بر ادعای روتیز است.

اگرچه از دیدگاه یک مشتری رشد سریع آمازون خیره‌کننده و جذاب به نظر می‌رسد، با این حال این غول مجازی دردهای زیادی را برای سازمان‌ها و مراکز واقعی ایجاد کرده است. به نظر می‌رسد اداره‌های پست نقاط مختلف جهان قادر به هماهنگی مطلوب با سرعت رشد آمازون نیستند و در مواردی بسته‌های سفارشی را دیرتر از موعد مقرر تحویل می‌دهند. همین امر باعث شده آمازون از سیستم ارسال سفارش‌های ویژه خود استفاده کند.

صرف‌نظر از مشکلاتی که این برند جهانی با سازمان‌های مختلف دارد، هنوز هم می‌توان نکات ارزشمندی از استراتژی‌های آمازون آموخت. در این مقاله تلاش شده است برخی از مهم‌ترین دستاوردهای حیاتی تجاری این برند به خواننده عرضه شود.

داخل آمازون چه می‌گذرد؟

بهترین راه برای آگاهی از نحوه فعالیت ارگانیک بدن حیوانات یا گیاهان کالبدشکافی است. بر همین اساس در اینجا از این شیوه زیست‌شناختی استفاده خواهیم کرد تا بیش از پیش به ماهیت آمازون پی ببریم.

آمازون امروزه دیگر یک فروشنده صرف کتاب نیست. در واقع پس از موفقیت در فروش کتاب این فروشگاه به سوی بازارهای دیگر نیز متمایل شد. با این حال برخلاف تصور عمومی که آمازون را

توسعه‌گری بی‌حساب و کتاب تجسم می‌کند، این برند الگوی خاص خود را به منظور توسعه بازارهایش دارد.

رقابت امری است که آمازون معنای تازه‌ای به آن بخشیده است. به‌طور معمول افراد انتظار دارند پیروزی یکی از طرفین رقابت تجاری به معنای شکست طرف مقابل باشد. با این حال آمازون رقابت را به یک بازی برد-برد تبدیل کرده است. بر این اساس هدف نابودی رقبای نیست، بلکه اضافه کردن آنها به لیست زیرمجموعه‌ها یا همکاری متقابل است. برای مثال سرمایه‌گذاری ۱٫۳ میلیارد دلاری آمازون در

صنعت غذایی چین بر همین اساس تحلیل‌پذیر خواهد بود. آنچه این سرمایه‌گذاری را اقدامی عقلانی کرده، همکاری گسترده با رستوران‌ها و مراکز تهیه غذای صنعتی است.

کشف خواسته مشتری

رمز موفقیت در هر کسب‌وکاری آگاهی از خواسته‌های مشتری و اولویت آنهاست. این هدف گاهی با بررسی‌های آکادمیک به دست می‌آید که هزینه و زمان اندکی را طلب می‌کنند. با این حال در برخی موارد شما باید شجاعت بیشتری به خرج داده و اجازه دهید بازار خواسته‌های مشتریان را به شما نشان دهد. در این صورت خرج هزینه و از همه مهم‌تر زمان بیشتر مورد نیاز خواهد بود.

همکاری آمازون با بنگاه‌های ارزیابی تقاضای مشتریان در راستای تضمین موفقیت در بازارهای جدید یکی از کلیدی‌های طلایی موفقیت این

برند است، اما این تنها راهکار مطمئن‌ترین آنها نیست. در واقع گاهی بنگاه‌های ارزیابی و تحلیل رفتار مشتریان از روش‌هایی استفاده می‌کنند که در کسب‌وکار شما چندان نتیجه‌بخش و قطعی نیستند. همچنین تأکید بر المان‌ها و نحوه انتخاب جامعه آماری تأثیر انکارناپذیری روی خروجی به دست آمده خواهد داشت. بر همین اساس آمازون در برخی از بازارهای حساس و بزرگ از سیستم ارزیابی خود استفاده می‌کند. به این منظور بخش ویژه‌ای شامل متخصص‌های ارزیابی بازار و بازاریاب‌های تأسیس شده است.

فعالیت در زمینه فروش کتاب تجربه‌های کمیاب در اختیار مدیران آمازون قرار داده است. در واقع آمازون اهمیت ارائه کالای با کیفیت را در کنار اهمیت تحویل سریع آن به‌طور هم‌زمان به خوبی به کار می‌بندد. این نکته‌ای است که بسیاری از رقبای بین‌المللی و محلی آمازون با آن دست و پنجه نرم می‌کنند.

در هر کسب‌وکاری که هستید، این بخش به شما آموزش داد که به دنبال کشف نیازهای مشتریان باشید. همچنین در کنار این نوع اکتشاف باید اهمیت گردآوری اطلاعات اختصاصی را نیز به یاد داشته باشید. اگر قرار است به جای رقابت سنتی به شیوه آمازون عمل کنید، باید اقتباس کاملی از الگوی رفتاری این فروشگاه بزرگ داشته باشید. این نکته‌ای است که ما را به بخش بعدی هدایت خواهد کرد.

غافل‌گیری؛ رمز موفقیت در بازار

در حالی که بسیاری از شرکت‌ها به دنبال استفاده از روش‌های جدید برای غلبه بر مشکلات جاری مشتریان هستند، برندهای موفق نظیر آمازون در فکر ایجاد ارزش‌های غیرقابل انتظار و غافل‌گیری مشتریان هستند. توجه به روند توسعه کسب‌وکار اپل در زمینه ارائه آیفون به خوبی موید این ادعاست. ارائه آیفون هیچ مشکل جاری را حل نکرد. در عوض امکاناتی را در اختیار کاربر قرار داد که تا پیش از آن هیچ فردی انتظارش را نداشت. اپل هیچ مشکلی را حل نکرد اما امروزه تقریباً همه ما هر چند دقیقه یکبار به گوشی‌های هوشمندمان سر می‌زنیم.

آیا تا به حال بازار فروش آنلاین کتاب را مورد بررسی دقیق قرار داده‌اید؟ در این بازار درصد ریسک ناشی از شکست بسیار پایین است. درست به همین دلیل بود که آمازون فروش کتاب را به‌عنوان گام نخست برای حضور در فضای اینترنتی انتخاب کرد. تا پیش از آن، این ایده که از پشت مانیتور کتاب‌های مختلف را جست‌وجو کرده و سفارش خرید دهید، دغدغه علاقه‌مندان به کتاب نبود. ارزش آفرینی آمازون برای ما شد امروزه دیگر کسی زحمت تردد در شهر برای خرید کتاب را به خود ندهد.

در پایان این بخش باید به نکته مهمی اشاره کرد. اجازه دهید ابتدا این پرسش را بررسی کنیم. چه چیزی زمینه ارائه خدمات جانبی آمازون را بسیار متفاوت کرده است؟ پاسخ‌های

متفاوتی برای این پرسش وجود دارد، با این حال بررسی‌های نیویورک‌تایمز سرعت تحویل بسته‌های سفارشی را عامل اصلی این موضوع می‌داند. تا پیش از رونمایی از سرویس ارائه سفارش فوق سریع آمازون معمولاً بررسی سفارش‌ها یک تا دو روز طول می‌کشید. با این حال آمازون این مدت را به کمتر از ۱۲ دقیقه کاهش داده است. از زمان ثبت سفارش تا تأیید شرکت تنها ۱۲ دقیقه زمان لازم است، سپس بسته آماده ارسال خواهد بود. این مشکلی است که همچنان بسیاری از رقبای آمازون (به‌ویژه رقبای محلی) با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

رفع نیاز باید کامل باشد

همه ما این تجربه را داشته‌ایم که گاهی مسئولیتی را صرفاً برای رفع تکلیف انجام می‌دهیم و گاهی به منظور کسب رضایت طرف مقابل. بین این دو در حوزه کسب‌وکار تفاوت چشمگیری وجود دارد. کسب رضایت طرف مقابل نکته‌ای است که آمازون روی آن تأکید زیادی دارد.

آمازون تنها ارائه‌دهنده محصولات به صورت آنلاین نیست. موتور جست‌وجوی محصولات این برند با استفاده از فیلترهای متعدد توانایی نمایش آنچه را که مشتری واقعا می‌خواهد دارد. این نکته‌ای است که مخاطب را به سوی خرید از آمازون سوق می‌دهد. به جای سردرگمی در فروشگاه‌ها و مغازه‌های مختلف، با کامپیوتر یا حتی موبایل در میان خیل عظیم محصولات جست‌وجو کرده و خرید کنید. نکته مهم در مورد آمازون آن است که همکاری گسترده‌ای با کتابفروشی‌ها دارد و به نوعی آنها را تبدیل به انبارهای غیررسمی‌اش کرده است. به این ترتیب هم کسب‌وکار کتابفروشی‌ها همچنان پرسود خواهد بود و هم هزینه‌های ارسال سفارش از مبدأ بسیار دور حذف خواهد شد.

فرقی نمی‌کند که توسعه کسب‌وکار آمازون برای ما خوشایند باشد یا نه؛ این برند هر روز در حال توسعه و پیشرفت است. در این میان به‌عنوان عضو کوچکی از دنیای کسب‌وکار و کارآفرینی بهترین موضع استفاده از ایده‌ها و اقتباس‌شان در کسب‌وکارمان است.

منبع: Entrepreneur

گذار ۲ کارآفرین از شیوه‌های سنتی کسب‌وکار به روش‌های مدرن

این نکته شاید یکی از مهم‌ترین درس‌های صاحبان کسب‌وکار باشد؛ روش‌های عادی، کسل‌کننده هستند، پس نترسید و به سوی تغییرات بزرگ حرکت کنید. در این نوشتار دیدگاه دوکارآفرین بزرگ را در زمینه کار و زندگی بررسی می‌کنیم. سخنان این دو می‌تواند راه‌حل برخی از مشکلات شما باشد. جیس جارویس (Chase Jarvis) موسس شرکت کریئتیو لایو (CreativeLive) اعلام کرده است که این شرکت به یک سیستم آموزشی جدید نیاز دارد تا با عصر اطلاعات همگام بماند. رایان هارمز نیز بنیانگذار شرکت یونین واین (Union Wine) هم توضیح داده است که بسته‌بندی‌های مدرن چگونه منجر به فروش بالای محصولات شده است. آیا شما نیز آماده تغییر دیدگاه خود و رسیدن به فرصت‌های جدید هستید؟ پس به شما پیشنهاد می‌کنیم در ادامه این مطلب به نقل از یونان همراه ما باشید.

