

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



کارنامه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در بوته نقد

## تنگناهای اشتغالی دولت دوازدهم

یک کارشناس بازار کار گفت برای اینکه چاره‌جویی کنیم و از اقتصاد دولتی جدا شویم، به یک پل نیاز داریم و آن تعاون است؛ ما می‌توانیم از طریق تعاون به سمت بخش خصوصی برویم. حمید حاج‌اسماعیلی در گفت‌وگو با خبر آنلاین درباره اولویت‌های اشتغالی ...

۲

حل مشکل موسسات اعتباری غیرمجاز، تغییر مدیریت در بانک مرکزی و پرداخت تسهیلات، سه اولویت بانک مرکزی از نگاه فعالان اقتصادی

# یک چاه و دو چاله

فرصت امروز: در نظرسنجی برنامه «پایش» از ۹۰۰ کارآفرین و فعال اقتصادی که چندی قبل درباره موفق‌ترین اعضای تیم اقتصادی دولت یازدهم برگزار شد، ولی الله سیف رئیس کل بانک مرکزی از میان هفت گزینه در رتبه آخر قرار گرفت و همراه با محمدرضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت به‌عنوان ضعیف‌ترین عضو اقتصادی کابینه یازدهم شناخته شد. به نظر می‌رسد علت عمده این ارزیابی ضعیف از سوی فعالان...

۴

پیام امنیت اقتصادی دولت به بخش خصوصی

## با احساس رقابت و عدالت کار آفرینی کنید

۳

### مدیریت و کسب‌وکار



ویتمن از اُچی  
به او بر می‌رود؟

- سه‌راه جذب سرمایه در اکوسیستم کار آفرینی ایران
- مارکتینگ منهای فروش
- ضرورت داشتن زندگی شخصی خوب
- ۹ گام برای بازگرداندن مشتری از دست رفته
- ضرورت حسابداری برای شرکت
- روابط عمومی، ارتباطی دوسویه در فرآیند پیام‌رسانی

۱۶ تا ۸



نارضایتی وزیر اقتصاد از سنگ اندازی در روند خصوصی سازی شرکت‌های دولتی

## فراز و فرود خصوصی سازی در ایران

۲

### یادداشت

تحریم‌ها را کوچک‌نمایی یا بزرگ‌نمایی نکنیم



حسین سلاح‌ورزی  
نایب‌رئیس اتاق ایران

این سخن مشهور در ایران که «اندازه نگه‌دار اندازه نکوست» بدون تردید بر پایه واقعیت‌های جامعه ایرانی ساخته شده و سینه‌به‌سینه نقل و ماندگار شده است. شوربختانه به دلایل گوناگون تاریخی و برپایه رخدادهای شگفت‌انگیز در ایران، عادت به بزرگ‌نمایی حادثه‌ها با هدف‌های...

لزوم همراهی وزیران اقتصادی دولت دوازدهم با بخش خصوصی



سید عبدالوهاب سهیل آبادی  
رئیس هیات‌مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت

بخش خصوصی انتظار دارد در دولت دوازدهم، اشخاصی که به سمت وزیر در بخش‌های اقتصادی منصوب می‌شوند با این بخش همراهی داشته باشند. بررسی و آمار موجود حاکی از آن است که واحدهای تولیدی اغلب با یک‌سوم ظرفیت به تولید می‌پردازند، بنابراین باید در دولت دوازدهم مسئله...

۳

## وضعیت تجارت خارجی کشور در سال ۹۶

در چهار ماهه اول سال جاری به ۱۳ میلیارد و ۴۵۹ میلیون دلار رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به میزان ۵۴/۹ درصد کاهش داشته است. سهم عمده کاهش صادرات به سایر کالاها با ۹۹/۱۴ درصد مربوط می‌شود و سهم پتروشیمی ۷۲/۳ درصد و سهم میعانات گازی ۱۷/۴ درصد است. در میان کشورهای صادرات ایران به امارات متحده عربی و هند با افت شدیدی همراه بوده است. همچنین متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی نیز در مدت یادشده به ۳۵۸ دلار رسید که ۵۲ درصد افزایش داشت و در میان کشورهای عمده خریدار کالاهای ایرانی بهترین عملکرد را جمهوری کره با مثبت ۱۶ درصد و عراق با ۵۶/۶ درصد به خود اختصاص داده‌اند.

### عمده‌ترین کالاهای صادراتی

اقلام عمده صادراتی کشورمان در مدت یادشده به ترتیب شامل میعانات گازی به ارزش ۲ میلیارد و ۳۱۵ میلیون دلار، مسایر روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین با ۵۱۲ میلیون دلار، پلی‌اتیلن گرید فیلم با ۴۸۵ میلیون دلار، پروپان مایع شده به ارزش ۴۴۶ میلیون دلار و متانول با ۴۲۶ میلیون دلار بوده است.

حجم تجارت خارجی ایران در سال جاری تا ابتدای مردادماه ۶ درصد افزایش داشته است. به گزارش خبرآنلاین از روابط عمومی گمرک ایران، مجموع صادرات و واردات ایران در مدت یادشده به ۲۹ میلیارد و ۲۷۲ میلیون دلار رسید که این رقم ۶ درصد بیشتر از مدت مشابه سال ۱۳۹۵ است. مجموع تجارت خارجی ایران در سال گذشته ۲۷ میلیارد و ۶۳۵ میلیون دلار بود. این گزارش می‌افزاید که در چهار ماهه اول سال جاری تمایل کشورهای صادرکننده کالا برای افزایش صادرات به ایران رشد داشته و در نهایت در مدت یادشده به میزان ۱۵ میلیارد و ۸۱۳ میلیون دلار انواع کالا وارد کشور شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به میزان ۹۷/۲۳ درصد افزایش نشان می‌دهد. عمده‌ترین دلایل افزایش واردات، به خودرو و قطعات منفصله خودرو، کالاهای سرمایه‌ای و برخی کالاهای اساسی مربوط می‌شود. همچنین در مدت یادشده متوسط قیمت کالاهای وارداتی کشورمان به ازای هر تن به یک هزار و ۳۹۹ دلار افزایش یافت که در مقایسه با پارسال ۹ درصد افزایش داشته است. در این مدت شاهد افزایش صادرات پنج کشور عمده طرف معامله با ایران هم بوده‌ایم. مجموع صادرات غیرنفتی ایران

### ۲ دستاورد مهم وزارت اقتصاد

## قطع رانت تورم و بازگشت به مدار رشد

وزارت اقتصاد در دولت یازدهم به دلیل برخی ملاحظات از جمله نگرانی از تاثیر منفی بر مذاکرات هسته‌ای، هیچ‌گاه به صورت جامع به تشریح علنی و عمومی این موضوع نپرداخت که در سال ۱۳۹۲ کشور را به لحاظ اقتصادی در چه شرطی تحویل گرفت. به گزارش ایلنا، گویا ملاحظه‌کاری علی‌طیبنیا و وزارت اقتصاد شرایطی را رقم زده است که برخی این روزها در حال زیر سوال بردن دستاوردهای وزارت اقتصاد در چهار سال گذشته هستند. در این خصوص توجه به دو دستاورد کلان وزارت اقتصاد در کنار سایر دستاوردها شایسته توجه است.

### تورم

عده‌ای بعضاً با استناد به شعارهای عدالت‌خواهانه، در حالی وجود تورم دو رقمی در تمامی دولت‌های پس از جنگ را نادیده می‌گیرند که تورم، ناعادلانه‌ترین پدیده اقتصادی است. در شرایط تورمی، ثروتمندان صرفاً به دلیل داشتن دارایی و بدون هیچ فعالیت اقتصادی، ثروتمندتر شده و فقرا و اقشار کم‌درآمد بدون هیچ خط و خطای اقتصادی، ناتوان و فقیرتر می‌شوند. تورم، بهترین و بزرگ‌ترین رانتی است که دولت‌ها در اختیار ثروتمندان قرار می‌دهند. به‌عنوان مثال برای دارندگان ملک و زمین و سازندگان برج‌های تجاری و مسکونی، چه هدیه‌ای از این ارزشمندتر که با برخاستن از خواب، خریدار شوند ناگهان و بدون هیچ تلاش مولد، ارزش دارایی‌شان به دلیل تورم دو برابر شده است؟ برای یک

### رشد اقتصادی

برخی از معترضان به عملکرد وزارت اقتصاد، با پذیرش تک‌رقمی شدن تورم در دوران وزارت علی‌طیبنیا، علت کاهش تورم را تحمیل رکود عمیق بر اقتصاد کشور

### اقلام عمده وارداتی

اقلام عمده وارداتی در چهار ماهه ابتدای سال جاری نیز به ترتیب شامل برنج با ۶۰۳ میلیون دلار، ذرت دامی به ارزش ۴۸۴ میلیون دلار، وسایل نقلیه موتوری با حجم سیلندر ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی به ارزش ۴۲۶ میلیون دلار، لوبیای سویا با ۳۳۸ میلیون دلار و قطعات منفصله جهت تولید خودروی سواری با ۳۱۱ میلیون دلار بوده است.

### عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی

عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی در چهار ماهه اول سال جاری به ترتیب شامل چین به ارزش ۲ میلیارد و ۸۴۱ میلیون دلار، عراق با ۲ میلیارد و ۵۲ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۲ میلیارد و ۳۷ میلیون دلار، جمهوری کره با یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار و هند با ۹۲۶ میلیون دلار بوده است.

### کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران

کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران در مدت یادشده به ترتیب شامل کشورهای چین با ۳ میلیارد و ۴۹۵ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۲ میلیارد و ۹۹۲ میلیون دلار، جمهوری کره با یک میلیارد و ۷۴ میلیون دلار، ترکیه با ۹۵۸ میلیون دلار و هند با ۸۹۱ میلیون دلار بوده است.

### دردسر شیرین رونق تولید!

## افزایش ۲۱ درصدی مشتریان برق در بخش صنعت

نشانگر آن است که در سال آغازین دولت یازدهم، ۹۰۰۰ مشترک جدید صنعتی به آمار مشترکان پیشین اضافه و این میزان به ۱۹۴ هزار مشترک رسیده است. در سال ۱۳۹۳ تعداد مشترکان صنعتی با افزوده شدن ۱۲ هزار انشعاب جدید به ۲۰۶ هزار، در سال ۱۳۹۴ به ۲۱۷ هزار و در سال ۱۳۹۵ نیز به ۲۲۵ هزار انشعاب افزایش یافته است. به لحاظ تعداد انشعاب‌ها سالانه به صورت میانگین ۱۰ هزار مشترک جدید به تعداد مشترکان صنعتی کشور افزوده شده است. در مجموع تعداد مشترکان صنعتی رشدی ۲۱٫۶ درصدی را در طول چهار سال نشان می‌دهد.

طی چهار سال گذشته تعداد مشترکان جدید در بخش برق صنعتی افزایش یافته و رشد ۲۱٫۶ درصدی در صدور انشعاب‌های صنعتی، رونق در بخش تولید را نشان می‌دهد. به‌گزارش ایسنا، بررسی آمارها نشانگر آن است که تعداد کل انشعاب‌های صنعتی کشور تا سال ۱۳۹۱ به ۱۸۵ هزار انشعاب رسیده بود که این میزان در طول چهار سال فعالیت دولت یازدهم به ۲۲۵ هزار فقره انشعاب صنعتی رسیده است. این آمار حاکی از آن است که از ابتدای دولت یازدهم تا سال ۱۳۹۵ در مجموع ۴۰ هزار مشترک جدید به تعداد مشترکان صنعتی کشور افزوده شده است. بررسی تفکیکی آمار مشترکان صنعتی نیز

## ساخت ۴۰ میلیون مترمربع ساختمان عمومی و دولتی در دستور کار



معاون وزیر راه و شهرسازی می‌گوید ساخت ۴۰ میلیون مترمربع ساختمان‌های عمومی از جمله فضاهای بهداشتی، درمانی، مذهبی، فرهنگی و ورزشی در دستور کار این سازمان در سراسر کشور است. محمدجعفر علیزاده در گفت‌وگو با ایرنا افزود: در مجموع هم‌اکنون ۱۳۰ تا ۱۴۰ پروژه ساخت بناهای عمومی توسط کارشناسان سازمان مجری ساختمان‌ها و تأسیسات دولتی در دست ساخت است. معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به عملکرد سال گذشته سازمان مجری ساختمان‌ها و تأسیسات دولتی و عمومی یادآور شد: سال گذشته موفق شدیم ۳۱ بیمارستان را با بیش از ۵ هزار تخت پس از پایان عملیات به بهره‌برداری نیز همچنان ادامه پیدا کند. مدیرعامل سازمان مجری ساختمان‌ها و تأسیسات دولتی و عمومی تصریح کرد: در کنار ساخت پروژه‌های بزرگ ورزشی، مذهبی، درمانی و فرهنگی، تکمیل مصلا بزرگ امام خمینی (ره) برای ماهیت زیادی دارد و با ۷۲ درصد پیشرفت فیزیکی با توجه به اختصاص اعتبارات به صورت اسناد خزانه روند تکمیل آن به خوبی پیش می‌رود. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه دولت به

مقوله ساخت بیمارستان‌ها و ساختمان‌های بهداشتی و درمانی در سطح کشور توجه جدی دارد، گفت: با توجه به تخصیص اعتبارات مورد نیاز برای ساخت ساختمان جدید مجتمع بیمارستانی امام خمینی (ره) هم‌اکنون پیشرفت کار در این ساختمان بیش از میزان اعتبارات آن بوده و روند تکمیل آن همچنان ادامه دارد. به گزارش ایرنا، سازمان مجری ساختمان‌ها و تأسیسات دولتی و عمومی، بزرگ‌ترین سازمان تخصصی در احداث ساختمان‌های دولتی و عمومی در کشور است که به منظور تمرکز سیاست‌گذاری، مدیریت و هماهنگی توسعه و بهینه‌سازی، افزایش کیفیت، کاهش زمان اجرا و قیمت تمام شده برای تهیه و اجرای طرح‌های ساختمانی و تأسیساتی دولتی و عمومی و عمران شهری در سراسر کشور، به‌عنوان یکی از سازمان‌های وابسته به وزارت راه و شهرسازی فعالیت می‌کند. سازمان مجری ساختمان‌ها و تأسیسات دولتی و عمومی در سال ۱۳۷۲ پس از تصویب اصلاح ساختار و منطقی کردن تشکیلات وزارت مسکن و شهرسازی و حذف تشکیلات غیرضروری به‌عنوان یکی از سازمان‌های وابسته به وزارت مسکن و شهرسازی شروع به کار کرد.

## یادداشت

## تحریم‌ها را کوچک‌نمایی یا بزرگ‌نمایی نکنیم

حسین سلاح‌ورزی  
نایب‌رئیس اتاق ایران

این سخن مشهور در ایران که «اندازه نگهدار اندازه نکوست» بدون تردید بر پایه واقعیت‌های جامعه ایرانی ساخته شده و سینه‌به‌سینه نقل و ماندگار شده است. شوریختانه به دلایل گوناگون تاریخی و برپایه رخداد‌های شگفت‌انگیز در ایران، عادت به بزرگ‌نمایی حادثه‌ها با هدف‌های گوناگون مثل دادن آدرس اشتباهی درباره حادثه‌ای ویژه یا جلب‌توجه شنونده یا خواننده یک خبر یا سود بردن از بزرگ‌نمایی آن رخداد در میان ایرانیان ریشه دارد. از سوی دیگر بسیار دیده و شنیده‌ایم اندازه یک رویداد از سر عمد کوچک‌انگاری را تجربه و از گستردگی و ژرفای آن رویداد کاسته می‌شود تا توجه کسی را جلب نکند و کنار گذاشته شود و صدایش درنیايد و کسی از عمق ماجرا خبردار نشود.

برخی اوقات شاید مصلحت عمومی ایجاب کند برای دوره‌ای همه ابعاد یک رویداد انتشار نیابد و یک رخداد دیگر بزرگ‌نمایی منطقی شود تا به هدف بزرگ‌تری برسیم. حتی در این صورت نیز یادمان باشد تکرار این رویه و سپس آشکار شدن واقعیت تمام‌عیار درباره آن رویدادها به سلب اعتماد عمومی منجر می‌شود. این سلب اعتماد عمومی به‌ویژه اگر شهروندان احساس کنند اخبار بزرگ‌نمایی شده از سوی یک سازمان یا گروه با هدف آسیب زدن به گروه دیگر باشد بسیار دیرپاتر بوده و به دست آوردن اعتماد دوباره نظر شهروندان به کسانی که بزرگ‌نمایی کرده‌اند سال‌ها به درازا می‌کشد. بدترین وضع در این بستر و زمینه این است که افراد و سازمان‌های بزرگ‌نمایی درباره همین رویداد یا رویداد مشابه کوچک‌نمایی کرده‌اند.

این روزها داستان تلخ رفتن ایران به زیر یک چتر با روسیه و کره شمالی و تصمیم برای تحریم این سه کشور از سوی دو مجلس کنگره و سنای آمریکا به موضوعی داغ در میان گروه‌ها و افراد سیاسی از طیف‌های مختلف دو جناح سیاسی و به‌ویژه میان دولت و مخالفان دولت از یک‌سو و میان طیف‌های معتدل هر دو جناح تبدیل شده است.

عباس عراقچی، یکی از مذاکره‌کنندگان ارشد در رسیدن به برجام پس از آنکه متن مفاد تحریم آشکار شد، تحلیل کرد که آنچه در این متن وجود دارد عمق زیادی ندارد اما با این حال، دولت با جدیت به دنبال آن است که از مجاری حقوقی بین‌المللی علیه این تحریم جدید اعتراض کرده و ژرفای تحریم‌های جدید واقع‌بین باشند و از بزرگ‌نمایی و اغراق درباره پیامدهای این قانون اجتناب کنند. از سوی دیگر اما گروه‌هایی قرار دارند که با بزرگ‌نمایی درباره این تحریم، خواستار رفتار خارج از عرف بین‌المللی از طرف دولت هستند. این طیف‌های اصولاً مخالف جدی پروسه برجام بوده و تلاش پرجمعی برای باطل اعلام کردن برجام انجام داده‌اند. شماری از این افراد از جمله افراد و گروه‌هایی هستند که در برابر بدترین تحریم‌های سیستماتیک اعلام و اجرا شده آمریکا، اتحادیه اروپا و سازمان ملل متحد، کوچک‌نمایی کرده و می‌گفتند این تحریم‌ها اقتصاد ایران را تقویت می‌کند.

واقعیت را باید پذیرفت و بخشی از این واقعیت که حالا از سوی آمریکایی‌ها پنهان نگه‌داشته نمی‌شود نیز این است که این کشور قصد دارد با این تحریم‌ها راه بیرون رفتن اقتصاد ایران از روزهای دشوار را مسدود کند و این چیز تازه‌ای نیست. اما اغراق درباره این تحریم‌های تازه، معنایش افراط درباره آنهاست و واکنشی درست برعکس تفریط در تحریم‌های قبلی است.

باید بپذیریم هر تحریم کوچک و بزرگ برای اقتصاد شکننده ایران، آسیب‌ساز است و باید قبول کنیم روش‌های غیرمنطقی و هیجانی و از سر احساس آسیب‌ها را بیشتر می‌کند. یادمان باشد برخلاف اوایل دهه ۹۰ شمسی که اعضای بانفوذ اتحادیه اروپا، کانادا، استرالیا، ژاپن و برخی کشورهای دیگر با آمریکایی‌ها متحد شدند، این بار حاضر نیستند با دونالد ترامپ متحد شوند و بدون تردید این تحریم‌های جدید علیه ایران را که هرگز گستردگی تحریم‌های قبلی را ندارد در عمل کم‌اثرتر خواهند کرد. به نظر می‌رسد افراد و احزاب و گروه‌های سیاسی باید ضمن ایستادگی تا سرحد برانداختن رژیم تحریم‌ها از مجاری حقوقی بین‌المللی، از افتادن در دام رفتارهایی که این کار آمریکایی‌ها را توجیه کند و از دست زدن به اعمالی که نهاد دولت را بی‌اثر کند، دوری کنند.

## ناراضیتی وزیر اقتصاد از سنگ‌اندازی در روند خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی

## فراز و فرود خصوصی‌سازی در ایران



فرصت امروز: هفته گذشته

بود که رئیس سازمان خصوصی‌سازی در نشست خبری از برگزاری همایشی به مناسبت پایان عمل دولت یازدهم خبر داده و گفته بود که عملکرد دولت در حوزه خصوصی‌سازی و نحوه اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی در این همایش تشریح می‌شود. این همایش روز گذشته در مرکز همایش‌های صدا و سیما برگزار شد و علی طیب‌نیا، وزیر اقتصاد و علی اشرف عبدالله پوری حسینی، رئیس سازمان خصوصی‌سازی به بررسی کارنامه خصوصی‌سازی در دولت یازدهم پرداختند.

وزیر اقتصاد در همایش «ارزیابی عملکرد خصوصی‌سازی در اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی» با انتقاد از سنگ‌اندازی‌ها در خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی گفت: به یاد ندارم که شرکتی را از طریق مزایده و رعایت کامل قانون به بخش خصوصی واقعی واگذار کرده باشیم و درخواست فسخ معامله داده نشده باشد.

علی طیب‌نیا با اشاره به بخش شبه‌دولتی در اقتصاد ایران، ادامه داد: اگر ما در گذشته بخش دولتی و خصوصی داشتیم، الان بخش شبه‌دولتی، دولتی و خصوصی داریم که بخش شبه‌دولتی، ناکارآمدی بخش دولتی را دارد ولی نظارت بخش دولتی را ندارد.

او افزود: نمی‌شود من به‌عنوان یک وزیر در تریبون عمومی از خصوصی‌سازی حرف بزنم و از رقابت اقتصاد سخن بگویم، اما وقتی پشت میز کار می‌نشینم فقط به دنبال مقابله با بخش واگذاری‌ها باشم و واگذاری‌های قبلی را لغو کنم. نمی‌شود که هر موقع شرکتی واگذار شد نماینده مجلسی در آن منطقه درخواست فسخ معامله را بدهد. در مورد واگذاری‌ها ما هر بار از

## انرژی

شرکت‌های توزیع برق کشور تا پایان هفته در حالت آماده‌باش

## وزیر نیرو: رشد مصرف برق یک بیماری است



براساس پیش‌بینی سازمان هواشناسی، انتظار می‌رود دمای هوا تا اواسط هفته به‌طور متوسط حدود دو تا سه درجه افزایش یابد و این بدین معنی است که همزمان با افزایش گرما، شاهد افزایش پیک مصرف برق در ایران خواهیم بود. این در حالی است که نیاز مصرف برق ایران امسال ۲۸۰۰ مگاوات افزایش پیدا کرده که از مصرف بسیاری از کشورهای منطقه بیشتر بوده و به گفته معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی، این مسئله یک زنگ خطر برای کشور است.

به گزارش «فرصت امروز»، اقتصاد صنعت برق ایران بیماری مزمنی دارد و هر از چند گاهی این مشکل به‌ویژه در فصل گرما خود را به خوبی نشان می‌دهد؛ نکته‌ای که وزیر نیرو نیز به آن باور دارد و معتقد است که رشد ۲۰ درصدی مصرف برق به هیچ عنوان با دلایلی نظیر افزایش درجه حرارت، رشد جمعیت قابل توجه نیست و صنعت برق، صنعتی سرمایه‌بر است و به‌طور مثال برای تولید هر هزار مگاوات برق، نیازمند تزریق

نفتی بودن اقتصاد بود. بدون حل این مشکل نمی‌توان به رشد مستمر و پایدار دست یافت. در شرایطی ما می‌توانیم با این مشکل به نحو اصولی مقابله کنیم که برنامه‌ها را مرتب پایش کنیم و سیاست‌گذاری درست داشته باشیم. باید بدانیم که سیاست‌ها هدف نیستند و نباید آنها را مقدس بدانیم.

طیب‌نیا توضیح داد: زمانی که دولت یازدهم روی کار آمد، سعی کردیم کاستی‌های اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ را به حداقل برسانیم و خصوصی‌سازی را در مسیر صحیح خود قرار دهیم. آمار نشان می‌دهد از کل واگذاری‌هایی که از سال ۱۳۸۰ تا پایان سال ۱۳۹۶ انجام شده است، ۴۳ هزار میلیارد تومان واگذاری صورت گرفته که ۳۰ درصد از واگذاری‌ها سهم دولت یازدهم بوده ولی آنچه مهم است، کیفیت واگذاری‌هاست.

وی تصریح کرد: در فاصله سال ۱۳۸۰ تا شروع کار دولت یازدهم تنها ۱۸ درصد از واگذاری‌ها به بخش خصوصی واقعی بوده و ۵۶ درصد واگذاری‌ها به صورت رد دیون بوده‌است که آسان‌ترین روش واگذاری است، چرا که با دو خط نوشتن مصوبه می‌توان

۳۰۰ شرکت را واگذار کرد. اما در دولت یازدهم به غیر از دو مورد که مربوط به مصوبات دولت قبلی بود، هیچ رد دیونی از ابتدا صورت نگرفت.

طیب‌نیا ادامه داد: باور من این است که خصوصی‌سازی جزئی از برنامه کلی‌تر است و آن برنامه به مردمی کردن اقتصاد و واگذاری سهام محدود نمی‌شود. جزو مهم این برنامه اصلاح محیط کسب‌وکار است و تنها در یک محیط کسب‌وکار است که امکان مشارکت بخش خصوصی در فعالیت‌های اقتصادی مشاهده می‌شود. ما باید انحصارها و از جمله انحصارهای دولتی را مهار، تنظیم و کنترل کنیم.

او در پایان گفت: وقتی دولت توان پرداخت بدهی‌هایش را نداشته باشد، ساده‌ترین راه برای خصوصی‌سازی، واگذاری مالکیت بنگاه‌های دولتی از طریق رد دیون است، اما هدف ما افزایش کارایی بود. هدف ما توسعه بخش خصوصی بود، ولی در عمل این واگذاری‌ها به این اهداف نرسید.

**اشتغال و بهره‌وری، دو معیار ارزیابی شرکت‌های واگذار شده**  
همچنین رئیس سازمان خصوصی‌سازی در این همایش

گفت: افکار عمومی با مقاومت و تحریک برای جلوگیری از خصوصی‌سازی مواجه بوده و این در حالی است که سکندران خصوصی‌سازی در دولت دوازدهم باید تنها به سراغ شرکت‌های کنترلی بروند. علی‌اشرف عبدالله پوری حسینی، انواع واگذاری‌ها را شامل واگذاری کنترلی، مدیریتی و خرد دانست و درباره معیارهای ارزیابی شرکت‌های واگذاری شده، گفت: هفت معیار کلی برای ارزیابی شرکت‌ها وجود داشت که به علت وقت‌گیر بودن ارزیابی همه آنها، دو معیار را اصل قرار دادیم. این دو معیار، اشتغال و بهره‌وری است.

او توضیح داد: معمولاً ما شرکت‌ها را سه سال بعد از واگذاری مورد ارزیابی قرار می‌دهیم که حداقل سه سال از واگذاری آن گذشته باشد، در نتیجه در حال حاضر تنها شرکت‌هایی را می‌توانستیم بررسی کنیم که تا سال ۱۳۹۲ واگذار شده است.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی افزود: تاکنون ۸۳۷ بنگاه مختلف واگذار شده که از این تعداد ۶۴۰ شرکت تا پیش از دولت یازدهم و مابقی آن شامل ۲۴ درصد از کل واگذاری‌ها در طول چهار سال دولت فعلی واگذار شده است.

گفتنی است در پایان این همایش، شرکت‌های نیرو پارس در شاخص بهره‌وری، پترو در معیار اشتغال، پتروشیمی پردیس در معیار اشتغال، سیمان هگمتان در شاخص اشتغال، پتروشیمی رازی در کل معیارها، زاینده‌دب در کل معیارها، پخش سراسری کالای کالبر در شاخص بهره‌وری، سیمان رابل در شاخص اشتغال و پتروشیمی تبریز در تمامی شاخص‌ها، حائز رتبه‌های برتر در زمینه اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی از سوی سازمان خصوصی‌سازی شدند.



