









شایلی قرایی

News.kasbokar@gmail.com

در حالی که برخی از دستگاه‌های دولتی مرتبط با هوش مصنوعی دارای سنسدر این حوزه فناوری هستند، دستیار معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رئیس‌جمهور از ساماندهی مراکز هوش



مصنوعی در کشور خبر داد و گفت: همه مراکز هوش مصنوعی با حکم رئیس‌جمهور ذیل مرکز ملی هوش مصنوعی معاونت علمی ریاست‌جمهوری قرار می‌گیرند.

به گزارش ایسنا، محمد جواد صدری مهر در حاشیه نمایشگاه اپنوتکس ۲۰۲۴ در جمع خبرنگاران، حوزه هوش مصنوعی در دنیا را یک حوزه استراتژیک توصیف کرد و افزود: حتی شرکت‌های بزرگ آمریکایی که پردازشگرهای هوش مصنوعی

## سهم فناوری در تولید ناخالص داخلی افزایش می‌یابد

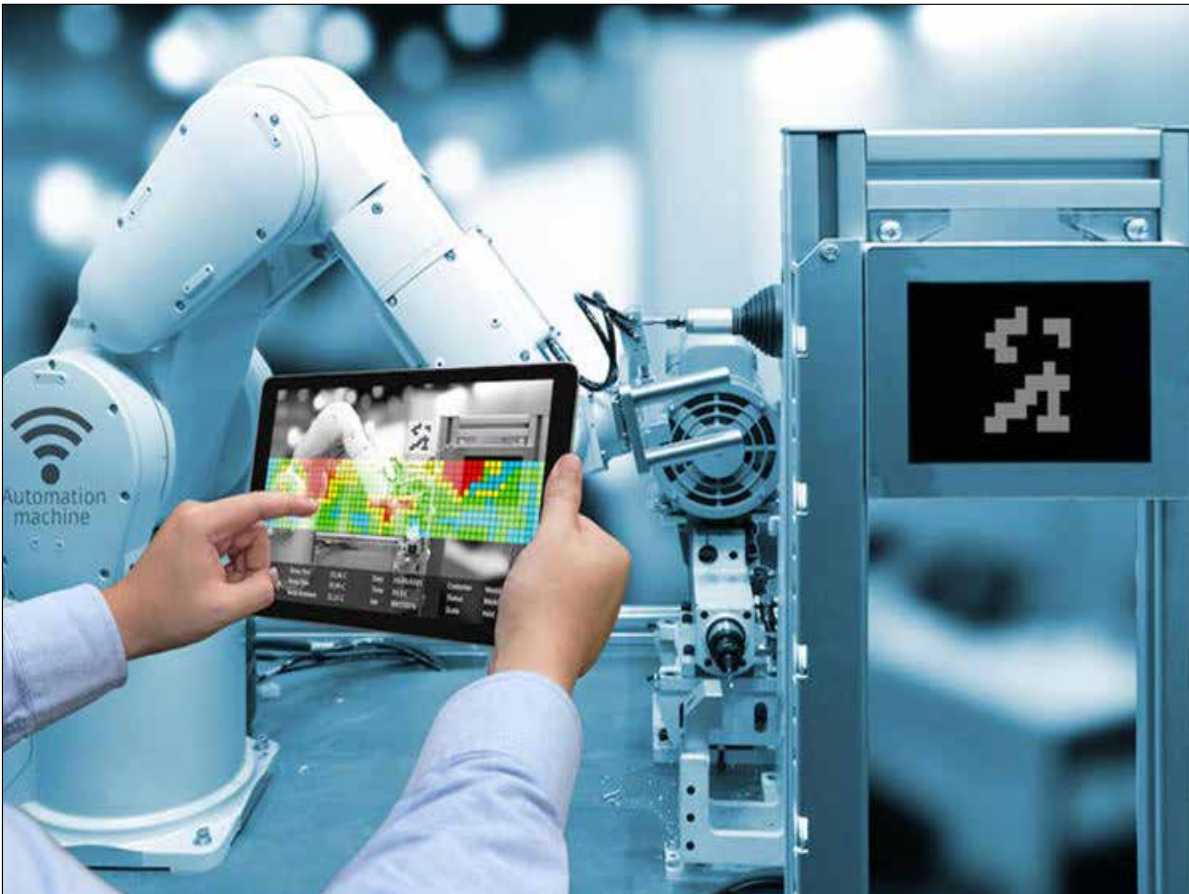
# صادرات ۲ میلیارد دلاری محصولات فناوریانه

را تولید می‌کنند، به شرکای استراتژیک خود مانند عربستان نمی‌فروشند.