جارویس از کریئتیو لایو چیزهای جدید یاد بگیرد

کسانی که متولد سال ۲۰۰۰ به این طرف هستند، با انتقادات بیشماری خصوصاً در حوزه کسب‌وکار روبه‌رو هستند، اما نمی‌توان انکار کرد که تمایل نوجوانان این هزاره به یادگیری مهارت‌های جدید، بسیار جذاب است. جارویس ضمن ابراز خشنودی از این تمایل به یادگیری توضیح داده است که شرکت کریئتیو لایو به افرادی که خود را فراهم آوردن فرصت‌های یادگیری خلاقانه به هنرمندان و کارآفرینان در هر سن و سالی که باشند، قرار داده است.

برقراری تعادل میان زندگی شغلی و شخصی

آیا وقت آن نرسیده که تعادل سنتی میان کار و زندگی را تغییر دهیم؟ جارویس اعتقاد دارد که ترکیب زندگی شخصی با شغل می‌تواند یکی از کلیدهای مهم دستیابی به یک زندگی موفق باشد. به گفته موسس شرکت کریئتیو لایو، او در زندگی شخصی خود هیچ‌گاه از رویارویی با مشکلات واهم‌های نداشته و زندگی کاری و شخصی خود را ترکیبی از موانع و موفقیت‌های این دو جنبه از زندگی خود می‌داند.

آموزش پویا در عصر مدرن

باوجود اینکه در حال حاضر حجم وام‌های دانشجویی به رقمی حدود ۱٫۵ تریلیون دلار در ایالات متحده می‌رسد، سیستم آموزشی در این کشور بر لبه یک تحول بسیار عظیم قرار دارد. جارویس پیش‌بینی کرده که در آینده جوانان کمتری تمایل به دانشگاه رفتن خواهند داشت و ترجیح می‌دهند تجربه واقعی زندگی و کار را شخصاً و به صورت عملی درک و کسب کنند. به نظر می‌آید که حوزه کسب‌وکار نیز بازتاب‌دهنده همین نظریه است؛ بسیاری از شرکت‌ها در حال ایجاد تغییراتی در ملزومات نیروی تازه‌کار خود هستند و تصمیم دارند ضرورت اخذ مدرک دانشگاهی را کاهش دهند. با این وصف کسی نمی‌داند آینده آموزش چطور خواهد بود.

شجاعت در ایجاد تغییرات

رایان هارمز، موسس شرکت یونین واین (Union Wine) که در ایالت اورگان فعال است، تصمیم به ایجاد تحول در صنعت بسته‌بندی محصولات دارد. تا زمانی که یک فرصت خارق‌العاده در برنامه غذایی سال ۲۰۱۳ پیش نیامده بود، شرکت یونین واین نمی‌دانست چگونه با تغییر در بسته‌بندی محصولات خود می‌توان چشم‌اندازی رو به آینده گشود. به هر حال این شرکت تصمیم گرفت محصولات خود را به جای مدل کلاسیک، در بسته‌های غیررسمی با امکان استفاده راحت‌تر برای مشتریان ارائه دهد. البته این کار انتقاداتی را نیز در پی داشت، اما مصرف‌کنندگان از این تغییر به‌شدت استقبال کردند. این نکته، درس خوبی برای همه صاحبان کسب‌وکار است. روش‌های عادی، کسل‌کننده هستند؛ نترسید و درها را به‌روی تغییر باز کنید.

ریسک کمتر و تصمیم‌گیری حیاتی

علاقه‌مندان به شیوه‌های کلاسیک و سنتی، تصمیم شرکت یونین واین برای ایجاد تغییر در بسته‌بندی محصولات خود را مورد انتقاد قرار داده‌اند، اما این شرکت در سال جاری قرار است چیزی حدود ۴ میلیون واحد بیشتر از محصولات خود را به فروش برساند! با چنین رشد عظیمی، هارمز چگونه می‌تواند آرامش و تمرکز خود را حفظ کند؟ هارمز معتقد است دو راه بیشتر وجود ندارد؛ ریسک کمتر و اخذ تصمیمات حیاتی. وقتی با عدم قطعیت روبه‌رو می‌شوید، چطور می‌توانید بهترین راه را برای ادامه کار خود بیابید؟ هارمز روی اهمیت فرآیند تصمیم‌گیری حیاتی تمرکز دارد که یکی از اصلی‌ترین ستون‌های کارآفرینی او نیز بوده است. شما باید یاد بگیرید چطور از دانش تیم کاری خود استفاده کنید، چگونه اطلاعات مفید را به دست آورید و مهم‌تر از همه به حس درونی خود در حین تصمیم‌گیری‌های سخت اعتماد کنید.



مشاوره سبز – آینده به فناوری‌های سبز وابسته است و هر روز کسب و کارهای بیشتری به سوی سبز شدن می‌روند. اگر مهارت و دانش ذخیره انرژی را دارید، می‌توانید این کسب و کار را شروع کنید.

مالیات استارت آپها زیر ذره بین

## آیا استارت آپها باید مالیات پرداخت کنند؟



مالیاتی، این شرکتها شخصیتی حقوقی محسوب می‌شوند و باید مالیات بر درآمدشان محاسبه و به سازمان امور مالیاتی پرداخت شود، اما نکته مهم این است که سازوکار شرکت‌های استارت‌آپی با مشاغل سنتی که شامل همین قوانین می‌شوند متفاوت است و عدم این شفافیت در مقررات و قوانین موضوعه اخذ مالیات از شرکت‌های نوآور با حجم بالای تراکنش‌های مالی را با مشکل مواجه کرده است.

رضا الفت‌نسب در این باره می‌گوید: «به‌طور کلی تعریف دقیق و رسمی از استارت‌آپ در ایران وجود ندارد، بنابراین در قانون مالیاتی نیز بخش یا سازوکاری برای فرآیند تعیین استارت‌آپها نداریم. این روزها البته بحث بر سر تدوین آیین‌نامه‌ای است که نحوه اخذ مالیات از کسب‌وکارهای مجازی را مشخص کند. با همه اینها تجربه نشان داده که کسب‌وکارهای اینترنتی و استارت‌آپها چالش بزرگی با اداره مالیات داشته‌اند؛ چرا که در واقع بسیاری از این نوع فعالیت‌های مجازی را به رسمیت نمی‌شناسند؛ به‌طور مثال پرونده‌ای مربوط به یکی از فروشگاه‌های اینترنتی بود که هزینه‌هایش را اعلام و مالیات حقوق‌هایش را هم پرداخت کرده بود اما اداره مالیات این موضوع را رد کرد. دلیل‌شان هم این بود که این فروشگاه اینترنتی برای شروع کارش یک فضای بسیار کوچک را با چند نیروی کار به‌عنوان محیط کار انتخاب کرده بود و اداره مالیات نیز چنین کسب‌وکاری را در فضایی کوچک با تعداد زیادی نیروی کار قبول نداشت. در صورتی که سازوکار اصلی استارت‌آپها همین است اما به رسمیت شناخته نمی‌شوند.»

الف‌نسب معتقد است اطلاع نداشتن و بررسی‌های غیرکارشناسی برخی از مسئولان و مدیران باعث برخورد‌های سختگیرانه با استارت‌آپها شده و در این باره می‌افزاید: «از دو سال پیش در انجمن صنفی کسب‌وکار اینترنتی به‌شدت پیگیری چالش‌ها و مشکلات این نوع فعالیت‌ها بودیم. بارها با وزارت اقتصاد، رئیس سازمان امور مالیاتی و بخش‌های مختلف نامه‌نگاری کردیم تا جلسه‌ای بگذارند و ما در آن جلسه بتوانیم در رابطه با معضلات نظرات‌مان را مطرح کنیم چراکه نظرات ما کارشناسی شده است اما متأسفانه تاکنون از این موضوع استقبال نکرده‌اند.»

دبیر انجمن صنفی کسب‌وکار اینترنتی با تاکید بر اینکه درآمدها و هزینه‌های کسب‌وکارهای اینترنتی کاملاً شفاف است، بیان می‌کند: «در این نوع کسب‌وکارها تراکنش‌های مالی ثبت می‌شود و بنابراین درآمدها کاملاً شفاف است. در صورتی که در کسب‌وکارهای سنتی ممکن است خریدار پول نقد پرداخت یا قسطی کالایی را خریداری کند و به نظر من هیچ مشکلی در شفافیت‌های مالی این نوع شرکت‌ها وجود ندارد. بنابراین در این شرایط اگر قرار به تدوین آیین‌نامه یا دستورالعمل‌هایی برای اعمال قوانین مالیاتی است بهترین کار تشکیل شعبه‌ای متشکل از افراد متخصص در سازمان امور مالیاتی کشور است تا با بررسی و سازوکار استارت‌آپها مالیات بر درآمد نیز از آنها اخذ شود.»

## تجربه دیگران

## مالیات استارت‌آپهای جهانی

مالیات مقله‌ای جهانی است. در بسیاری از کشورهای جهان قوانین مالیاتی مختلفی وجود دارد، برخی از این قوانین مانند فرانسه به دلیل اتخاذ قوانین مالیاتی سنگین به جهنم مالیاتی معروف است. از طرف دیگر، کشورهایی مانند قطر یا باهاما کشورهایی هستند که مالیات بر درآمد و نرخ عوارض اجتماعی در آنها وجود ندارد. با این توضیح باید گفت قوانین مالیاتی استارت‌آپها نیز در کشورهای مختلف با یکدیگر متفاوت است. از آنجا که مطالعه تجربی کشورهای پیشگام شاخص خوبی برای تصمیم‌گیری‌های جدید است، در زیر رویکرد کشورهای آمریکا و انگلیس را در زمینه دریافت مالیات از استارت‌آپها بررسی می‌کنیم.

**آمریکا:** کشور پهناور آمریکا یکی از کشورهای پیشگام در زمینه تجارت‌های الکترونیک و استارت‌آپهاست. با این حال، دریافت مالیات در هر کشوری مطابق با نوع اقتصاد آن کشور است. در آمریکا استارت‌آپها به بخش خصوصی واگذار می‌شوند، به همین خاطر رسیدگی به امور مختلف این شرکت‌ها به عهده بخش خصوصی است. در این کشور کسب‌وکارهای کوچک از مالیات معاف هستند.