## اقتصاد کلان



کارنامه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در پوته نقد

## تنگناهای اشتغالی دولت دوازدهم

یک کارشناس بازار کار گفت برای اینکه چاره‌جویی کنیم و از اقتصاد دولتی جدا شویم، به یک پل نیاز داریم و آن تعاون است؛ ما می‌توانیم از طریق تعاون به سمت بخش خصوصی برویم. حمید حاج‌اسماعیلی در گفت‌وگو با خبرنگاران درباره اولویت‌های اشتغالی دولت دوازدهم گفت: شاید بزرگ‌ترین موانعی که در مسیر دولت یازدهم برای اشتغال‌زایی وجود داشته، به مشکلاتی برمی‌گردد که از گذشته به‌وجود آمده است. بخشی از این مشکلات، بیرونی و بخشی داخلی است. سوءمدیریت‌هایی که در گذشته اتفاق افتاده بود، باعث شد دولت یازدهم توفیق چندانی برای رونق اقتصادی در کشور نداشته باشد، اما به‌رحال باید به لحاظ فنی و تخصصی کارنامه وزارت کار را در دولت یازدهم مورد نقد قرار دهیم.

این کارشناس بازار کار با اشاره به ادغام وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، تصریح کرد: من فکر می‌کنم این وزارتخانه به حدی کارهایش زیاد شده که یک وزیر با یک عنوان مشخص نمی‌تواند همه این کارها را انجام دهد. این یکی از مشکلات جدی است که در مسیر فعالیت دولت دوازدهم قرار دارد و باید این نقیصه برطرف شود.

حاج‌اسماعیلی با بیان اینکه در کشور ما به دلایل متعدد بخش زیادی از مردم از طبقه متوسط به طبقه پایین سوق پیدا کردند، متذکر شد: در حال حاضر این نگرانی وجود دارد که در آینده با بخش زیادی از جمعیت کشور به‌عنوان فقیر روبه‌رو باشیم. من احساس می‌کنم این موضوع نیازمند برنامه‌ای جدی در دولت است و باید آن را به صورت جداگانه پیگیری کند. از سوی دیگر، یکی از جدی‌ترین چالش‌ها هم در حوزه حمایت‌های اجتماعی و هم در حوزه بهداشت و درمان است. به نظر من این مسائل به ما می‌گوید که حتماً باید یک سازمان و ارگان بسیار جدی و اختصاصی برای این کار تعریف کنیم و از وزارت کار جدا شود.

## پیشنهاد تفکیک وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

این کارشناس بازار کار با بیان اینکه به‌جای تفکیک بخش‌های صنعت و معدن یا راه و شهرسازی، باید وزارت رفاه و تامین‌اجتماعی شکل بگیرد، گفت: مسئولیت‌های این بخش بیش از یک وزارتخانه‌ها است. در حال حاضر این ضرورت به صورت جدی احساس می‌شود که وزارت رفاه و تامین‌اجتماعی شکل گیرد و از بدنه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی جدا شود. این نخستین توصیه‌های است که من دارم، چون ما در دولت یازدهم دیدیم وزیر تعاون، کار و رفاه عمدتاً درگیر این بخش بود، چون اولویت داشت و نسبت به بقیه بخش‌ها حساس‌تر بود.

وی تصریح کرد: به همین دلیل فکر می‌کنم علی‌ریبی نتوانست تلاش لازم را در حوزه کار و تعاون انجام دهد. درست است که به بخشی از کارها پرداخته، اما آنچه ما در وزارت کار و تعاون می‌شناسیم، روابط کار است. من فکر می‌کنم آنجا یک مسئولیت بسیار بزرگی برای هماهنگ کردن تمامی ارکان دولت وجود دارد تا مسیر اشتغال در کشور هماهنگ شکل بگیرد و بتوانیم از یک روابط کار بسیار پایدار برای رونق اقتصادی برخوردار باشیم.

## زنجیره هماهنگ ایجاد اشتغال

این کارشناس بازار کار عنوان کرد: شما می‌دانید وقتی که می‌گویند رتبه ما در حوزه فضای کسب‌وکار خوب بود، انگشت اشاره ابتدا به سمت وزارت کار می‌رود. نه به این معنا که اشتغال‌زایی وظیفه وزارت کار است، بلکه به این معنا که برنامه‌ریزی، هماهنگی و پیگیری وظیفه این وزارتخانه است. اگر وزارت کار نتواند اینها را تنظیم کند، نمی‌توانیم یک زنجیره هماهنگ را در کشور برای هماهنگی ایجاد اشتغال فراهم کنیم. من فکر می‌کنم وزارت کار در این حوزه موفق نبود.

وی ادامه داد: انتظار این بود که یکی از اولویت‌های جدی وزارت کار، حمایت از بنگاه‌هایی که خاموش شده‌اند، باشد. از سوی دیگر، شورای عالی کار و شورای عالی اشتغال را فعال کند، اما این دو ارگان بزرگ هیچ‌گاه فعال نبوده‌اند. وقتی ما با خیل عظیم بیکاران مواجه هستیم، این سازمان‌ها باید فعال باشند.

این کارشناس بازار کار گفت: دولت به حدی درگیر هدفمندی یارانه‌ها و حمایت‌های اجتماعی در حوزه فقرا و بیمه‌ها بود که فرصت نکرده در حوزه کار و تعاون تلاش کافی انجام دهد. وزیری که می‌خواهد برای دولت دوازدهم انتخاب شود حتماً باید تکلیفش در حوزه اشتغال مشخص باشد که با این همه بیکار، چه برنامه‌ای برای اشتغال‌زایی در کشور دارد.

وی با بیان اینکه راه توزیع منابع از مسیر تعاون می‌گذرد، گفت: تعاون همه را زیر پوشش می‌گیرد و درآمدهایش مبتنی بر مالکیت فردی و خصوصی نیست، بلکه بین کل کشور و گروه‌های مختلف توزیع می‌کند.

و کولرهای آبی روی دور کند و البته عدم استفاده از سایر وسایل پر مصرف از جمله لباسشویی یا ظرف‌شویی و... در این ساعت‌ها باشد.

براساس گزارش وزارت نیرو، صنعت برق ۱۴ تیرماه امسال با اوج مصرف در طول تاریخ خود روبه‌رو شد و عدد ۵۵ هزار و ۴۰۰ مگاوات را ثبت کرد؛ عددی که نسبت به رکورد پیک مصرف سال گذشته حدود ۲۷۰۰ مگاوات افزایش داشته است.

برق ایران را با مشکلی اساسی مواجه کند، به همین دلیل وزارت نیرو بارها به هموطنان توصیه کرده که برای رفاه حال سایر هموطنان مناطق گرمسیر جنوب و جنوب شرق کشور در این روزها با صنعت برق همکاری کنند. گزارش‌ها حاکی از این است که حدود یک سوم از میزان اوج مصرف برق کشور تنها در حوزه وسایل سرمایشی صورت می‌گیرد، یعنی در بخش غیرمولدی که تنها اتلاف سرمایه ملی را به‌دنبال دارد.

در همین ارتباط، وزارت نیرو و شرکت توانیر اعلام کرده‌اند که در هفته جاری تمامی شرکت‌های برق منطقه‌ای و توزیع برق در کشور در حال آماده‌باش خواهند بود. همچنین وزارت نیرو از مردم درخواست کرده است که نهایت همکاری را با صنعت برق جهت کاهش میزان مصرف خود در زمان اوج مصرف بین ساعت‌های ۱۲ تا ۱۶ و همچنین ۲۱ تا ۲۳ داشته باشند. این همکاری‌ها می‌تواند به صورت قرار دادن کولرهای گازی روی درجه ۲۵

۲هزار میلیارد تومان سرمایه هستیم. او با گلایه از رواج اجناس سطح پایین در بخش خنک‌کننده‌ها و لوازم منزل تصریح کرد: استفاده از کولرهای گازی بین مردم رواج یافته است، اما متأسفانه مردم اجناس بنجل خارجی را خریداری می‌کنند که این موجب می‌شود مصرف برق‌شان نامتعارف و غیراستاندارد شود و حاضر نیستند در ازای هزینه بیشتر، جنس مرغوب با مصرف برق کمتر خریداری کنند.

## لزوم همراهی وزیران اقتصادی دولت دوازدهم با بخش خصوصی

سیدعبدالوهاب سهیل آبادی  
رئیس هیأت‌مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت

بخش خصوصی انتظار دارد در دولت دوازدهم، اشخاصی که به سمت وزیر در بخش‌های اقتصادی منصوب می‌شوند با این بخش همراهی داشته باشند. بررسی و آمار موجود حاکی از آن است که واحدهای تولیدی اغلب با یک‌سوم ظرفیت به تولید می‌پردازند، بنابراین باید در دولت دوازدهم مسئله اشتغال را در برنامه کاری جدی قرار داد. نوسازی ماشین‌آلات معادن ضمن ارتقای بهره‌وری، هزینه تمام شده معادن را کاهش می‌دهد و تولیدات برای رقابت در بازارهای صادراتی شرایط بهتری پیدا می‌کنند. وزارت صنعت، معدن و تجارت شمار معادن فعال کشور را بالغ بر ۵ هزار و ۷۰۰ تا ۸۰۰ معدن ذکر کرده که سالانه حدود ۴۰۰ میلیون تن مواد معدنی از آنها استخراج می‌شود. یکی از خواسته‌های تولیدکنندگان مسئله تفویض اختیار به اداره‌های صنعت، معدن و تجارت استان‌هاست تا افراد برای مسائل کوچک ناگزیر از طی کردن بعد مسافت از اقصی نقاط کشور به پایتخت نباشند و کارها با سرعت لازم در استان‌ها حل‌وفصل شود. همچنین از دید بخش خصوصی، اشتباه ادغام با جداسازی رفع نمی‌شود، بنابراین شرایط کنونی باید حفظ شود تا بار دیگر آزمون و خطا نداشته باشیم. کوچک‌سازی بدنه فربه دولت با واگذاری اختیار به تشکلهای می‌تواند ساماندهی شود، زیرا دولت‌ها سیاست‌گذارند و نقش نظارتی دارند و تشکلهای می‌توانند در بعد اجرایی نقش‌آفرین باشند.

منبع: ایرنا

## فرصت صنعت گردشگری برای اقتصاد ایران

حسن خسروانی‌پاوه  
کارشناس و پژوهشگر اقتصادی

با نیم‌نگاهی به کشورهای توسعه‌یافته دنیا این واقعیت مبرهن و هویدا می‌شود که تقریباً در اکثریت قریب به اتفاق جوامع پیشرفته از هر فرصت و استعدادی که از قابلیت جذب توریست و توسعه گردشگری برخوردار است در راستای درآمدزایی و ایجاد اشتغال مضاعف بهره‌برداری می‌شود. باید این واقعیت را بپذیریم که بسیاری از جوامع و کشورهای یک‌دهم ظرفیت ایران نیز مستعد جذب توریست و گردشگر نیستند، اما با برنامه‌ریزی صحیح به‌مراتب قوی‌تر و اصولی‌تر از ما اقدام کرده‌اند و در حال حاضر نیز از ثمرات برجسته آن بهره‌مند می‌شوند. تقریباً تمامی استان‌ها و شهرستان‌های ایران، آکنده از فرصت‌های متعدد و متنوع طبیعی، جغرافیایی و تاریخی است که هر یک به تنهایی قادر است خیل عظیمی از مشتاقان گردشگری از اقصی نقاط جهان را به سمت و سوی خود جذب کند، اما در مقام عمل، ضریب نتایج و دستاوردها به مراتب پایین‌تر از ظرفیت‌ها و فرصت‌های موجود است. البته در طول سالیان اخیر تا حدودی تلاش‌ها برای جذب توریست و توسعه گردشگری افزایش یافته اما همچنان با نقطه مطلوب فاصله داریم و به تعبیری راه نیمه‌بسته بسیاری را پیش روی خود احساس می‌کنیم. براساس بررسی‌های انجام شده، ایران از حیث طبیعی و جغرافیایی از رتبه پنجم و از زاویه جایگاه آثار و ابنیه تاریخی و باستانی در رتبه دهم جهان قرار دارد، اما یقیناً ضریب جذب گردشگر و میزان توریسم‌هایی که در طول سال وارد ایران می‌شوند، به هیچ عنوان همسایان و هم‌تراز با این جایگاه و رتبه نیست که اگر بود قطعاً امروز شاهد ظهور و بروز چنین معضلاتی در عرصه اقتصادی نبودیم و اغراق نیست طرح این ادعا که به تنهایی با استفاده حداکثری از فرصت‌ها و ظرفیت‌های گردشگری و جذب توریست، بیش از نیمی از مشکلات و معضلات فعلی در عرصه اقتصادی کشور رفع می‌شود و این ادعا زمانی که اثبات می‌رسد که مشاهده می‌کنیم برخی کشورها در عرصه گردشگری آن‌چنان موفق عمل کرده‌اند که اصل و اساس اقتصاد آنها بر این پایه استوار شده است. گردش مالی موجود در عرصه گردشگری، توسعه فرصت‌های شغلی و افزایش و ارتقای ضریب جذب نیرو از میان جویندگان و متقاضیان کار و اشتغال به میزانی است که بنا بر تجارب کسب شده و برآوردهای انجام شده در کشورهای دیگر، ورود هر گردشگر به کشور حداقل ۱۰ تا ۱۲ شغل را منتفع می‌سازد و به همین میزان نیز امکان ایجاد شغل فراهم و میسر می‌شود. ایجاد درآمد برای حمل‌ونقل هوایی، دریایی و زمینی، کسب سود برای اصناف، اقامتگاه‌ها و هتل‌های گردشگری، افزایش تقاضا برای دریافت خدمات در بخش‌های گوناگون اعم از رستوران‌ها و... فعال‌تر شدن صنایع دستی به‌عنوان سنتی‌ترین صنعت ایران که با سرمایه حداقلی قادر به خلق آثاری گرانبها و ذی‌قیمت است، تنها نمونه و بخشی از ابعاد و زوایای صنعت گردشگری و توفیقات جذب توریست محسوب می‌شود.

منبع: باشگاه خبرنگاران جوان

## پیام امنیت اقتصادی دولت به بخش خصوصی

## با احساس رقابت و عدالت، کارآفرینی کنید



## فرصت امروز: جشن ملی

تولید شکر به همت مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب اتاق ایران با حضور رئیس دفتر رئیس‌جمهور، وزیر جهاد کشاورزی، رئیس اتاق ایران و جمعی از فعالان این صنعت برگزار شد. در این مراسم ضمن تأکید بر رشد ۱۰ درصدی بهره‌وری در تولید شکر، اهمیت اعتماد دولت به بخش خصوصی مورد تأکید قرار گرفت و از اقدامات وزیر جهاد کشاورزی در دولت یازدهم تقدیر به عمل آمد. به گزارش «فرصت امروز»، محمد نهاوندیان، رئیس دفتر رئیس‌جمهور موفقیت در عرصه تولید شکر را بیانگر عزم جدی بخش خصوصی در تحقق رشد اقتصادی کشور عنوان کرد و افزود: دولت بسترساز است و به‌طور قطع با این میزان کاهش درآمدهای خود دیگر به‌هیچ‌وجه نباید از آن انتظار داشت که شغل دولتی به وجود آورد. با بودجه‌های عمرانی دولت نمی‌توان شغل آفرید. باید از دولت بخواهیم که فقط وظیفه خود را انجام دهد تا بخش خصوصی با احساس رقابت و عدالت، کارآفرینی کند. این مقام مسئول ادامه داد: بخش خصوصی باید بتواند از فناوری‌های روز دنیا استفاده کند، زنجیره تولید و عرضه را در اختیار داشته باشد و از برنامه‌های توسعه‌ای خوف نکند. در این بین دولت باید پیام امنیت اقتصادی را

به بخش خصوصی بدهد. در این سال‌ها با توقعات اشتباه دچار ناکامی شدیم. رئیس دفتر رئیس‌جمهور فراهم شدن زمینه مرادوات تجاری با بازارهای جدید را وظیفه دیگر دولت عنوان کرد و با اشاره به نهای شدن برجام، گفت: کار بزرگی در برجام صورت گرفت. برجام دیوار بلندی را که در برابر محصولات ایرانی بود شکست و امکان استفاده از فناوری‌های جدید را از طریق تعامل با بازارهای نو، ایجاد کرد. وی در ادامه رشد بدون عدالت و بهره‌مندی را ناکارآمد توصیف کرد و ادامه داد: اگر قرار باشد رشد پایدار باشد باید در آن عدالت و بهره‌مندی نیز دیده شود. کشاورز باید احساس بهره‌مندی کند. باید فاصله بین دهک پایین درآمدی با دهک‌های بالای درآمدی مورد توجه قرار گیرد. اتاق ایران نیز زمانی می‌تواند در امر توفیق داشته باشد که حین برنامه‌ریزی برای تحقق توسعه و رشد، عدالت را نیز در برنامه کاری خود قرار دهد.

## افزایش ۵۰ درصدی میزان تولید شکر در کشور

در مراسم جشن تولید شکر از وزیر جهاد کشاورزی به دلیل شکسته شدن رکورد تولید شکر و رساندن میزان تولید به یک‌میلیون و ۶۴۳ هزار تن تقدیر شد. وزیر جهاد کشاورزی با اشاره به افزایش

۵۰ درصدی میزان تولید شکر در کشور گفت: میزان تولید کشور از یک‌میلیون و صد هزار تن در چهار سال گذشته به یک‌میلیون و ۶۴۳ هزار تن رسیده است. به گفته محمود حجتی، در چهار سال آینده می‌توانیم به‌راحتی در تولید شکر خودکفا شویم. حجتی افزود: جدای از تأثیرات مثبت این افزایش تولید در ایجاد اشتغال و ارزش‌افزوده، بازاری را که به‌طور رایگان در اختیار کارگران و کشاورزان کشورهای دیگر قرار داده بودیم، به کشور خود برگرداندیم. حجتی در مورد کشت پاییزه چغندر گفت: امسال کشت پاییزه روغن را ۶ تا ۷ درصد عنوان کرد و گفت: به دلیل ضرورت کشور و نیاز بخش کشاورزی باید در بخش روغن هم خودکفا شویم. امروز توانستیم تولید شکر را تا سه برابر افزایش دهیم. حجتی افزود: در یک مزرعه ۱۰ هکتاری در کرمانشاه توانستیم با حمایت و پشتیبانی از تولید و با همکاری فرانسوی‌ها، تولید روغن کلزا را به ۴.۵ تن در هکتار برسانیم که توانستیم در این زمینه بزینم. حجتی خطاب به فعالان اقتصادی و اعضای اتاق ایران گفت: با کمک فعالان اقتصادی و بخش خصوصی همان‌گونه که توانستیم در بخش شکر افزایش تولید روغن هم خودکفا شویم.

با هدف ارتقای راندمان تولید فولاد صورت گرفت

## راهاندازی مجدد واحد تولید آهن اسفنجی قائم

یک‌نواخت آن، ۲- گوگرد و فسفر کمتر در آهن اسفنجی نسبت به آهن قراضه، ۳- عملیات تصفیه مذاب کمتر شده و در نتیجه عملیات متالورژیکی در داخل کوره آسانتر انجام شده و بهره‌وری بالاتر می‌رود، ۴- به جای قراضه میزان مس، کروم، تنگستن، سرب، قلع و روی و سایر عناصر مزاحم و مضر در چدن و فولاد مذاب کاهش یافته و کیفیت و خواص مکانیکی محصولات ریخته‌گری و فولادی افزایش می‌یابد، ۵- به دلیل اندازه هماهنگ DR1 در بهره‌وری افزوده شده و همچنین آهن موجود به صورت اکسید در آهن اسفنجی با حجامت کربن واکنش داده که منتهی به جوشش مذاب شده و موجب انتقال بهتر گرما و

شتاب واکنش سرباره / فلز طی فولادسازی می‌شود. به همین دلیل همگونی حمام بهبود یافته و منتهی به هیدروژن و نیتروژن کمتری در فولاد می‌شود و کیفیت فولاد افزایش می‌یابد و شمش‌های باکیفیت به مراتب بهتر جهت تولید انواع محصولات دیگر تولید می‌شود، ۶- انبارسازی، انتقال، شارژ و عملیات تولید ذوب در صورت استفاده از آهن اسفنجی بهتر است، ۷- بهبود مصارف، میزان خطرات و میزان آلودگی‌های اجرائی پروژه به ظرفیت‌رسانی نیز انجام شد و کلیه معارضات جهت بهره‌برداری همزمان با اجرائی پروژه به ظرفیت‌رسانی برطرف شده و شرایط کارگاه برای بهره‌برداری و تکمیل پروژه به‌طور همزمان مهیا و آماده شده است.

## حمل‌ونقل ریلی

## آمادگی کرواسی برای همکاری در صنعت ریلی ایران

مدیرعامل شرکت حمل‌ونقل رجا با اشاره به سفر هیأت ایرانی به همراه وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی به کرواسی گفت: با تفاهم‌های اولیه با دست‌اندرکاران ریلی این کشور امیدواریم شرایط سرمایه‌گذاری و ساخت واگن و انتقال فناوری این صنعت به کشور فراهم شود. به گزارش «فرصت امروز» از روابط عمومی شرکت حمل‌ونقل ریلی رجا، «محمد رجبی» بعد از مذاکرات با نمایندگان کشور کرواسی گفت: در این سفر مذاکرات متعددی با شرکت‌های سازنده واگن و لکوموتیو برای سرمایه‌گذاری و مشارکت در ساخت و تجهیز واگن‌های مسافری ایران انجام شد. وی خاطرنشان کرد: در این سفر علاوه بر شرکت در نشست‌های دوجانبه «علی ربیعی» وزیر تعاون، کار و رفاه ایران با وزیران اقتصاد، کار و انرژی کرواسی، مذاکرات خوبی برای توسعه همکاری‌های اقتصادی با چندین شرکت بزرگ اروپایی مستقر در کرواسی انجام شد. مدیرعامل شرکت رجا اظهار داشت: بازدید از شرکت‌های GREDELI (سازنده قطار، لکوموتیو و واگن)، Atron (تجهیزات فروش بلیت و کنترل الکترونیکی)، Industrious (صنعت جوشکاری دقیق در صنایع ریلی) و توسعه صنایع ریلی Westcorp همچنین مذاکره با مدیران عالی رتبه این شرکت‌ها برای همکاری در تأمین مالی و ساخت واگن و تجهیزات حمل‌ونقل ریلی در ایران از دیگر برنامه‌های این سفر سه‌روزه به کرواسی بود. به گزارش ایرنا، علی ربیعی، وزیر تعاون کار و رفاه اجتماعی اول تیرماه امسال در رأس هیأتی اقتصادی اجتماعی به کرواسی سفر کرد و در نخستین روز کاری خود با خانم مارتینا دالیچ معاون و نخست‌وزیر و وزیر اقتصاد کرواسی و آقای مارکو پاپویچ وزیر کار و امور بازنشستگان کرواسی دیدار و گفت‌وگو کرد. در این سفر راهکارهای سرمایه‌گذاری طرف کروات در صنعت برق به‌ویژه توربین‌های برقی، تولید واگن‌های برقی در ایران، واردات کشاورزی از ایران و انتقال دانش در حوزه کشتیرانی و توسعه مناسبات اقتصادی بین دو کشور مورد بررسی قرار گرفت.

## نخستین گردهمایی ایده‌های نوین در بخش ریلی مسافری برگزار خواهد شد

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته از برگزاری نخستین گردهمایی ایده‌های نوین در بخش ریلی مسافری در ۲۵ مهرماه سال جاری خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از روابط عمومی راه‌آهن ایران، مجید بابایی گفت: جذب ایده‌های جدید جهت ارتقای خدمات مسافری، خلاقیت و نوآوری در بخش مسافری، همچنین تجاری‌سازی این صنعت از جمله اهداف برگزاری این گردهمایی است. وی با بیان اینکه این گردهمایی با مشارکت راه‌آهن برگزار خواهد شد، ادامه داد: ایده‌های نوین حول شش محور ارتقای کیفی خدمات سفر، ارتباط با مشتریان، بهبود فناوری مورد استفاده، راهکارهای افزایش درآمد، شیوه‌های فروش و کنترل بلیت و محصولات جدید در حوزه ریلی مسافری خواهد بود. دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته افزود: بخش مسافری به دلیل اینکه بیشترین راه‌آهن است نسبت به بخش باری از اهمیت بیشتری برخوردار است و با برنامه‌ریزی‌هایی که بخش دولتی و خصوصی در تعامل با هم انجام می‌دهند، انتظار می‌رود در بخش مسافری شاهد وضعیت بهتری نسبت به گذشته باشیم. بابایی با اشاره به مزیت‌های حمل‌ونقل ریلی از قبیل جابه‌جایی انبوه، صرفه‌جویی سوخت و... تصریح کرد: توسعه بخش ریلی در برنامه ششم از جمله اولویت‌ها بوده و این امر با مشارکت بخش خصوصی و حمایت دولت در مسیر شکوفایی و پیشرفت قرار خواهد گرفت. دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و خدمات وابسته افزود: انجمن صنفی به منظور توسعه این بخش شش سیاست‌های ارتقای کیفی خدمات و سطح رضایتمندی مشتریان، اعتدلی جایگاه انجمن در مجامع رسمی، افزایش سهم حمل‌ونقل ریلی از مجموعه حمل‌ونقل، کلان خدمات ریلی و ارتقای تخصصی نگاه‌های فعال را در دستور کار خود قرار داده است. بابایی با اشاره به اینکه ۳۰ درصد لکوموتیو ناوگان ریلی متعلق به بخش خصوصی بوده و ۷۰ درصد باقی مانده متعلق به دولت است، تصریح کرد: ۲۴ هزار واگن باری و ۲ هزار واگن مسافری در ناوگان ریلی کشور وجود دارد که در سال ۹۵ این تعداد واگن، ۲۰ میلیون تن بار و ۲۵ میلیون مسافر در کشور جابه‌جا کرده‌اند.

## ۳ انتصاب در ذوب آهن اصفهان

طی احکام جداگانه‌ای از سوی مهندس صادقی مدیرعامل ذوب‌آهن اصفهان، دکتر سید ابوتراب فاضل به سمت «قائم‌مقام مدیرعامل در امور اقتصادی و مجامع»، دکتر محمدعلی عباسی به سمت «معاون منابع انسانی و امور اجتماعی» و دکتر علی رستمی به سمت «مشاور عالی مالی و اقتصادی» شرکت منصوب شدند.





## آغاز فصل تنوع

## در سرویس‌های اینترنتی

ارائه سرویس‌های متنوع بر بستر اینترنت در ایران شروع فصلی تازه در شبکه‌های ارتباطی به شمار می‌آید. این فرصت ویژه به کمک راه‌اندازی شبکه ملی اطلاعات و تغییر هزینه‌های دسترسی به اینترنت و توسعه پهنای باند داخلی به وجود آمده و بی‌شک به نفع کاربر تمام خواهد شد.

نگاهی به تاریخچه ارائه این سرویس‌های تازه نشان می‌دهد ارائه سرویس‌های اینترنتی در میان بسیاری از اپراتورهای مخابراتی یک امر مرسوم است. نزدیک به یک دهه پیش، با شروع مهاجرت کاربران اینترنتی از شبکه ارتباطی سنتی به شبکه مدرن، اپراتورهای مخابراتی تصمیم گرفتند با ارائه چنین بسته‌هایی همچنان بازار خدمات خود را داغ نگه دارند. به‌عنوان نمونه برخی از اپراتورها در امارات متحده عربی اعلام کردند کاربرانی که از آنان گوشی تلفن همراه بلک‌بری خریداری کنند، می‌توانند ۲ گیگ فضا بر سرور این اپراتور دریافت کنند. به این ترتیب کاربر برای تعداد مشخصی از پیامک‌ها، تماس‌ها و حتی برخی اپلیکیشن‌های ارتباطی هزینه‌ای پرداخت نمی‌کند.