وی با بیان اینکه آمریکا بسا تصویب قانونی فروش آنها را رسماً ممنوع اعلام کرده است، گفت: حوزه زیر ساخت در این حوزه بسیار مهم است؛ از این رو با ایجاد مرکز ملی هوش مصنوعی، تاکنون تجهیزات خوبی به کشور وارد شده است و این تجهیزات تبدیل به شبکه می‌شوند تا زیر ساخت فوق‌العاده بزرگی ایجاد کنیم و همه بتوانند از این زیر ساخت

بهرمند شوند. صدری مهر ادامه داد: ما همه مجموعه‌ها را به هم متصل می‌کنیم؛ مجموعه‌هایی که همگی آنها دارای تعدادی پردازشگر هستند و شبکه‌سازی این پردازشگرها، زیر ساخت پردازشی خوبی در کشور ایجاد خواهد کرد. وی اضافه کرد: یکی دیگر از مسائل مطرح در هوش مصنوعی، موضوع ماژول‌ها هستند که این ماژول‌ها می‌توانند در زیر ساخت‌ها برای اهداف مختلف استفاده شوند. در مرکز ملی هوش مصنوعی بانک خوبی از این ماژول‌ها ایجاد شده و به تدریج در حال ارتقاء است.

صدری مهر یادآور شد: در کنار همه اینها، جمع اطلاعات و آنالیز دیتاها است و در مرکز ملی هوش مصنوعی در ۳ حوزه «تجمع اطلاعات»، «تجمع ماژول‌ها» و «تجمع زیر ساخت»، اقدامات بزرگی انجام می‌شود و در کنار آن هلدینگ‌های بزرگ بخش خصوصی نیز در کنار این اقدامات قرار گرفته است. دستیار معاون علمی رئیس‌جمهور با بیان اینکه حرکت در حوزه هوش مصنوعی پرشتاب شده است، گفت: با این اقدامات تصور بر این است



که بر نامرئی‌های انجام شده، به نتایج بزرگی در منطقه برسیم.

صدری مهر در خصوص تعدد مراکز و اسناد در حوزه هوش مصنوعی در دستگاه‌های مختلف دولتی یا تاکید بر اینکه این امر سازماندهی شده است گفت: ایجاد مرکز ملی هوش مصنوعی را به هیات دولت ارسال کردیم و مصوبه ایجاد این مرکز ملی به امضای رئیس‌جمهور رسید و همه مجموعه‌ها در این مرکز ملی قرار گرفتند. وی با بیان اینکه هوش مصنوعی چون یک حرکت پر سرعتی بود، باید کار ویژه‌ای روی آن انجام می‌شد، یادآور شد: از دو ماه قبل شخص رئیس‌جمهور در این زمینه حکم صادر کرد و همه مجموعه‌ها ذیل آن قرار گرفتند.

دستیار معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رئیس‌جمهور با بیان اینکه امروز کشور از مرحله آزمون و خطا در حوزه‌های فناوری عبور کرده و از فناوری نمایشی فاصله گرفته است، گفت: ما اکنون به شرکت‌هایی رسیده‌ایم که نقشی در GDP کشور دارند و از این رو نقش شرکت‌ها برای حضور در نمایشگاه‌ها جدی‌تر می‌شود.

وی نمایشگاه‌ها را جایی دانست که شرکت‌ها می‌توانند محصولات خود را ارائه دهند و اظهار کرد: در سال ۱۴۰۰ حدود ۳۰۰ میلیون دلار صادرات محصولات و خدمات فناوریانه داشتیم و این میزان برای سال ۱۴۰۲ به ۲ میلیارد دلار رسیده است و

### تمرکز بر اقتصاد دیجیتال برای جهش تولید مهدی غیبی، کارشناس فناوری

ایران در عرصه تولیدات نرم‌افزاری از دانش و تخصص بالایی برخوردار است. لذا در عرصه اقتصاد دیجیتال در سال جهش تولید باید تولید و توسعه صادرات نرم‌افزاری در اولویت اصلی قرار گیرد.

استارت‌آپها، دانش بنیان‌ها و به طور کلی اقتصاد دیجیتال در هر حوزه‌ای که وارد شوند، باعث افزایش بهره‌وری و یا به عبارت دیگر مولد بودن می‌شود. اقتصاد دیجیتال در بلندمدت بسیار سودده خواهد بود. در بحث اشتغال نیز ممکن است در کوتاه مدت تسهیلات ورود فناوری اطلاعات به حوزه اقتصاد مثبت نباشد، اما در بلندمدت این رویه تغییر خواهد کرد و فناوری اطلاعات باعث ایجاد مشاغل بیشتری خواهد شد.

یکی از بهترین ویژگی‌های اقتصاد دیجیتال تفکر اکوسیستمی است. مفهوم رقابت در این اقتصاد متفاوت از گذشته است و در آن سازمان‌ها یک تنه و در انزوا موفق نخواهند بود. در اقتصاد دیجیتال، کسب‌وکارهایی که تا دیروز رقیب محسوب می‌شدند شاید امروز همکار باشند. در این اقتصاد شبکه‌ای از بازیگران با هم به منظور خلق بالاترین ارزش در کنار یکدیگر هم‌افزایی می‌کنند.