**انگلیس:** این کشور اروپایی که پنجمین اقتصاد جهان را به خود اختصاص داده است نیز در شیوه دریافت مالیات از صاحبان و شرکت‌های استارت‌آپی شیوه متفاوتی را اعمال می‌کند. در واقع این کشور برای اخذ مالیات سقف سرمایه‌گذاری تعیین کرده، به‌طوری که سرمایه‌گذاری تا سقف ۱۰۰ هزار پوند از ۵۰ درصد تخفیف مالیاتی برخوردار می‌شود. اعمال این نوع سیاست‌ها باعث تشویق و جذب سرمایه‌گذاران برای رونق اقتصادی است. در این کشور صندوق سرمایه‌گذاری‌ای مانند ای‌آ‌اس (EIS) برای کمک به شرکت‌های کوچک‌تر و با ریسک بالا، با ارائه پیشنهادات مالیاتی برای سهام جدید در شرکت‌هایی که صلاحیت دارند، مالیات می‌دهد. این روش مالیاتی کارآمد برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های کوچک است.

مخالفتی ندارند، اما معتقدند هنوز برای اعمال مالیات به کسب‌وکارهای نوین زود است. استارت‌آپها مانند نوزادان تازه متولدشده نیازمند رسیدگی هستند. باید به آنها فرصت داد که در دنیای شلوغ و پر از ریسک اقتصادی گلیم‌شان را از آب بیرون بکشند و بعد برای آنها تصمیم گرفت.»

حیدری کرد زنگنه، یکی از کسانی است که به‌شدت با مسئله دریافت مالیات از شرکت‌های نوپا مخالف است و در این باره می‌گوید: «دولت با هدف حمایت از تولید و اشتغال و بهبود فضای کسب‌وکار، شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای تولیدی مستقر در مناطق کمتر توسعه‌یافته را مشمول معافیت‌های مالیاتی کرده است. سال گذشته با اصلاحیه جدید قانون مالیات‌های مستقیم این اتفاق رخ داد. براساس ماده ۱۳۲ این قانون، درآمد اشخاص حقوقی غیردولتی در واحدهای تولیدی یا معدنی و تولیدی فناوری اطلاعات به شرط دارا بودن مجوز از مراجع قانونی، از تاریخ شروع بهره‌برداری یا استخراج به مدت پنج سال و در مناطق کمتر توسعه‌یافته به مدت ۱۰ سال با نرخ صفر مشمول مالیات است. بنابراین نگاه دولت و مسئولان به شرکت‌های تازه تأسیس، نگاه حمایتگرانه بوده است. بحث دریافت مالیات از استارت‌آپها نیز در همین قانون می‌گنجد، بنابراین باید به این موضوع توجه ویژه داشت.»

حیدری کرد زنگنه که در دهه گذشته رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور بوده و پست‌های مدیریتی مانند ریاست سازمان خصوصی‌سازی را در کارنامه خود دارد، یکی از منتقدان قرار دادن استارت‌آپها در لیست مالیات‌دهندگان است و در این باره می‌گوید: «به‌طور کلی استارت‌آپها و بیزینس‌های نوپا باید سال‌ها در فضای اقتصادی کشور فعالیت کنند تا بتوانند روی پای خودشان بایستند، بنابراین در شرایطی که هنوز بیشتر این استارت‌آپها تازه‌تأسیس هستند یا عمر آنها حتی به یک دهه نیز نرسیده نباید از آنها مالیات دریافت کرد. من معتقدم باید به استارت‌آپها و کسب‌وکارهای نوین که بیشتر آنها نیز شرکت‌های دانش‌بنیان یا نیروهای تحصیلکرده، خلاق و بعضاً نخبه مملکت هستند، فرصت بیشتری داد. امیدوارم وزیر اقتصاد دولت دوازدهم نیز به این موضوع توجه داشته باشد و شاید بحث دریافت مالیات از استارت‌آپها را حداقل به دولت بعدی موکول کنیم تا فرصت چهار ساله دیگری نیز به استارت‌آپهای کنونی داده شود.»

## نظر کارشناس

نیاز به تشکیل شعبه رسیدگی به استارت‌آپها در

## اداره امور مالیاتی

رضا الفت‌نسب، دبیر انجمن صنفی کسب‌وکار اینترنتی می‌گوید: «شرکت‌هایی که در زمینه کسب‌وکارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات با ایده‌های جدید فعالیت می‌کنند، در حال گسترش هستند. براساس قوانین

را می‌شناسند؛ سرویس‌هایی که با نصب اپلیکیشن موبایلی مسافران را به رانندگان وصل می‌کند. این تکنولوژی که از سال ۱۳۹۳ کار خودش را با نام تاکسی‌یاب آغاز کرده بود، یک‌سال بعد با نام اسنپ به بازار حمل‌ونقل درون‌شهری وارد شد.

## نظر موافق

## همه کسب‌وکارها باید مالیات بپردازند

غلامعلی جعفرزاده ایمن‌آبادی، عضو کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات مجلس می‌گوید: «استارت‌آپها به‌خصوص آنهایی که در زمینه فروش کالا، خدمات و حمل‌ونقل فعالیت می‌کنند هر روزه با حجم زیادی از اسناد خریدوفروش مواجه هستند. بنابراین کسب‌وکارهای اینترنتی سیستم پیچیده‌ای دارند و حتی امکان دسترسی به تراکنش‌های مالی و همه اسناد کار بسیار سختی است. با همه اینها موافقان پرداخت‌های مالیاتی عدم شفافیت درآمدها و هزینه‌های استارت‌آپها را عامل اصلی اعمال مالیات می‌دانند. این در حالی است که همان‌طور که گفته شد بررسی اسناد هزینه‌ها و درآمدها و شفاف‌سازی آنها از طرف بسیاری از استارت‌آپها که روزانه با حجم زیادی از خریداران روبه‌رو هستند، کار آسانی نیست.»

جعفرزاده ایمن‌آبادی، یکی از موافقان دریافت مالیات از استارت‌آپهاست و در این باره می‌گوید: «من به‌طور کلی با تخفیف مالیاتی مخالف هستم. در واقع نباید چیزی به‌عنوان تخفیف یا گذشت مالیاتی در کشور داشته باشیم. در کشور ما درآمدها و هزینه‌های مشاغل مختلف مشخص نیست، اگر شرایطی فراهم شود که این درآمد و هزینه شرکت‌ها به‌طور شفاف اعلام شود، آن وقت هم می‌توان به جای تخفیف مالیاتی به آنها بودجه اختصاص داد.»

جعفرزاده ایمن‌آبادی معتقد است: «در رابطه با نظام مالیاتی کشور نباید انتظار معافیت از مالیات داشت. باید برای برقراری عدالت معافیت مالیاتی را حذف کرد. همه کسب‌وکارها و فعالیت‌های اقتصادی اعم از تولیدی، رفاهی، فرهنگی، تفریحی، بهداشتی، خدماتی و ... که ایجاد درآمد می‌کنند، باید مالیات بپردازند. در نهایت باید در نظام پولی و بانکی کشور شفافیت وجود داشته باشد. استارت‌آپها هم باید درآمد خودشان را شفاف‌سازی کنند تا با استناد به هزینه‌ها و درآمدها آنها بتوان بودجه‌ای برای هزینه‌های‌شان اختصاص داد تا اقتصاد نیز از طریق کسب‌وکارهای این‌چنینی رونق بگیرد.»

## نظر مخالف

## به استارت‌آپها فرصت دهیم

غلامرضا حیدری کرد زنگنه، رئیس کل پیشین سازمان امور مالیاتی کشور می‌گوید: «بسیاری از مخالفان دریافت مالیات از استارت‌آپها، با اصل مالیات

با این حال، بعد از انتشار این خبر، انجمن صنفی کسب‌وکار درخصوص پرداخت مالیات کسب‌وکارهای اینترنتی با انتشار نامه‌ای نسبت به این موضوع اعتراض کرد. البته این اعتراض به معنای فرار مالیاتی این شرکت‌ها نبود، بلکه آنها خواستار تدوین آیین‌نامه و دستورالعمل مالیاتی هستند تا با توجه به نوع فعالیت‌ها و مدت زمان تأسیس آنها بتوان از این نوع کسب‌وکار حمایت کرد.

## پیشینه

## تولدهای نوین

تولد استارت‌آپها با ایده‌های خلاقانه همراه بود. اگرچه دنیای استارت‌آپها و کسب‌وکارهای مبتنی بر فناوری سال‌هاست که در جهان رواج دارد، اما این کسب‌وکارها در ایران عمری کمتر از ۱۰ سال دارند. شاید تا همین چند سال پیش که نخستین کسب‌وکارهای نوین اینترنتی استارت کار خود را زدند، کمتر کسی بود که حتی نام آنها را شنیده باشد یا اساساً بداند استارت‌آپ یعنی چه؟ اما استارت‌آپها به دلیل گسترش روزافزون کاربران اینترنت و گوشی‌های هوشمند خیلی زود در خدمت مشتریان خود درآمده و شناخته شدند. استارت‌آپهایی مانند تخفیف‌های گروهی کالا و خدمات، فروش کالا، ارسال غذا، حمل‌ونقل و ... در زیر پا برخی از استارت‌آپهای موفق ایرانی که راهگشای این نوع کسب‌وکار در ایران بودند، آشنا می‌شویم.

**دیجی کالا:** نزل دست دوم دوربین، جرقه تأسیس دیجی کالا بود. سال ۱۳۸۴ که دو برادر دوقلو برای خرید دوربین به خیابان جمهوری رفته بودند، بعد از خریدشان متوجه تعمیری بودن نزل دوربین‌شان شدند. اتفاق ناخوشایندی که در ذهن آنها دغدغه خرید مدرن به جای شکل سنتی را ایجاد کرد. این سایت بزرگ خرید اینترنتی که به‌عنوان واسطه میان فروشندگان و مشتری فعالیت می‌کند از سال ۱۳۸۵ پا به دنیای کسب‌وکارهای نوین گذاشت.

**تخفیفان:** این سایت بزرگ اینترنتی در زمینه تخفیف کالا و خدمات عمر طولانی در دنیای استارت‌آپها دارد. تخفیفان با هدف ارائه تخفیف‌های گروهی در زمینه کالا و خدمات در مردادماه سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز کرد. در ابتدای تأسیس این سایت خرید اینترنتی که کالا و خدمات را همراه با تخفیف به مشتریان ارائه می‌داد، تنها مختص به تهران بود، اما هم‌اکنون در هفت شهر ایران فعالیت خود را گسترش داده است.