در این بازی برد-برد علاوه بر سود کاربر، اپراتور هم مشتری خود را حفظ می‌کند و می‌توانست در بازار رقابت دوام بیاورد. این الگو در آمریکا و اروپا با گوشی‌های اپل و سایر نشان‌های مطرح نیز دنبال می‌شود و نتایج مثبت زیادی هم برای آنان به همراه آورده است. لازمه ارائه چنین خدماتی، توسعه زیرساخت و افزایش پهنای باند کشورهاست و در صورت عملی شدن علاوه بر ثروت‌آفرینی برای اپراتورها می‌تواند به گسترش کسب‌وکارهای مبتنی بر اینترنت و اشتغال‌زایی منجر شود. در ایران نیز اپراتورهای مجازی یا همان MVNO در بخش اپراتور همراه و برخی اپراتورهای ثابت اقدام به ارائه خدمات و سرویس‌های مشابهی کرده‌اند و سعی دارند به این ترتیب بازار خود را داغ نگه دارند. افزایش تعداد رقیب و تنوع خدمات و سرویس‌ها می‌تواند از یک سو زمینه‌ساز خروج بازار این حوزه از انحصار و رسیدن به رقابت کامل شود و از سوی دیگر هم باعث افزایش علاقه‌مندی کاربران برای استفاده از این خدمات خواهد شد.

## سرورهای تلگرام به ایران منتقل شد

وزیر ارتباطات گفت در نتیجه جلساتی که با مدیران تلگرام داشتیم، برخی از سرورهای این شبکه اجتماعی به کشور منتقل شده است.

محمود واعظی روز گذشته در حاشیه مراسم افتتاح نخستین پارک علم و فناوری اطلاعات و ارتباطات، با اشاره به برگزاری جلسات فشرده با مدیران تلگرام درباره انتقال سرورهای آن به ایران گفت: در نتیجه جلساتی که با مدیران تلگرام داشتیم، برخی از سرورهای این شبکه اجتماعی به کشور منتقل شده و قرار است در آینده نزدیک این شرکت، شبکه توزیع یا انتقال محتوا یا CDNهای خود را نیز به ایران منتقل کند.

واعظی با بزرگ توصیف کردن موضوع ورود سرورهای تلگرام به کشور نسبت به ادامه مذاکرات با مدیران تلگرام ابراز امیدواری کرد. واعظی با گلایه از صحبت‌های اخیر برخی مسئولان درباره انتقال سرورهای تلگرام به کشور گفت: برخی با حرف‌های غیر تخصصی خود در به انجام رسیدن مذاکرات ما اختلال ایجاد کردند. اجازه بدهید ما گام به گام مذاکرات‌مان را پیش ببریم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در بخش دیگری از سخنانش با اعلام اینکه فرودگاه پیام، مسافربری می‌شود، گفت: با توجه به مذاکرات و هماهنگی‌هایی که صورت گرفته، مقرر شد که فرودگاه پیام کرج به صورت مسافربری تبدیل شود که البته ممکن است این اقدام به صورت مرحله به مرحله مثلا ابتدا برای زوار و سایر استفاده‌ها در نظر گرفته شود.

او افزود: امیدواریم مسافربری شدن فرودگاه پیام همراه با رونق اقتصادی و ایجاد اشتغال در استان البرز در منطقه ویژه اقتصادی پیام شود که امروز همه بسترها برای آن فراهم شده است.

## TeamViewer دسترسی کاربران ایرانی را مسدود کرد

شرکت آلمانی TeamViewer GmbH، توسعه‌دهنده نرم‌افزار محبوب کنترل، هدایت و تعمیر از راه دور کامپیوترها، از روز گذشته دسترسی کاربران را با IP ایرانی را به این نرم‌افزار مسدود کرده است؛ TeamViewer به آن دسته از کشورهایی که فروش محصول با پشتیبانی و ارائه هرگونه خدمات به آنها منجر به نقض قوانین صادرات اتحادیه اروپا یا ایالات متحده آمریکا توسط این شرکت شود یا به هر نحو ارائه خدمات به آنها مطابق قوانین سیاست خارجی اتحادیه اروپا یا قوانین صادرات آمریکا ممنوع باشد، سرویس‌دهی نمی‌کند. البته باید خاطر‌نشان کرد که در حال حاضر، دسترسی کاربران برخی از ارائه‌دهندگان اینترنت به سرویس TeamViewer امکان‌پذیر است.

## معاون دولت الکترونیک سازمان

فناوری اطلاعات با بیان اینکه در فزاد اول دولت الکترونیک زیرساخت‌ها فراهم می‌شود، گفت که با این کار بهانه دستگاه‌ها درباره عدم اتصال و عدم یکپارچه‌سازی حل شده تا دستگاه‌ها عزم جدی خود را در دولت دوازدهم بر رفع مانع تبادل اطلاعات یکپارچه‌سازی قرار دهند. به گزارش ایسنا، فاز اول دولت الکترونیک با فاز و نشیب‌ها و انتقاداتی که به روند آن وارد بود، روز سه‌شنبه افتتاح می‌شود و افتتاح دولت همراه نیز با تصمیمات اتخاذ شده در همین زمان اتفاق خواهد افتاد. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات درباره این تصمیم گفت: ابتدا می‌خواستیم دولت الکترونیک را به صورت مجزا افتتاح کنیم و با تأخیر چندماهه دولت همراه نیز تکمیل و افتتاح شود، اما از آنجاکه امروز با تغییر شیوه زندگی، مردم می‌خواهند بدون مراجعه به مکان و زمان مشخصی در هر جایی امور خود را انجام دهند، تصمیم گرفتیم با انجام کارها و هماهنگی‌های فشرده و شبانه‌روز زیرساخت دولت همراه را نیز به افتتاح برسانیم چراکه به نفع مردم است که ارائه خدمات در بستر، قابل دسترسی تلفن همراه در سراسر کشور نیز باشد.

## همزمانی افتتاح دولت الکترونیک و همراه

رضا باقری اصل، معاون دولت

## زیرساخت دولت الکترونیک آماده شد؛ حالا نوبت دستگاه‌هاست



را مشابه شبکه ملی اطلاعات دانسته بود، باقری اصل نیز درباره فاز اول دولت الکترونیک گفت: زیرساخت‌های فاز یک دولت الکترونیک مانند فاز یک شبکه ملی اطلاعات انجام شده و به حدی از بلوغ رسیده که دستگاه‌ها متصل شود و سرویس‌های خود را بیاورند. فاز دو نیز تکمیل سرویس‌هاست که البته هنوز درمورد زمان آن تصمیم‌گیری نشده است. وی در ادامه بیان کرد: در فاز اول دولت الکترونیک زیرساخت‌هایی که به صورت یکپارچه بود، کلاً فراهم می‌شود تا بهانه دستگاه‌ها درباره عدم اتصال و عدم یکپارچه‌سازی حل شود و دستگاه‌ها عزم جدی

خود را در دولت دوازدهم برای رفع مانع تبادل اطلاعات و مانع سرویس و یکپارچه‌سازی قرار دهند. دستگاه‌ها به مرکز ملی تبادل اطلاعات متصل می‌شوند. در ادامه بیان کرد: در فاز اول دولت الکترونیک زیرساخت‌هایی که به صورت یکپارچه بود، کلاً فراهم می‌شود تا بهانه دستگاه‌ها درباره عدم اتصال و عدم یکپارچه‌سازی حل شود و دستگاه‌ها عزم جدی

مهما شده است. بخش بعدی سرویس‌هایی است که به صورت G2G فراهم و سرویس‌هایی که به کسب‌وکارها و مردم داده می‌شود. باقری درباره سرویس‌های مختلف دولت الکترونیک نیز توضیح داد: G2G یعنی مراکز ملی تبادل اطلاعات، G2C دولت برای کسب‌وکارها و G2B دولت برای شهروندان است. برای هر یک از این سرویس‌ها زیرساخت‌های جداگانه‌ای فراهم شده است.

در این بسترها آنچه فراهم شده، سرویس‌های الکترونیک است و دستگاه‌هایی که به صورت تراکنشی و تعاملی سرویس‌های خود را ارائه کرده‌اند، امکان یکپارچه‌سازی سرویس‌ها را برای مردم فراهم کرده‌اند، یعنی مستلزمات الکترونیک خود را قرار داده و مسیری فراهم شده تا مردم از آن بستر به سرویس خود برسند. می‌با بیان اینکه زیرساختی که در GSB دولت وجود دارد. هر دستگاه اگر به سطحی برسد که امکان یکپارچه‌سازی داشته باشد، به این بسترها متصل می‌شود. در حال حاضر تمامی ۱۰۸ دستگاه اتصال فیزیکی دارند؛ در بخش GSB اتصال ۱۰۶ سرویس از ۱۱ دستگاه از ۱۰۸ دستگاه موجود انجام شده و در سامانه دولت هوشمند اسم دستگاه‌ها آمده است.

## آخرین خبرها از برگزاری انتخابات تمام الکترونیک سال ۹۸

دیگری آرای صندوق‌ها که به صورت الکترونیک شمارش خواهند شد. برگزاری انتخابات الکترونیک همچنین باعث کاهش خطاهای شمارش، افزایش سرعت کار و ایجاد شفافیت می‌شود. در این زمینه علیرضا براتی، معاون مرکز توسعه دولت الکترونیک و فناوری اطلاعات وزارت کشور در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه در چند سال اخیر ۲۴ فرآیند از ۲۵ فرآیند برگزاری انتخابات الکترونیک تنها یک فرآیند اخذ رأی و شمارش آرا به صورت دستی انجام می‌شود، گفت: در انتخابات مجلس شورای اسلامی گذشته در ۱۴ شهر انتخابات را به صورت کاملاً الکترونیک برگزار کردیم که پایلوت بسیار موفق برای وزارت کشور بود و باعث شد به برگزاری انتخابات به صورت کاملاً الکترونیک در کشور در سال‌های دیگر ترغیب شویم. پیش از این محمود واعظی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از آمادگی این وزارت برای برگزاری انتخابات الکترونیک خبر داده و گفته بود: ما زیرساخت‌ها را برای برگزاری

انتخابات به صورت الکترونیک فراهم کردیم و شبکه ملی اطلاعات بستر بسیار خوبی است و امتحان خود را پس داده است از جمله اینکه سرشماری در کشور را در بستر شبکه ملی داشتیم. به وزارت کشور و شورای نگهبان اعلام کردیم که از نظر زیرساخت برای برگزاری الکترونیک انتخابات مشکلی نداریم به هر حال تصمیم با وزارت کشور و شورای نگهبان است. به گزارش ایسنا، مصوبه هیأت دولت در جلسه ۱۰ خرداد ۱۳۹۶ به برگزاری انتخابات به صورت کاملاً الکترونیک رأی مثبت داد و تصویب کرد تا یازدهمین دوره انتخابات مجلس شورای اسلامی و خبرگان رهبری به صورت کاملاً الکترونیک برگزار شود. رئیس‌جمهور در این جلسه اعلام کرد: «موضوع برگزاری الکترونیک انتخابات از خیلی وقت پیش مطرح بوده و با توجه به اجرای آزمایشی آن در تعدادی از حوزه‌ها در انتخابات قبلی مجلس شورای اسلامی و کسب آمادگی‌های لازم، اجرای الکترونیک انتخابات مهم است». اما این نخستین باری

نیست که دولت تصمیم می‌گیرد انتخابات را در ایران به صورت الکترونیک برگزار کند. نخستین تلاش‌ها برای برگزاری انتخابات الکترونیک به دولت سازندگی بازمی‌گردد و دور دوم انتخاب مرحوم آیت‌الله هاشمی رفسنجانی به‌عنوان رئیس‌جمهور. در آن زمان هنوز اینترنت به شکل فعلی فراگیر نبود از همین رو تصمیم گرفته شد ابتدا از طریق دستگاه فکس اقدام به خوانش آرا کنند اما این روش به دلایل مشکلات فنی قابل اجرا نبود و پس از آن روش خوانش نوری برگه‌های رأی پیش‌بینی شد. هر چند این روش اجرایی و پیروز انتخابات اعلام شد، اما بنا بر اعلام، میزان آرای باطله در این انتخابات زیاد بود و نتیجه آن شمارش دستی آرا در دوره‌های آتی بود. با فراگیرتر شدن اینترنت و ابزارهای الکترونیک در دنیا، بحث برگزاری انتخابات به صورت الکترونیک نیز داغ‌تر شد و با روی کار آمدن دولت اصلاحات دوباره از سر گرفته شد.

## فناوری خلاق



کامپیوتر آل این وان پاولیون جدید ای پی برای رقابت با سرفیس استودیو معرفی شد.

## موبوگرام امن نیست

مدیرعامل تلگرام در گفت‌وگو با دو جوان ایرانی در خصوص برنامه موبوگرام توضیحاتی ارائه کرد. پاول دوروف، مدیرعامل پیام‌رسان روسی تلگرام طی یک توییت و در پاسخ کاربری در رابطه با وضعیت موبوگرام از وضعیت امنیتی این پیام‌رسان صحبت کرد. صحبت‌های جدید مدیرعامل تلگرام در پی صحبت‌های قدیمی او مبنی بر عدم استفاده از نمونه‌های کپی برداری شده، آلوده و قدیمی تلگرام است که ممکن است برخی دولت‌ها اطلاعات آن را سرقت کنند و لازم است تمامی کاربران از نسخه اصلی تلگرام استفاده کنند. در صورتی که از پیام‌رسان تلگرام استفاده می‌کنید، توصیه کارشناسان امنیتی همواره برای حفظ ایمنی و سهولت بیشتر تنها استفاده از نسخه اصلی تلگرام بوده است و تا پیش از این نیز شرکت‌های معروف امنیتی توصیه کردند که از نسخه‌های غیراصلی تلگرام استفاده نکنید چرا که آنها یک تروجان یا سارق اطلاعات هستند.

## آیفون ۸ با تاخیر در پاییز عرضه خواهد شد

قرار بود گوشی آیفون ۸ از شهریور ماه وارد بازار شود اما برخی از شایعه‌ها حکایت از این دارند که این گوشی با تأخیر عرضه خواهد شد. به نقل از گیکی گجتز، طبق گزارش جدیدی از «مک اتاکار»، گوشی‌های آیفون جدید اسمال با تأخیر در مهرماه یا آبان ماه عرضه خواهند شد. اخیراً اخباری در خصوص آغاز تولید نمونه‌های آزمایشی آیفون ۸ شنیدیم که بر همین اساس می‌توان نتیجه گرفت آیفون ۸ بدون تأخیر عرضه خواهد شد. همچنین در گذشته شایعاتی منتشر شد که آیفون ۸ دارای یک دکمه پاور بزرگ‌تر است و احتمالاً Touch ID درون آن تعبیه می‌شود، اما اتاکار اعلام کرد چنین اتفاقی روی نخواهد داد. بر همین اساس شایعات مربوط به تعبیه Touch ID در زیر صفحه نمایش یا حذف آن در این گوشی می‌تواند صحت داشته باشد.

گوشی جدید آیفون ۸ مجهز به یک صفحه نمایش خمیده (OLED) است و پردازش آن را پردازنده جدید A11 اپل بر عهده دارد. پیش‌بینی می‌شود این پردازنده حدود ۳۰ درصد عملکرد بهتری نسبت به پردازنده‌های قبلی اپل داشته باشد. این گوشی همچنین مجهز به یک باتری جدید L شکل است که عمر بیشتری دارد. این گوشی همچنین مجهز به دوربین دوگانه است که به صورت عمودی در پشت دستگاه قرار خواهد گرفت. آیفون جدید اپل با طراحی جدیدی ارائه خواهد شد که شامل یک قاب استیل ضد زنگ و پنل پشتی شیشه‌ای است. انتظار می‌رود همراه با گوشی آیفون ۸ دو گوشی جدید آیفون 7S Plus و 7S نیز رونمایی شوند. این دو گوشی دارای صفحه نمایش LCD هستند اما دارای طراحی جدیدی نسبت به گوشی‌های آیفون ۷ فعلی هستند. در حال حاضر مشخص نیست اپل دقیقاً چه زمانی گوشی‌های جدید خود را عرضه می‌کند. این گوشی‌ها می‌توانند طبق سال‌های گذشته در شهریور ماه یا اواسط پاییز وارد بازار شوند. در حال حاضر تنها اپل از تاریخ دقیق این زمان مطلع است.

## مشخصات تاییدشده USB نسخه 3.2 خبر از دوبرابر شدن سرعت می‌دهند

طبق اخبار تاییدشده توسط گروه توسعه‌دهندگان درگاه USB، سرعت انتقال داده در نسخه ۳.۲ این درگاه دو برابر خواهد شد. گروهی که روی توسعه درگاه USB کار می‌کند، روز گذشته مشخصات نسخه 3.2 را تایید کرد. تفاوت اصلی این نسخه با نسخه قبلی (۳.۱)، اضافه شدن عملکرد همزمان و جداگانه میزبان و دستگاه است. این عملکرد به معنی دو برابر شدن پهنای باند روی کابل‌های SuperSpeed نوع C موجود است. به زبان ساده‌تر، سرعت این درگاه ارتباطی روی کابل‌های SuperSpeed نوع C موجود در بازار تا دو برابر افزایش خواهد یافت. پورت‌های USB 3.1 با هدف استفاده تک‌کاناله از آنها بین میزبان و دستگاه‌های دیگر طراحی شده‌اند. از طرفی دیگر، کابل‌های SuperSpeed برای ارتباطات دوکاناله طراحی شده‌اند. البته تاکنون از این قابلیت بهره‌چندانی برده نشده است چرا که مشخصات سخت‌افزاری دستگاه‌های رایج، به آنها امکان پشتیبانی از کارکرد دوکاناله را نمی‌دهد. مشکل یادشده به‌زودی به لطف قابلیت‌های جدید درگاه USB 3.2 برطرف می‌شود. همه دستگاه‌های جدیدی که از درگاه USB نسخه ۳.۲ بهره می‌برند، قرار است از قابلیت ارتباط دوکاناله پشتیبانی کنند و این قابلیت، امکان دستیابی به سرعت دو برابر در کابل‌های موجود را فراهم می‌کند. کابل‌های USB فعلی که نسل اول کابل‌های SuperSpeed محسوب می‌شوند، قرار است از نرخ تبادل داده تا ۱۰ گیگابیت بر ثانیه پشتیبانی کنند که پیشرفت قابل توجهی نسبت به نرخ ۵ گیگابیت بر ثانیه کنونی محسوب می‌شود و در کابل‌های نسل ۲، نرخ تبادل داده تا مرز ۲۰ گیگابیت بر ثانیه نیز خواهد رسید.

## ایران، سکوی جهش پژو شد

شرکت پژو سیتروئن در تازه‌ترین گزارش نیم سال ۲۰۱۷، آمارهای قابل توجهی در مورد فروش محصولات این گروه صنعتی در ایران و دیگر کشورها ارائه کرد.

به گزارش «عصر خودرو»، طبق گزارشی که به‌طور آنلاین در اختیار سهامداران قرار گرفته، این شرکت در نیمسال ۲۰۱۷، مبلغ ۱۵۸ میلیون یورو در ایران سرمایه‌گذاری کرده است. سرمایه‌گذاری این شرکت فرانسوی در قالب جوینت‌ونچر با ایران خودرو در شرایطی است که به‌نظر می‌رسد مبلغ یادشده مستقیماً وارد شرکت ایکاپ نشده و پژو ۱۵۸ میلیون یورو را با بدهی ایران خودرو بر سر عدم پرداخت حق لیسانس در دوران تحریم تهاتر کرده است. دیگر نکته قابل اهمیت این گزارش ثبت رکورد جدید پژو - سیتروئن در کسب سود خالص از فروش محصولات این گروه صنعتی است، به‌طوری که فروش خودروهای این شرکت با رشد ۶۳ درصدی مواجه شده و سود خالص آن نیز به ۲۶/۱ میلیارد یورو رسیده است. براساس گزارش یادشده درآمد این گروه ۵ درصد نیز افزایش یافته و به ۱۷/۲۹ میلیارد یورو رسیده است.

گزارش سود خالص و فروش پژو سیتروئن در شرایطی اعلام شده که این شرکت در بسیاری از کشورها قادر به فروش محصولات خود نبوده و با زیان‌های قابل توجهی روبرو شده است. به‌طوری که در گزارش عملکردی این شرکت فرانسوی بسیاری از محصولات با رشد منفی همراه هستند. به‌عنوان مثال نیمه نخست ۲۰۱۷ محصولاتی همچون ۱۰۸، ۱۰۸، ۳۰۱، ۳۰۱، ۲۰۰۸، ۲۰۰۸، ۴۰۸، ۵۰۸ و ۵۰۸ را مقایسه با نیمسال ۲۰۱۶ با افت فروش روبه‌رو بودند و دیگر محصولات همانند ۵۰۰۸ یا ۳۰۰۸ با اندک رشدی مواجه شدند، اما آنچه منجر به ثبت رکورد جدید سوددهی این شرکت در بازه زمانی مذکور شده با نادیده گرفتن رشد تولید دو خودروی ون traveler و ۴۰۰۸، مربوط به دو محصول ۲۰۶ و ۴۰۵ است. شرکت پژو در فروش خودروی ۲۰۶ در نیمه نخست سال جاری میلادی حدود ۱۲۴۳ درصد رشد را به ثبت رسانده و در فروش خودروی ۴۰۵ نیز رشدی ۱۶۵۶ درصدی را تجربه کرده است. با این حساب در شرایطی دیگر محصولات این شرکت فرانسوی با افت مواجه شده که فروش دو خودروی ۲۰۶ و ۴۰۵ به تنهایی منجر به جهش ناگهانی این شرکت در سکوی پر فروش‌های خودروسازی جهان شده است؛ بنابراین به تعبیر برخی کارشناسان، ایران که مکان فروش اصلی این دو خودرو فرانسوی است تاثیر فراوانی در رکوردهای دست‌نیافتنی پژو داشته است.

مدیرعامل سایپا یک خبر داد

## رشد ۷۳ درصدی فروش قطعات

## یدکی سایپا در تیر ماه سال جاری

مدیرعامل سایپا یک از رشد ۷۳ درصدی فروش قطعات یدکی در تیر ماه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد.

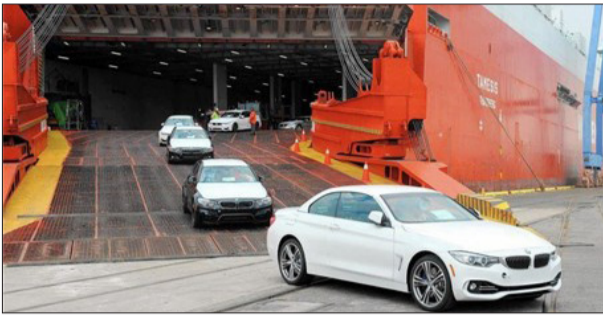
مهندس علیشاهی اظهار کرد: شرکت سایپا یک در چهار ماه سپری شده از سال ۹۶ به منظور تدارک، تأمین و توزیع قطعات یدکی در سراسر کشور تلاش گسترده‌ای به عمل آورده است. با توجه به اینکه یکی از اهداف اصلی شرکت سایپا یک ارائه خدمات پس از فروش با کیفیت، سرعت مطلوب و قیمت منصفانه به خودروهایی سواری گروه خودروسازی سایپا و همچنین تأمین قطعات یدکی و افزایش سهم بازار این قطعات است، در این راستا با برنامه‌ریزی منسجم و عملکرد خوب زنجیره تأمین از جمله شرکت‌های سازه گستر و مگاموتور، شاهد رشد میزان فروش در دوره زمانی چهار ماهه سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه سال ۹۵ هستیم.

وی با اشاره به اینکه این رشد در نتیجه استفاده از طرح‌های متنوع فروش و بهبود زنجیره تأمین بوده است، گفت: در چهار ماه گذشته میزان فروش قطعات یدکی نسبت به مدت مشابه در سال ۹۵ بیش از ۳۷ درصد رشد داشته است.

مدیرعامل سایپا یک در بخش دیگری از سخنانش به کاهش زمان متوسط انتظار در خواست تا ارسال قطعه به نمایندگی‌ها اشاره کرد و اظهار داشت: بهبود فرآیندهای نگهداری و ارسال قطعات، تغییر ساختار بازرگانی و انجام فعالیت‌های تخصصی در هر مدیریت، تعامل بهتر با تأمین کنندگان و تأمین اعتبار برای خرید قطعات با کیفیت موجب کاهش زمان انتظار مشتری برای دریافت قطعه در نمایندگی‌ها شده است که بر این اساس انتظار می‌رود شاهد افزایش رضایت بیش از پیش مشتریان از خدمات پس از فروش باشیم.

وی با بیان اینکه در فصل تابستان و افزایش سفرهای تابستانی حجم درخواست‌ها برای دریافت قطعات یدکی افزایش خواهد یافت، ابراز امیدواری کرد با تلاش کارکنان فعال در بخش‌های مختلف حوزه بازرگانی، اهداف پیش‌بینی شده تا پایان سال ۹۶ محقق شود.

## نقش خودرو در منفی شدن آمار تجارت خارجی



طبق آمار منتشره از سوی گمرک، واردات خودرو و قطعه نقش اساسی در تغییر معادلات تجارت خارجی طی چهارماهه امسال داشته است؛ به‌طوری که واردات خودرو و قطعات منفصله در کنار دیگر کالاهای مصرفی منجر به رشد ۲۴ درصدی کل واردات به کشور در مقایسه با مدت‌زمان مشابه سال گذشته شده است. بنابراین به صراحت می‌توان گفت برای نخستین‌بار خودرو و قطعات منفصله نقش مهم و عمده‌ای در تجارت خارجی ایران ایفا کرده و روند صعودی واردات به کشور را منجر شده است. به گزارش «ندیای اقتصاد»، به این ترتیب به‌دنبال روند صعودی واردات، برخی کارشناسان دلیل بسته شدن ثبت‌سفارش واردات خودرو از ۲۰ روز گذشته را بی‌ارتباط با این موضع نمی‌دانند و تأکید دارند که در شرایط فعلی، مسئولان صنعتی کشور برای توقف بی‌رویه واردات خودرو و قطعات جز اقدام مذکور نداشته‌اند، اما به‌رغم آنکه به‌نظر می‌رسد هدف سیاست‌گذار صنعتی و تجاری کشور از توقف ثبت‌سفارش واردات خودرو به‌صورت مقطعی، اثرگذاری بر آمار تجارت خارجی کشور در ماه‌های آینده است، اما اینکه به‌این ترتیب در حالی وزارت صنعت، معدن و تجارت قصد کنترل واردات خودرو

می‌گیرد؛ موضوعی که به عقیده کارشناسان نیازمند بررسی بیشتری از سوی مسئولان صنعتی کشور است.

به گزارش پدال نیوز، در این زمینه می‌توان به آمار تجارت خارجی کشور در چهار ماهه نخست سال جاری نگاهی انداخت. براساس این آمار «قطعات منفصله تولید خودرو با ساخت داخل ۱۴ درصد» ۳۶/۷ درصد افزایش را نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است؛ در این میان واردات «قطعات منفصله تولید خودرو با ساخت داخل ۵۰ درصد» نیز رشد ۱۰۲/۷ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال گذشته به خود دیده است، اما دو بخش موثر دیگر بر آمار تجارت خارجی کشور، واردات خودروهای سواری است؛ به‌طوری که واردات خودروهای هیبریدی ۱۵۰۰ تا ۲۰۰ سی‌سی به کشور با رشد ۱۸۵۵ درصدی مواجه شده است؛ پس از این واردات وسایل نقلیه موتوری با حجم ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی نیز رشد ۱۲۹/۹ درصدی را به خود دیده است. مجموع این موارد موجب شده بخش خودرو اثر بسیاری در آمار تجارت خارجی به کشور داشته باشد؛ موضوعی که به‌نظر می‌رسد نیازمند بررسی جزئیات بیشتر آمار توسط کارشناسان است.

## نیسان نتایج مالی سه ماهه دوم ۲۰۱۷ را اعلام کرد

## سه ماهه سال مالی ۲۰۱۷

در جدول زیر نتایج مالی نیسان در دوره سه ماهه منتهی به ۳۰ ژوئن ۲۰۱۷ خلاصه شده است (در مورد سرمایه‌گذاری مشترک در چین، محاسبات با متد حسابداری ارزش ویژه صورت گرفته است). سود عملیاتی نسبت به سال گذشته ۲۸ درصد کاهش یافته است. این امر عمدتاً به دلیل عواملی نظیر واگذاری سهام شرکت قطعه‌سازی کالسونیک کنسی، افزایش قیمت مواد اولیه و تأثیرات منفی بازار ارز رخ داده است. درآمد خالص نیسان ۱۰۱ درصد کاهش یافت. با افزودن عملکرد سهم نیسان در سرمایه‌گذاری مشترک در چین، سود عملیاتی به ۱۸۵٫۷ میلیون یین و درآمد خالص به ۳۰٫۳ تریلیون یی‌رسد که این ترکیب، حاشیه سود ۶٫۱ درصدی را نشان می‌دهد.