توجه به حوزه فناوری اطلاعات می‌تواند به رشد تولید ناخالص ملی کشور کمک کند. اقتصاد دیجیتال در محورهای هوشمندسازی، صرفه‌جویی در انرژی و حتی توسعه گردشگری با معرفی محصولات و جاذبه‌های گردشگری به دیگر شهر و ندان دیگر کشورها می‌تواند نقش مهمی در رشد تولید ناخالص ملی داشته باشد. اقتصاد دیجیتالی مفهوم نسبتاً جدیدی است که با گسترش فناوری اطلاعات و به کارگیری آن در جوامع در حال تکامل است. اقتصاد دیجیتالی که در مواردی اقتصاد اینترنتی، اقتصاد نوینی یا اقتصاد شبکه‌ای نام‌نمیده می‌شود، اقتصادی است که بر پایه فناوری‌های دیجیتال شامل شبکه‌های ارتباطی دیجیتالی (اینترنت و دیگر شبکه‌های ارزشی افزوده)، رایانه‌ها، نرم‌افزار و دیگر فناوری‌های اطلاعاتی مرتبط استوار است.

## افزایش هزینه‌های کارگران در صنعت گل و گیاه

اکبر شاهرخی، رئیس اتحادیه صنف فروشندگان گل و گیاه تهران گفت: اخیراً بانوان بیشتری به فعالیت در زمینه گل و گیاه روی آوردند و برای کارگر ساده تا تزیین کار حرفه‌ای از ۱۲ میلیون تا ۱۵ میلیون تومان متفاوت است. وی همچنین افزود: اخیراً فعالیت قشر بانوان ورکشاپ‌های گل آرایشی در آمد قابل توجهی دارند؛ البته تبلیغات در فضای مجازی به شدت در توسعه کسب و کار آنها موثر بوده است. رکود در بازار گل و گیاه نمایانگر کاهش قابل ملاحظه فعالیت‌های اقتصادی و تجاری مرتبط با این صنعت است. زمانی که توان خرید مردم کاهش می‌یابد، فروشندگان گل و گیاه نیز با مشکلاتی مواجه می‌شوند. افراد ممکن است به دلیل کاهش درآمدها یا نگرانی‌های مالی، هزینه‌های اضافی برای خرید گل و گیاه را به تأخیر بیندازند یا هزینه کمتری را به خرید گل و گیاه اختصاص دهند. این موضوع باعث کاهش فروش و در نتیجه رکود در بازار می‌شود. برای مقابله با این وضعیت، فروشندگان می‌توانند به راهکارهایی مانند ارائه تخفیفات و قیمت‌گذاری مناسب، تبلیغات فعال و افزایش کیفیت محصولات خود روی آوردند تا جذابیتی بیشتری برای مشتریان ایجاد کنند.

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان گل و گیاه تهران در خصوص میزان حقوق افراد فعال در حوزه گل و گیاه توضیح داد: در حال حاضر هزینه‌های مربوط به خوراک و بیمه کارگران در صنعت گل و گیاه به شدت افزایش یافته است. به این معنا که به صورت تقریبی هزینه خوراک این افراد برای کارفرما در ماه حدود ۷ میلیون و پانصد هزار تومان و هزینه بیمه آنها که سال گذشته ۲ میلیون و شصت هزار تومان بود، در سال به بیش از ۳ میلیون رسیده است. بنابراین خوراک و بیمه این کارگران در ماه به طور مجموع ۹ میلیون هزینه دارد. حقوق یک کارگر ساده از اتباع خارجی در حال حاضر ۱۰ تا ۱۲ میلیون است. تزیین کارهای گل

که این میزان نشانگر ۶ درصد کاهش حجم مخازن این استان نسبت به سال آبی گذشته است.

سختگویی صنعت آب کشور خاطر نشان کرد: تغییرات اقلیمی که تبعات آن در بسیاری از کشورهای دنیا به ویژه کشور ما مشهود است، افزایش حرارت زمین و به تبع آن، افزایش قدرت تبخیر را رقم خواهد زد و این تهدیدی برای منابع آب سطحی کشور خواهد بود. وی تأکید کرد: در چنین شرایطی ضروری است با مدیریت مصرف و بهره‌یز از بد مصرفی و پرمصرفی، به حفظ پایداری منابع آبی کشور کمک کنیم.

همانند دیگر کشورها ورود پیدا نکردیم، سالانه ۱۵ تا ۲۰ میلیون دلار از این محل در آمد ارزی داریم. علسی زاده با بیان اینکه گلاب گیری یکی از حوزه‌های مشارکت مردم است، افزود: با ترویج نتایج علمی به جای تبدیل به گلاب باید گل محمدی به اسانس و دیگر فرآورده‌ها تبدیل شود تا ارزش افزوده بیشتری را برای کشور در برداشته باشد. این مقام مسئول گفت: سالانه ۸۰۰ تا ۹۰۰ میلیون دلار در آمد ارزی گیاهان دارویی است، در حالی‌که با فرآورده کامل همانند دیگر کشورها می‌توان در آمد ارزی را به ۲۶ میلیون دلار رساند.