**نت‌برگ:** این سایت یک شرکت تجارت الکترونیک است که خدمات و کالای فروشندگان را همراه با تخفیف در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. نت‌برگ نیز یکی از کسب‌وکارهای نوین ایران محسوب می‌شود و در سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز کرد.

**اسنپ:** این روزها پایتخت‌نشینان و ساکنان برخی از شهرهای بزرگ ایران بیشترین کسانی هستند که اسنپ

برخی کارشناسان معتقدند همه کسب‌وکارها و فعالیت‌های اقتصادی باید مالیات پرداخت کنند؛ در حالی که عده‌ای معتقدند برای حمایت از کسب‌وکارهای نوین که بعضاً کارآفرین نیز هستند، باید آنها را از پرداخت مالیات معاف کرد.

به گزارش شهروند، استارت‌آپها هم مالیاتی شدند؛ شرکت‌های نوپایی که هنوز عمرشان به یک دهه هم نرسیده، حالا در لیست بلندبالای کسب‌وکارهای مالیاتی قرار گرفتند. مالیات همان هزینه اجتماعی که از سود فعالیت‌های اقتصادی مردم نصیب دولت می‌شود، برای استارت‌آپها که عموماً بساطشان را در فضای مجازی پهن کرده‌اند هم خط‌نشان کشیده است. با گسترش روزافزون استارت‌آپها سازمان امور مالیاتی کشور به این فکر افتاده تا این شرکت‌ها را که حالا تعدادشان به ۱۱ هزار رسیده، وارد جمعیت مالیات‌دهندگان کند. بعد از اینکه رئیس‌کل این سازمان اعلام کرد که کسب‌وکارهای نوین نیز باید مالیات پرداخت کنند، بازار اعتراض‌های این صنف داغ شد. با این حال، دو نظر به در رابطه با پرداخت مالیات استارت‌آپها وجود دارد؛ برخی از کارشناسان معتقدند همه کسب‌وکارها و فعالیت‌های اقتصادی باید مالیات پرداخت کنند و عده‌ای معتقدند برای حمایت از کسب‌وکارهای نوین که بعضاً کارآفرین نیز هستند، باید آنها را از پرداخت مالیات معاف کرد. اگرچه مالیات به‌عنوان بخشی از درآمد دولت یکی از اصول توسعه است، اما موضوعی که این اتفاق را به چالش کشیده است، تفاوت میان کسب‌وکارهای اینترنتی و آنلاین با کسب‌وکارهای سنتی است. تفاوتی که لزوم ارائه مدل و نرخ مالیاتی متفاوتی را در جهت حمایت از این شرکت‌های نوپا می‌طلبد. این پرونده به دنبال این است که با بررسی دنیای استارت‌آپها و تأثیر این نوع کسب‌وکارها در جامعه به این پرسش که آیا کسب‌وکارهای نوین نیز باید مالیات بپردازند یا نه، پاسخ دهد.

## دنیای نوین

استارت‌آپها کسب‌وکارهایی هستند که همواره با تکنولوژی و فناوری با به دنیای فعالیت‌های اقتصادی گذاشتند. این نوع فعالیت‌ها که با منابع مالی و نیروی انسانی اندک نیز می‌توانند راه‌اندازی شوند، پتانسیل توسعه و سودآوری بالایی دارند. در سال‌های اخیر به دلیل پیشرفت تکنولوژی و افزایش کاربران اینترنت و گوشی‌های هوشمند، کسب‌وکارهای نوین نیز گسترش پیدا کردند. همین هم شد که خیلی زود افراد خلاق، نخبگان و جوانان وارد این فضا شدند و استارت شرکت‌های مختلفی در زمینه فروش کالا، حمل‌ونقل، شبکه‌های اجتماعی و ... را زدند.

## مشکلات رو به رشد

گسترش شرکت‌های مختلف در زمینه کسب‌وکارهای نوین تنها نقطه عطف این نوع فعالیت‌های اقتصادی نیست، چرا که حالا برخی از این کسب‌وکارها چنان مورد استقبال مردم قرار گرفته‌اند که حتی درآمدشان بیشتر از کسب‌وکارهای سنتی است. این اتفاق همزمان با موج اعتراض برخی از اصناف که با سیستم سنتی کار می‌کردند، مواجه شد. با این حال، با توجه به گسترش استفاده مردم از استارت‌آپهای مختلف، دولت و سازمان‌های مختلف توجه ویژه‌ای به این نوع کسب‌وکار نشان می‌دهند. بنابراین علاوه بر مشکلاتی که بر سر راه مجوزهای برخی از این نوع کسب‌وکارها و کشمکش و تقابل شغل‌های سنتی و مدرن وجود دارد، موضوع پرداخت مالیات این صنف را در شوک بیشتری فرو برد.

## خط و نشان دوطرفه

اگرچه هنوز سازوکار مشخصی برای چگونگی اعمال مالیات، متناسب با کسب‌وکارهای استارت‌آپی مشخص نشده است، اما آنها قبل از تصویب قوانین مالیاتی کشور متولد نشده بودند؛ با استناد به ماده‌های مختلف قوانین مالیاتی کشور به‌خصوص ماده یک، ۹۴ و ۱۰۶ می‌توان استارت‌آپها را هم مشمول پرداخت مالیات دانست. در ماده ۹۴ قانون مالیات: «درآمد مشمول مالیات مودیان موضوع این فصل (مالیات بر درآمد مشاغل) عبارت است از کل فروش کالا و خدمات به اضافه سایر درآمدهای آنان که مشمول فصول دیگر شناخته نشده پس از کسر هزینه‌ها و استهلاکات مربوط طبق مقررات فصل هزینه‌های قابل قبول و استهلاکات.» ماده ۱۰۶ این قانون نیز به موضوع فعالیت و کسب‌وکار افراد حقیقی اشاره دارد که این موضوع نیز یکی دیگر از ویژگی‌های کسب‌وکاری نوین است. بنابراین قانون نیز یکی از دلایلی بود که سازمان امور مالیاتی را بر آن داشت نسبت به پرداخت مالیات از طرف شرکت‌های نوپا واکنش نشان دهد. همین هم شد که سیدکامل تقوی‌نژاد، رئیس‌کل سازمان امور مالیاتی از شمولیت مالیاتی کسب‌وکارهای نوین خبر داد؛ موضوعی که قرار است همین روزها اجرایی شود. او در این باره می‌گوید: «بررسی موضوع دریافت مالیات از شرکت‌های فعال در فضای مجازی آغاز شده و شیوه‌نامه آن به‌زودی ابلاغ می‌شود. در این بررسی‌ها تصمیم بر آن شد که مالیات استارت‌آپهایی که واسطه بین دو مشتری هستند، به‌صورت مالیات ارزش افزوده و مالیات استارت‌آپهای فروشندگان همانند مالیات سایر شرکت‌ها باشد.»



## افتتاح ۸ پروژه منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان در هفته دولت

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان به مناسبت هفته دولت ۸ پروژه عمرانی به ارزش بیش از ۱۴ میلیارد ریال را افتتاح خواهد کرد. پروژه های مذکور در ۴ بخش: کنترل سیلاب، ترسیب کربن، تولید نهال و نهالکاری در مناطق مختلف استان میباشند که در مجموع ۲۲۲۴ خانوار از مزایای این پروژه ها بهره مند خواهند گردید. ۱- پروژه سازه کنترل سیلاب و رسوب رجن: این پروژه در حوزه شهرستان رامیان و در حوزه آبخیز قورچی با بهره برداری خواهد رسید، ۳ میلیارد ریال از محل اعتبارات استانی را به خود اختصاص داده و با افتتاح آن ۴۰ خانوار بصورت مستقیم از مزایای آن بهره مند خواهند گردید. ۲- پروژه سازه کنترل سیل و رسوب وطنایان سازه در حوزه شهرستان بندرگز و در حوزه آبخیز وطنابا بهره بهره برداری خواهد رسید ۲ میلیارد ریال از محل اعتبارات استانی را به خود اختصاص داده و با افتتاح آن ۲۰ خانوار بصورت مستقیم از مزایای آن بهره مند خواهند گردید. ۳- پروژه سازه سرشاخه گیر و کنترل سیلاب بورت کاظم: این سازه در حوزه شهرستان گالیکش و در حوزه آبخیز لوغان به بهره برداری خواهد رسید، یک میلیارد و هفتصدو هشتاد میلیون ریال از محل اعتبارات استانی را به خود اختصاص داده و با افتتاح آن ۱۹۵۴ خانوار بصورت مستقیم از مزایای آن بهره مند خواهند گردید. ۴- پروژه تولید نهال گنبداین پروژه در ارضی مرتعی حوزه شهرستان گنبد به بهره برداری خواهد رسید، یک میلیارد و سیصد میلیون ریال از محل اعتبارات استانی را به خود اختصاص داده و با افتتاح آن ۶۰ خانوار بصورت مستقیم از مزایای آن بهره مند خواهند گردید. ۵- پروژه تولید نهال مرابره تپه: این پروژه در ارضی مرتعی حوزه شهرستان مرابره تپه به بهره برداری خواهد رسید، یک میلیارد و دویست و ده میلیون ریال از محل اعتبارات استانی را به خود اختصاص داده و با افتتاح آن ۳۰ خانوار بصورت مستقیم از مزایای آن بهره مند خواهند گردید. ۶- پروژه درخت کاری حاشیه جاده محور آزادشهر-مینودشت: این پروژه در محور راه ارتباطی حوزه شهرستان های آزادشهر - مینودشت به بهره برداری خواهد رسید، ۲ میلیارد ریال از محل اعتبارات استانی را به خود اختصاص داده و با افتتاح آن ۵۰ خانوار بصورت مستقیم از مزایای آن بهره مند خواهند گردید.