## عملکرد فروش

در دوره سه ماهه اول نیسان در مجموع یک میلیون و ۳۵۱ هزار دستگاه خودرو به فروش رساند که بیانگر ۵ درصد

نیسان با وجود قیمت در حال افزایش مواد اولیه، تأثیرات منفی بازار ارز و رشد کندتر از حد انتظار در بازارهای کلیدی، مطابق برنامه مالی مورد نظر خود پیش رفته است.

افزایش فروش نیسان در ژانین ۴۵٫۶ درصد، در ایالات متحده ۱۲٫۲ درصد که بیشتر از افزایش فروش کل صنعت خودرو در ایالات متحده است، در چین ۵٫۳ درصد، در اروپا ۱٫۱ درصد و در بازارهای دیگر از جمله آسیا، اقیانوسیه، آمریکای لاتین، خاورمیانه و آفریقا تا ۱٫۲ درصد است.

شرکت نیسان موتور روز گذشته نتایج مالی سه ماهه ۲۰۱۷ را اعلام کرد. نیسان با درآمد خالص ۲٫۷۶ تریلیون یین، موفق به کسب ۱۵۲٫۳ میلیون یین سود عملیاتی شد. این نتایج در مجموع همسو با انتظارات شرکت برای نخستین دوره سه ماهه بودند و نیسان در باقی‌ماه‌های سال با معرفی منظم محصولات سود بیشتری را پیش‌بینی می‌کند.

## نکات برجسته نخستین دوره

Yen in billions	First Quarter FY16	First Quarter FY17	% change year on year
Revenues	2,654.5	2,760.4	+4.0
Operating profit	175.8	153.3	-12.8
Operating margin %	6.6	5.6	-1.0
Ordinary profit	198.2	189.6	-4.4
Net income <sup>2</sup>	136.4	134.9	-1.1

## تازه‌های خودرو



تویوتا باتری‌های جامد را تا سال ۲۰۲۰ وارد بازار می‌کند.

## وزارت صنعت زودتر تکلیف

## ثبت‌سفارش خودروهای وارداتی را مشخص کند

یک فعال خودرو اعلام کرد که توقف یا ممنوعیت واردات خودروی خارجی نیازمند مصوبه هیات وزیران است.

به گزارش ایلنا، وی در خصوص توقف ثبت سفارش خودرو گفت: امیدوارم وزارت صنعت هرچه زودتر تکلیف واردات خودرو را مشخص کند یا حداقل زمان بازگشایی سایت را اعلام کند.

همچنین محمد مرتضایی ادامه داد: مسئولان باید این موضوع را در نظر داشته باشند که خودرو یک کالای خاصی است و قشر بزرگی از فعالان اقتصادی با آن سر و کار دارد و به‌طور حتم این اتفاقات روی زندگی و معیشت آنها تأثیر خواهد گذاشت. وی ادامه داد: با توجه به عدم اطلاع‌رسانی مناسب در این خصوص، بازار خودروهای وارداتی اندکی متزلزل شده، همچنین وجود شایعات مختلف باعث شده که فعالان این حوزه احساس نگرانی کنند. مرتضایی در خصوص تأثیر تصمیمات دولت بر واردات خودروی رنو گفت: تاکنون خودروهای وارداتی رنو تحت تأثیر این اتفاق قرار نگرفته‌اند، اما در صورت تداوم این امر مطمئن شامد افزایش قیمت خواهیم بود. وی در پایان تصریح کرد: افزایش قیمت محصولات رنو به سبب نوسانات ارز و بالا رفتن قیمت خودرو توسط شرکت مادر بوده است.

## ایرانیان رده نخست اتلاف وقت در ترافیک را از آن خود کردند

براساس آخرین گزارش مؤسسه نامیبو، ایران نخستین کشور و تهران نهمین کلان‌شهر دنیا در زمینه اتلاف وقت شهروندان در ترافیک شناخته شدند.

به گزارش زومیت، براساس رده‌بندی مؤسسه تحقیقاتی نامیبو (Numbeo)، ایران در میان ۵۸ کشور مورد بررسی، رده نخست اتلاف وقت شهروندان در ترافیک را به خود اختصاص داده است. براساس آخرین گزارش این مؤسسه که مربوط به تیرماه سال جاری است، مردم ایران به‌طور متوسط برای هر مسیر خود از مبدأ تا مقصد، بیش از ۵۰ دقیقه زمان در ترافیک هدر می‌دهند و از این بابت در جایگاه نخست جهان قرار گرفته‌اند.

روسیه و مصر به ترتیب با میزان هدررفت ۴۹٫۵ دقیقه و ۴۷٫۶ دقیقه، در جایگاه‌های دوم و سوم این رده‌بندی قرار دارند. در انتهای این جدول کشورهای اتریش، لیتوانی و اسلوانی قرار دارند که به ترتیب با هدررفت ۲۸٫۸۶، ۲۸٫۶ و ۲۷٫۱ دقیقه از زمان مفید روزانه شهروندان، جزو پربازده‌ترین کشورها در حوزه حمل‌ونقل به شمار می‌آیند.

کشورهای مهمی مثل هند با زمان هدر رفت ۴۶٫۶۱ دقیقه، چین با ۴۳٫۴۳ دقیقه و ایالات متحده آمریکا با ۳۴٫۷۸ دقیقه، به ترتیب در جایگاه‌های پنجم، دهم و سی و سوم این رده‌بندی قرار دارند. از لحاظ میزان آلودگی ناشی از تولید گاز دی‌اکسیدکربن در مقایسه با میزان ترافیک خودروهای در حال تردد، کشورهای آفریقای جنوبی، مصر و قطر در رتبه اول تا سوم قرار دارند. ایران نیز با وجود بیشترین هدررفت زمان به‌واسطه ترافیک، از لحاظ تولید گاز CO2، در جایگاه ششم قرار گرفته است.

اما در میان کلان‌شهرهای جهان، شهر کلکته در هند که ساکنانش به‌طور متوسط ۶۶٫۸۸ دقیقه از وقت روزانه خود را در ترافیک هدر می‌دهند، در جایگاه اول است. شهر داکا، پایتخت کشور بنگلادش با زمان ۵۹٫۴۲ دقیقه در جایگاه دوم و بمبئی هندوستان با زمان هدررفت ۵۸٫۹۸ دقیقه در رده سوم، عنوان دیگر شهرهای پرتراffیک جهان را به خود اختصاص داده‌اند.

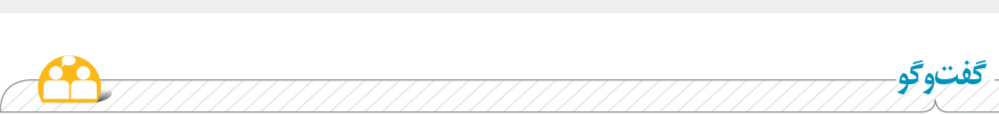
شهر تهران با متوسط ۵۵٫۰۷ دقیقه هدررفت زمان شهروندان در ترافیک‌های سنگین پایتخت، جایگاه نهم را به خود اختصاص داده است.

## نخستین خودروی الکتریکی تویوتا با ویژگی‌های منحصر به فرد

ظاهراً تویوتا در حال برنامه‌ریزی برای تولید نخستین خودروی تمام‌الکتریکی در سال ۲۰۲۲ بوده و برنامه‌هایی برای ارائه این خودرو با ویژگی‌های منحصر به فرد دارد. به گزارش تابناک به نقل از روزنامه Chunichi Shimbun، محصول الکتریکی آینده تویوتا از باتری‌های حالت جامد پیشرفته‌ای استفاده خواهد کرد و قادر خواهد بود تنها در چند دقیقه شارژ شود. به علاوه گفته شده این خودرو از پلتفرمی سفرشی استفاده خواهد کرد و محدوده حرکتی آن در حد بهترین‌های کلاس خود خواهد بود. گفته شده تویوتا در حال آماده شدن برای عرضه این خودرو در بازار ژاپن و در سال ۲۰۲۲ است. سخنگوی تویوتا در مصاحبه با رویترز از ارائه اطلاعات در این باره خودداری کرد. تویوتا سال پیش اعلام کرد که علاوه بر خودروهای هیدروژنی، توسعه خودروهای الکتریکی را نیز به دلیل روند کنونی صنعت خودرو استارت خواهد زد.



کی اف سی حلال ترکیه از طرح بزرگ خود در ایران رونمایی کرد
**فراخوان بزرگ ترین و پرسودترین سرمایه‌گذاری کسب‌وکار غذایی ایران**
شرکت کی اف سی حلال ایرانیان، نماینده رسمی کی اف سی حلال ترکیه، دارای مجوز از نهادهای قانونی و دولت جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد جهت بهره‌برداری از اهلکیشن تهیه غذای خود در ۰ منطقه تهران بزرگ آشپزخانه‌های مجهز کی اف سی را راه‌اندازی کند. در این طرح بزرگ تمامی مردم تهران (فاز یک طرح) از هر نقطه‌ای می‌توانند صرفا با نصب اب کی اف سی غذای خود را با کیفیت جهانی و قیمت مناسب در سریع‌ترین زمان ممکن تهیه کنند. پیش‌بینی می‌شود در این طرح در فاز اول روزانه ۵۰ هزار پرس غذا توسط اهلکیشن پیشرفته کی اف سی در تهران توزیع شود و حدود هزار نفر مشغول به کار شوند.



گفت‌وگو با میثم دهقانی منش، مشاور تبادل فناوری

## سه راه جذب سرمایه در اکوسیستم کار آفرینی ایران

یکی از این چالش‌های مهم در فضای کسب‌وکار ایران، تأمین مالی کارآفرینان از طریق سرمایه‌گذاران است. در دنیای کارآفرینی بحث جور کردن سرمایه در بوروش ایده یا تأمین حداقل لوازم کسب‌وکار گریزناپذیر است و مسئله‌ای که بیشتر دامن مخترعان و صاحبان ایده را گریزند، طرز تفکر اشتباه سرمایه‌گذاران است. شکی نیست که سرمایه‌گذاری مانند هر پدیده غیرقابل پیش‌بینی‌ای دارای ریسک است و این ریسک در بحث سرمایه‌گذاری خطرپذیر با توجه به ذات جدید بودن اختراعات و ایده و حجم سرمایه‌گذاری بیش از دیگر انواع سرمایه‌گذاری‌ها افزایش می‌یابد. از طرف دیگر شکست در هر جنبه‌ای از سرمایه‌گذاری خطرپذیر فقط مختص سرمایه‌گذار نیست و شاید پیشتر از سرمایه‌گذار دامن مخترع یا صاحب ایده را بگیرد.

متأسفانه در فضای کسب‌وکار ما برخلاف کشورهای دیگر کفه ترازوی مذاکره بین صاحب ایده و سرمایه‌گذار به سمت سرمایه‌گذار می‌چرخد. این دادوستد بیشتر رنگ و بوی فضای خیره را به خود گرفته و سرمایه‌گذاران علاقه‌مند نباشند، سرمایه‌گذارانی علاقه‌مند نباشند، مگر آن‌ها که به مشاهده طرح به صاحبان ایده مراجعه می‌کنند. در حوزه فردی معمولاً غیر از این سه حالت روش دیگری برای جذب سرمایه وجود ندارد. اما اگر ایده‌ها در قالب حقوقی باشند و صاحب ایده جزو شرکت یا سازمانی باشند، تشویق می‌شوند که به صورت دانش‌بنیان فعالیت‌شان را به ثبت برسانند. اگر شرایط دانش‌بنیان بودن‌شان احراز نشود تسهیلاتی برای تأمین مالی دریافت می‌کنند. کفه به سمت صاحبان ایده و مخترعان می‌چرخد، حالا در این میان نقش سرمایه‌گذاران خطرپذیر چیست؟ اینجا معمولاً روی ایده و شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری

و تخصص دارد که منجر به تولید ارزش و ساخته‌ای خواهد شد. دانش و ایده‌ای که تبدیل به ارزش شود هر کسی نیست و فقط از یک سرمایه راگد قوه بیشتری برای زایش پول دارد. درباره کیفیت فضای دادوستد صاحبان ایده و سرمایه‌گذاران در اکوسیستم کارآفرینی کشور روزنامه «ایران» با میثم دهقانی‌منش، مشاور تبادل فناوری و عضو هیأت‌مدیره شرکت مدیریت و فناوری کپ و گفتی که است که چکیده‌شان را در ادامه می‌خوانید.

**ایده‌هایی که در فرابورس دیده می‌شوند**

با مرور وضعیت فضای کسب‌وکار در دنیا مجموعه‌های مختلفی را در قالب بازیگران این حوزه مشاهده می‌کنیم. سرمایه‌گذاران، صاحبان ایده یا استارت‌آپ‌ها، کارگزارهای تبادل فناوری، شتاب‌دهنده‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری. در حال حاضر در ایران صاحبان فناوری به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ اینها یا اشخاص حقیقی هستند یا اشخاص حقوقی. تا چند سال گذشته افراد حقیقی کارشان برای پیدا کردن

### دولت باید به بخش خصوصی اعتماد کند

محمد ناهوندیان، رئیس دفتر رئیس‌جمهور، رئیس اسبق اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و کسی که از او به‌عنوان گزینه بیست‌ و‌زرت امور اقتصادی و دارایی یاد می‌شود، در جشن کلی خودگفتای در تولید

شکر که در افاق ایران برگزار شد، به‌رهروی اکلید و نهم رشد اقتصادی پایدار در اقتصاد ایران برشود و افزایش به‌رهروی در تولید شکر را قابل تعمیم به دیگر تولیدات کشاورزی در ایران تعمیم

به گزارش تجارت نیوز، ناهوندیان گفت: «بیت رکورد در تولید شکر نشان می‌دهد می‌توانیم با تکیه بر منابع موجود محصول بیشتری داشته باشیم و این معجزه به‌رهروی است و البته باید توجه داشته باشیم که ما باید برای تولیدات‌مان بازار پیدا کنیم، چرا که تولید بدون بازار به معنای خسران است»

ناهوندیان توییت بزرگ در افزایش به‌رهروی

در تولید شکر در کشور را ناشی از بهبود عملیات تجاری و اقتصادی ایران با بازارهای خارجی می‌داند. وی در ادامه گفت: «کار بزرگی که در برجام انجام شد این بود که دیوارهای بلندی که بر سر راه تعاملات ما بود شکست»

# کسب‌وکار امروز



# ویتمن از اچ‌پی به اوبر می‌رود؟

بعد از کنارگیری مگ ویتمن از سمت ریاست هیأت‌مدیره اچ‌پی، پیش‌بینی می‌شود او به‌عنوان مدیرعامل آینده اوبر انتخاب شود. مگ ویتمن از سمت ریاست هیأت‌مدیره اچ‌پی کنارگیری کرد؛ او از سال ۲۰۱۵ در این سمت فعالیت می‌کرد؛ سالی که بخش کامپیوترهای شخصی و چاپگرهای اچ‌پی به‌عنوان شرکتی مستقل با نام HP، از بخش سرورها و حافظه‌های آن با نام HPE جدا شد. ویتمن پس از جدا شدن از اچ‌پی، به‌سرعت با چیپ برگ، مدیرعامل شرکت لیوایز جایگزین شد. به گزارش زومیت به نقل از یواس‌ای تودی، ویتمن که

مدیریت شرکت ای‌پی و کاندیداتوری شهرداری کالیفرنیا را در رزومه کاری خود دارد، یکی از اصلی‌ترین گزینه‌های مدیریت عامل اوبر محسوب می‌شود و جدا شدن او از اچ‌پی هم این شایعات را بیش از پیش تقویت می‌کند. طبق گزارش‌های منتشرشده، ویتمن یکی از معدود کسانی است که از طرف هیأت‌مدیره اوبر به‌عنوان جایگزین احتمالی مدیرعامل سابق این شرکت تاکسیرانی، تراویس کالانیک انتخاب شده است.

ویتمن که در جریان تغییرات سازمانی عظیم اچ‌پی حضور داشت، در جدیدترین مصاحبه خود اعلام کرده است این شرکت در چند ماه آینده بیش‌ترت زیادی خواهد داشت.

دیون ویسلر، مدیرعامل اچ‌پی، در مورد ویتمن می‌گوید: مگ در تشکیل اچ‌پی و جدا شدن این شرکت، نقشی سازنده داشت. او تجربیات بنیادین و رهبری مداوم را به تیم ما انتقال داد.

ویتمن در مصاحبه‌ای دیگر، در مورد رهبری شرکت اچ‌پی می‌گوید: دو سال است که اچ‌پی به‌عنوان یک شرکت مستقل فعالیت می‌کند و من واقعاً خوشحالم که باعث شدم این شرکت شروع خوبی داشته باشد.

در صحن شورا به تصویب رسید

### پیش‌بینی اخذ عوارض خدمات و کسب‌وکار الکترونیکی

به موجب موافقت اعضای شورای اسلامی شهر تهران با بهره‌گیری از تجرت الکترونیک و پیش‌بینی عوارض برای کسب‌وکار الکترونیکی یکی از منابع درآمدی پایدار شهرداری تهران محقق می‌شود که علاوه

بر این امر مدیریت تقاضای سفر و کاهش تردد و الایندگی را نیز در پی خواهد داشت. به گزارش شهراپران، در سید و شصت و چهارمین جلسه شورا بررسی طرح «لزام شهروندان تهران به بهره‌گیری از تجارت الکترونیک به‌عنوان یکی از منابع درآمد پایدار شهرداری تهران» در دستور جلسه قرار گرفت.

در جریان بررسی این طرح اقبال شاکری گفت: این طرح باید با رعایت مواد ۱۲۸، ۱۲۲ و ۱۳۴ برنامه پنج ساله دوم شهرداری باشد.

محسن سرخو نیز گفت: در برنامه پنج

ساله دوم بخشی داریم تحت عنوان مدیریت تقاضای سفر که یکی از سرانه‌های کلیدی ایرانی‌ها در نظر بگیریم که همین حلال‌هم کمتر از سال ۱۳۷۵ پایلوت در فرشته‌گاه‌های شهروند تکلیف شده است.

## «آمازون» از افزایش سرمایه‌گذاری در هند خبر داد

آمازون که از بزرگ‌ترین خرده‌فروشی‌های آنلاین است، تأیید کرده که سهام و فروش موادغذایی خود را در هند به‌طور بالقوه گسترش و کسب‌وکار خود را در اقتصاد رشد می‌دهد، جایی که

در حال حاضر آمازون محصولات غذایی را در هند از طریق شرکت نیرد دشتوار با رقیب خانگی فلیپکارت قرار می‌گیرد. به گزارش ایانا از سایت «رویتزر»، بنسنا به گفته آمازون، دولت فروش سرمایه‌گذاری غذایی‌اش را تأیید کرده، و این‌امده داد. ۲۳درصد خرید رایانه، تبلت و وسایل الکترونیکی، ۲۰درصد البسه و کفش، ۲۹درصد اسباب‌بازی‌ها، ۲۶درصد تجهیزات ورزشی، ۲۳درصد لوازم خانگی و ۲۰درصد مبللمان خانگی انجام می‌شود. لذا اجرای این طرح ضروری است و اینکه می‌تواند یکی از منابع درآمدی پایدار شهر باشد.

محمدمهدی تندگویان نیز گفت: در حال حاضر تجارت الکترونیک در شهر انجام می‌شود و عوارض این کسب‌وکار می‌تواند یکی از منابع درآمدی پایدار باشد.

گوشی‌های هوشمند ارزان‌قیمت، افزایش شهر آمارت و تخفیف‌ها باعث افزایش خرید داخلی آنلاین برای

## کاهش رشد فروش گوشی‌های هواوی در سال ۲۰۱۷

هواوی در چند سال گذشته رشد زیادی در زمینه گوشی‌های هوشمند داشته است، اما به نظر می‌رسد که این رشد کاهش یافته است. شرکت هواوی پیش‌بینی کرده است که در سال جاری میلادی بین ۱۴۰ تا ۱۵۰ میلیون گوشی به فروش خواهد رساند. این میزان فروش که از کاهش رشد فروش گوشی‌های این شرکت حکایت دارد، نشان می‌دهد که هواوی برای کسب سود بیشتر روی فروش گوشی‌های پریمیوم تمرکز کرده است. رقابت شدید در چین و خارج از چین در بازار گوشی‌های پایین‌رده که تخصص اولیه هواوی بود، باعث شده است هواوی تمرکز خود را به سمت دیگری از بازار تغییر دهد. این میزان فروش افزایش چندانی نسبت به ۱۳۹ میلیون گوشی فروخته‌شده در سال گذشته میلادی نشان نمی‌دهد.



## روابط عمومی، از تباطوی دوسویه در فرآیند پیام‌رسانی

<span><span><span></span></span></span>
<div><div><span><span><span></span></span></span></div><span><div>حمیدرضا عظیمی</div></span></div>

محیط کسب‌وکار طی چند دهه گذشته شاهد آن است که تکنولوژی و صنایع High-Tech وجه افتراق سازمان‌های موفق و پیشرو بازار هستند. با تغییر پارادایم‌های صنعت و بازار در اواخر سده ۲۰ و فراگیری دسترس‌ی به صنایع زیرساختی و جریان اطلاعات (به لطف جهش چشمگیر صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات)، می‌توان اظهار کرد تمامی سازمان‌ها به یک سطح از فشاروری و جریان‌های اطلاعاتی تأثیرگذار در بازار مجهز شده‌اند. پس کدام عامل می‌تواند تفاوت میان سازمان‌های موفق در این محیط را توجیه کند؟

به تعریف تونی مارتینز، یکی از موفق‌ترین کارآفرینان معاصر، تصویر خوب و قابل اعتماد، مهم‌ترین عامل در جذب مشتری و تصمیم‌گیری وی در فرآیند خرید است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ

با داشتن سرمایه‌های میلیاردی به دلیل عدم توجه به تصویر ذهنی و برندسازی مناسب در رویارویی با سازمان‌های جوان و فقیر از لحاظ مالی اما غنی از بعد روابط عمومی و تبلیغات، با شکست مواجه شده‌اند.

سازمان‌هایی در رقابت تنگاتنگ موفق خواهند بود که بتوانند به‌طور مستقیم در فرآیند تصمیم‌گیری خرید مشتری از طریق ایجاد اعتماد و تصویرسازی ذهنی مناسب، تأثیرگذار باشند و این امر محقق نخواهد شد مگر با حضور تیم روابط‌عمومی قدرتمند، مجموعه روابط عمومی در سازمان‌ها ضمن تلاش برای تعامل سازنده با محیط بیرونی و واکنش مناسب نسبت به رویدادهای همواره در پی آن است تا تصویر مناسبی از

چهره سازمان به نهادهای بالادستی، هم‌رده، مشتریان و جامعه ارائه دهد. بنابراین مسئولیت اصلی برندسازی و خلق تصویر ذهنی (Corporate Image) بر عهده روابط عمومی خواهد بود.

در سازمان‌های سنتسی، عدم کنترل تمامی کانال‌های ارتباطی سازمان (مانند پویشن کارکنان، ساختمان مرکزی، نحوه رفتار نیروی صف و…) با محیط بیرومن سبب بروز مشکلاتی برای سازمان می‌شود. یکی از مؤثرترین این کانال‌های ارتباطی تبلیغات است. یکی از مزیت‌های اصلی رویکرد بازاریابی و ارتباطات یکپارچه (Integrated Marketing and communication) که امروز به‌عنوان یک اصل نهادی در سازمان‌های پیشرو مورد توجه قرار می‌گیرد، به خدمت‌گیری تمامی ارکان ارتباطی سازمان با محیط

بیرومن به صورت متحد و هم‌کلام است.

مجموعه ابزارهای روابط‌عمومی عموماً دارای ارتباطات دوسویه در فرآیند پیام‌رسانی هستند، به این معنا که کانال‌های موجود قابلیت دریافت بازخورد پیام به صورت لحظه‌ای و برخط را دارند که نحوه تعامل و پاسخگویی به این بازخوردها از وظایف مهم و تأثیرگذار یک تیم روابط‌عمومی موفق است. کانال‌های انتقال پیام در سایر حوزه‌ها نظیر تبلیغات معمولاً به اشتباه یک سویه نامیده می‌شود، در صورتی که بازخورد این ابزار از صورت غیرمستقیم و از طریق سایر کانال‌های ارتباطی واحدهای دیگر به سازمان منعکس خواهد شد. این بازخورد اغلب تحت تأثیر پارازیت‌های مختلف محیطی و عوامل انسانی و در بازه زمانی طولانی‌تر اتفاق می‌افتد و شاید بازخورد نهایی با راندمان پایین‌تری به سازمان منعکس شود. بنابراین در یک مجموعه موفق روابط‌عمومی و بازار تلاش بر آن است که با تلفیق این حوزه‌ها و استفاده از کانال‌های موازی انتقال پیام، علاوه بر تقویت ارسال پیام مورد نظر به مخاطب، کانال‌های بازخورد نیز به صورت موازی تقویت و پایش شود.

شبکه‌های اجتماعی کانال‌های ارتباطی چندرسانه‌ای هستند که نه‌تنها قابلیت تبادل بالا و اختصاصی برای هر مخاطب را دارا هستند، بلکه فاکتور بازخوردپذیری سریع و کارآمد آن نیز به خوبی مشهود است. اجتماع چندین مزیت ارتباطی مناسب (قابلیت انتشار وسیع، شخصی‌سازی پیام، بازخورد سریع، محیط چندرسانه‌ای جذاب، قیمت بسیار مناسب، انعطاف در زمان انتشار و…) در این کانال‌های جدیدالورود به مجموعه کانال‌های ارتباطی و ارسال پیام روابط عمومی سبب شده بسیاری از شرکت‌های پیش‌از، در استراتژی تبلیغاتی خود



بازنگری‌های عمیقی داشته باشند و در مدت بسیار کوتاه (کمتر از یک دهه) بازار شاهد انتقال منابع بودجه از رسانه‌های سنتی و خوشنامی مانند نشریات و تبلیغات چاپی به سمت رسانه‌های دیجیتال و مجازی باشد و برآورد می‌شود تا سال ۲۰۲۰، ۵۰درصد از کل بودجه تبلیغات و روابط‌عمومی سازمان‌ها در اختیار محیط‌های مجازی و شبکه‌های اجتماعی قرار گیرد. کوتاه سخن آنکه اگر سازمانی به دنبال موفقیت در بازار رقابتی پرچالش امروزی است، باید با تکیه بر تیم روابط‌عمومی

### نخستین پارک علم و فناوری در تباطات و اطلاعات ایران افتتاح شد

نخستین پارک علم و فناوری ارتباطات و اطلاعات ایران به‌عنوان معتبرترین مرکز توسعه کسب‌وکار حوزه ICT، با حضور وزیر ارتباطات به بهره‌برداری رسید.

دنیال ارتباطات و فناوری اطلاعات نخستین پارک علم و فناوری ایران را افتتاح کرد. این پارک معتبرترین مرکز توسعه کسب‌وکار حوزه ICT است. هدف از ایجاد این پارک، استقرار و همکاری شرکت‌های داخلی و بین‌المللی است.

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات بنیانگذار این پارک است. این پارک در ۲۶ کیلومتر جاده کرج واقع شده و وسعت آن ۲۴ هکتار است که در حال حاضر ۱٫۸ هزار متر مربع ساختمان قابل بهره‌برداری دارد. مطابق برنامه‌ی بنیادشده، تا خزارد، همچنین آمازون دربراه اینکه آیا

سرمایه‌گذاری‌های جدید روی هر یک از این بناها در تراز بناهای فاخر سرمایه‌گذاری‌های جدید روی هر یک از این بناها در تراز بناهای فاخر سرمایه‌گذاری‌های جدید روی هر یک از این بناها در تراز بناهای فاخر سرمایه‌گذاری‌های مشترک با Cloudtail تأثیر می‌گذارد یا خیر. اظهار نظری نکرده است.