## پرشدگی ۶۷ درصدی سدهای کشور

تنش آبی در برخی استان‌های کشور به خصوص در منطقه جنوب شرقی را در سال آبی پیش‌رو بر طرف کرده اما میزان آب ورودی به سدهای کشور علی‌رغم پرشدگی ۶۷ درصدی، همچنان ۳ درصد کاهش را نسبت به سال آبی گذشته نشان می‌دهد و مصرف آب در سطح کشور همچنان نیازمند توجه و مراقبت است.

قاسم‌زاده وضعیت بارش پایتخت را همچنان کاهش‌ی عنوان کرد و گفت: مجموع ۵ سد استان تهران، اکنون ۲۶ درصد پرشدگی دارد

## ایران تولیدکننده ۷۰ درصد گل محمدی دنیا

علی زاده با بیان اینکه ۲۰ اردیبهشت روز ملی گل محمدی و گلاب نام‌گذاری شده است، افزود: امروز به‌طور رسمی کارگاه اسانس گیری گل محمدی راه‌اندازی می‌شود. رئیس موسسه تحقیقات جنگل‌ها و مراتع ادامه داد: علی‌رغم آنکه ۷۰ درصد تولید گل محمدی دنیا را دارا هستیم، اما عابدی ما یک درصد از درآمد جهانی است. گفتنی است دنیا ۹۰ درصد تولید گل محمدی را به اسانس و ۱۰ درصد را به گلاب تبدیل می‌کند، درحالی‌که کشور ما ۹۰ درصد گلاب می‌گیرد.

به گفته او، با توجه به آنکه به حوزه فرآورده‌های گل محمدی

سختگویی صنعت آب گفت: میزان آب ورودی به سدهای کشور با وجود پرشدگی ۶۷ درصدی، همچنان ۳ درصد کاهش را نسبت به سال آبی گذشته نشان می‌دهد. فیروز قاسم‌زاده سختگویی صنعت آب کشور اظهار کرد: بارش‌های دو ماه گذشته، منجر به پر شدن کامل برخی سدهای کشور از جمله سدهایی در استان خوزستان، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، کهگیلویه و بویراحمد، کردستان، هرمزگان، کرمانشاه، ایلام و سیستان و بلوچستان شد.

وی افزود: هر چند بارش‌هایی که طی مدت اخیر دریافت شده،

رئیس موسسه تحقیقات جنگل‌ها گفت: علی‌رغم آنکه ایران ۷۰ درصد تولید گل محمدی دنیا را داراست، سهم آن از درآمد جهانی یک درصد است.

علی‌زاده رئیس موسسه تحقیقات جنگل‌ها و مراتع در همایش روز ملی گل محمدی و گلاب گفت: با تمرکز فعالیت گیاهان دارویی بر حوزه شناخت و مباحث اکولوژیکی و زراعت گیاهان دارویی به این نتیجه رسیدیم که ۲۲۰۰ گونه از ۸ هزار گونه گیاهان دارویی در کشور ما وجود دارد. به گفته او، از ۴۸ هزار نمونه بذری که در اختیار داریم، ۲۲ تا ۲۳ هزار نمونه مربوط به گیاهان دارویی است.

## جلوگیری از صدمات استفاده از کالای بی کیفیت

بازرسی فنی ارجاع می‌دهد، یادآور شد: برخی فعالیت‌ها نیز جنبه رقابتی دارد یعنی در زمینه کنترل قطعات در زمینه زنجیره تأمین فعالیت می‌کنیم ۴۰۰ تأمین‌کننده در سطح کشور وجود دارد که در قطعه‌سازان بازرسان مقیم داریم که قطعاتی را که سازندگان برای خودروسازان تولید می‌کنند را کنترل کیفیت می‌کنیم همچنین خودروهای وارداتی در زمینه کنترل کیفیت و صدور تاییدیه فعالیت انجام می‌دهیم. تمامی خودروهای مستعمل و نو باید تاییدیه بازرسی صادر شود. شجاعی ادامه داد: در برخی فعالیت‌های ما به درخواست کارفرمایان است یعنی کارفرما در نظر دارد کیفیت کالای نهایی را بالا ببرد برخی نیز مراجعه دولتی و قانونگذار وارد می‌شوند که در نظر دارند استانداردهای ملی حفظ شود و نهایتاً محصولاتی که به مردم عرضه می‌شود تحت کنترل قرار گیرد بنابراین در واقع ما در بعد دوم نقش حاکمیتی را ایفا می‌کنیم کاری که شرکت‌های بازرسی انجام می‌دهند در گذشته توسط سازمان ملی استاندارد انجام می‌شد و در موضوع واگذاری تصدیگری ما را بعنوان بازوی اجرایی قرار می‌دهد و کار راه ما راجع می‌دهد و بر عملکرد ما نیز نظارت دارد، در واقع شرکت‌های بازرسی باید دارای تاییدیه سازمان استاندارد و مرکز تایید صلاحیت باشند ما دارای اعتبارات و مجوزهای مختلفی هستیم.