## بزرگداشت هفته دولت در اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - با حضور مدیریت، روسا، کارشناسان و کارکنان اداره کل منابع طبیعی استان گلستان و اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان گرگان در حسینیه این اداره کل، هفته دولت گرمای داشته شد. این مراسم با تلاوت آیاتی از کلام ا. مجید آغاز و سپس حجت الاسلام یوری مسئول دفتر نمایندگی ولی فقیه در اداره کل طی سخنانی ضمن گرامیداشت یاد شهیدان رجایی و باهنر این شهان را به عنوان الگوهای اخلاقی نمونه برای کارمندان توصیف کردند و در ادامه ویژگیهای کارمند نمونه را متذکر گردیدند. سپس مدیر کل محترم ضمن عرض درود و سلام به شهدا خصوصاً شهید رجایی و باهنر و تبریک هفته دولت، فلسفه بزرگداشت این هفته را در بازگو کردن خدمات و فعالیتهای انجام شده و در حال انجام دستگاه های اجرایی دولت و تقدیر از کارکنان نمونه دولت بر اساس معیارهای مشخص عنوان نمودند. ایشان در ادامه اعتبارات در نظر گرفته شده سال جاری برای این اداره کل در جهت تجهیز منابع طبیعی استان را با مطلوب بیان داشته و ابراز امیدواری کردند انتظارات بر اساس تخصیص به موقع اعتبارات تا حدود زیادی بر آورده گردد. در ادامه ضمن متذکر شدن نام تعدادی از همکاران نمونه سال جاری علت انتخاب این همکاران را متذکر شدند و در ادامه خواستار ارائه گزارش عملکرد به موقع و البته کیفی همکاران شدند. آقای مهندس قزل سفلو در پایان گفتند: اداره منابع طبیعی و آبخیزداری دستگاهی است که مراجعه مردمی بالایی دارد، اما مبنایست همکاران محترم در اولویت کارگشایی ارباب رجوع محترم دقت و حفظ حرمت هرچه بیشتر افراد را در نظر داشته باشند چرا که بیشتر ارباب رجوع ما در قشر کم درآمد و ضعیف جامعه میباشند. در ادامه، وقت شناسی، رعایت عدالت و سرعت عمل را از محاسن یک کارمند نمونه عنوان کردند و در پایان از زحمات کلیه همکاران محترم در سطح استان تقدیر و تشکر نمودند.

## کسب رتبه برتر استانی اداره کل تعاون و کار هرمزگان در جشنواره شهید رجایی

بندرعباس، خبرنگار فرصت امروز - اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی هرمزگان برای دومین سال پیاپی موفق به کسب رتبه برتر استانی در بیستمین جشنواره استانی شهید رجایی شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی هرمزگان، در بیستمین جشنواره شهید رجایی که در سالن شرکت گاز هرمزگان با حضور استاندار، معاونین وی و مدیران دستگاههای اجرایی استان برگزار شد، اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی هرمزگان بعنوان دستگاه برتر در ارزیابی عملکرد شاخص های عمومی سال ۹۵ شناخته و معرفی شد. بر اساس نتایج ارزیابی صورت گرفته از عملکرد دستگاه های اجرایی استان و بر اساس شاخص های عمومی، این اداره کل با ارائه عملکرد قابل قبول و مطلوب، در میان سایر دستگاه های اجرایی هرمزگان با کسب رتبه برتر مورد تقدیر قرار گرفت. قابل ذکر است که خیمه "زیبا عابدین زاده" نیز به عنوان کارمند نمونه این اداره کل انتخاب و تقدیر شد. براساس بیستمین جشنواره استانی شهید رجایی در هرمزگان ارزیابی عملکرد نهایی از ۵۹ دستگاه اجرایی و دولتی این استان صورت گرفت که در نهایت پنج دستگاه برتر استان در شاخص های عمومی و اختصاصی، سه دستگاه برتر در شاخص های عمومی، سه دستگاه برتر در شاخص های اختصاصی و سه دستگاه برتر در زمینه اقتصاد مقاومتی و همچنین کارمندان و فرمانداران برتر نیز در این جشنواره معرفی و تجلیل شدند. دوم تا هشتم شهریورماه به مناسبت گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر به نام هفته دولت نامگذاری شده است.

دکتر مردانساناهی، معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی مازندران:

## کارشناسان تغذیه نقش ویژه ای در سلامت جامعه دارند

ساری - دهقان - دکتر مردانساناهی، معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی مازندران در دوازدهمین نشست و کارگاه کشوری تغذیه (ارزیابی تغذیه کودکان) که در پلاژ وزارت راه و شهرسازی برگزار شد، اظهار کرد: کارشناسان تغذیه نقش ویژه ای در سلامت جامعه دارند و برگزاری این کارگاه ها در ارتقای سطح دانش آن ها بسیار موثر است. دکتر مردانساناهی به کمبود کارشناس تغذیه اشاره کرد و افزود: با وجود کمبود نیرو در این بخش، کارشناسان می توانند در حوزه مرتیال غذایی، سردخانه ها، سیستم سورتینگ و انبارداری و ... ورود پیدا کنند و با افزایش استانداردهای لازم در حوزه تغذیه رضایت مندی مردم افزایش پیدا می کند. در ادامه دکتر رضا آگاه، مدیر نظارت و اعتبار بخشی و صدور پروانه های معاونت دانشگاه علوم پزشکی مازندران در دوازدهمین نشست و کارگاه کشوری تغذیه (ارزیابی تغذیه کودکان) با بیان اینکه تغذیه مناسب در سلامت جامعه بسیار موثر است، گفت: فعالیت کارشناس تغذیه تنها رژیم درمانی برای بیماران نیست بلکه همه افراد جامعه برای داشتن سبک زندگی سالم می توانند از مشاوره آن ها استفاده کنند. وی اظهار داشت: در ۲۴ بیمارستان دولتی تابعه دانشگاه در استان مازندران کارشناسان تغذیه فعالیت می کنند ولی با توجه به تعداد تخت و بیماران همچون بیمارستان های ساری با کمبود کارشناس تغذیه مواجه هستیم.

هم زمان با هفته دولت

## بهره برداری از تاسیسات فاضلاب در شهر سنقر

کرمانشاه - دشتی - بهره برداری از ۵/۲ کیلومتری شبکه جمع آوری فاضلاب در شهرک های امام، شهدا و نیروی انتظامی در چهارمین روز از هفته دولت در شهر سنقر در چهارمین روز از هفته دولت و با حضور امام جمعه، فرماندار و مسئولین شهرستان سنقر شبکه جمع آوری فاضلاب در شهرک های امام(ره)، شهدان نیروی انتظامی و محله سازمانی افتتاح نمود و بهره برداری قرار گرفت. درآیین افتتاح این پروژه، مدیر امور آبفا و شهردار سنقر از اقدامات آب و فاضلاب و فعالیت های صورت گرفته را تشویق نمود. وی گفت: اجرای شبکه های آب و فاضلاب از وظایف مهم آب و فاضلاب است که برای ارائه خدمات به مردم در شهرستان ها نیز این زیر ساخت ها به منظور حفظ بهداشت عمومی، محیط زیست و جلوگیری از فاضلاب های جاری این امور اقدام به اجرای لوله گذاری فاضلاب در اقطار ۲۵۰ تا ۴۰۰ میلیمتری بطول ۵/۲ کیلومتر در شهرک های امام، شهدا و نیروی انتظامی نموده است. مدیر امور آب و فاضلاب سنقر اظهار داشت: امروز به مناسبت ایام هفته دولت با حضور مسئولین محترم شهرستان این پروژه آماده بهره برداری می باشد. وی افزود: این پروژه ها در مجموع ۸ میلیارد ریال هزینه در بر داشته است که مقدار ۱۲۲ اشتغال فاضلاب برای هدایت فاضلاب های خانگی به شبکه جمع آوری نیز وصل شده است.

مدیر روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان بوشهر خبر داد:

مراسم دعای عرفه در ۱۳ بقعه شاخص و ۵۱۳ مسجد برگزار می شود  
اقامه نماز عید قربان در ۲۵ مصلی نماز جمعه استان بوشهر

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - علی اکبر مداح از برگزاری مراسم معنوی دعای روجبخش عرفه در ۱۳ امامزاده و بقاع شاخص، ۲۴ گلزار شهدا و ۵۱۳ مسجد شهرها و روستاها خبر داد و گفت: نماز عید سعید قربان صبح جمعه (۱۰ شهریور) در ۲۵ مصلی نمازجمعه استان بوشهر برگزار می شود. علی اکبر مداح، مدیر روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان بوشهر با اشاره به اینکه عرفه روزی است که دل هر بنده خسته و گنجهکاری با ارتباط خداوند متعال صیقل می یابد، اظهار داشت: در این آیین معنوی که قشرهای مختلف مردم حضور خواهند داشت، عرفان عرفه با حاجیان صحرای منا و عرفه همنوا شده و با قرائت مضامین بلند و عرفانی دعای عرفه به درگاه خالق یکتادعا می کنند. وی با اعلام این خبر که مراسم معنوی دعای روجبخش عرفه همزمان با سراسر کشور در نهم دی الحجه (۹ شهریور) با حضور مردم متدین و انقلابی استان بوشهر در ۱۳ امامزاده و بقاع شاخص، ۲۴ گلزار شهدا و ۵۱۳ مسجد شهرها و روستاها راس ساعت ۱۷ برگزار می شود، گفت: مراسم دعای عرفه در امامزادگان عبدالعظیم (ع) کوی امامزاده و آستان مقدس امامزاده محمدبن باقر (ع) کوی خواجه ها واقع در منطقه ۲ شهر بوشهر، حسینیه عاشقان ثارالله (ع) کوی جانبازان بوشهر، کارگاه ساخت خریخ خیمه امام حسین (ع) واقع در مسجد خدایتعالی صیقل می یابد، اظهار داشت: در این آیین معنوی امام خمینی (ره) بوشهر، مسجد جامع عطار شهر بوشهر، مساجد پایگاه ششم شکاری نهجا و منطقه دوم ناناچا، مساجد دانشگاه های علوم پزشکی، خلیج فارس، پیام نور و دانشگاه آزاد اسلامی، مساجد روستاهای هلیله و بندرگاه در جوار نیروگاه اتمی بوشهر برگزار می شود.