پارک علم وفناوری

است و پیش‌بینی می‌شود با اجرای طرح‌های اینترنتی طبق برنامه ششم توسعه این، مبلغ تا پایان این برنامه به ۱۲۰ هزار میلیارد تومان برسد.

##### یادداشت



بروشور چگونه باید طراحی شود؟



بروشورها مانند خلاصه‌هایی هستند که در جریان بازاریابی شما به دست مشتریان و مخاطبان خود می‌دهید و به صورت مختصر به معرفی خود می‌پردازید. بنابراین معرفی کردن خودتان و محصولات توسط هر ابزاری، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد که باید مدنظر قرار گیرند.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، نکاتی که باید در طراحی شکل ظاهری یک بروشور از نگاه مشاوره بازاریابی باید به آن توجه کنید موارد زیر هستند.

**۱- در نظر گرفتن نوع نگاه و نظر مخاطبان**  
اول اینکه در صورتی که می‌خواهید یک کاتالوگ مناسبی را طراحی کنید خودتان را جای مشتریان و مخاطبان‌تان تصور و فکر کنید که چه نوع کاتالوگی بیشتر می‌تواند شما را جذب کند و انتظار دارید که چه ویژگی‌هایی در یک کاتالوگ وجود داشته باشد. اگر به این مورد توجه داشته باشید یک مسیر روشن و مشخصی برای طراحی بروشورهای خود پیش رو خواهید داشت.

**۲- رعایت اهمیت مطالب**  
سعی کنید در طراحی کاتالوگ، اطلاعات را به ترتیب اهمیت‌شان قرار دهید. این کار موجب می‌شود مطالب مهمی که تمایل دارید بیشتر مورد توجه قرار بگیرند به بهترین نحو نمایش داده شوند و بیش از سایر مطالب بتوانند توجه مشتریان و مخاطبان را خود جلب کنند.

**۳- سادگی مطالب**  
از نظر مشاوره بازاریابی این خیلی مهم است که سعی کنید مطالب خود را با یک ادبیات ساده و قابل فهم بیان کنید. در عین حال که سعی می‌کنید مطالب را واضح و مستقیم بیان کنید، سعی کنید مطالب را به شکل صحیح و دقیق به اطلاع آنها برسانید. جملات کوتاه موجب می‌شود مخاطبان بهتر بتوانند مطلب را درک کنند و رغبت بیشتری برای مطالعه ادامه مطالب خواهند داشت.

**۴- صفحه اول و آخر کاتالوگ**  
کاتالوگ یا بروشوری که شما تهیه می‌کنید دارای یک جلد روی و یک جلد انتهایی که بعد از آخرین صفحه کاتالوگ قرار می‌گیرد، است. اگر می‌خواهید هر دو جلد شما یکسان نباشد، باید سعی کنید که با هم همخوانی داشته باشند و هدف و زمینه‌ای که در هر دو به تصویر کشیده شده است یکسان و هماهنگ باشد.

**۵- صفحات متعادل**  
صفحات بروشورها، مطالب، طراحی لوگو و تصاویری که در آنها درج می‌شود باید حالت قرینه و متعادلی داشته باشند.

**۶- دقت در انتخاب عکس‌ها**  
به همان میزان که عکس‌ها می‌توانند یک کاتالوگ را جذاب کنند و خواننده را به مطالعه مطالب آن ترغیب کنند به همان اندازه انتخاب تصاویر باید با وسواس و دقت بسیاری انجام شود. تصاویری که انتخاب می‌کنید باید با متنی که درج می‌شود همخوانی داشته باشند و متعلق به یک زمینه و موضوع باشند. از آنجا که عکس‌ها نیز می‌توانند گویای مطالب مورد نظر در ذهن شما باشند بنابراین دقت در انتخاب عکس‌ها بسیار مهم است.

**۷- دقت در انتخاب نوع کاغذ**  
کاغذی که برای کاتالوگ خود انتخاب می‌کنید باید متناسب با موضوع کاتالوگ شما باشد. به‌عنوان مثال کاتالوگ‌هایی که به معرفی محصولات گران قیمت یا زینتی می‌پردازند حتماً باید از کاغذهای مرغوب‌تر و بهتری تهیه شوند. نکته مهم دیگر اینکه، هر نوع کاغذی که متناسب با نوع محصولات معرفی شده انتخاب می‌کنید باید قابلیت تا خوردن را داشته باشد. و در آخر اینکه زیباییاتی که در ابزارهای بازاریابی به‌خصوص در کاتالوگ و بروشور وجود دارند، بسته به نوع صنعت و بازار بسیار متفاوت هستند.



## جذاب‌ترین شعارهای تبلیغاتی دنیا (بخش سوم)



خواهید بود.

**۱۵- استتیت فارم (State Farm):**  
مثل یک همسایه خوب، استتیت فارم در سال ۱۹۶۲ انتخاب شده است. در این سال، آویس جایگاه دوم را در میان بزرگ‌ترین شرکت‌های کرایه خودرو در آمریکا به دست آورد. از دست دادن جایگاه اول، الهام‌بخش این شعار بود: «بیشتر تلاش و هیچ‌کس بهتر از استتیت فارم به شما خدمت نمی‌کند.» اما مشهورترین شعار این شرکت این است: «مثل یک همسایه خوب، استتیت فارم در کنار شماست.»

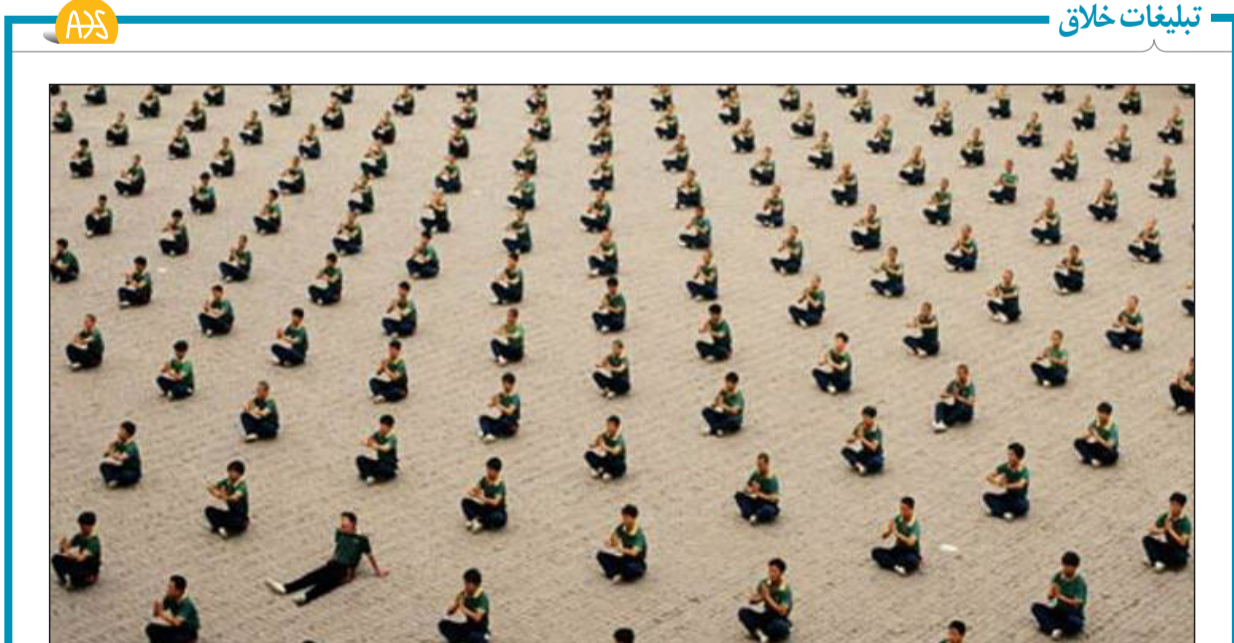
**۱۸- ویتیز (Wheaties):**  
این شعار را آژانس تبلیغاتی Blackett-Sample-Gummert در سال ۱۹۳۵ انتخاب کرد. از سال ۱۹۳۳، شرکت ویتیز، تصاویری از قهرمان‌های مشهور ورزشی را روی جعبه‌های غلات صبحانه منتشر می‌کرد. طراحی جعبه‌ها و شعاری که روی آن نقش بسته بود، این برند را مترادف با ورزش و ورزشکاران حرفه‌ای قرار داده بود.

**۱۶- کیت کت (Kit Kat):**  
ورزشکاران زیادی دوست داشتند که به‌عنوان قهرمان معرفی شوند. در سال ۱۹۳۹، در بازی آل استار ان‌بی‌ای (All-Star NBA) از ۵۱ بازیکن، ۴۶ نفر از این برند حمایت کردند.

**۱۹- ژیلت (Gillette):**  
این شعار در سال ۱۹۸۹ توسط آژانس تبلیغاتی BBDO معرفی شد. ژیلت در نخستین سال‌های آغاز به کار خود تلاش می‌کرد تا در تبلیغاتش، هم بر کیفیت محصولات تأکید کند و هم بر مردانه بودن محصولات. شعار «بهترین تیغ برای مردان»، هر دو این جنبه‌ها را با هم ترکیب کرده است. این شعار به ۱۴ زبان ترجمه شد و برای مدت بیش از یک دهه به‌طور گسترده‌ای مورد استفاده قرار می‌گرفت. ژیلت تا مدت‌ها نیز بازار محصولات مرتبط با اصلاح مردان را در اختیار داشت.

**۱۷- آویس (Avis):**  
بیشتر تلاش می‌کنیم این شعار، الهام گرفته از انتخاب شدن این شرکت به‌عنوان جایگاه دوم در میان شرکت‌های کرایه خودروی آمریکاست. این شعار توسط شرکت تبلیغاتی

**بر گرفته از hubspot referralcandy**



آگهی فولکس واگن - شعار: «یک قطعه بد، بر کل سیستم اثر می‌گذارد.»

### ایستگاه تبلیغات

طراحی بسته‌بندی محصول جدید



اگر بیش از نیمی از تصمیمات نهایی مربوط به خرید، در لحظه خرید جایی که مشتری در تعامل با محصول و بسته‌بندی آن قرار دارد صورت می‌گیرد، پس بسته محصول می‌تواند از هر عنصر دیگری در برنامه مارکتینگ مهم‌تر باشد.

به گزارش هورموند، در واقع شاید بخواهید توقف کنید و از خود بپرسید که آیا می‌توانید با صرف نظر از تمام اشکال دیگر ارتباطات مارکتینگ صرفاً در بسته‌بندی و تبلیغات و عرضه‌های لحظه خرید سرمایه‌گذاری کنید. اگر مشتری مورد نظر شما مستعد تصمیم‌گیری در لحظه خرید است، این کار افراطی دست‌کم یکی از انتخاب‌هایی است که می‌توانید روی آن فکر کنید. با متمرکز کردن ۹۰ تا ۱۰۰ درصد توجه مارکتینگ‌تان بر لحظه خرید می‌توانید در این زمینه بهتر از رقبای کنونی‌تان عمل کنید. شاید دست‌کم بخواهید در مورد این انتخاب فکر کنید، صرفاً به این دلیل که ماهیت افراطی آن بدین معناست که احتمالاً رقبای‌تان به فکر آن نخواهند افتاد.

در زیر راه‌هایی برای تضمین فروش لحظه خرید وجود دارد که بسته‌بندی شما به فروش منجر شود. **مشاهده‌پذیری بسته‌تان را افزایش دهید:**

افزایش اندازه مارک محصول، روشی یا پررنگی رنگ‌ها و طراحی و افزایش اندازه خود بسته، آن را بیشتر قابل مشاهده می‌کند، همانطور که هماهنگ کردن با فروشگاه‌ها برای آنکه آن را به میزانی چشمگیرتر نمایش دهند چنین نتیجه‌ای دارد.

**رنگی را انتخاب کنید که با محصولات رقیب در تضاد باشد:** «نابیسکو» وقتی چند سال پیش کوچک‌های خوشمزه اما بی‌ضرر خود با مارک «اسک وولز» را عرضه می‌کرد رنگ سبز را انتخاب کرد. سبز رنگی نیست که معمولاً در قفسه کوچک فروشگاه‌ها دیده شود در نتیجه محصولات آنها واقعاً برجسته و متمایز شد.

**اطلاعات روی بسته را اصلاح کنید:** وقتی بحث از وضوح است، هر قدر کمتر بنویسید باز هم زیاد است، پس هرچه قدر می‌توانید تعداد کلمات مورد استفاده را کاهش دهید. همچنین از خودتان بپرسید که آیا اطلاعات دیگری هم هست که در تصمیم‌گیری برای خرید به مشتری کمک کند.

**کاری کنید که بسته‌بندی، فروش‌های جایگزین هم انجام دهد:** برخی جوه بسته‌بندی‌تان را آنقدر بادوام درست کنید که وقتی زمان سفارش مجدد فرامی‌رسد مصرف‌کننده را به صفحه اینترنتی یا شماره تلفن شما ارجاع دهد.

**بسته یا برجسب محصول باید دارای جاذبه‌های عاطفی باشد:** رنگ‌های گرم پیامی دوستانه، فردی لبخند بر لب و عکسی از بازی کودکان همه شیوه‌هایی هستند که حس و حال خوبی برای محصول‌تان، وقتی کسی به آن نگاه می‌کند به وجود می‌آورد. خریدها نه صرفاً به منطق بلکه به احساسات هم مربوط می‌شوند، پس به بسته‌بندی‌تان شخصیتی غالب و تأثیرگذار بدهید. **کمی هیجان به بسته خود اضافه کنید:** علامت شیک نایک هیجان‌آور است. این علامت نماد حرکت روان و سریع است. آیا در جایی از بسته‌بندی محصول شما تحرک موفقیت یا هیجان وجود دارد؟ اگر نیست سعی کنید بسته‌بندی‌تان را پویاتر کنید. موج هیجان‌آور است اما جعبه نه. پس طرح موجی روی جعبه محصول‌تان تعبیه کنید.

**موارد کاربرد یا کارایی بسته را افزایش دهید:** آیا می‌توانید بسته‌بندی‌تان را طوری درست کنید که بهتر از محصول حمایت کند؟ آیا می‌توانید باز کردن آن را آسان‌تر، نگهداری آن را سببمندتر یا بازیافت آن را ساده‌تر کنید؟ بسته‌ها نقشی کاربردی دارند و بهتر کردن موارد به کار رفته به افزایش جاذبه محصول کمک می‌کند.





## استفاده بهینه از داده‌های بزرگ برای افزایش فروش

پیشرفت‌های جدید در علم داده‌ها فرصت‌های جدیدی را در اختیار تیم‌های فروش قرار می‌دهد تا از اطلاعات و داده‌ها برای بهبود فرآیندها و افزایش فروش خود بهره بگیرند. با این حال، تبدیل داده‌های بزرگ به داده‌های قابل استفاده و سودمند چالش بسیار بزرگی برای کسب‌وکارهای امروزی محسوب می‌شود و باید به شکاف موجود در دسترسی به داده‌ها و سودمندی آنها فکر کرد. به گزارش [Hubspot](#)، [bazarabi](#) به نقل از [Big Data](#)، داده‌های بزرگ که در زبان انگلیسی به آن [Big Data](#) گفته می‌شود، مجموعه‌ای از داده‌ها است که یک سازمان برای بهبود فرآیندهای مختلف خود همچون بازاریابی، فروش، طراحی استراتژی و مواردی مشابه آن نیاز دارد. در واقع این داده‌ها هستند که بینش لازم را در اختیار افراد قرار می‌دهند تا بتوانند تصمیم‌گیری کنند. بدون داده، تصمیم‌گیری‌ها اغلب تصادفی و غیرقابل اطمینان هستند. سازمان‌ها به روش‌های مختلفی به جمع‌آوری داده‌ها از مشتریان یا هر منبع دیگری استفاده می‌کنند: CRM، ها، کوکی‌ها، نظرسنجی‌ها و بسیاری از روش‌های دیگر که در این مقاله مجال گفتن آنها نیست.

### آیاداده‌های جمع‌آوری شده تاکنون مفید واقع شده‌اند؟

با اینکه به نظر می‌رسد داده‌ها نقش بسیار مثبتی در افزایش فروش و بهبود فرآیندهای کسب‌وکارها داشته باشند، اما هنوز که هنوز است اثربخشی داده‌های بزرگ در کسب‌وکارها پر از چالش و مشکل است. در تحقیقاتی که اخیراً صورت گرفته، چهار بازاریاب از هر پنج بازاریاب اشاره کرده‌اند که نگران حجم زیاد داده‌هایشان هستند و نمی‌توانند از داده‌هایی که جمع‌آوری کرده‌اند به اندازه کافی بهره ببرند. در واقع، همه داده‌هایی که آنها جمع‌آوری کرده‌اند به‌دریغور نیست و حجم داده‌ها به قدری زیاد است که اصلاً قادر به تفکیک آنها نیستند.

آیا راه‌حلی برای استفاده بهینه از داده‌های بزرگ برای افزایش اثربخشی فروش وجود دارد؟ اشتباه بزرگی که ما مرتکب می‌شویم این است که قبل از شروع جمع‌آوری داده‌ها، اغلب اهداف مشخصی از جمع‌آوری آنها نداریم و این باعث می‌شود هر داده‌ای را که خواستیم جمع‌آوری کنیم، بنابراین بیشترین مشکل هنگام جمع‌آوری داده‌ها در بخش CRM به وجود می‌آید. بنابراین تعیین اهداف قبل از جمع‌آوری داده‌ها ضروری است، چرا که ۸۹ درصد از بازاریابان از بار اطلاعات اضافی شاکی هستند.

### مزایای داده‌های بزرگ در حوزه فروش

بسیاری از سازمان‌ها برای بهبود استفاده از داده‌ها، تحلیل‌گرانی را استخدام می‌کنند تا بتوانند نهایت استفاده را از داده‌ها داشته باشند. در ادامه برخی از اهدافی را که آن تحلیل‌گران معتقد بودند باید در نظر گرفته شوند می‌خوانید. اهداف جمع‌آوری داده‌ها در رابطه با فروش اغلب به سه دلیل است:

- ۱- شناسایی مشتریانی که دارای بیشترین ارزش بالقوه برای سازمان هستند
  - ۲- شناسایی فرصت‌های فروش
  - ۳- شناسایی بهترین رویکردهای فروش.
- اینها تنها بخشی از اطلاعات مفیدی هستند که می‌توانید در رابطه با مشتریان به دست آورید. اما داده‌های خوب از ابعاد گوناگونی به شما کمک خواهند کرد که در ادامه برخی دیگر از آنها را نیز می‌خوانید.
- افزایش بهره‌وری فروش (دستیابی به بهترین نتیجه در کمترین زمان)
  - افزایش تعداد سرخ‌های بازاریابی و مشتریان بالقوه
  - پیش‌بینی‌های دقیق‌تر
  - افزایش درآمد از طریق افزایش فروش
  - طراحی سازمانی کارآمدتر از طریق بهبود استراتژی‌های فروش.

بنابراین همانطور که می‌بینید داده‌های بزرگ مزایای مشخص و معقولی دارند و مطمئناً تأثیر بسیاری در افزایش فروش کسب‌وکارها خواهند داشت اما این روزها بازدهی لازم را ندارند، چرا که سازمان‌ها نمی‌توانند از آنها به شیوه صحیح بهره‌مند شوند. جمع‌آوری داده‌ها بسیار مهم است، اما آنچه مهم‌تر است، جمع‌آوری داده‌های صحیح و تحلیل آنهاست.

### راه‌هایی برای استفاده بهینه از داده‌های بزرگ

بسیاری از شرکت‌هایی حجم بزرگی از داده‌های بد دارند، زمان بسیار کمی را صرف فکر کردن در مورد آنچه باید جمع‌آوری کنند و چگونه جمع‌آوری کنند می‌کنند و به جای اینکه داده‌های مفیدی را صید کنند در میان اقیانوسی از داده‌های بی‌مصرف غوطه‌ور می‌شوند.

- ۱- تعیین اهداف جمع‌آوری داده‌ها (مثل افزایش فروش)
- ۲- تعیین داده‌هایی که واقعا ارزشمند هستند و می‌توانند در افزایش فروش مؤثر واقع شوند
- ۳- انتخاب روش مناسب برای جمع‌آوری داده‌های تعیین شده
- ۴- تجزیه و تحلیل داده‌ها و تبدیل آنها به الگوهای اطلاعاتی مفید و مؤثر.

داده‌های بد منجر به نتایج بدی خواهند شد. آیا از منبع و نوع داده‌هایی که جمع‌آوری می‌کنید مطمئن هستید؟ داده‌های شما از کجا سرچشمه می‌گیرند؟ آیا آنها داده‌های صحیحی هستند؟ آیا در راستای افزایش فروش به شما کمک خواهند کرد؟ اگر پاسخ این سوالات را نمی‌دانید، به عقب برگردید، استراتژی صحیحی برای جمع‌آوری بزرگ داده‌ها اتخاذ کرده و سپس به جمع‌آوری آنها اقدام کنید.

بسیاری از نظریه‌پردازان

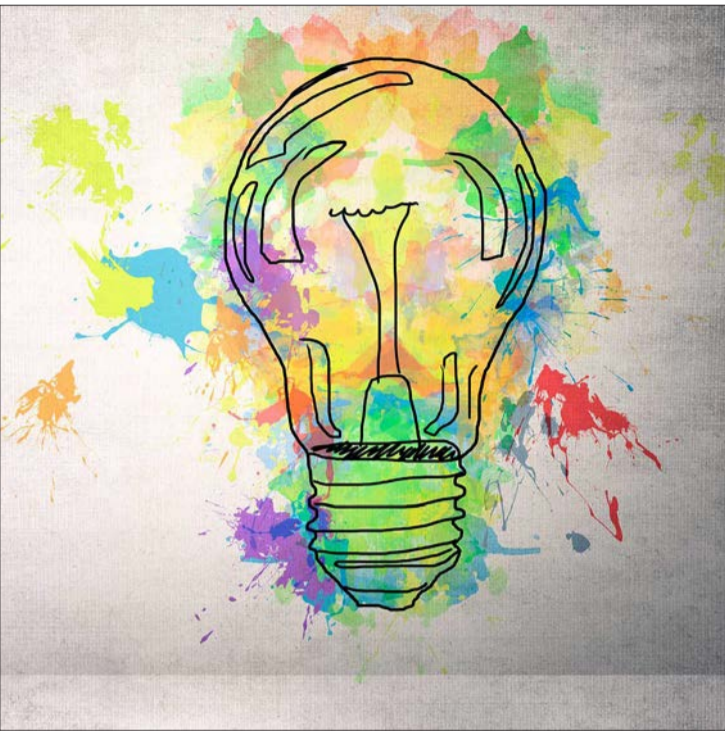
مدیریت و کسب‌وکار همچون پیت دراکر معتقدند که هدف غایی مارکتینگ، زائد کردن فروش است و مارکتینگ و فروش نه مترادف و نه مکمل هم هستند و در برخی موارد می‌توان یکی از آنها را مخالف دیگری در نظر گرفت. بی‌تردید اگر مارکتینگ به خوبی انجام شود، فروش به معنای واقعی کلمه غیرضروری خواهد شد. در واقع فروش محصولات تولیدشده زمانی ضرورت پیدا می‌کند که برای محصولات تولیدشده مشتری مشخصی وجود ندارد. در حالی که مارکتینگ درست و موفق می‌تواند شرکت را از فروش بی‌نیاز کرده و حتی برای محصولاتی که هنوز تولید نشده‌اند یا در حال تولید هستند مشتریان و خریداران آماده و مشتاقی را دست و پا کند. در ادامه مطلب به نقل از سایت هورموند این موضوع را بیشتر خواهیم شکافت.

شاید برای شما هم جالب باشد که بدانید برای نخستین بار یک ژاپنی در قرن هفدهم مارکتینگ واقعی را ابداع کرد. او بازرگانی بود که با هدف متفاوتی از خرده‌فروشی به توکیو آمد و دیدگاهی انقلابی درباره فروش داشت. این بازرگان از دو نظر با سایر بازرگانان متفاوت بود: اول اینکه یک نوع جنس نمی‌فروخت بلکه همه نوع کالایی را به فروش می‌رساند. دوم، آنچه را که می‌فروخت خودش تولید نکرده بود.

او اجناسی را که مورد تقاضای مشتریان بود از تولیدکنندگان مختلف می‌خرید و به دست مشتریان می‌رساند. در واقع او خود را مأمور خرید آنچه مشتریان می‌خواستند می‌دانست؛ بنابراین فعالیت این خرده‌فروش، متقاعد کردن مشتریان به خرید اجناسی که در دست داشت و باید آنها را می‌فروخت، نبود، بلکه ابتدا کشف نیاز مشتریانش و سپس برآوردن آنها بود.

بعدها این ایده به حدی در ژاپن گسترش یافت که منجر به ادغام شرکت‌ها و مجموعه‌های ظاهر، مفهومی مشابه در همان زمان در غرب شکل گرفت که ابتدا سبب تشکیل فروشگاه‌های عمومی در قرن نوزدهم و تبدیل آنها به فروشگاه‌های زنجیره‌ای نوین شد. اهمیت این قضیه آن بود که روند فوق فقط فروش نبود، چرا که در آن یک خرده‌فروش باهوش بازار را بررسی می‌کرد تا محصولاتی را خریداری کند که قبل از خرید، مصرف‌کننده مشتری برای آنها

# مارکتینگ منهای فروش



وجود داشته است.

### توسعه مارکتینگ

قبل از آنکه این پیشرفت در بازار خرده‌فروشی رخ دهد، نوآوری و فناوری منجر به در دسترس قرار گرفتن کالاهای عمدتاً نایب شد، از جمله اول اینکه یک نوع جنس نمی‌فروخت بلکه همه نوع کالایی را به فروش می‌رساند. دوم، آنچه را که می‌فروخت خودش تولید نکرده بود. در غرب، فرآیند تولید با بروز انقلاب صنعتی سرعت چشمگیری گرفت و محصولاتی از همه نوع و تا حدی نایب و گران به تولید انبوه رسیدند که باقیمت کمتر به فروش رسیده و در دسترس همه‌فرازمی‌گرفتند. اگرچه این موفقیت در تولید، مسائل دیگری را برای تولیدکننده به دنبال داشت از جمله اینکه تولیدکنندگان متمرکز بر تولید محصولاتی می‌شدند که کمترین هزینه را دربر داشته و بتوانند حداکثر مقدار فروش را داشته باشند. با این روند فروش، چشم‌اندازهای جدیدی در زمینه مزایای مالکیت معنوی و تولید برندها شکل گرفت. نتیجه این شد که تولیدکنندگان و بازرگانان همه شروع به تأسیس بخش‌های فروش کردند که مسئولیت فروش هر آنچه را که تولید می‌شد به عهده داشتند. تمرکز روی محصولات و تغیب به خرید و همین‌طور فروش روه‌ررو، تبلیغات، بهبود فروش و سایر موارد به جزئی از فرآیندهای فروش و مارکتینگ تبدیل شدند. آنچه نوآوری مطرح شده از سوی تاجر

### مارکتینگ اساس هر کسب‌وکاری است

اهمیت مارکتینگ زمانی بر همگان آشکار شد که شرکت‌ها در سراسر جهان شروع به اضافه کردن بخش‌های مارکتینگ

این بخش‌های مارکتینگ فقط دیدگاه‌هایی را دربراره آنچه که مشتری می‌خواهد، به سایر بخش‌ها ارائه می‌کردند و دیگر هیچ؛ و این اشتباه بزرگی بود که بسیاری از شرکت‌ها مرتکب آن می‌شدند. در واقع مارکتینگ و فروش مکمل همدیگر نبوده بلکه تقریباً عکس هم هستند هرچند این ایده، در ظاهر غیرمنطقی به نظر می‌رسد. امروز اکثر نظریه‌پردازان در این عرصه فروش را بر مجموعه مارکتینگ می‌نامند. نظریه مارکتینگ که اخیراً پذیرفته شده شامل موارد زیر است.