وی توضیح داد: شرکت بازرسی و مهندسی ایران دارای اعتبارات و مجوزهای مختلفی است، تاییده مرکز تایید صلاحیت، گرید سازمان برنامه و بودجه، پروانه خدمات فنی و مهندسی وزارت صمت و حتی مجوز فعالیت از وزارت دفاع را داریم و مجوزی از سازمان استاندارد داریم که به موجب آن می‌توانیم بازرسی کالا در خارج از کشور را انجام دهیم.

برنامه ورود به بورس را داریم، افزایش تنوع خدمات به حدی که بتوانیم

## صادرات ۲۱۰ میلیون دلار زعفران به ۵۵ کشور

مدیرکل توسعه بازار سازمان تعاون روستایی گفت: ۲۲۱ تن زعفران ایرانی به ارزش ۲۱۰ میلیون دلار در سال ۱۴۰۲ به ۵۵ کشور صادر شد. مدیرکل توسعه بازار سازمان تعاون روستایی از افزایش صادرات زعفران با بسته‌بندی زیر ۲۰ گرم در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال‌های قبل خبر داد و گفت: ۲۲۱ تن زعفران ایرانی به ارزش ۲۱۰ میلیون دلار در سال ۱۴۰۲ به ۵۵ کشور صادر شد.

در سال ۱۴۰۱ صادرات زعفران با بسته‌بندی تا ۱۰ گرمی و بیش از ۳۰ گرم نزدیک به ۱۵۵ درصد کل زعفران صادره بود که این نسبت در سال

۱۴۰۲ در ۲۲ درصد کل صادرات این محصول رسید. امارات با خرید ۶۷ هزار و ۱۲۰ کیلوگرم زعفران مقصد نخست و پس از آن چین با خرید ۴۹ هزار و ۲۰۰ کیلوگرم، اسپانیا با ۴۳ هزار و ۸۲۰ کیلوگرم، افغانستان با ۲۱ هزار و ۷۱۶ کیلوگرم مقاصد اول تا چهارم صادرات زعفران ایرانی بودند. متأسفانه در سال‌های گذشته زعفران ایران به‌صورت فله به خارج کشور صادر می‌شد و توسط کشورهای ثالث بسته‌بندی می‌شد و به فروش می‌رسید تغییر در فرآیند صادرات این محصول می‌تواند تغییری مثبت در بازار زعفران ایران تلقی شود.



## اخبار

### تر فندی جدید برای سرعت از طریق وای‌فای رایگان

هر روز بر تعداد افرادی که قربانی سرقت هویت شده‌اند، افزوده می‌شود؛ این مفهوم شامل هر نوع جرم، کلاهبرداری یا هر نوع فریب منجر به از بین رفتن نام کاربری، رمز عبور، شماره کارت اعتباری، داده‌های بانکی، اطلاعات مربوط به سلامت یا هر نوع داده شخصی دیگر بوده که پس از سرقت توسط هکرها مورد استفاده قرار می‌گیرد و از این اطلاعات برای انجام جرائم با استفاده از هویت کاربر، بدون اطلاع آنها استفاده می‌شود.

جرایم سایبری در دنیای امروز به یکی از مهم‌ترین چالش‌های امنیتی جهان تبدیل شده‌است. درواقع با توسعه فناوری و استفاده گسترده از اینترنت، جرایم سایبری نیز به صورت چشمگیری افزایش یافته‌از این رو لازم‌است که مردم نحوه مواجهه با آن را بدانند تا در دام سودجویان این فضا گرفتار نشوند.

بر اساس تجزیه و تحلیل فنی و تخصصی پرونده‌های قضائی واصله به پلیس فتا با موضوع ایجاد دسترسی غیر مجاز به گوشی تلفن همراه و اطلاعات کاربران مشخص شده‌است که یکی از روش‌های مجرمان سایبری در این حوزه استفاده از ترغند اتصال کاربران به اینترنت رایگان‌است. چراکه امروزه استفاده از اینترنت وای‌فای و بی‌سیم در هر مکانی ایجاد و برخی از رستوران‌ها، هتل‌ها، کافی‌شاپ‌ها و فرودگاه‌ها مجهز به این فناوری هستند و به مشتریان خود اینترنت رایگان ارائه می‌دهند. اما این امکان برطرف‌دار می‌توان خطرات بزرگی برای کاربران به همراه داشته باشد چون اطلاعاتی که فرد رد و بدل می‌کند، برای تمام کسانی که از آن استفاده می‌کنند، قابل مشاهده باشد.