## طی پنج ماهه ابتدای سال جاری انجام شد

## ارسال سال ۱۸۳ میلیون لیتر نفتگاز برای تامین برق در استان گیلان

چهارصدی فرآورده هاست . از مجموع توزیع فرآورده های نفتی در استان گیلان ۴۵۵ میلیون و ۴۲۹ هزار لیتر مربوط به بنزین معمولی، ۲۶ میلیون و ۷۵۵ هزار لیتر بنزین سوپر، ۱۲ میلیون و ۷۶۲ هزار لیتر نفت سفید، ۱۶۴ میلیون و ۸۹۰ هزار لیتر نفتگاز غیرنیروگاهی و همچنین ۲۱ میلیون و ۲۰۸ هزار لیتر به گاز مایع اختصاص دارد. بیشترین تغییرات مصرف فرآورده ها نسبت به پنج ماهه مشابه سال گذشته مربوط به نفت سفید با کاهش ۳۱ درصد می باشد که افزایش تعداد خانوارهای تحت پوشش گاز خانگی و عدم استفاده از وسایل گرمایشی در فصل تابستان از مهمترین دلایل این کاهش است. گفتنی است همچنین در این مدت مصرف فرآورده های نفتی به ترتیب با افزایش ۹ درصدی بنزین معمولی و ۱۳ درصدی بنزین سوپر، کاهش دو درصدی نفتگاز غیرنیروگاهی و کاهش ۱۹ درصدی گازمایع همراه بوده است.



رشت - زینب قلیپور - از ابتدای سال جاری تاکنون مجموعاً ۱۸۳ میلیون و ۶۶۰ هزار لیتر نفتگاز به نیروگاههای استان گیلان ارسال شده است که این سوخت به عنوان سوخت دوم در زمان قطعی یا افت فشار گاز به مصرف نیروگاههای استان خواهد رسید. تمهیدات شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان ذخیره سازی سوخت دوم نیروگاههای رشت و پره سر از ابتدای فروردین ماه در دستور کار این شرکت قرار دارد و تاکنون با رشد ۱۱۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته همراه بوده است. از مجموع ۱۸۳ میلیون و ۶۶۰ هزار لیتر نفتگاز توزیع شده در استان، ۱۱۲ میلیون و ۲۹۸ هزار لیتر به نیروگاه سیکل ترکیبی رشت و ۵۲ میلیون و ۹۵۶ هزار لیتر به نیروگاه پره است که به ترتیب افزایش بالغ بر ۸۰ و ۱۲۲ درصدی این نیروگاهها را نسبت به مدت مشابه سال قبل نشان می دهد. همچنین طی پنج ماهه امسال ۶۸۱ میلیون و

همزمان با بزرگداشت هفته دولت، معاون شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی عنوان کرد

## کلنگ زنی احداث نیروگاه خورشیدی نقده



ارومیه - خبرنگار فرصت امروز - همزمان با بزرگداشت هفته دولت توسط معاون هماهنگی امور اقتصادی و برنامه ریزی استاندار آذربایجان غربی کلنگ احداث نیروگاه خورشیدی نقده بر زمین زده شد. به گزارش خبرنگار فرصت امروز، در مراسمی که در محل احداث برق آستان گفت: برای این نیروگاه که در زمینی به مساحت ۱۵ هکتار در منطقه خلیفه لو نقده احداث می شود مبلغ ۳۰۰ میلیارد ریال سرمایه پیش بینی شده که یکصد میلیارد ریال از این مبلغ توسط بخش خصوصی و ۲۰۰ میلیارد ریال نیز در قالب تسهیلات بانکی خواهد بود. مهندس غفاری افزود: با بهره برداری از این پروژه

معاون عمرانی استاندار آذربایجان شرقی:

## تعاونی های روستایی نقش مهمی در راستای تولید و اشتغال دارند

مهندس پورمهدی بیان کرد: سازمان تعاون روستایی با تدوین برنامه و نقشه راه مناسب، آموزش، کار گروهی و استفاده از تکنولوژی و دانش روز دنیا و استفاده از تجربیات کشورهای موفق و تجمع اراضی کشاورزی باید تولید محصولات کشاورزی، کیفیت محصولات و امنیت غذایی را افزایش دهد. معاون هماهنگی امور عمرانی استاندار آذربایجان شرقی تصریح کرد: باید با مشارکت دادن بانوان در روستاها، استفاده از ظرفیت و امکانات دیهاری ها و شهرداری ها و همچنین استفاده از تغییر الگوی کشت و صنایع تبدیلی و ارائه و عرضه محصولات، تولیدات و صنایع دستی روستایی از طریق نمایشگاه های دائمی عرضه محصولات کشاورزی در شهرستان ها، موجب افزایش تولید و اشتغال پایدار و بهبود وضعیت معیشت و اقتصاد روستائیان شد.



تبریز - اسد فلاح - معاون هماهنگی امور عمرانی استاندار آذربایجان شرقی گفت: سازمان توسعه تعاون روستایی با استفاده از تجربیات گذشته و تجربه و تکنولوژی های روز دنیا می تواند در راستای ایجاد اشتغال و تولید نقش اساسی و مهمی ایفا کند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس محمدصادق پورمهدی در همایش تعاونی های روستایی استان در راستای ایجاد اشتغال و تولید، گفت: باید بخش تعاونی روستایی، تقویت کسب و کار، نهادینه کردن تشکل ها، پایدار سازی صنایع تبدیلی محصولات کشاورزی و فرآوری محصولات و حرکت در راستای اقتصاد مقاومتی و اقتصاد روستایی را به صورت جدی مورد توجه قرار دهد. وی افزود: اقتصاد دولتی، بخش تعاون و بخش خصوصی با کمک و همراهی همديگر می توانند با جذب مناسب اعتبارات از طریق تشکل ها، صندوق

## افتتاح گازرسانی به ۹ روستای الموت غربی در هفته دولت

رئیس اداره گاز ناحیه قزوین در این مراسم ضمن تبریک هفته دولت و گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر اظهار داشت: با گذر شدن این ۹ روستای منطقه الموت غربی ۵۷۹ خانوار با جمعیتی بالغ بر ۱۵۹۲ نفر از نعمت گاز طبیعی بهره مند شدند. وی مبلغ هزینه شده جهت بهره برداری این ۹ روستا از نعمت گاز طبیعی را ۲۳ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال اعلام کرد و افزود: برای گازرسانی به این روستاها ۳۳ کیلومتر شبکه توزیع اجرا شده است. رئیس اداره گاز قزوین در پایان بر اهمیت رعایت نکات ایمنی و مصرف بهینه گاز طبیعی تاکید و از مشترکین عزیز خواست تا در این رابطه، نکات ایمنی را مورد توجه قرار داده و مصرف خود را بهدردستی مدیریت کنند.



قزوین - خبرنگار فرصت امروز - همزمان با هفته دولت پروژه گازرسانی به ۹ روستای الموت غربی به بهره برداری رسید. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین، مراسم افتتاحیه ۹ روستای الموت غربی با حضور سیدعلی موسوی فرماندار شهرستان قزوین، سنیامک محمد صالحی رئیس اداره گاز ناحیه قزوین و جمعی از مسئولین محلی در روستای شهرستان از توابع الموت غربی برگزار شد. در این مراسم فرماندار قزوین با اشاره به اینکه خط انتقال گاز به منطقه الموت در اردیبهشت ماه سال جاری افتتاح شد بیان کرد: خوشبختانه دو شهر رامیان و معلم کلاهی در سال جاری به شبکه سراسری گاز متصل شده اند و پروژه گازرسانی به روستاهای مناطق شرقی و غربی

با حضور معاون اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی

## چند طرح عمرانی، خدماتی و تولیدی در شهرستان های کلبر، خداآفرین و هوراند به بهره برداری رسید

تأمین شده است برای ۲۵ نفر به صورت مستقیم و غیر مستقیم فرصت شغلی ایجاد می کند. همچنین با حضور معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار، بهره برداری از پست سیمار ۲۰/۶۳ کیلوولت بخش آیش احمد از توابع شهرستان کلبر آغاز شد. تأمین برق مورد نیاز منطقه آیش احمد در فصول سرد با شرایط بحرانی و حل مشکل افت ولتاژ واحدهای صنعتی و تولیدی از جمله اهداف این طرح محسوب می شود. معاون اقتصادی استاندار همچنین در شهرستان هوراند حضور یافت و پس از شرکت در نشست بررسی مسائل و مشکلات این شهرستان در محل فرمانداری، به طور همزمان چند طرح در حوزه آبرسانی شامل اجرای خطوط انتقال، اجرای شبکه داخلی، احداث و تجهیز چاه و ... در سه روستای قلعه کندی، توپین و ملاو واقع در شهرستان هوراند انجام داد. وی افزود: گازرسانی به مناطق شرقی همچنین یک مجموعه پرورش ماهی با ظرفیت ۲۰ تن را با سرمایه گذاری ده میلیارد ریالی بخش خصوصی افتتاح کرد. این طرح که ۳۵ میلیارد ریال از هزینه اجرای آن از محل صندوق توسعه ملی



تبریز - اسد فلاح: همزمان با پنجمین روز از هفته دولت، چند طرح عمرانی، خدماتی و تولیدی با حضور معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی در شهرستان های کلبر، خداآفرین و هوراند به بهره برداری رسید. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس علی نوناد، معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی در سفری یک روزه به شمال شرق استان، ابتدا انبار امدادی جمعیت هلال احمر شهرستان خداآفرین را با اعتباری بالغ بر ۱۰ میلیارد ریال افتتاح کرد. وی در آیین افتتاح این طرح گفت: پیش بینی های لازم برای مقابله با بلایای طبیعی، از وظایف دولت هاست. مهندس نوناد بر استفاده از ظرفیت های طبیعی بکر منطقه خداآفرین در بحث گردشگری نیز تأکید کرد. معاون امور اقتصادی استاندار همچنین اعلام کرد: آمادگی داریم وام ازدواج جوانان و نیز تسهیلات مناسب برای طرح های نیمه تمام بالای ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی را در این منطقه بدون توت ارائه کنیم. امین امینیان، فرماندار

در ایام مبارک هفته دولت صورت گرفت

## متصل شدن ۵ روستای شهرستان پارس آباد اردبیل به شبکه گاز

زینت امری ضروری دانست. مهندس اکبر صدقی فرماندار شهرستان پارس آباد ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر اظهار کرد و گفت: دولت تدبیر و امید در ۴ سال گذشته با رویکرد عدالت و توسعه متوازن در تمامی مناطق محروم کشور و علی الخصوص در استان اردبیل در حوزه گازرسانی توانسته است بیش از ۵۶۰ روستا را با این موهبت الهی برخوردار نماید. وی افزود: گازرسانی به مناطق صعبالعبور روستایی استان در توبه خود بی نظیر است. اکبر صدقی در ادامه افتتاح پروژه گازرسانی به این روستاها را به اهالی گفته و ابراز امیدواری کرد که همه مشترکین گاز طبیعی با رعایت نکات ایمنی و مصرف بهینه، شکر گزار این نعمت الهی باشند. وی همچنین از عملکرد شرکت گاز استان اردبیل به جهت توسعه گازرسانی در این استان بویژه شهرستان پارس آباد تشکر و قدردانی نمود.