### استراتژی اتحاد شرکتی:

استراتژی شرکت در رأس تمام امور شرکت قرار دارد و راهبرد مارکتینگ یک رده پایین‌تر از آن است و باید از استراتژی شرکت حمایت کند. بر این اساس، وجود هرگونه ناهمگونی و تفاوت بین استراتژی‌های بخش مارکتینگ و استراتژی کلان سازمان و شرکت امری مردود و غیرقابل پذیرش خواهد بود. **استراتژی تعیین**

**موقعیت در بازار:** یک استراتژی متمایز مارکتینگ، تعیین‌کننده موقعیت شرکت در بازار رقابت است. این به معنای تعیین دلیل تفاوت محصول شما در مقایسه با محصول رقیب در ذهن خریدار است. جگوار، پورشه، مرسدس بنز، بی‌ام‌دبلیو و بسیاری از دیگر تولیدکنندگان خودرو، همگی ماشین‌های اسپورت می‌فروشند اما محصولات هر کدام‌شان از دید مشتری، متفاوت هستند، حتی اگر دو مدل قیمت یکسان داشته باشند این به خاطر تفاوت بودن استراتژی‌های مارکتینگ هر کدام از این شرکت‌هاست که پس از تحلیل و تحقیق مارکتینگ به مدیریت ارشد، بخش‌های تولید یا بخش مجزای فروش عمل می‌کنند، درحالی‌که سایر شرکت‌ها بخش‌های مارکتینگ و فروش را در همدیگر ادغام کرده‌اند. متأسفانه شرکت‌های کمی برای ایده مارکتینگ پایه در کسب‌وکار ارزش قائل هستند.

تا چندی پیش بسیاری از شرکت‌های هواپیماسازی به یک شیوه یعنی فروش به دولت، فعالیت‌های مارکتینگ‌شان را انجام می‌دادند. آنها بخش‌های مارکتینگ داشتند که کارکنان آن همه مهندس بودند و در هر بخش به‌عنوان کارمند و زبردست مدیر ارشد پروژه عمل می‌کردند. در حقیقت، همه بازاریابان این شرکت‌ها، مهندس‌های حرفه‌ای بودند نه بازاریاب‌های حرفه‌ای.

به سازمان‌های خود کردند. به هر حال، تجربه نشان داده که گرچه بسیاری از شرکت‌ها با مفهومی از مارکتینگ موافق هستند که با محصول رقیب در ذهن خریدار است. جگوار، پورشه، مرسدس بنز، بی‌ام‌دبلیو و بسیاری از دیگر تولیدکنندگان خودرو، همگی ماشین‌های اسپورت می‌فروشند اما محصولات هر کدام‌شان از دید مشتری، متفاوت هستند، حتی اگر دو مدل قیمت یکسان داشته باشند این به خاطر تفاوت بودن استراتژی‌های مارکتینگ هر کدام از این شرکت‌هاست که پس از تحلیل و تحقیق مارکتینگ به مدیریت ارشد، بخش‌های تولید یا بخش مجزای فروش عمل می‌کنند، درحالی‌که سایر شرکت‌ها بخش‌های مارکتینگ و فروش را در همدیگر ادغام کرده‌اند. متأسفانه شرکت‌های کمی برای ایده مارکتینگ پایه در کسب‌وکار ارزش قائل هستند.

تا چندی پیش بسیاری از شرکت‌های هواپیماسازی به یک شیوه یعنی فروش به دولت، فعالیت‌های مارکتینگ‌شان را انجام می‌دادند. آنها بخش‌های مارکتینگ داشتند که کارکنان آن همه مهندس بودند و در هر بخش به‌عنوان کارمند و زبردست مدیر ارشد پروژه عمل می‌کردند. در حقیقت، همه بازاریابان این شرکت‌ها، مهندس‌های حرفه‌ای بودند نه بازاریاب‌های حرفه‌ای.

### مشتریان ابدی

## ۹ گام برای بازگرداندن مشتری از دست رفته

حتی بسیاری از شرکت‌های با تجربه هم دل خوشی از سختی‌های حفظ کسب‌وکار خود ندارند. بهترین مشتریان شما هم ممکن است در موقعیتی خاص استفاده از خدمات و محصولات شما را متوقف کنند و این الزاماً به دلیل کوتاهی شرکت و کارکنان آن نیست. با دانستن این موضوع، بد نیست که خود را برای چنین موقعیت‌هایی آماده کنید. آنچه باید بپذیریم این است که برای یک کارآفرین، پیروزی در تمامی عرصه‌های رقابت امکان‌پذیر نیست و در هر سطحی امکان از دست دادن منافع و منابع ممکن است. اما از دست دادن مشتریان کلیدی می‌تواند بسیار آزاردهنده باشد، خواه شرکت شما شرکتی بزرگ باشد خواه کوچک. آنچه مهم است این است که تأثیر منفی این اتفاق را به حداقل برسانید. در این مطلب که توسط سایت ایده و خلاقیت ارائه شده است به ۹ راهکار ساده می‌پردازیم که با کمک آنها در چنین موقعیت‌هایی می‌توانید شرکت خود را سربلای نگه دارید و به بازسازی کسب‌وکارتان در کوتاه‌ترین زمان ممکن بپردازید.

**۱- با کارکنان خود معطوف برخورد کنید**  
ایجاد شیوه‌های مناسب بهره‌وری تضمین خواهد کرد که شرکت شما دچار ازدیاد منابع انسانی نیست. حتی اگر کارکنان شما برای حساسی به مشتریان مشخصی تخصیص یافته باشند، اطمینان حاصل کنید که برنامه مناسبی برای جای‌جایی افراد در صورت از دست دادن مشتریان مربوط به آنها دارید. تعلیق کارکنان و استخدام مجدد منابع انسانی در زمانی که به آنها نیاز دارید محیط پرتنش را ایجاد خواهد کرد.

**۲- فرآیندهای فعلی شرکت‌تان را بازبینی کنید**  
اگر به‌طور مستمر از مشتریان درباره روش‌های بهبود ارائه خدمات نظرخواهی کنید، آنها متوجه خواهند شد که شما به پیشرفت و بهینه‌سازی مداوم کارتان اهمیت می‌دهید. افراد و فرآیندهای را که نیازمند بهبود هستند شناسایی و تغییرات ضروری را به موقع اعمال کنید. این کار به شما کمک خواهد کرد مشتریان بیشتری را حفظ کنید.

**۳- نتایج کار خود را مرور کنید**  
زمانی که متوجه شدید یکی از مشتریان شما دیگر نمی‌خواهد از سرویس‌های شما استفاده کند، پیش از به پایان رسیدن رابطه مشتری با شرکت، تا جایی که می‌توانید از مشتری و تیم خود اطلاعات بگیرید. اگر ناراضی مشتری با شیوه ارائه خدمات شما مرتبط نبود مشکلی در کار نیست. در غیراین صورت باید دقیقاً متوجه شوید که ایراد کار از کجا بوده و از اشتباهات خود پند بگیرید. شاید مشتری نامناسبی داشته‌اید، شاید فراتر از توان خود قول داده‌اید و قادر به انجام آن نبوده‌اید و شاید نیاز دارید که بخشی از سیستم خود را بهبود بخشید.

**۴- در دستش کنید**  
وقتی به درستی پی بردید که مشکل از کجاست، آن را به سرعت برطرف کنید تا به همان دلیل تعداد بیشتری از مشتریان‌تان را از دست ندهید.

**۵- به پیگیری حساب‌های مشتریان دیگر خوب‌پردازید**  
زمانی که با ناراضی یکی از مشتریان مهم خود روبه‌رو می‌شوید، اطمینان حاصل کنید که سایر مشتری‌ها از اوضاع رضایت دارند و خطر از دست دادن آنها را هم پیش رو ندارند. روابط شخصی به شخص را با آنها حفظ کنید و مطمئن شوید که تیم شما نهایت تلاش‌شان را برای حفظ روابط با مشتریان مهم‌تان می‌کند.

**۶- هزینه‌های‌تان را کاهش دهید اما به دقت**  
نخستین عکس‌العمل شما نسبت به از دست دادن مشتریان‌تان می‌تواند پایین آوردن شدید هزینه و قیمت‌ها باشد. هر چند هر دو این استراتژی‌ها ضروری هستند، اما باید آنها را به درستی و پشت سرهم انجام داد. عکس‌العمل‌های سریع غیرمنطقی مشکلی را حل نخواهند کرد. بعد از تخصیص مجدد منابع فعلی به پروژه‌های دیگر، بار دیگر به هزینه‌هایی که مربوط به پرسنل نیست نگاه کنید. احتمالاً بدون متوسل شدن به تعلیق کارکنان قادر خواهید بود هزینه‌ها را کاهش دهید.

**۷- آگاهانه بفروشید**  
بسیاری از افراد در شرایط‌های اینچنینی به فکر فروش شرکت خود می‌افتند. تیمی داشته باشید که بتواند به‌طور مستقل به بازسازی خود بپردازد و روی ایجاد کسب‌وکاری نو تمرکز کند. اگر بتوانید آنچه را که از دست داده‌اید به سرعت با کسب‌وکار جدیدی جایگزین کنید، مجموعه شما از نظر مالی در وضعیت بهتری قرار خواهد داشت تا اینکه زمان خود را صرف بهبود قسمت‌های دیگر کسب‌وکار خود کنید.

**۸- به روحیه تیم خود توجه کنید**  
از دست دادن حساب‌ها و مشتریان کلیدی می‌تواند تأثیر منفی زیادی بر روحیه افراد داشته باشد. ممکن است تیم شما احساس کند که شکست خورده و دچار ترس شود. مانند همیشه بهترین راه ارتباط برقرار کردن با اعضای تیم است. به آنها کمک کنید تا آنچه رخ داده، دلایل آن و آنچه را که باید برای پیشروی مجدد انجام دهید بهتر درک کنند. زمانی که آنها از برنامه شرکت اطلاع داشته باشند و در نقش خود احساس امنیت کنند، زمان بازسازی شرکت کمتر خواهد بود.

**۹- نترسید**  
ترسیدن مشکلی را حل نخواهد کرد. تمام تلاش خود را برای نگه داشتن مشتریان و حساب‌های خود بکنید، اما اگر مشکل به آسانی قابل حل نبوده سر خود را بالا بگیرید و رو به جلو حرکت کنید. هیچ‌کس دوست ندارد مشتریان خود را از دست دهد اما این چیزی است که ممکن است برای هر کسب‌وکاری اتفاق بیفتد. برنامه‌ای پیش تعیین شده‌ای داشته‌باشید، مثبت‌نگر باشید و حرکت کنید؛ در این صورت هر بار آسیب کمتری خواهید دید.



**استفاده مجدد از محتوا – اگر محتوای بسیار خوبی تولید کرده‌اید اما کسی از آن استقبال نمی‌کند می‌توانید آن را باهدف دیگری استفاده کنید. پست‌های وبلاگ را می‌توان به‌صورت یک کتاب الکترونیکی گردآوری کرد یا به ویدئو تبدیل کرد، مقاله مجله می‌تواند تجدید چاپ شود یا آن را به‌عنوان یک کتابچه توزیع کرد. مطمئن باشید کارهایی که امکان انجام آنها در این زمینه وجود دارد خیلی بیشتر از اینهاست.**

معرفی پرسودترین  
کسب و کارهای برتر دنیا

مهارت در سر و کله زدن بسا اعداد می تواند برای راهاندازی یک کسب و کار پر سود بسیار مفید باشد. حسابداری و امور مالیاتی با ۱۸.۴ درصد سود بالاترین جایگاه را در لیست پرسودترین کسب و کارها داراست. پس از آن مشاوره املاک با ۱۵.۴ درصد، وکالت با ۱۴ درصد و مطب های پزشکی با ۱۳.۲ درصد در این لیست قرار دارند. یک مجموعه تحلیلگر مالی حاشیه سود بیش از ۱۶ هزار کسب و کار کوچک را (که درآمدشان کمتر از ۱۰ میلیون دلار است) در ماه های سپتامبر ۲۰۱۴ تا اگوست ۲۰۱۴ بررسی کرده است. میانگین سود این کسب و کارها در این زمان ۷.۲ درصد بوده است. چه چیز موجب سوددهی این کسب و کارها می شود؟ اول اینکه آنها براساس سرمایه انسانی گردانده می شوند. جتا ویور، تحلیلگر sagework می گوید: «بسیار معمول است که سرویس های صنعتی در لیست سوددهترین کسب و کارهای موجود پیدا شوند چراکه هزینه غیرتولیدی و ابتدایی کمی دارند. شما می توانید بسیاری از این کسب و کارها را در خانه خود شروع کنید.» البته سودآوری، مهم ترین دغدغه یک کارآفرین نیست؛ دیگر دغدغه ها شامل این است که آیا کسب و کار با مهارت های وی مطابق است؟ چه تمرینات و مجوزهایی برای این کسب و کار لازم است؟ و کسب و کار در برابر یک عقب نشینی و پسرفت چگونه عمل خواهد کرد؟ تمام اینها برای شروع لازم و ضروری است. اینجا لیستی از پرسودترین کسب و کارها و حاشیه سود آنها را که توسط سایت برسام ارائه شده است، برای تان آورده ایم.

– **حسابداری، امور مالیاتی، کتابداری و سرویس های شرکتی ۱۸.۴ درصد**  
صنعت حسابداری همواره در صدر جدول ما است. مهم نیست وضعیت اقتصادی تا چه حد خراب باشد، همه به یک حسابدار نیاز دارند. این صنعت هزینه های غیرتولیدی پایین و مشتریان همیشگی دارد.

– **مدیریت شرکت ها و موسسات بازرگانی ۱۵.۵ درصد**  
این صنعت تنها به یک دفتر شخصی کوچک وابسته به بانک ها و هلدینگ ها احتیاج دارد. چند تا از معروف ترین هلدینگ ها عبارتند از Berkshire Hathaway و Ican Enterprises

– **کسب و کار فلاتر مشاوره املاک ۱۵.۱۹ درصد**  
با اینکه بازار کار مشاوران املاک به سلامت اقتصاد جامعه بستگی دارد، مشاوران املاک به هزینه راهاندازی پایینی نیاز دارند و تمام آنچه شما برای شروع کار خود به آن احتیاج دارید، چند کارمند مشاوره املاک و یک مجوز کارگزاری است. **اجاره خودرو و تجهیزات سفری ۱۴.۵۵ درصد**  
با اقتضای در حال رشد، مردم ممکن است بیشتر از خودروهای اجاره ای از سرویس هایی مانند Zipcar و Hertz استفاده کنند.

– **وکالت ۱۴.۴۸ درصد**  
هر کسی که تا به حال یک وکیل استخدام کرده می داند که آنها ارزان نیستند. وکالت همانند حسابداری از هزینه تولیدی پایینی برخوردار است. هر چند این کسب و کار نه تنها وکلا بلکه کارمندان اسناد رسمی، افسران توافق و برخی از مشاوران املاک را نیز شامل می شود.

– **دندانپزشکی ۱۴.۴۱ درصد**  
دندانپزشکی همانند پزشکی از تیمار بیماران سود می برد و درحالی که تجهیزات پزشکی می تواند بسیار گران باشد، این مهارت می تواند همزمان به چند بیمار در حال خدمات دهی باشد و همچنین بسیار درآمدزا است.

– **تولید، انتقال و پخش برق ۱۴.۰۲ درصد**  
کمپانی های کوچک و خصوصی ای که علاوه بر تأمین برق روزانه شما با انرژی هیبرو الکتریکی و خورشیدی و اتمی هم سرو کار دارد.

– **اجاره دهی ۱۴.۰۱ درصد**  
صاحبان املاک نشان داده اند که درآمد حاصل از اجاره دادن زمین های مسکونی و غیرمسکونی بیشتر از مخارج خرید آنها است.

– **مراکز کاروری های سلامتی ۱۳.۲ درصد**  
این مقوله بسیار مشابه پزشکی است. طرح سرشماری میان متخصصان کایروپراکتیک و اپتومتریک و بیماری های روانی و پدیاتریس هاست.

– **مطب های پزشکی ۱۳.۰۱ درصد**  
برای پزشک شدن شما به سال ها تحصیل و تمرین، مدرک و راهی برای پرداخت وام دانشجویی تان احتیاج دارید. هر چند پزشکان نیاز بسیار کمی به هزینه های تولیدی دارند و همیشه مشتریان زیادی برای آنها در دسترس است. **اجاره تجهیزات صنعتی و تبلیغاتی ۱۲.۵۸ درصد**  
اجاره دادن، کار سووده ای است. این کسب و کار هم تماما اجاره تجهیزات تبلیغاتی و صنعتی است.

– **سازمان های خیریه ۱۲.۴۱ درصد**  
به یاد داشته باشید که یک سازمان غیرسودده لزوما هدفش این نیست که سوددهی نداشته باشد، بلکه بسته به این است که درآمد خود را میان چه کسانی تقسیم کند. به جای اینکه سود خود را میان سهامداران تقسیم کند، تمام آن صرف اهداف بشردوستانه خواهد شد.

– **مدیریت و مشاور خدمات تکنیکی و علمی ۱۲.۵ درصد**

تعدادی از کسب و کارهایی که مشمول این دسته می شوند عبارتند از: مدیریت ها یا مشاورانی شامل منابع انسانی، مشکلات بازاریابی یا زیست محیطی.

– **سرویس های متخصص طراحی ۱۱.۴ درصد**  
کسب و کار کوچکی که در طراحی داخلی، صنعتی و گرافیکی تخصص دارد، چرا که عملکرد کسب و کارها با طراحی آنها گره خورده است.

ضرورت داشتن زندگی شخصی خوب  
برای موفقیت در کسب و کار

همراه را از خود دور کنید تا کیفیت رابطه تان بالاتر رود. تام استرن، یک مدیر فیلمبرداری اهل ایالات متحده آمریکا است. وی تاکنون مدیر فیلمبرداری فیلم های مشهوری همچون تک تیرانداز آمریکایی بوده است که نشان از موفقیت و شهرت بالای وی دارد. با این حال مشکلی که وی خصوصا در ابتدای راه شهرت با آن مواجه بود، سختی های کاری را شامل نمی شد بلکه عدم حضور کافی در کنار خانواده خود بود. وی خیلی زود به این نکته پی برد که باید وقت بیشتری را صرف در خانه خود کند

تصمیم گرفت تجربه خود را به سایرین نیز که ممکن است به نوعی به کار خود معنادار شده باشند، منتقل سازد. شاید در گذشته اکثر کسانی که معنادار به کار بودند، خوشان این ویژگی را به نوعی لمس می کردند اما امروز معاندان زیادی را می بینید که ممکن است اصلا به این مسئله توجه نکرده باشند که در دام اعتیاد به کار گرفتار شده اند. فکر نکنید که همه معاندان به کار، باید میلیارد باشند و با ماشین های گران قیمت جابه جا شوند. حتی فکر نکنید که معاندان به کار همگی حقوق های میلیونی می گیرند و در رده های بالای سازمان ها مشغول به کارند. اعتیاد به کار یک الگوی رفتاری است که در هر کسی و در هر موقعیتی ممکن است روی دهد. به همین خاطر نباید این مدیر شرکت نیستید، دیگر سخت کار کردن شما طبیعی و لازم است. نتایج تحقیقات نشان می دهد که کار زیاد ممکن است حتی زمان استراحت شما را به خود اختصاص

دهد. بدون شک فردی که چند برابر سایرین کار می کند، ذهنش بیش از حد درگیر خواهد شد و ممکن است حتی در موقع خواب نیز آرامش لازم را نداشته باشد که در درازمدت، سلامتی وی را نیز تحت تأثیر قرار خواهد داد. تام استرن بیان می کند که هر فردی در زندگی خود یک همسر، پدر یا هر دو آنها است و لازم است تا مسئولیت های لازم را به خوبی انجام دهد، در غیر این صورت با مشکلات زیادی در زندگی شخصی وی مواجه خواهد شد که حتی کار خود را نیز تحت تأثیر قرار خواهد داد و باعث خواهد شد نتواند نه به کار خود و نه به خانواده خود برسد. بدون شک این امر یک فاجعه محسوب می شود و بهتر است از وقوع آن جلوگیری کنید.

**توصیه های کاربردی**  
– داشتن روابط اجتماعی خوب لازمه موفقیت است. در واقع شما تنها نیستید و همین روابط می تواند بعدا به کار شما بیاید.  
– سعی کنید برنامه کاری مشخصی داشته باشید تا به یک نظم و تعادل بین کار و زندگی شخصی خود دست پیدا کنید.  
– مدیران نیز مانند هر کسی، به استراحت و بودن در کنار خانواده خود نیاز دارند. به همین خاطر نباید به خود بیش از اندازه سخت بگیرید.  
– مسائل غیر کاری را در زندگی خود پیدا کنید که شما را درگیر و مشغول کنند؛ همچون یک سرگرمی، ورزش یا حتی فعالیت های داوطلبانه در گروه های خاص. این امر باعث خواهد شد به این بهانه مجبور باشید زودتر از محل کار خود خارج شوید و بیش از اندازه غرق کار خود نشوید.

هستید برای تأمین مخارج زندگی زیاد کار کنید، حتما لحظاتی را برای آرامش و شادی در کنار خانواده اختصاص دهید، حتی اگر این زمان به یک وعده غذا دور یک سفره همراه با گپ و گفتی شاد و صمیمانه ختم شود. اگر یک روز یا نصف روز تعطیلی دارید به جای اینکه جلوی تلویزیون کانال ها را عوض کنید همراه خانواده تان به نزدیک ترین پارک محله بروید و از همین ساعت های محدودتان لذت ببرید. شارون مک داوول لارسن، دبیر سابق کمیته المپیک آمریکا است که در

یک برنامه ریزی خوب می توانید تعادلی مناسب بین کار و زندگی خود ایجاد کنید به نحوی که به هیچ کدام لطمه ای وارد نشود. در همین راستا لازم است زندگی شخصی خوبی داشته باشید. جالب است بدانید که تحقیقات نشان می دهد که عدم ارتباط اجتماعی صمیمی و خانوادگی خوب، باعث خواهد شد تا در تصمیمات خود دچار اشتباهات بیشتری شده و به مدیری به مراتب پرخاشگر تبدیل شوید.

**اعتیاد به کار**  
اعتیاد انواع مختلفی دارد و تنها به اعتیاد به مواد مخدر ختم نمی شود. اعتیاد حتی می تواند به کار باشد. افرادی که همه زندگی شان به کار کردن خلاصه می شود حتی اگر از کار خود لذت ببرند باز خودم نشان را از سایر لذت های زندگی محروم می کنند. اطرافیان و خانواده این افراد هم دچار فرسایش و ناراضی می شوند و همین امر آرامش را از زندگی همه افراد خانواده سلب می کند. خانواده هایی که نتوانند گاهی یک وعده غذا را دور یک سفره با هم بخورند، یک روز تعطیل از یک سرگرمی مشترک لذت ببرند یا سلسلعاتی را با هم صحبت کنند و شاد باشند و در یک کلام به جای اینکه با هم زندگی کنند فقط ههخانه باشند، چگونه می توانند از زندگی لذت ببرند و آرامش داشته باشند؟ بنابراین حتی اگر مجبور

**شما با یک برنامه ریزی خوب می توانید تعادلی مناسب بین کار و زندگی خود ایجاد کنید به نحوی که به هیچ کدام لطمه ای وارد نشود. بدون شک حتی اگر در کسب و کار خود به بالاترین حد از موفقیت نیز دست پیدا کنید اما نتوانید حضور کافی در خانه خود داشته باشید، با شکست مواجه خواهید شد**

**مراکز کاروری خلاق**  
این مقوله بسیار مشابه پزشکی است. طرح سرشماری میان متخصصان کایروپراکتیک و اپتومتریک و بیماری های روانی و پدیاتریس هاست.

– **مطب های پزشکی ۱۳.۰۱ درصد**  
برای پزشک شدن شما به سال ها تحصیل و تمرین، مدرک و راهی برای پرداخت وام دانشجویی تان احتیاج دارید. هر چند پزشکان نیاز بسیار کمی به هزینه های تولیدی دارند و همیشه مشتریان زیادی برای آنها در دسترس است. **اجاره تجهیزات صنعتی و تبلیغاتی ۱۲.۵۸ درصد**  
اجاره دادن، کار سووده ای است. این کسب و کار هم تماما اجاره تجهیزات تبلیغاتی و صنعتی است.

– **سازمان های خیریه ۱۲.۴۱ درصد**  
به یاد داشته باشید که یک سازمان غیرسودده لزوما هدفش این نیست که سوددهی نداشته باشد، بلکه بسته به این است که درآمد خود را میان چه کسانی تقسیم کند. به جای اینکه سود خود را میان سهامداران تقسیم کند، تمام آن صرف اهداف بشردوستانه خواهد شد.

– **مدیریت و مشاور خدمات تکنیکی و علمی ۱۲.۵ درصد**

تعدادی از کسب و کارهایی که مشمول این دسته می شوند عبارتند از: مدیریت ها یا مشاورانی شامل منابع انسانی، مشکلات بازاریابی یا زیست محیطی.

– **سرویس های متخصص طراحی ۱۱.۴ درصد**  
کسب و کار کوچکی که در طراحی داخلی، صنعتی و گرافیکی تخصص دارد، چرا که عملکرد کسب و کارها با طراحی آنها گره خورده است.



**طراح وب گاه – این یک ایده کسب و کار اینترنتی یا آنلاین بی نظیر است، هیچ چیز برای یک وب گاه ناخوشایندتر از طراحی ضعیف نیست و غالبا، اعتبار یک مجموعه را زیر سوال می برد. اگر اطلاعاتی در مورد HTML و سلیقه خوبی در طراحی دارید، می توانید کسب و کاری خدماتی راه بیندازید که در آن برای کسب و کارهای کوچک وب گاه های جذاب و ساده طراحی کنید. مجموعه ای جامع از طرح های تان تهیه کنید، و پس از راه اندازی وب گاه تان، آن مجموعه را جهت نمایش و جذب گروه ثابتی از مشتریان در آن قرار دهید.**

## ضرورت حسابدار برای شرکت

مترجم: امیر آل علی

در دنیای امروز که هر روز شکل تازهای از ارتباطات اقتصادی به وجود می آید و افراد و شرکت ها و مؤسسات با یکدیگر در ارتباط هستند و تغییرات مالی آنها بر یکدیگر تأثیر دارد و روز به روز این فعالیت ها پیچیده تر می شود، این عوامل باعث می شود که نقش حسابداری به عنوان فراهم کنندگان اطلاعات مالی با استفاده از استانداردهای حسابداری برای استفاده کنندگان بیشتر مشخص شود. نیاز روزافزون مؤسسات و سازمان ها به اطلاعات صحیح و بهنگام جهت به کارگیری در فرایند تصمیم گیری مدیران، مقوله ای اجتناب ناپذیر است. در این راستا سیستم اطلاعات مدیریت، منبع اصلی ارائه اطلاعات به شمار می آید. سیستم اطلاعات حسابداری به عنوان مهم ترین زیرمجموعه این سیستم، اطلاعات مالی متنوعی را در اختیار استفاده کنندگان این نوع اطلاعات، خصوصا «مدیران هر سازمان» قرار می دهد. به طور کلی اطلاعات حسابداری باید از ویژگی های خاصی برخوردار باشد تا در فرایند تصمیم گیری مورد استفاده قرار گیرد و ویژگی های کیفی این گونه اطلاعات نظیر مربوط بودن و قابلیت اتکا از جمله خصیصه هایی است که بر میزان به کارگیری اطلاعات به موقع تأثیر می گذارد. در هر سازمانی، مدیریت، مسئول پاسخگویی درباره عملکرد سازمان است و در برابر طرف های داخلی و خارجی سازمان، مسئولیت دارد. برای جوابگویی به تمامی مدعیان داخلی و خارجی، مدیران به اطلاعات مربوط، به موقع، دقیق و کافی نیاز دارند و هر گونه مسامحه یا بی دقتی در ارائه این اطلاعات به طرف مقابل، می تواند موجب بروز مشکلاتی در امر اداره سازمان یا به دردرس افتادن خود مدیران شود. سهامداران، دولت، مشتریان، تأمین کنندگان کالا و خدمات و حتی کارکنان شرکت (به عنوان شخصیت های حقیقی مستقلی که با سازمان قرارداد انجام کار بسته اند) در خیل استفاده کنندگان خارجی اطلاعات سازمان به شمار می روند. در داخل سازمان نیز قسمت های مختلف، بسته به نوع فعالیت شان، اطلاعاتی از مدیران دریافت می کنند علاوه بر اطلاعاتی که مورد مطالبه طرف های داخلی و خارجی سازمان است، اطلاعات بسیار بیشتری نیز مورد نیاز خود مدیران برای تصمیم گیری ها و انتخاب های درست و آگاهانه است. نیازهای اطلاعاتی مدیران نیز به خاطر پیچیدگی شدن روز به روز شرایط محیطی و محاطی شرکت ها و سازمان ها، تنوع و پیچیدگی بیشتری یافته و امروزه استفاده کننده اصلی اطلاعات یک سازمان، خود مدیران هستند. نکته حائز اهمیت این است که در اکثر سازمان ها، بخش عمده ای از اطلاعات مورد بحث در قلمرو اطلاعات مالی است و به همین دلیل اهمیت و نقش برجسته این قبیل اطلاعات در افزایش توان جوابگویی و تصمیم گیری مدیران کاملا مشهود است.