بنابراین کار شناسان با توجه به خطر گفته شده توصیه می‌کنند اگر کاربران می‌خواهند در همه جا دسترسی به اینترنت داشته باشند بهتر است از اپراتور مخابراتی خود بسته‌های اینترنتی متناسب با نیاز خود خریداری کنند. البته در کنار این توصیه، به کاربران تأکید می‌شود حتماً پیش از اتصال به وای‌فای عمومی کاربران از همه گزینه‌های مربوط به اشتراک‌گذاری در تنظیمات دستگاه‌های الکترونیکی خود مانند گوشی هوشمند، رایانه و تبلت انجام دهند و از هر گونه اقدام عجولانه خودداری کنند.

باید به این نکته توجه کرد که امنیتی در وای‌فای عمومی وجود ندارد و تهدیدات آن از دو سوی صاحب شبکه و کاربر متصل در کمین است بنابراین بهتر است تا جای ممکن از اتصالات قبلی استفاده و اکتفا شود. همچنین با استفاده از پروتکل HTTPS به‌هنگام وب‌گردی، کاربر می‌تواند خود را در برابر سرقت اطلاعات و رصد ترافیک تبدالی بین خود و سرور اصلی ایمن کند و از طریق پروتکل HTTP وارد هیچ سایتی نشود. توصیه مهم دیگر این است کاربران حتی در صفحات معتبر، از وارد کردن اطلاعات شخصی خود مانند آدرس منزل، ایمیل، شماره تماس، گذرواژه و شماره کارت بانکی در بستر وای‌فای عمومی خودداری کنند. کاربران بهتر است قبل از اتصال به وای‌فای عمومی از مسدود کردن تمامی گزینه‌های مربوط به «اشتراک‌گذاری (file sharing)» در تنظیمات تبلت، رایانه و گوشی هوشمند خود مطمئن شوند. در صورت وجود هر گونه پیش شرط در استفاده از وای‌فای عمومی، حتماً با هوشیاری مطالعه و از پذیرش عجولانه آن خودداری کنند.

علاوه بر موارد فنی‌ای که استفاده از وی‌پی‌ان تا حد بسیاری می‌تواند به امنیت دستگاهی که به وای‌فای رایگان متصل شده کمک کند. اگر چه بهترین روش جلوگیری از هر گونه سوءاستفاده از وای‌فای عمومی، استفاده نکردن از آن است اما به دلیل اینکه وی‌پی‌ان قادر به کدگذاری اطلاعات تبدالی بین دستگاه و سرور بوده و از سرقت ترافیکی جلوگیری می‌کند.

معاون فنی پلیس فتای فراچا‌اواخر سال گذشته نسبت به این موضوع هشدار داد و گفت: اتصال اینترنتی رایگان در اماکن عمومی یکی از ترغندهای مجرمان سایبری برای آلوده سازی گوشی تلفن همراه و دسترسی غیر مجاز به اطلاعات کاربران است. به گفته وی بر اساس تجزیه و تحلیل فنی و تخصصی پرونده‌های قضائی واصله به پلیس فتا با موضوع ایجاد دسترسی غیر مجاز به گوشی تلفن همراه و اطلاعات کاربران مشخص شد یکی از روش‌های مجرمان سایبری در این حوزه استفاده از ترغند اتصال کاربران به اینترنت رایگان‌است.

مجرمان سایبری با استفاده از این شرگرد با آلوده‌سازی گوشی تلفن همراه مجرمان نسبت به دسترسی غیرمجاز به اطلاعات شخصی و محرمانه کاربران فریب خورده اقدام کرده و نیات شوم خود را اجرا می‌کنند. یکی از مقاصد مجرمان سایبری دسترسی به اطلاعات بانکی افراد به منظور برداشت غیرمجاز از حساب آنها است که گاهی اوقات به علت سطح آگاهی و دانش سایبری برخی کاربران از نکات امنیتی و فنی مورد نیاز بهره برداری از تجهیزات هوشمند، زمینه دسترسی غیر مجاز کلاهبرداران را فراهم می‌کنند. بنابراین وی به مردم توصیه می‌کند در هنگام مسافرت از اتصال به شبکه‌های اینترنتی رایگان در اماکن عمومی و پر ریسک نظیر رستوران‌ها، مسافر خانه‌ها و دک‌های فروشگاه‌ی اکیدا خودداری کنند.

### سهم ۹/۷ درصدی اقتصاد دیجیتال در تولید ناخالص

وزیر ارتباطات با اشاره به نقش هوش مصنوعی و اقتصاد دیجیتال در تولید ناخالص ملی کشور ها از علاقمندی این وزارت‌خانه به همکاری با صندوق توسعه ملی در پیشبرد طرح ها و برنامه های اقتصاد دیجیتال خبر داد.