اردبیل - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل به مناسبت هفته مبارک ک دولت، با افتتاح پروژه گازرسانی به ۵ روستای قشلاقات امیر خاتلو قره سفال، حاج شکر حاج تاپدوق، محرم آباد، بل رحمان و اسمعیلی کندی بخش تازه کند از توابع شهرستان پارس آباد با حضور فرماندار، جمعی از مسئولین ادارات شهرستان پارس آباد، معاون بهره برداری شرکت گاز استان اردبیل و اهالی محترم روستای اسمعیلی کندی از نعمت گاز طبیعی بهره مند شدند. در این مراسم، مهندس وود پناهنده معاون بهره برداری شرکت گاز استان اردبیل ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر اظهار داشت: پروژه گازرسانی به این روستاها در قالب ۲۲ هزار متر شبکه گذاری و با اعتباری بالغ بر ۲۰ میلیارد ریال به بهره برداری رسید که بیش از ۲۴۰ خانوار روستایی تحت پوشش گاز طبیعی قرار



## چگونه می‌توان کارمندان کاهل را به مسیر کار برگرداند

مدیران با شناخت علل سهل‌انگاری و عدم تمایل کارمندان به کار، می‌توانند راه‌حل مناسبی برای مقید و منعقد کردن دوباره آنها بیابند.

به گزارش زومیت، همه ما شنیده‌ایم که مدیریت میکرو، روشی قدیمی است که انگیزه کارمندان را از بین می‌برد و در طول زمان، باعث کاهش تعهد و کارایی آنها می‌شود. هیچ‌کس در یک محیط کنترل‌شده رشد نمی‌کند. مدت‌ها است که اغلب شرکت‌ها دیگر از اتاقک‌های کوچک جداگانه برای کارمندان استفاده نمی‌کنند و کارتهای برنامه‌ریزی زمانی کنار گذاشته شده‌اند. در عوض، شاهد افزایش دفاتر کاری باز و دورکاری هستیم.

امروز نیروی کار خواستار انعطاف‌پذیری، آزادی و برابری است. حالا به‌جای استفاده از روش‌های مدیریتی که بر مبنای اعمال قدرت پیش می‌روند، مدیر از طریق تعامل مؤثر با کارمندان بهتر به نتیجه می‌رسد و موفقیت به‌وسیله کار تیمی و همکاری گروهی به دست می‌آید و نه وظایف فردی.

بیشتر رهبران بین این دو سبک مدیریتی در نوسان هستند. از طرفی آنها نمی‌خواهند با مدیریت میکرو، کارمندان‌شان را زیر ذره‌بین قرار دهند و کنترل کنند، از طرف دیگر آنها باید مرزهای مشخصی برای کارمندانی که دچار رخوت و کاهلی هستند، تعیین کنند. اگر یک نفر تصمیم بگیرد برای ناهارش دو ساعت وقت تلف کند یا درحالی‌که دیگران سخت مشغول کار هستند، به ارسال پست در شبکه‌های مجازی مشغول باشد، طولی نمی‌کشد که سایر کارمندان هم این رویه را در پیش بخواهند گرفت.

پس شما چطور می‌توانید بدون اینکه شرکت خود را با انتظامات سخت به یک پادگان نظامی تبدیل کنید، کارمندان‌تان را به کارشان مقید نگه‌دارید؟ ما چهار راهکار را برای حل این مظل به شما پیشنهاد می‌کنیم:

### ۱- بررسی علل مشکل

فرض می‌کنیم شما تا قبل از ظهر شاهد سه پست اینستاگرام، دو تماس تلفن غیرکاری و ۳۵ دقیقه غیبت و شایعه‌پراکنی در اتاق غذاخوری هستید. واضح است که برخی کارمندان کارشان را انجام نمی‌دهند، ولی آیا می‌خواهید حرکات و رفتار همه آنها را در تمام مدت زیر نظر بگیرید؟

یکی از دلایلی که کارمندان تمایل‌شان را به کار از دست می‌دهند، بی‌حوصلگی و خستگی است. آنها به‌اندازه کافی مسئولیتی برای انجام ندارند یا به‌اندازه کافی به چالش کشیده نمی‌شوند. یکی دیگر از دلایل محتمل، این است که آنها وظایف خود را به‌درستی درک نکرده‌اند که علت آن عدم رهبری مناسب یا کمبود منابع مورد نیاز است.

شما می‌توانید با یک بررسی ساده، پاسخ درست را بیابید. به آنها بگویید که به‌تازگی متوجه شده‌اید آنها دل به کار نمی‌دهند و از آنها سوال کنید که آیا از شغل‌شان راضی هستند؟ چه چیزهایی را در مورد کارشان دوست دارند و با کدام جنبه‌های نقش‌شان مشکل دارند و مسیر شغلی خود را چگونه پیش‌بینی می‌کنند؟ سپس می‌توانید به مراحل بعدی فکر کنید.

### ۲- استانداردهای رفتاری و وظایف کارمندان را مشخص کنید

مطالعات نشان داده که متوسط ساعات کارایی کارمندان در هرروز، سه ساعت است. متداول‌ترین فعالیت‌های غیرکاری کارمندان هم عبارتند از خواندن وب‌سایت‌های خبری، چک کردن رسانه‌های اجتماعی و بحث در مورد موضوعات روز غیرمرتبط با کار.

آیا این موارد به این معنی است که باید دسترسی به تمام وب‌سایت‌های خبری را در محیط کار خود متوقف یا تلفن‌های شرکت را مسدود کنید؟ مسلماً نه. ولی شما باید مجموعه‌ای روشن از انتظاراتی که مطابق با استانداردهای شرکت از کارمندانتان دارید، به آنها اعلام کنید

### ۳- به کارمندان تان مسئولیت بدهید

دلایل این امر مشخص است: هرچه آنها کار بیشتری برای انجام دادن داشته باشند، کمتر فرصت می‌کنند به مباحث متفرقه بپردازند. البته به این معنی نیست که وظایفی بی‌معنی و بی‌نتیجه به آنها محول کنید و منظور این نیست که با کار بیش‌از‌حد، آنها را خسته کنید. شما باید مسئولیت‌ها و وظایفی با مفهوم و ثمربخش به آنها بسپارید که آنها را از منطقه رخوت‌شان بیرون بکشد.

۴- از آنها بخواهید در قبال وظایف‌شان پاسخگو باشند
بین مدیریت عالی و مدیریت میکرو، تفاوت زیادی وجود دارد. کاملاً قابل پذیرش است که شما گاهی از کارمندان‌تان سوالاتی بپرسید و از وضعیت یک پروژه مطلع شوید. کارمندان‌تان ممکن است از این پرس‌وجوی شما قدرانی هم بکنند؛ به‌خصوص اگر شما به آنها پیشنهاد کمک یا مشاوره دهید و منابع مورد نیاز کارشان را فراهم کنید و مطمئن شوید که آنها برای موفقیت و پیشرفت با کمبودی مواجه نیستند.

ولی اگر روزی سه بار به دفتر آنها بروید و آنها را بازخواست کنید، مدام از آنها بپرسید چقدر کارشان پیش رفته است و به علاوه، روزی هشت ایمیل و سه تماس تلفنی هم با آنها داشته باشید، اوضاع خوب پیش نخواهد رفت. شما می‌خواهید به‌ره‌وری آنها را بالا ببرید، نه اینکه آنها را خفه کنید.

صرف‌نظر از نوع کار، پاسخگویی در برابر وظایف امری ضروری و غیرقابل چشم‌پوشی است. اگر کارمندان حس نکنند که باید به کسی جوابگو باشند، به‌تدریج تعهدشان را به کار از دست می‌دهند. زمانی‌که برای تحویل کارها سررسیدی مشخص می‌کنید، به آنها بگویی چه زمانی برای رسیدگی و بازبینی پیش‌سرفت کارها به آنها سر می‌زنید. به‌این‌ترتیب کارمندان خودشان را آماده می‌کنند و همه‌چیز روشن و بدون ابهام خواهد بود.

منبع INC

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

| شنبه ۱۱ شهریور ۱۳۹۶ | شماره ۸۷۱ | صفحه ۱۶ |

صاحب‌انیماز: موسسه مطبوعاتی فرصت‌سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ‌شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز  
آدرس: میزای شیرازی- نیش‌کوجه چهارم- پلاک ۶۸- واحد ۲  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با انیماز ۶۱۴۲، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را ۱۵اراست

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

## اپل دعوتنامه مراسم معرفی آیفون ۸ در ۲۱ شهریور را ارسال کرد



دوربین با قابلیت اسکن سه‌بعدی صورت و نسخه‌های به‌روزرسانی شده از گوشی‌های آیفون ۷ و ۷ پلاس به همراه شارژر بی‌سیم، سه محصولی است که انتظار معرفی آن را در تاریخ مقرر داریم. همچنین شایعات، حاکی از معرفی اپل تی‌وی جدید با رزولوشن 4K در کنار اپل واچ با پشتیبانی از شبکه LTE است.

مطابق عادت‌های گذشته این شرکت، احتمالاً نسخه نهایی نرم‌افزار آیفون و مک جدید هنگام این رویداد منتشر خواهد شد. اپل برای نخستین بار در ماه ژوئن سال جاری، در کنفرانس سالانه توسعه‌دهندگان،

کمپانی اپل دعوتنامه‌هایی برای تاریخ ۲۱ شهریور (۱۲ سپتامبر) فرستاده است. انتظار می‌رود شرکت در این تاریخ از آیفون ۸ رونمایی کند.