استفاده کنندگان از اطلاعات حسابداری شامل دو گروه هستند

۱- **استفاده کنندگان داخلی:** که این گروه عمدتاً افرادی هستند که مدیریت موسسه و کسب و کار را برعهده دارند

۲- **استفاده کنندگان خارجی:** این گروه در بیرون از مؤسسه و سازمان کسب و کار بوده و دارای منافع مالی بالفعل یا بالقوه در مؤسسه هستند. مانند اعتبار دهندگان و طلبکاران، گروهی دیگر از علاقی مالی غیرمستقیم (مانند سازمان ها و نهادهای مالیاتی و سازمان تأمین اجتماعی) برخوردار هستند. مهم ترین شاخه های حسابداری عبارتند از: حسابداری صنعتی، حسابداری مالی، حسابرسی، حسابداری دولتی و حسابداری مدیریت که هر یک با توجه به نیازها، کاربردهای خاص خود را خواهند داشت. با این حال حسابداری مدیریت از اهمیت بیشتری برای شرکت ها برخوردار است. این شاخه از حسابداری در اواخر قرن نوزدهم به عنوان رشته ای خاص توسط فردریک تیلور مطرح شد. مدیریت علمی به طور بسیار خلاصه، روش برخورد منظم و منطقی با مسائل سازمان ها به منظور یافتن مناسب ترین راه برای انجام هر کار است و بر کسب اطلاع دقیق و کامل از آنچه می گذرد و نتایجی که بر اثر هر گونه تغییر حاصل می شود تأکید دارد. این نوع از مدیریت نیاز زیادی به اطلاعاتی از قبیل بهای تمام شده محصولات و خدمات، مقدار تولید، هزینه اجزای مختلف تولید، قیمت فروش محصولات و خدمات و ظرفیت منابع مختلف نظیر ظرفیت تولیدی ماشین آلات و تجزیه و تحلیل این اطلاعات داشت. این جریان، نیاز به اطلاعات و به خصوص اطلاعات مالی را فزونی بخشید. افزایش استفاده مدیران از اطلاعات مالی موجب شد که روش های هزینه یابی تولیدات، خدمات و فعالیت ها بهبود و توسعه یابد و اطلاعات مفصل تری از جنبه های مختلف مالی فعالیت ها فراهم آید.

**توصیه های حرفه ای از مدیران موفق**  
– یک حسابدار متخصص در آینده می تواند مدیر مالی یک سازمان یا شرکت شود یعنی می تواند به مدیریت یک شرکت ایده بدهد که منابع موجودش را در چه راه هایی سرمایه گذاری کند تا استفاده بهینه کند یا اگر شرکت به منابع مالی جدید نیاز داشت یک مدیر مالی براساس دانش آکادمیک خود می تواند بگوید که از چه طریقی باید تأمین مالی کرد. به همین خاطر وجود حداقل یک نفر برای این امر حیاتی است و تمامی شرکت ها لازم است نسبت به آن توجه لازم را داشته باشند.

– یکی از وظایف حسابدار، پیشنهاد روش های کاهش هزینه، افزایش درآمد و بهبود سود است که بدون شک برای هر شرکتی از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است. با توجه به نکات ذکر شده حسابدار از الزامات شرکت است و به همین خاطر لازم است در انتخاب آن دقت عمل داشته باشید.

– یکی از نکات ذکر شده حسابدار از الزامات شرکت است و به همین خاطر لازم است در انتخاب آن دقت عمل داشته باشید.

– یکی از نکات ذکر شده حسابدار از الزامات شرکت است و به همین خاطر لازم است در انتخاب آن دقت عمل داشته باشید.

– یکی از نکات ذکر شده حسابدار از الزامات شرکت است و به همین خاطر لازم است در انتخاب آن دقت عمل داشته باشید.

– یکی از نکات ذکر شده حسابدار از الزامات شرکت است و به همین خاطر لازم است در انتخاب آن دقت عمل داشته باشید.

– یکی از نکات ذکر شده حسابدار از الزامات شرکت است و به همین خاطر لازم است در انتخاب آن دقت عمل داشته باشید.





### انفقاد تفاهر نامه دوجانبه تسهیل و پیشبرد تامین برق متقاضیان انبوه‌سازی ساختمانی گلستان

**گرگان** – خبرنگار فرصت امروز – آئین انعقاد تفاهر نامه تسهیل و پیشبرد تامین برق متقاضیان انبوه سازی ساختمانی فی مابین شرکت توزیع نیروی برق و انجمن انبوه سازان استان گلستان در سالن اجتماعات شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان برگزار شد.مهندس نصیری رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در این باره گفت: یکی از معضلات مهم شرکت های توزیع مواجهه با درخواست انشعاب‌های بزرگی است که بدون امکان سنجی و رعایت استانداردهای لازم کار را به انتها رسانده و در بعضی موارد حتی با مشکل لزوم تغییر در معماری بنا نیز روبرو شده‌اند.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان اظهار امیدواری کرد با آگاهی این شرکت از ایجاد منبع مصرف در سطح استان، تمهیدات لازم برای توسعه بنستر تامین برق این منبع مصرف از قبل فراهم گردد.مهندس پسرک ای، معاون مهندسی و برنامه ریزی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان نیز در بخشی از اظهارات خود استفاده از مزایای این تفاهر نامه را منوط به داشتن معرفی نامه از سوی پیمانکاران و بدسحاب خودداری کنند.متر تصوی رئیس انجمن انبوه سازان استان گلستان نیز در سخنانی با جامع خواندن این تفاهر نامه، از گنجاندن نقطه نظرات سازندگان و توسعه گران شهری در آن ابراز رضایت کرد.

### پخش مسابقه زنده تلویزیونی " نجات آب، نجات زندگی "از سیمای مرکز گلستان

**گرگان** – خبرنگار فرصت امروز – مسابقه زنده تلویزیونی " نجات آب، نجات زندگی " به همت شرکت آب منطقه ای گلستان و با هدف ارتقای آگاهی‌های عمومی در زمینه وضعیت چالش‌های فراروی آب و سیاست‌های وزارت نیرو در زمینه آب‌های زیرزمینی از سیمای مرکز گلستان در حال پخش می باشد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، این برنامه زنده ۱۰ دقیقه‌ای در قالب مسابقه تلویزیونی همراه با ماهنگان اجرا شده و شامل بخش های مختلفی نظیر جو رچین، تکرار تصاویر، سوالات چند گزینه ای، جدول به هم ریخته کلمات و... می باشد که شرکت کنندگان می توانند با کسب حداقل ۴۰ امتیاز از جوایز آن بهره مند شوند.بنابر این گزارش در این برنامه سعی شده‌است از معجزان با تجربه صدا و سیما استفاده شود تا اطلاعات و موضوعات آموزشی نیز توسط ایشان از این طریق به مخاطبان انتقال یابد.این مسابقه سه شنبه ها هر هفته راس ساعت ۱۹ و به مدت ۱۰ دقیقه و در قالب ۱۰ برنامه از سیمای گلستان پخش می شود و علاقه مندان می توانند جهت شرکت در آن مشخصات خود را به سامانه پیامکی ۱۷۲۰۳۰۰۰ ارسال نمایند.

مدیر کل شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی :

### حبیب اسدزاده به‌عنوان سرپرست شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی ناحیه خوب منصوب شد

**ارومیه** - خبرنگار فرصت امروز - مجرد مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی هم‌راه معاون مالی و اداری منطقه و رئیس روابط عمومی ضمن بازدید از تأسیسات و عملیات ناحیه خوی حبیب اسدزاده را به عنوان سرپرست جدید شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ناحیه خوی معرفی کرد. مجرد مدیر منطقه ارومیه در آیین تودیع و معارفه رئیس ناحیه خوی ضمن قرائتی از عملکرد و اقدامات موثر عادل پاشا رولوی رئیس پیشین ناحیه خوی گفت: ناحیه خوی یکی از استراتژی ترین نواحی تابعه منطقه بوده و توزیع مطلوب فرآورده های نفتی به کلیه احاد مصرف از اهمیت بسزایی برخوردار

است. مجرد خاطر نشان ساخت: اسدزاده یکی از روسای با سابقه نواحی بوده و انتظا مبرود با همکاری و تعامل کارکنان ناحیه خوی و مقامات محلی در پیشبرد اهداف راهبردی شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه نسبت به توزیع مطلوب و بموقع سوخت مصرف کنندگان فرآورده های نفتی اقدام نماید.



است. مجرد خاطر نشان ساخت: اسدزاده یکی از روسای با سابقه نواحی بوده و انتظا مبرود با همکاری و تعامل کارکنان ناحیه خوی و مقامات محلی در پیشبرد اهداف راهبردی شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه نسبت به توزیع مطلوب و بموقع سوخت مصرف کنندگان فرآورده های نفتی اقدام نماید.

### تقدیر نماینده ولی فقیه استان از مدیرعامل آبفای گیلان در نماز جمعه

**رشت** - **زینب قلیپور** - در سالروز اولین اقامه نماز جمعه پس از پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی ایران به فرمان امام خمینی (ره)، از مدیران برتر دستگاههای اجرایی در زمینه اقامه نماز جماعت در ادارات تقدیر شد. بنا به این گزارش همزمان با سالروز اولین اقامه نماز جمعه پس از پیروزی انقلاب اسلامی ایران، که با حضور پرشور مردم در محلی گیلان، اقامه شد از سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان و ۴ نفر از مدیران دستگاههای اجرایی که در زمینه اقامه نمازجماعت در ادارات نمازگزار تلاش موثر داشته‌اند تقدیر شد. در این لوح آمده است: همدلی و همکاری جنابعالی در مهمترین جنبه فرهنگی کشور با هدف اعتلاء و ارتقاء معارف دینی و تجلی عبودیت الهی قابل تحسین و تقدیر است.



میراث فرهنگی ، صنایع دستی و گردشگری استان آذربایجان غربی :

### برگزاری دومین جشنواره سفره ایرانی فرهنگ و گردشگری

**ارومیه** - **خبرنگار فرصت امروز** - طی مراسمی در پارک اتلاز بلخی شهر ارومیه ، جشنواره منطقه ۲ سفره ایرانی و فرهنگ گردشگری با حضور مقامات استانی و کشوری و مشارکت تعداد کثیری از همشهریان و گردشگران آغاز بکار کرد. براساس این گزارش در آئین افتتاح این جشنواره ابتدا حسین امامی معاون گردشگری استان ضمن خیر مقدم به مهمانان و همشهریان از تعامل و همکاری خوب معاونت های گردشگری استانیهای شرکت کننده دراین جشنواره قرائتی بعمل آورد. در ادامه این مراسم مدیر کل میراث فرهنگی ، صنایع دستی و گردشگری استان آذربایجان غربی ، ضمن خیر مقدم ویژه به همه مهمانان و شرکت کنندگان در این جشنواره به

همکاری خوب و سازنده سازمان مرکزی و ادارات کل میراث فرهنگی شمال غرب کشور اشاره کرد و گفت: ما از سال پیش موضوع میزبانی آذربایجان غربی برای اجرای دومین جشنواره منطقه ۲ سفره ایرانی و فرهنگ گردشگری را مطرح نمودیم زیرا که معتقد بوده و هستیم که این استان در زمینه صنعت گردشگری ظرفیتهای بالایی دارد. جلیل جباری افزود: یکی از استعدادهای مهم استان آذربایجان غربی بعد از صنعت و کشاورزی ، حوزه گردشگری می باشد که در سالیان گذشته مغفول مانده بود ولی خوشبختانه هم اکنون گفتمان گردشگری به بحث رایج و عمومی تبدیل شده و مقامات استانی نیز توجه ویژه ای به این بخش داشته و در شورای برنله ریزی و توسعه استان جایگاه خاصی برای صنعت گردشگری در نظر گرفته شده است که امیدواریم در نهایت با این رویکرد مثبت ؛ شاهد توسعه بیشتر گردشگری در دولت تدبیر و امید باشیم. براساس این گزارش درادامه این مراسم مدیرکل دفتر مطالعات و آموزش گردشگری سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان آذربایجان غربی و مدیرکل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان آذربایجان غربی نیز در سخنرانی خود به اهمیت میراث فرهنگی و احیاء کتیم و غذاهای بومی - محلی در رستورانها و هتل ها برای مشتریان عرضه شود.

### همایش امامزادگان و بقاع متبرکه بوشهر برگزار می شود

**بوشهر** – **خبرنگار فرصت امروز** – مدیرکل اوقاف وامور خیریه استان بوشهر گفت: همایش امامزادگان و بقاع متبرکه که بوشهردر سراسر استان برگزار می شود. حجت‌الاسلام محمدیان پس از بازدید ازبقاع متبرکه که بموقوفات شهرستان دشتی ضمن عرض تبریک ایام دهه کرامت اظهار کرد: همایش بزرگداشت امامزاده شایخ استان بوشهر در پنجم ذی‌القمده برگزار می گردد وی با اشاره به اهمیت گذارن یاد امامزادگان و بقاع متبرکه در روز تجلیل از امامزادگان وبقاع متبرکه درباره برگزاری همایش امامزادگان و بقاع متبرکه گفت: این همایش در سراسر امامزادگان و بقاع استان پنجم ذیقعدة برگزار می‌شود و مراسم شایخ استان در بقعه متبرکه عبدالمهمین(ع) شهرستان بوشهر می باشد.مدیرکل اوقاف وامور خیریه بوشهر افزود: این مراسم که در روز شنبه هفتم مرداد ماه و همزمان با اقامه نماز جماعت مغرب و عشاء برگزار می‌شود با سخنرانی سخنرانان برتر استان و در ادامه شاهد تلاوت کلام وحی توسط قاریان ممتاز و بین‌المللی، اجرای سرود و تواشیح توسط گروههای همخوانی و مولودی خوانی و مدیحه ترائی توسط مداحان و ناکارن اهلی بیت عصمت و طهارت(ع) خواهیم بود. محمدیان بیان کرد: در این همایش از برترین‌های قرآنی، فعالان و هیات امنا، خدام ثابت، خادمین اختفاری، روحانیون، خیران بقعه ساز، اعضای شورای مراکز فرهنگی و قرآنی و مسئولان همکاری کننده با امامزادگان و بقاع متبرکه تقدیر می شود.

### اولین جلسه کمیسیون تلفیق در سازمان نظام مهندسی ساختمان قزوین برگزار شد

**قزوین** - **خبرنگار فرصت امروز** - به گزارش روابط عمومی سازمان نظام مهندسی ساختمان قزوین ، اولین جلسه کمیسیون تلفیق با حضور روسای کمیسیونها و برخی از اعضای هیات مدیره سازمان در تاریخ یکشنبه، اول مرداد در سالن جلسات سازمان برگزار گردید. در این مراسم همسر وثیق نیار رئیس سازمان در خصوص تشکیل سازمانهای نظام مهندسی ساختمان اظهار داشت: سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور از سال ۱۳۷۷ تشکیل و از ابتدای تشکیل این سازمان ۷ کمیسیون راه اندازی گردید و شورای مرکزی طی ابلاغیه ای از سازمانهای نظام مهندسی خوستان تشکیل کمیسیونها شدند. وی در ادامه گفت: به تبع ابلاغیه شورای مرکزی، سازمان نظام مهندسی ساختمان استان قزوین هم به بعد از تأسیس و شروع به فعالیت خود نسبت به تشکیل کمیسیونها گردید که در طی این مدت پیشرفت قابل قبولی داشته‌اند و تعداد اعضای کمیسیونها در حال حاضر افزایش قابل توجهی داشته‌است.ایشان در خصوص کمیسیون تلفیق هم افزودند:لزوم ایجاد کمیسیون تلفیق از برنامه های ابتدایی هیات مدیره دوره جدید بود که این کمیسیون با هدف هم افزایی و ایجاد روحیه همکاری و توانایی های دیگر کمیسیونها باعث رشد و عملکرد کمیسیونها خواهد شد. وی در پایان گفت: جهت ایجاد روحیه همدلی بیشتر در کمیسیونهای سازمان در این دوره انتخاب اعضای کمیسیون به صورت انتخاباتی برگزار گردید.

### اجرای عملیات توسعه فاضلاب در شهرستان قدس

**شهرقدس** - **محبوبه ابوالقاسمی** - اجرای عملیات لوله گذاری فاضلاب به طول ۱۵۰۰ متر در خیابان امارت شهرستان قدس آغاز شده است. بهزاد رضوانی با اعلام این خبر افزود: با توجه به ضرورت انجام لوله گذاری و نصب انشعابات فاضلاب جهت ارتقا سطح بهداشت عمومی، عملیات اجرای توسعه شبکه فاضلاب، در کوچه‌های خیابان امارت شهرستان قدس در حال انجام است. وی ادامه داد: در این عملیات از لوله هایی با سایز ۲۰۰ میلیمتری استفاده شده است، و نصب حدود ۵۰۰ فقره انشعاب فاضلاب در کوچه های شهید مطهری، شهید رجایی، پروین اعتمصی و احمدی موم به اتمام رسید، که با تقدیر شهروندان از مجموعه امور آبفای شهرستان قدس همراه بود. به گفته رضوانی امور آبفای شهرستان قدس در سال جاری نصب ۳۰۰۰ رشته انشعاب و ۵ کیلومتر توسعه شبکه فاضلاب را در برنامه کاری خود قرار داده است



قدس همراه بود. به گفته رضوانی امور آبفای شهرستان قدس در سال جاری نصب ۳۰۰۰ رشته انشعاب و ۵ کیلومتر توسعه شبکه فاضلاب را در برنامه کاری خود قرار داده است

داودی نژاد مدیر منطقه ۹ :

### اتصال خط ورودی ۳۰ اینچ انشعاب پنبه چوله به خط ۴۲ اینچ دامغان کیاسر

**ساری** - **دقیان** - داودی نژاد مدیر منطقه ۹ با اعلام اتصال خط ورودی ۳۰ اینچ انشعاب پنبه چوله ساری به خط ۴۲ اینچ دامغان کیاسر، ابراز داشت با لطف خداوند متعال و مساعی همه زحمتکشان این پروژه بزرگ ملی، گام به گام به پایان زمستان های سخت کاری در شمال کشور نزدیک تر می شویم. داودی نژاد مدیر منطقه ۹ با اعلام اتصال خط ورودی ۳۰ اینچ انشعاب پنبه چوله ساری به خط ۴۲ اینچ دامغان کیاسر، ابراز داشت با لطف خداوند متعال و مساعی همه زحمتکشان این پروژه بزرگ ملی، گام به گام به پایان زمستان های سخت کاری در شمال کشور نزدیک تر می شویم. هر قدم از این پروژه با عزت ملی ما گره زده شده است. این فرصت طلایی که توسط دولت تدبیر و امید به سرانجام رسیده است، پایان نگرانی های فراوان برای زمستان های استان های شمالی به خصوص مازندران محسوب می شود. این پروژه فرصت زیاده خواهی طرف های خارجی را سلب می کند و نتیجه آن عزت ملی ایران است. هدف ما انتقال پایدار گاز است و خوشبختانه این برنامه کم کم بیش از پیش برای این شعار ضمانت اجرایی ایجاد شده است. داودی نژاد اعلام داشت: عملیات اجرایی شهرها تبت ۱۳۰ اینچ انشعاب پنبه چوله ساری به خط ۴۲ اینچ دامغان کیاسر به پایان رسیده است از تکمیل این خط و افتتاح آن در هفته جاری خبر داد.



**اهواز** - **سیدرحمان محمدی** - رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: خوزستان با مصرف ۱۵ درصد برق تولیدی کشور دومین مصرف کننده بزرگ انرژی الکتریکی در کشور محسوب می شود. محمود دشت بزرگ در کنفرانس خبری با رسانه های گروهی افزود: از لحاظ ظرفیت شبکه انتقال و فوق توزیع در بخش پست ها ۶۹ تا ۲۸۰ مگاوات امپر در رتبه دوم و در بخش خطوط با ۸۶۳۴ کیلومتر مدار رتبه ششم را در بین ۱۶ شرکت برق منطقه ای کشور به خود اختصاص داده. همچنین ظرفیت پست های انتقال و فوق توزیع دوم و از نظر خطوط شبکه فشار قوی رتبه ششم و ظرفیت منصوبه نیروگاهی رتبه اول را داراست. وی با اشار به پیشینه صنعت برق خوزستان اظهارداشت : اولین خط ۱۳۲ کیلووات بین شهری در ایران از آبادان به اهواز، اولین خط فشار قوی ۲۳۰ کیلووات ایران ، اولین رینگ ۱۳۲ و ۲۳۰ کیلووات شهری ایران، اولین پست GIS برای آبادان و اولین گروههای خط گرم فشار قوی در خوزستان بوده اند که این نشان از قدمت و پیشرو بودن این صنعت زیر بنایی در استان خوزستان دارد. دشت بزرگ همچنین گفت: این شرکت مسولیت انتقال نیروی برق در سطح دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویر احمد را در مساحتی بیش از ۸۰ هزار کیلومتر مربع برعهده دارد که حوزه عملیاتی آن به ۹۶ ناحیه تقسیم گردیده است. وی ادامه داد: پیک بار امسال تاکنون در ۲۸ تیرماه با ۸۲۲۰ مگاوات اتفاق افتاده است. دشت بزرگ با بیان اینکه شبکه برق به هم پیوسته است، گفت: به دلیل ذات شبکه برق ارتباط الکتریکی با شرکت های برق منطقه ای باختر، غرب، اصفهان، فارس و کشور عراق از طریق خطوط ۴۰۰ ، ۲۲۰ و ۱۳۲ کیلووات وجود دارد. وی در بخشی از این کنفرانس خبری به مقایسه حداکثر بار ماههای مختلف سال های گذشته پرداخت و خاطر نشان کرد: پیک بار سال ۹۵ ، ۹۵ تیرته از پیک بار سال پیک و پیک بار امسال نیز تاکنون ۱۵ تیرته از پیک بار سال گذشته عبور کرده است. دشت بزرگ مدیرعامل و مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان ادامه داد: زمانی که دمای هوا از ۴۸ درجه بالاتر می رود به ازای افزایش هدررجه ما ۱۱۲ مگاوات به مصرف انرژی وارد می کند.گفت: از ابتدای سال ۹۶ تاکنون نظرها محدودیت‌های جهت کاهش پیک بار اظهار داشت: تغییرساعات کار ادارات تا پایان شهریور ماه به ساعت ۱۴:۳۰، تعطیلی ادارات در ساعت ۱۳ در دمای بالای ۴۹ درجه و کاهش بار صنایع در زمان‌های اوج مصرف از جمله برنامه هایی بود که دشت کاهش مصرف برق انجام شده است. ضمناً طرح تعطیلی ادارات در ساعت ۱۳

روزیهای که دمای هوا به ۴۹ درجه رسیده باشد به ابتکار این شرکت از سال ۹۵ با همکاری استانداری خوزستان صورت گرفته و در سال جاری تاکنون به تعداد ۲۱ روز از این ظرفیت استفاده شده است. دشت بزرگ در قسمتی دیگر از این کنفرانس خبری درخصوص واحدهای جدید نیروگاهی که از سال ۹۳ تاکنون به بهره برداری رسیده‌اند، گفت: چهار نیروگاه آبادان (واحد بخار)، خرمشهر(واحدهای ۵ و ۶)، و ماهشهر و بهبهان در مجموع به ظرفیت ۱۶۲۰ مگاوات وارد مدار تولید شده‌اند. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان ادامه داد: ارزش سرمایه گذاری پروژه های بهره برداری شده در سال ۹۵ شامل پست ها و خطوط انتقال و فوق توزیع یک هزار و ۵۸۸ میلیارد و ۳۰۰ میلیون ریال بوده که شامل ۷۹۲ مگاوات امپر ظرفیت پست و ۱۱۹ کیلومترمدار طول خط بوده است. وی اضافه کرد: همچنین ارزش سرمایه گذاری پست ها و خطوط انتقال و فوق توزیع در سال های ۹۶ تا ۹۸ در بخش پستست ها و خطوط ۱۱ هزارمیلیارد و ۵۵۴ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال است که شامل افزایش ۲۶۴۶ مگاوات آمپری ظرفیت پستست ها و ۱۱۷۵ کیلومتر مدار می باشد. دشت بزرگ در بخش دیگری به طلبکاری این شرکت از مشترکان اشاره کردو اظهار داشت: این شرکت در مجموع از ۲۵ مشترک بزرگ بیش از یک هزار و ۲۳۳ میلیارد ریال طلبکار است که در صورت وصول آنها در حدود ۲۵۰۰ میلیارد ریال به این شرکت در مجموع از ۲۵ مشترک بزرگ بیش از یک هزار و ۲۳۳ میلیارد ریال طلبکار است که در صورت وصول آنها در اجرای طرح های توسعه برق استان عملیاتی خواهد شد. وی همچنین با بیان اینکه گرد و خاک یکی از مواردی است که به شبکه برق خوزستان خسارت وارد می کند.گفت: از ابتدای سال ۹۶ تاکنون نظرها به محدودیت‌های اعمال خاموشی متناسب با شرایط برپاری شبکه پنج پست انتقال و ۱۲ پست فوق توزیع ، همچنین تعداد ۳۹۶ دکل انتقال و فوق توزیع اولویت دار در این مدت شنست‌شود داده شده است. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: پدیده گرد و خاک باعث شده

شرفی در تفاهر نامه دوجانبه تسهیل و پیشبرد تامین برق متقاضیان انبوه سازی ساختمانی فی مابین شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در سالن اجتماعات شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان برگزار شد.