زارع پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در چهارمین همایش بین المللی صندوق توسعه ملی با اشاره به نقش این صندوق در تحقق اهداف برنامه هفتم پیشرفت در بخش توسعه اقتصاد دیجیتال گفت: در تعریف اقتصاد دیجیتال اینطور میگویند که ارزش افزینی اقتصادی مبتنی بر فناوری های نوین است. لایه هسته آن نرم افزار و تولید سخت افزار است و در لایه بعد اقتصاد دیجیتالی، اشتراکی، خدمات دیجیتال و... است. در لایه اخر نیز اقتصاد دیجیتالی شده و تجارت الکترونیک و... است.

وی ادامه داد: در قانون برنامه توسعه هفتم، یک فصل برای اقتصاد دیجیتال است. بین ۵ تا ۷ درصد قوانین قانون برنامه مستقیم و غیر مستقیم به اقتصاد دیجیتال مرتبط است. برخی فناوری های کلیدی در زیست بوم اقتصاد دیجیتال شامل: نسبا پنجم تلفن همراه، هوش مصنوعی، پردازش ابری، امنیت سایبری، تحلیل داده های کلان، واقعیت افزوده، رباتیک و اینترنت اشیا است.

زارع پور گفت: سهم اقتصاد دیجیتال در کشور های مختلف سهم قابل توجهی است و هم اکنون به طور میانگین ۱۵ درصد از تولید ناخالص ملی کشور ها را تشکیل می دهد. نقش اقتصاد دیجیتال در GDP کشور ما در سال ۱۴۰۲ حدود ۹/۷ درصد بوده است و در کشوری همچون چین حدود ۴۱ است. میانگین رشد بخش اطلاعات و ارتباطات در سال ۱۴۰۱ حدود ۱۰ درصد بوده و در سال قبل آن نیز حدود ۱۳ درصد بوده است.

وی ادامه داد: ما تا پایان برنامه مکلف شده ایم که تمام ساختمان های کشور از طریق بستر فیبر نوری به اینترنت متصل شوند. هم اکنون یک سوم کشور زیر پوشش فیبر نوری قرار گرفته است. ما در سه نقطه کشور در حال راه اندازی قطب های داده هستیم و آماده ایم مزارع پردازش داده را تأسیس کنیم.

وزیر ارتباطات گفت: رسمیت بخشیدن به دارایی های دیجیتال دیگر تکلیفی است که ما داریم که همراه آن باید تسهیل ورود این شرکت ها به بورس است که منجر به رشد آن ها خواهد شد.

### Newskasbokar@gmail.com

معاون علمی فناوری رییس جمهوری با اشاره به رشد ۴ برابری شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه نفت نسبت به دو سال قبل خبر داد و

گفت: امیدواریم تا پایان دولت سیزدهم، رشد ۸ برابری

را در این زمینه تجربه کنیم. به گزارش معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، مراسم انعقاد چهار موافقت‌نامه در زمینه بومی‌سازی تجهیزات و فناوری‌های گلوگاهی صنعت نفت و ۱۱ قرارداد تولیداول بین شرکت‌ملی نفت، معاونت علمی و شرکت‌های دانش بنیان با حضور معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رئیس جمهور، وزیر نفت و جمعی از معاونان آنها برگزار شد.

روح‌الله دهقانی طی سخنانی در این مراسم ضمن ابراز خرسندی از همراهی وزارت نفت در راستای ایجاد تغییردی شگرف در حوزه دانش‌بنیان‌ها، اظهار داشت: از سال ۸۹ که قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان تصویب شد یک جریان حمایت از شرکت‌های دانش بنیان و فنآور شکل گرفت و معاونت علمی، نقش حمایت و تنظیم‌گری شرکت‌ها را عهده دار شد.

وی ادامه داد: در روزهای آغازین دوره چهارم معاونت

علمی پس از اعلام سیاست‌های جدید این معاونت و اضافه شدن واژه «اقتصاد دانش‌بنیان»، ایجاد بازار واقعی و پایدار برای شرکت‌هایی که در این سال‌ها شکل گرفته شده‌اند، یکی از مهم‌ترین بحث‌ها بود. معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، صنعت نفت ایران را به عنوان بزرگ‌ترین سرمایه‌این سرزمین برشمرد و افزود: بزرگ‌ترین فرصت دانش‌بنیان شدن اقتصاد کشور، دانش محور شدن بزرگ‌ترین صنعت کشور است.

وی در ادامه ضمن اشاره به موافقت‌نامه‌ای که در سال ۱۴۰۱ میان معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری و وزارت نفت منعقد شد، گفت: موافقت‌نامه مذکور به مدت پنج سال به ارزش تقریبی دو میلیارد دلار، امضا شد و امروز با افتخار شاهد تحقق بیش از ۶۰ درصد از آن موافقت‌نامه هستیم.