به گزارش زومیت، اپل دعوتنامه‌هایی برای رویداد بزرگ بعدی خود فرستاده است. تاریخ این دعوتنامه‌ها ۲۱ شهریور بوده و انتظار می‌رود این شرکت از آیفون ۸ در کنار به‌روزرسانی‌هایی برای ساعت هوشمند اپل (اپل واچ)، تلویزیون اپل (اپل تی‌وی) و iOS رونمایی کند. احتمالاً اپل از سه آیفون جدید در این رویداد رونمایی کند. آیفون ۸ با صفحه‌نمایش اولد و بدون حاشیه و

iOS 11 و نرم‌افزار «های سیرا» را معرفی کرد، اما در مراحل مختلفی آن را در اختیار توسعه‌دهندگان نرم‌افزار قرار می‌دهد. دعوتنامه رویداد ۱۲ سپتامبر اطلاعات بیشتری در مورد محصولات یا نرم‌افزارهایی که احتمالاً معرفی خواهند شد، نمی‌دهد و با کلمات ساده‌ای دعوت‌شوندگان را به ملاقات در مکان مورد نظر دعوت می‌کند. این نخستین رویدادی است که اپل در تئاتر استیو جابز واقع در پردیس اپل پارک در کوپرتینو میزبانی می‌کند. احتمالاً در تاریخ ۱۲ سپتامبر اطلاعات بیشتری در مورد این رویداد خواهیم فهمید.

**برای مطالعه ۷۷۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.**

**کلینیک کسب‌وکار**

پرسش: مدیر یک شرکت تولیدی هستم و قصد تبلیغ محصولات خود را دارم. برای تبلیغات مؤثر با کمترین هزینه و بیشترین فروش چه توصیه‌ای برای من دارید؟

**تبلیغ موثر برای فروش**

پاسخ کارشناس: نخستین توصیه این است که ابتدا تمایز خود را مشخص کنید و روی آن متمرکز شوید. در واقع مشخص کنید چه چیزی را می‌خواهید تبلیغ کنید؟ قیمت پایین محصولات خود را می‌خواهید به گوش مشتریان برسانید یا از کیفیت بالای محصولات خود بگویید؟ یا... وقتی این موضوع مشخص شد شما

### نوشتارو

## کسب‌وکار دوستدار خود یا کسب‌وکار دوستدار مشتری!

نیستند و تنها کسانی مورد توجه هستند که در جهت هدف‌های داخلی تلاش کنند.

- به جای رضایت مشتری، کارمندان باید در جهت رضایت مدیران‌شان تلاش کنند.

-ترغیف‌شغلی‌به‌جای‌آنکه‌براساس‌قابلیت‌فردباشند،براساس معیارهایی از قبیل سابقه کار و میزان مطرح بودن فرد است.

- بخش‌هایی که مستقیماً با مشتری بیرونی سروکار ندارند، خودشان را مسئول جلب رضایت مشتری نمی‌دانند.

- راه‌حل‌های بلندمدت مورد توجه قرار ندارند و همواره به مشکلات کوتاه‌مدت پرداخته می‌شود.

### کسب‌وکار دوستدار مشتری

در مقابل کسب‌وکار دوستدار خود، کسب‌وکار دوستدار مشتری یک چشمش مواظب میزان سود و چشم دیگری متوجه این است که چگونه می‌تواند بهترین خدمات را به مشتری ارائه کند. این کسب‌وکار آموخته است که برای کسب سود و در اختیار داشتن سهم بیشتر از بازار می‌باید به مشتری گوش کند و خواست‌های او را در نظر بگیرد.

**رونگار** | وبسایت | مناسبت‌ها و رویدادها | طرح‌های آماده | خرید اشتراک | تماس با ما | ورود | [صفحه رایگان](#)

ابزاری برای مدیریت همه شبکه‌های اجتماعی

هزینه و زمان کمتر برای برورسانی شبکه‌های اجتماعی

[t](#)
[@](#)
[in](#)
[f](#)
[v](#)
[t](#)

رو ۱۵ استفاده کامل رایگان <

انتخاب شبکه‌های اجتماعی

انتخاب زمان انتشار

مشترک شد

### تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کار آفرین (۶)

### اخلاق بفروش

پارسا امیری  
کاشناس فروش

در شماره‌های قبل به محورهایی که باید در راه‌اندازی یک کار تولیدی توجه شود اشاره کردیم و مقدماتی هم در بابت کار خدماتی گفتیم. در این شماره می‌خواهم از یکی از مهم‌ترین عناصر موفقیت در کار خدماتی براتون بنویسم.

### سوم: اخلاق حرفه‌ای

در کار خدماتی اخلاق خیلی مهمه. تو چیزی برای فروش نداری باید اخلاق و ادب و صمیمیت و مهربانی بفروشی. خدمات بیمه تو مثل بقیه بیمه‌هاست. پس فرقی نمی‌کنه که از تو بخره یا از دیگری. تنها عامل موفقیت تو در این کار اخلاق حرفه‌ای کار و کاسبیه. اگه آژانس تاکسی تلفنی داری باید راننده‌های دفتر تو با اخلاق، مودب، انسان شریف، پاک، منضبط و... باشن. در غیر این صورت تنها به بار ازت خدمات می‌گیرن.

خواهر یکی از دوستانم به شرکت خدماتی نظافتی داشت و چند تا پرسنل نظافتچی. متأسفانه این خانم برای اینکه پول کمتری بده آدم‌هایی رو استخدام می‌کرد که پول کمتری ازش می‌خواستن. اما متأسفانه یا دست کج بودند یا ضداخلاق یا دروغگو یا بی‌انضباط. این خانم در کمتر از یک سال مجبور شد دفترشو تو جردن ببنده برای اینکه نمی‌تونست به این طبقه از مردم سرویس‌دهی مناسبی داشته باشه. مشتریان خوبی داشت، اما کم‌کم همه رو از دست داد. یک روز به نفر رو برای نظافت به خونه ما فرستاد. این خانم نظافتچی اینقدر فضول بود که می‌خواست از جیک و پوک ۲۰ سال زندگی ما تو یک ساعت کار کردن سردربیاره. این قدر سوال کرد که خانمم ناراحت شد و گفت تو برای کار اومدی یا سخنرانی و سین جیم. چرا این قدر حرف می‌زنی. کارتو بکن. بهش برخورد که آدم باید اجتماعی باشه. کر و لال که نیستیم. برای همین فقط به بار از اون شرکت ما استفاده کردیم.

عموم مردم فکر می‌کنن که هر کس می‌تونه کار خدماتی انجام بده. یه روز رفته بودم دفتر خدمات پستی تا کتابی رو برای دوستی در مشهد پست کنم. خانمم جوانی که مسئول وزن کردن کتاب و برآورد هزینه ارسال پستی بود آنقدر بدب‌خورد و بی‌ادب بود که برای همیشه خودم رو بایکوت کردم که اونجا نرم.

کار خدماتی روابط عمومی بالا می‌خواد. هر کس این آداب رو بلد باشه مشتری بیشتری داره.

یه روز صبح رفتم به دفتر پیشخوان دولت. .... . برای عکس‌دار کردن شناسنامه پسر. آقای که مسئول این دفتر بود و ظاهراً بازنشسته بود اون قدر مهربانه و صمیمانه برخورد کرد که باور کنید از پارسال تا حالا بیش از هفت هشت کار شناسنامه‌ای و کارت ملی رو بهش سپردم و بیش از ۱۵-۱۰ نفر رو بهش معرفی کردم تا کاراشونو راه بندازه.

روز اول که می‌خواستم از دفترش برم کارت خودشو به من داد که شماره موبایل روش بود. گفت هر کاری داری به من بگو. شناسنامه پسرم یک ماهی طول کشید تا بیاد، بهش زنگ زدم و گفتم آقا مسعود این شناسنامه پسرم نیومد فکر می‌کنی دلیلی داره. گفت شماره ملی شو بده تا پیگیری کنم. ۱۰ دقیقه نشد که خودش زنگ زد و گفت شناسنامه صادر شده و تحویل پست شده همین روزها می‌رسه. فرداش پستیچی شناسنامه رو آورد دم خونه.

پس اگه فکر می‌کنی می‌تونسی با مردم به خوبی رفتار کنی کسب‌وکار خدماتی راه بنداز. در کار خدماتی تو ارتباط مستقیم با مردم داری و باید پاسخگویی اونا باشی.

یه روز تابستون با خانواده می‌خواستم بریم منزل یکی از اقوام. پسر خانم بنده تازه به رحمت خدا رفته بود و همه ما مشککی پوش بودیم. زنگ زد به آژانس محله و یه پراید قراضه بعد از چند دقیقه اومد و ما سوار شدیم. هنوز حرکت نکرده صدای ضبط ماشین رو اون قدر بلند کرده بود که هفت تا کوچه اون طرف‌تر هم می‌شنیدن و می‌تونستن باهاش برقصند. با خواهش گفتم ممکن است ضبط رو خاموش بفرمایید یه چشم غم‌راهی به من رفت که نگو و نپرس. دست رو برد روی شاسی صدا و کمش کرد. من هم چیزی نگفتم. چون مسیر ما هم نزدیک بود. از چهار راه دوم نگذشته بودیم که بدون اینکه به ما چیزی بگه و اجازه مثلاً بگیره رفت طرف پسر بنزین. چیزی نگفتم تا بنزینش رو بزنه. وقتی اومد سوار شد گفتم من آژانس گرفتم که در خدمت خانواده باشه قرار نشد که همه ما در خدمت شما باشیم. از سر کوچه تا اینجا دو تا نخ سیگار کشیدی. دستمال کاغذی را فین می‌کنی و می‌اندازی تو خیابون. ما رو نرسونده می‌ری بنزین بزنی، صدای ضبط هم گوش فلک رو پاره می‌کنه. قیافه حق به جانبی گرفت و گفت: چی کار کنم بنزین نداشتن نمی‌تونستم توش آب بریزم. دیدم آدم بی‌منطق و نا آرومی است. دیگه حرفی نزدم. فرداش به گزارش بلند بالا نوشتم و بردم دفتر آژانس و دیگه از اون آژانس تا امروز تاکسی نگرفتم.

کسب‌وکار خدماتی مهارت، دانش، روابط عمومی، مردم‌داری، صبر و حوصله، زبان مهربان، لباس تمیز و مرتب و... می‌خواد اگه تو اینا رو داری و می‌تونی حق را به مشتری و مصرف‌کننده خدمات بدی این کار رو راه بنداز والا برو دنبال کار دیگه.

پس خواست خیلی باید جمع باشه که آدم‌های بااخلاق و با ادب رو در دفتر کار خدماتی جمع کنی.