با اشاره به راهکارهای علمی متعدد از سوی دانشگاهیان برای احیای این دریاچه، گفت: مطالعات لازم بعد از جمع‌آوری راهکارها صورت گرفته و در مواقع لزوم حتی از کارشناسان خارجی نیز استفاده شده است.ساعتی ضمن تأکید بر تدوین نقشه راه برای احیای دریاچه ارومیه، خاطرنشان کرد: تاکنون ۲۶ مصوبه نسبت به احیای دریاچه ارومیه توسط دولت اجراء شده است.وی با اشاره به عوامل خشک شدن دریاچه ارومیه، گفت: تغییرات اقلیمی و استمرار خشک‌سالی، برداشت بیش از حد از رودخانه‌ها و مصارف نامناسب کشاورزی از علل مهم این معضل است. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی نیز

دکتر یخکشی مدیر عامل آب مازندران :

## بخش کشاورزی مازندران به‌هنگام وقوع سیلاب بسیار آسیب پذیر است



**ساری** - **دقیان** - آقای دکتر محمد ابراهیم یخکشی مدیر عمل آب منطقه‌ای مازندران در جلسه کارگروه سیل و مخاطرات دریایی استان با اشاره به شرایط اقلیمی از استان مازندران به عنوان استان سیل خیز یاد و گفت : به دلیل سیستم سنتنی انتقال آب از جمله ۲۰۰۰ سر دهنه سنتنی و تخریب آنها بعد از هر سیل و طغیان رودخانه امکان انتقال آب به راضی کشاورزی مسرر بوده و بعد از هر سیل ما با مشکل خشکسالی مواجه هستیم . یخکشی با بیان اینکه تنوع سیلاب نیز در این استان زیاد بوده

تصریح کرد : برای مدیریت سیلاب کارهای انجام نشده زیادی داریم که باید در کنار آن اقدام کنیم. رئیس کارگروه سیل و مخاطرات بخش دریایی استان در پایان بر تشکیل کمیته‌های تخصصی ذیل کارگروه

### مدیرعامل شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان خبر داد

## خوزستان دومین مصرف کننده بزرگ برق در کشور است

که هزینه های مضاعفی به شرکت تحمیل شود از جمله احداث پست های برق به صورت سروپوشیده GIS ، ضرورت شنست‌شوشوی مستمر تجهیزات در معرض آلودگی و لزوم بازنگری در استانداردها طراحی ویژه تجهیزات برای کار در شرایط آب و هوایی ، ضمناً اعتبارات مورد نیاز جهت مقابله با گرد و خاک در کوتاه مدت بیش از یک هزار و ۶۴۸ میلیارد و ۷۱۴ میلیون ریال است. وی تصریح کرد: اولویت های شرکت برق منطقه ای خوزستان با کاهش و شنست‌شوشوی پست ها و خطوط شبکه است. دشت بزرگ در ادامه این کنفرانس خبری فرسودگی و عمر بالای تجهیزات را نیز یکی از معضلات شبکه برق خوزستان دانست و گفت: از مجموع ۴۶۴ دستگاه ترانسفورماتور، شبکه تعداد ۱۰۱ دستگاه معادل ۲۴ درصد دارای عمر بالای ۳۰ سال هستند که لازم است تا اقق ۱۴۰۴ سالانه حدود ۳۰۰ میلیارد ریال اعتبار برای نوسازی ترانس ها اختصاص یابد، همچنین از مجموع ۸۶۴ کیلومتر مدار خطوط شبکه میزان ۳۳۷۴ کیلومتر مدار معادل ۳۹ درصد دارای عمر بالای ۳۰ سال دارد که لازم است تا اقق ۱۴۰۴ سالانه حدود ۳۰۰ میلیارد ریال اعتبار برای نوسازی خطوط تخصص یابد.وی همچنین

با اشاره به وضعیت هیات وزیران در خصوص رفع مشکلات بخش برق استان خوزستان اظهار داشت : طبق این مصوبه قرار شده جهت طرح های توسعه و پایداری شبکه برق خوزستان ۱۵۰۰۰ میلیارد ریال اختصاص یابد که سهم هر یک از این منطقه ای خوزستان از این اعتبار ۹۰۰۰ میلیارد ریال است. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان افزود: برنامه سه ساله عملیاتی توسعه و پایداری این شرکت در ۱۳ سرپلخه به شرکت وزیر ارسال گردیده است. وی خاطرنشان کرد : علیرغم پیگیری های صورت گرفته تاکنون اعتبارات لازم جهت اجرایی شدن مصوبه فوق از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور به وزارت نیرو ابلاغ شده است. گفتنی است در ادامه این جلسه سرنگران راه سازی های گروهی به بیان سوالات خود پرداختند که مدیرعامل شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان به همه سوالات آنان پاسخ داد. همچنین طرح فتاحتی سرپرست دفتر روابط عمومی در ابتدای این کنفرانس خبری در توضیحاتی به بیان اهمیت انرژی الکتریکی و نقش مهم رسانه ها در فرهنگ سازی مدیریت مصرف پرداخت.

## درصد جایگاه‌های عرضه سوخت آذربایجان شرقی دیدار کردند

این دیدار با اشاره به اشراف خود به حساسیت موضوع و شرکت در جلسات متعدد در این خصوص، اظهار داشت: آقای کلاترزی، دبیر ستاد ملی احیای دریاچه اندکان دانست که اگر تا ۱۰ سال آینده این وضعیت ادامه پیدا کند، مناطق وسیعی از آذربایجان شرقی و بخشی از استان‌های آذربایجان غربی و زنجان باید تخلیه شوند. حجت‌الاسلام دکتر سیدمحمدعلی آلاهمش، خفر راه آذربایجان شرقی و وجود لجن‌های خشکیده در اطراف دریاچه ارومیه را خطر بزرگی عنوان کرد و افزود: لذمه جامعه در اطلاع رسانی به مردم مهم است و حتماً اقدامات لازم صورت می‌گیرد. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی به نقش مهم صدا و سیما در فرهنگ سازی مصرف بهینه آب اشاره کرده و گفت: وظیفه صدا و سیما در رابطه با این موضوع بیشتر از سایر دستگاه‌ها احساس می‌شود. وی تأکید کرد: باید به مسئولان دولتی جهت تأمین اعتبارات لازم، فشار منطقی بیاوریم، چرا که احیای دریاچه ارومیه پروژه کوچکی نیست، اما جمعه تیریز به نقش ویژه نمایندگان استان در مجلس در این موضوع تأکید کرد. تصریح کرد: نمایندگان مجلس پیگیری این موضوع را وظیفه اصلی خود دانند و همچنین این مسأله باید جزو اولویت های کاری تمام مسئولین استان باشد.

دکتر یخکشی مدیر عامل آب مازندران :

## بخش کشاورزی مازندران به‌هنگام وقوع سیلاب بسیار آسیب پذیر است

سنیل تأکید و آموزش و اطلاع رسانی را اولویت اول مدیریت سیلاب بر شمرده کرد. باید در برنامه سالانه مدیریت سیلاب استان این مهم توجه بیشتری صورت گیرد. در ادامه آقای مهندس علی اصغر احمدی مدیر کل مدیریت بحران استان از کارگروه سیل به عنوان یکی از کار گروه فعال استان یاد کرد و گفت: برخورداری استان از ۷۰۰۰ کیلومتر رودخانه و وقوع سیلاب نقش این کارگروه را در بین سایر کارگروه دیگر بر جسته می نماید. ایشان با بیان اینکه مصوبات شورای هماهنگی مدیریت بحران استان همانند مصوبات هیأت وزیران برای دستگاه اجرایی لازم الاجرا است تصریح نمود : هر یک از دستگاه‌ها و موضوعات و اولویت‌های خود را پس از طرح در کارگروه خواهد تصویب به شورای مذکور ارسال نمایند.

تحقق خدمات مطلوب سوخت رسانی با اجرای طرح درجه بندی جایگاه‌ها

## ۸۰ درصد جایگاه‌های عرضه سوخت آذربایجان شرقی حائز درجه ممتاز و یک شدند

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران به صورت دوره ای با تلاش و همت کارشناسان و مسئولین مربوطه در منطقه آذربایجان شرقی اجرا می گردد. وی در ادامه افزود: این توجه به نتایج به دست آمده از اجرای طرح درجه بندی جایگاه های عرضه مواد نفتی در نیمه اول سال ۹۶ از تعداد ۱۵۴ باب جایگاه عرضه سوخت، ۱۱۳ باب ممتاز و درجه یک می باشد که ۸۰ درصد از جایگاه های مواد نفتی منطقه آذربایجان شرقی را شامل می شود. لازم به ذکر است طرح درجه بندی جایگاه های عرضه مواد نفتی با همکاری واحدهای مهندسی، HSE، سامانه هوشمند سوخت و بازرگانی و همچنین با تکمیل چک لیست های مربوطه و بررسی مسأله فنی عملیاتی، رعایت مقررات و الزامات ایمنی و زیست‌محیطی و نیز موارد سامانه هوشمند سوخت، کنترل و نظارت به اجرا در می آید.



سوخت رسانی به ویژه جایگاه های عرضه سوخت می باشد لذا طرح درجه بندی جایگاه های عرضه سوخت با هدف پایش عملکرد جایگاه ها و ایجاد رقابت در بهبود ارائه خدمات و رعایت مقررات الزامات و دستورالعمل‌های

## افزایش ایمنی معابر با نصب تابلوها و تجهیزات ترافیکی



بندرعباس - **خبرنگار فرصت امروز** - سرپرست سازمان حمل و نقل و ترافیک شهرداری بندرعباس از افزایش ایمنی معابر با نصب تابلو علامت و تجهیزات ترافیکی در معابر سطح شهر بندرعباس با اعتباری بالغ بر ۷ میلیارد ریال خبر داد. به گزارش روابط عمومی سازمان حمل و نقل و ترافیک شهرداری بندرعباس ، حسین اخلاقی با اشاره به اینکه بندرعباس به عنوان یکی از شهرهای استعد که با تراکم مراکز اداری، فرهنگی، گردشگری و خدماتی در محدوده‌های مرکزی شهر مواجه می باشد، گفت: با توجه به تحولات ترافیکی سال‌های اخیر در مرکز شهر، تغییر موقعیت برخی مسیرها و مراکز اداری و خدماتی، بازنگری در تابلوهای راهنمایی و رانندگی را به عنوان یکی از ضرورت‌های عمومی شهردر صدر برنامه های شهرداری قرار داده است. وی اضافه کرد: رویکرد مدیریت ترافیکی شهر در خصوص تابلوها و علامت راهنمایی و رانندگی، زمینه‌ساز ایمنی و روان سازی ترافیک خواهد

## برگزاری دومین جلسه شورای انرژی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه آذربایجان شرقی



مصرف انرژی، افزود: در اثر همین گفتش با همکاری و پیگیری مسئولین و اقدامات انجام شده در زمینه بهینه سازی انرژی، در سال ۹۵، شاهد کاهش ۱۲

**تبریز** - **لیلا پاشانی** - دومین جلسه شورای انرژی با هدف بررسی برنامه ها و راهکارهای انرژیخ در زمینه بهینه سازی مصرف انرژی با حضور مدیریت و مسئولین شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در ستاد این منطقه برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی، ابوالفضل روح الهی مدیر این منطقه در جلسه شورای انرژی با اشاره به اهمیت استفاده بهینه از منابع انرژی در حین جوامع انسانی، گفت: برخی از منابع انرژی تجدید یابپذیر و محدود هستند درحین اینکه بخش خاصی در چرخه زیست اجتماعات انسانی دارند. وی در ادامه ضمن تأکید بر آموزش و اطلاع رسانی در خصوص بهینه سازی

روش هایی برای حفظ انگیزه

حفظ انگیزه برای انجام کار، گاهی از به دست آوردن آن سخت تر است، به خصوص وقتی شرایط دشوار می شود. برای این منظور هشت نکته کاربردی به نقل از iinc را که توسط زومیت ارائه شده است پیشنهاد می کنیم. اگر کارآفرین یا صاحب کسبو کار باشید، قطعا هرروز حجم زیادی از استرس را بر خود تحمیل می کنید، چرا که باور دارید در نهایت این شماست که موفقیت شما در کار، نیازمند داشتن انگیزه و حفظ آن به طول مدام است؛ چیزی که به شما کمک می کند هرروز برای برداشتن گام های تازه در راه رسیدن به هدف بیشتر تلاش کنید. انگیزه شخصی به شما کمک می کند بر اهداف خود متمرکز بمانید و کارآفرین بهتری باشید، اما برای حفظ انگیزه چه باید کرد؟

**هرروز جملات انگیزشی را با خود تکرار کنید**  
دلیل اینکه بسیاری از حساب های معروف اینستاگرامی روزانه یک تا چند بار پست ها و نوشته های انگیزشی می گذارند، چیست؟ گاهی خواندن مدام یک جمله انگیزشی می تواند بر روند تفکر مثبت ذهن شما تأثیر گذار باشد. می توانید آنها را چاپ کنید و به دیوار محل کار خود نصب کنید. می توانید حساب های انگیزشی اینستاگرام را دنبال کنید یا ایمیل های روزانه حاوی از این دست جملات را در صندوق پستی خود دریافت کنید. این یک راه ساده است برای آنکه از دلسرد شدن شما جلوگیری کند.

**برنامه خود را بنویسید**  
بدون داشتن نقشه و برنامه، هیچ راهی نیست تا بتوانید اهداف کوچکی را که به شما برای دستیابی به هدف بزرگ یاری می رسانند، شناسایی کنید. مثلا می گویند من می خواهم یک محصول موفق بسازم، اما پیش از دستیابی به این هدف بزرگ، باید اهداف و برنامه های کوچک تری داشته باشید و یک به یک آنها را به دست آورید تا بتوانید به سوی جلو و برای رسیدن به هدف نهایی گام بردارید. نوشتن نقشه و برنامه به شما کمک می کند یک تصویر کلی از هدف خود ببینید و با دیدن نقشه راه، یک مسیر منطقی برای آن پیدا کنید.

**اطرافیان خود را از کسالتی انتخاب کنید که طرز فکر کارآفرینی دارند**

توان و انرژی شما را کسالتی که در اطراف شما قرار دارند تغذیه می کنند. یک فرد منفی نگر کافی است تا همچون سرطان، همه تمرکز و انگیزه شما را از بین ببرد. اگر می خواهید برنده باشید باید اطراف شما را برنده ها پر کرده باشند، نه کسانی که با زندگی و دستاوردهای سطح متوسط خود راضی و خشنودند. اگر به دنبال منابع تازه ای برای انگیزه و الهام هستید، با شرکت در برنامه هایی که افراد را به هم متصل می کنند تا اهداف و اندیشه های شان را به اشتراک بگذارند، چنین افرادی را پیدا کنید هر کسی می تواند از چنین شبکه سازی هایی بهره برد. سعی کنید شما هم از آنها غافل نشوید.

**همیشه مثبت باقی بمانید**  
بعنوان یک کارآفرین باید بدانید و بپذیرید که کارها همیشه آسان پیش نخواهند رفت و شکست ها و مشکلات سر راه شما قرار خواهند گرفت. اگر کارآفرینی آسان بود، همه می توانستند آن را انجام دهند. یاد بگیرید که چطور به سختی ها اجازه ندهید روی شانه های شما سنگینی کنند و همچون باری بر دوش شما قرار گیرند. آبیاشته شدن این سختی ها روی هم، در نهایت زوری به سقوط شما منتهی خواهد شد.  
**با رسیدن به هر مرحله به خودتان جایزه بدهید**  
وقتی به یک مرحله خاصی از کار و برنامه خود دست یافتید، به خودتان جایزه بدهید. لازم نیست یک هدیه خیلی خاص، گران قیمت یا حتی به یادماندنی باشد.

یک هدیه ساده مانند خوردن ناهار در رستورانی که دوست دارید یا خریدن یک جفت کفش تازه یا هر چیز دیگری که به شما برای تلاش بیشتر، انگیزه و رضایت کافی بدهد عبور کردن از هر مرحله حس خوبی دارد، چراکه می دانید که به هدف نهایی نزدیک تر شده اید. هدیه ها و جایزه های کوچک مانند سوخت رساندن برای ادامه مسیر هستند.

**یک روال روزانه داشته باشید**  
وقتی یک روال و برنامه روزانه مرتب داشته باشید و آن را با تمام توانایی های خود دنبال کنید، بازدهی و کارایی بیشتری خواهید داشت. وقتی بدانید کارهایی را همیشه باید انجام دهید، زمان تلف شده کمتری خواهید داشت، زیرا به خوبی می دانید گام بعدی که باید بردارید و کار بعدی که باید انجام دهید چیست. مثلا اگر برنامه خود را چنین تنظیم کنید که در روز ۳ بار ایمیل های خود را بخوانید و به آنها پاسخ دهید، در این صورت وقت های تلف شده دیگری در طول روز برای انجام این کار نخواهد داشت. حالا می توانید آن زمانی که پیش از این برای ایمیل ها تلف می کردید در بخش دیگری از کسبو کار خود و به شکلی بهینه تر مورد استفاده قرار دهید.  
**از مرخصی و سفر برای انرژی گرفتن بهره بگیرید**  
همه جا صحبت از این است که «سرای کار خود وقت بگذارید» و حتی اگر لازم است ۱۸ ساعت در روز کار کنید البته این درست است و برای موفق بودن، گاهی لازم است بیش از اندازه کار و تلاش کنید، اما به این معنی نیست که همیشه در محل کار خود بمانید و آنجا زندگی کنید. گاهی مرخصی بگیرید و از محل کار خود دور شوید. به سفر بروید و کاملا از فضای کسبو کار و تجارت دور شوید تا فرصتی به دست آورید و به تقویت روحیه و انرژی بخشیدن به خودتان بپردازید. بیشتر وقت ها شما با ایده ها و انگیزه های بیشتر از سفر بازمی گردید و قطعا نتایج بهتری به دست خواهید آورد.

**هرروز زمانی را به خودتان اختصاص دهید**  
اگر می خواهید هرروز ورزش کنید، برای آن زمان بگذارید. برنامه کاری و زمانی خود را طوری تنظیم کنید که یک ساعت قبل یا بعد از کار بتوانید ورزش کنید. یا آن را با ساعت ناهار خود هماهنگ کنید. مهم نیست چه زمانی از روز باشد؛ باید حتما هرروز «زمانی برای خودتان» در نظر بگیرید. اگر این کار را نکنید، اثر مستقیم آن را بر کار خود خواهید دید؛ خواهی خوددوری دست دوم بخرد، نیاز دارد به یک فرد خیره که تجربه رانندگی خودروی مورد نظرش را صادقانه بگوید. چه چیزی بهتر از یک سامانه که خودش همه کارهای لازم را انجام می دهد.

# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۹ مرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۴۴ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ، شرکت همپین توزیع، نشر گستر امروز  
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از شاهپور، پلاک ۴۹  
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۶۰۷۳۱۲۲ - ۸۶۰۷۳۱۱۸

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

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS  
سایت: WWW.FORSATNET.IR ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

## کاربران فعال روزانه واتساپ از مرز یک میلیارد نفر گذشت



آخرین آمار، نشان از این دارد که تعداد کاربران فعال روزانه واتساپ از مرز یک میلیارد نفر عبور کرده است. به گزارش زومیت، سازندگان برنامه پیام رسان محبوب واتساپ، به تازگی اعلام کرده اند که تعداد کاربران فعال روزانه این برنامه به یک میلیارد نفر رسیده است. یک میلیارد کاربر فعال روزانه این برنامه، نشان از رشد چشمگیر تعداد کاربران برنامه واتساپ دارد. زیرا سال گذشته اعلام شد که تعداد کاربران فعال ماهانه واتساپ، نزدیک به یک میلیارد نفر است. به همراه ارائه تعداد

کاربران فعال روزانه واتساپ، آمار دیگری نیز اعلام شده است که از افزایش تعداد کاربران فعال ماهانه واتساپ حکایت دارد. همراه با ارائه این آمار، واتساپ اعلام کرده است که ۵۵ میلیارد پیام به صورت روزانه در بستر واتساپ ارسال می شود؛ همچنین کاربران، ۴.۵ میلیارد عکس و یک میلیارد فیلم را به صورت روزانه با یکدیگر به اشتراک می گذارند. آمار کاربران فعال ماهانه واتساپ نیز اکنون به ۱.۳ میلیارد نفر رسیده است برای مقایسه و ارزیابی این آمار و ارقام، فیس بوک در ماه

ژوئن اعلام کرد که در حال حاضر ۲ میلیارد کاربر فعال ماهانه از فیس بوک استفاده می کنند. تعداد کاربران فعال ماهانه مسترچر فیس بوک به ۱.۲ میلیارد نفر در ماه آوریل رسید. اینستاگرام به صورت جداگانه در ماه ژوئن، اعلام کرد که اکنون نزدیک به ۲۵۰ میلیون کاربر به صورت روزانه از این سرویس استفاده می کنند و اسنپچت در ماه مه، از ۱۶۶ میلیون کاربر روزانه فعال که این سرویس را برای ارتباط با دوستان خود مورد استفاده قرار می دهند، پرده برداشت.

### برای مطالعه ۷۴۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

#### کلینیک کسب و کار

پرسش: سرپرست یک تیم بازاریابی هستم و قصد دارم ضمن حفظ عدالت و انصاف، برای افراد مجموعه به اشکال مختلف انگیزه ایجاد کنم. چه توصیه هایی برای من دارید؟

افزایش پورسانت به مازاد فروش تعلق می گیرد نه کل فروش. پورسانت باید در سقف های بالاتر افزایش یابد به گونه ای که هر چقدر فروش بیشتر شود سقف پورسانت هم بیشتر می شود. به این ترتیب بازاریاب انگیزه خواهد داشت که بیشتر بفروشد و سقف های بالاتر را درنوردد. همچنین می توانید برای یک عدد بسیار خوب و عالی یک پاداش جداگانه نیز در نظر بگیرید که انگیزه بازاریابان مضاعف شود. علاوه بر این می توانید با بازی با

زمان رقابتی بین بازاریابان ایجاد کنید. به این ترتیب که مثلا تعیین کنید هر کس بتواند زودتر در X روز Y مقدار بفروشد Z مقدار پاداش می گیرد. یا هر کس در X روز بیشترین فروش را داشت Y مقدار پاداش می گیرد. حسن رقابت می تواند انگیزه زیادی را در افراد ایجاد کند و از خود پاداش کمتر اثرگذار نیست. بهویژه اگر این رقابت هر ماه برگزار و اسامی بین افراد اعلام و رسماً از بردندگان تقدیر شود.



#### نوشدارو

### ارتباط مؤثر

درس نمی خوانند چکار کنیم درستش را بخوانند! وقتی می خواهیم با پرسنل خود صحبت کنیم تا یک فعالیت یا یک بخش سازمان را جدی بگیرند چکار کنیم این امر اتفاق بیفتد! و مهم تر در یک جلسه فروش چکار کنیم تا مشتری گوش بدهد و چشم هایش را ببیند تا درک و فهم ما بتواند کار خودش را انجام دهد.  
ارتباط مؤثر یعنی:  
۱- نفوذ در دیگران  
۲- متقاعد کردن دیگران  
۳- مدیریت مقاومت و اداره کردن مقاومت دیگران  
**سه گام بهره مندی از ارتباط مؤثر**  
۱- گام نخست افزایش دانش و آگاهی است که با مطالعه نوشدارو برای شما حاصل می شود.  
۲- گام دوم هرچه آموختید با دیگران تبادل کنید.  
۳- هر تکنیک را وصل کنید به یک اتفاق در گذشته و ببینید با تکنیک جدیدی که آموختید چگونه

می توانستید با آن مشکل برخورد کنید.  
**روش ایجاد ارتباط مؤثر**  
مهم است که بدانید همه ما دیگران را با معیارها و دیدگاه های خود قضاوت می کنیم (استر هاردینگ). همه ما توقع داریم اطرافیان ما مانند ما رفتار کنند و مهم تر اینکه توقع داریم همه مانند ورزش خوب ما رفتار کنند، ورزش خوب ما عصبی نمی شود، همیشه منطقی است، ادب را رعایت می کند، به همه احترام می گذارد، قوانین در ارتباط با دیگران است. در مرحله اول ما باید خود را در سطح دیگران قرار دهیم و از زبان آنها برای انتقال نظرات مان استفاده کنیم. در سطح دیگران ظاهر شدن و از زبان قابل درک آنها صحبت کردن مفید است و ما را به نتیجه دلخواه می رساند. فراموش نکنید مردم افرادی را که شبیه خودشان هستند بیشتر می پسندند. این یک قانون است.



#### معرفی استارت آپ

#### راهی جدید برای فروش خودروهای دست دوم

نام شرکت: شیفت (Shift)  
سرمایه گذاری سرمایه گذار خطر پذیر: ۷۴ میلیون دلار  
**چه کاری می کند؟** «شیفت» یک سامانه خدمات رسانی است که تمام خدمات لازم برای فروش خودروی دست دوم را در اختیار می گذارد؛ از تست گرفتن تا کاغذبازی های انتقال سند خودرو.  
**چرا قرار است کارش بگیرد؟** هر کسی که بخواهد خودروی دست دوم بخرد، نیاز دارد به یک فرد خیره که تجربه رانندگی خودروی مورد نظرش را صادقانه بگوید. چه چیزی بهتر از یک سامانه که خودش همه کارهای لازم را انجام می دهد.

### چرا دکها چپیس و آدامس می فروشند؟



از تاقسی که پیاده شدم چشمم به کیوسک مطبوعاتی افتاد و طبق روال به طرفش رفتم و نگاهی به مجلات کردم. در همان نگاه اول متوجه تفاوت شدم.  
انگار این کیوسک با بقیه کیوسک ها خیلی فرق داشت.

داخل کیوسک جوان بلند قامتی در حال ورق زدن مجله بود.

سلام کردم و گفتم: ببخشید روزنامه فرصت امروز دارید؟ لیخندی زد و گفت نخستین روزنامه مدیریتی اقتصادی کشور. درسته؟ با تعجب سرم را به علامت تأیید تکان دادم و گفتم شما خواننده این روزنامه هستید؟ سری تکان داد و گفت: من مدیریت بازاریابی خودم و واسه همین خیلی این روزنامه رو دوست دارم. من که از خوش بیانی جوان به ذوق اومده بودم گفتم: انگار کیوسک شما با بقیه کیوسک ها فرق داره؟ لیخندی از سر شوق زد و گفت: چطور؟ گفتم: آخه کیوسک های مطبوعاتی این روزها شده سوپرمارکت. همه چی تو این دکها هست به جز روزنامه و مجله. وقتی ازشون سراغ فلان مجله یا روزنامه رو می گیری لای چپیس و سیگار و پفک و آدامس دنبالش می گردند. اما شما گویا فقط روزنامه و مجله دارید؟

بسا تعجب نگاهی به من کرد و درحالی که به مشتری دیگه هم جواب می داد، گفت: طبعاً هر چیزی یک تعریفی دارد.

کیوسک مطبوعاتی کار اصلی اش فروش روزنامه و مجله است و من هم سعی کردم فقط این کار را انجام بدهم.

بنابراین من همه نوع مجله و روزنامه دارم و فضای خوبی هم برای معرفی و دیدن درست کردم.

من که از این رفتار او بسیار خوشحال بودم گفتم یعنی شما الان چپیس و پفک و سیگار و نوشابه ندارید؟

درحالی که دست هایش را به هم می مالید، منو به داخل کیوسک دعوت کرد و با صدای رستاری گفت: مشکل ما اینه که ما برای کارمون تعریف نداریم.

برای همین نمی تونیم بازاریابی کنیم و باز به همین خاطر فروش ما پایین است.

گفتم: یعنی با فروش روزنامه و مجله دخل و خرج شما می خونه؟ درحالی که باقی مانده پول مشتری دیگه ای را می داد، گفت: صد درصد چرا که نه. گفتم: پس چطور بقیه همکاران این کار را نمی کنند و سعی می کنند با فروش پفک فروش شان را جبران کنند.

به آرامی روی صندلی روبه روی من نشست و گفت: به خاطر اینکه از کارشان تعریفی ندارند و نمی دونند چه کاره اند و کسی هم در این زمینه اونها را راهنمایی نمی کنه.

کیوسک مطبوعاتی باید روزنامه و مجله بفروشه و اگر داره آدامس و شکلات و آب جوش تحویل مردم می ده کار اشتباهی می کنه. انگار شما پزشک باشید اما ساختوساز بکنید.

وقتی کسی میاد و این دکها را اجاره می کنه باید بدونه چی می تونه تو اون بفروشه.

ضمناً من روزنامه های قدیمی و مجلات قدیمی هم دارم. من ارزشی خوبی از روزنامه و مجلات طی این ۱۰ سال فعالیت برای خودم درست کردم و هر کس بخواد می تونه با مبلغ ناچیزی بهش اجاره بدم.

خیلی تعجب کردم که من چطور تا به حال با این دکها آشنا نبودم.

از فرصت استفاده کردم و گفتم شما می تونید دوره مجله سخن دکتر خانلری را برای من تهیه کنید؟ لیستی را در اختیار من قرار داد و گفت من این روزنامه ها و مجلات را دارم. مجله سخن رو هم دارم. خیلی از مجلات نایاب را دارم.

علاوه بر همه اینها این کیوسک تقریباً مهم ترین اصلی ترین روزنامه ها و مجلات ایران را دارد.

درحالی که دوست داشتم با این جوان مطبوعاتی بیشتر حرف بزنم، امسا به دلیل اینکه باید سر ساعت به جلسه ام می رسیدم ازش خداحافظی کردم و در مسیر به این مسئله فکر می کردم که چرا کیوسک های مطبوعاتی ما چپیس و آدامس می فروشند؟