دهقانی همچنین از انعقاد ۱۱ قرارداد در موضوعاتی با فناوری بسسیار بالا به ارزش تقریبی ۶۰ میلیون دلار با وزارت‌نفت خبر داد و تصریح کرد: با توجه به اینکه وزارت نفت دارای رتبه اول بکارگیری علم و فناوری در کشور است؛ موافقت‌نامه های جدیدی که امروز بسته خواهد شد شامل بحث‌های توسعه اقتصاد دانش‌بنیان در صنایع پالایشی، انرژی‌های تجدیدپذیر و زنجیره‌های مرتبط، شکست هیدرولیکی، موافقت‌نامه کار بر روی پروژه‌های بزرگ بومی سازی لوله مغزی سیسار و لوله‌های CRA است که این امر نوید دیگری برای شرکت‌های فعال در

### ۱۱ طرح تولید بار اول در وزارت نفت به قرارداد ختم شد

# افزایش ۴ برابری شرکتهای دانش‌بنیان حوزه نفت



صنعت نفت است. معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رئیس جمهور اظهار کرد: طبق آمار، تعداد زیادی از شرکت‌های دانش‌بنیانی که با آنها قرارداد بسته شد از نظر تأسیس زیر ۱۰ سال سسابقه دارند در این راستا هدف این است‌که به شرکت‌های جدید فضا دهیم. وی در عین حال تصریح کرد: هیچ اصرار بدون منطقی برای تولید تمام اقلام در داخل ایران وجود ندارد و در حال حاضر بسیاری از شرکت‌ها در حال همکاری با مجموعه‌های خارجی هستند زیرا امیدیم تجربه بسیار ارزشمند است.

دهقانی از شرکت‌های دانش‌بنیان خواست که تنها به موضوعات خواسته شده متمرکز نشوند و از نیاز کشور در خصوص موضوعات و فرصت‌های دیگری نیز خبر داد و افزود: ما قریب به ۲۵۰ مجوز قرارداد بار اول را به وزارت نفت دادیم که تاکنون ۱۱۱ طرح به قرارداد ختم شده‌است. دهقانی فیروزی‌آبادی در پایان ضمن بیان از رشد چهار برابری شرکتهای دانش‌بنیان حوزه نفت نسبت به دو سال قبل خبر داد و ابراز کرد: امیدواریم تا پایان دولت سیزدهم، رشد هشت برابری را در این زمینه تجربه کنیم.

## آلمان فروش محصولات لنوو و موتور لا را ممنوع کرد

به فناوری WWAN از جمله موبایل، تبلت و لپ تاپ را در آلمان بفروشند، ارائه یا وارد کند. همچنین این امر روی موبایل های هوشمند موتور لا نیز تأثیر گذاشته است.

مصرف کنندگان آلمانی اندک اندک متوجه تأثیر این رویداد شده‌اند. هرچند لنوو و موتور لا موبیلیتی فهرست کردن محصولات مذکور را در وب سایت های آلمانی متوقف کرده‌اند، برخی از خرده‌فروشان همچنان دستگاه های موجود را می فروشند. هنگامیکه این ذخایر تمام شود، احتمال بروز چالش های مربوط به ارسال و کمبود محصولات بیشتر می شود.

هزینه ای که لنووو باید برای استفاده از آن بپردازد، مربوط است. اینترنت دیجیتال مدعی است لنوو درخواست های این شرکت برای پرداخت هزینه های عادلانه و معقول اعطای لیسانس را اجرا نکرده و به همین امر از شرکت چینی شکایت کرده است. از سوی دیگر لنوو مدعی است شرایط اینترنت دیجیتال عادلانه نیستند و قصد دارد درخواست تجدید نظر برای رای دادگاه را اعلام کند.

تصمیم دادگاه پیامدهای سریعی برای عملیات های لنوو در آلمان داشته است. در نتیجه رای دادگاه در این کشور، لنوو نمی تواند هیچ گونه دستگاه مجهز

است که به شرکت آمریکایی اینترنت دیجیتال تعلق دارد. دادگاهی در مونیخ در اوایل ماه می به نفع اینترنت دیجیتال رای داد که پس از واریز وجه الضمان ۴ میلیون یوروی از سوی شاکا، این ممنوعیت فورا اجرا شد.

اصل اختلاف مربوط به شرایط مجوز برای فناوری WWAN است که در محصولات لنوو، از جمله مدل های موبایل هوشمند مانند Ultra ۵۰ Edge به کار رفته است.

این دستگاه ها از فناوری استفاده می کنند حق امتیاز آن به اینترنت دیجیتال تعلق دارد و اختلافات نیز به دلیل

لنوو و موتور لا نمی توانند محصولاتشان را در آلمان بفروشند زیرا به دلیل یک دعوی حقوقی فروش برخی محصولات این شرکت ها که مجهز به فناوری خاصی هستند در این کشور ممنوع شده است.

لنوو و موتور لا موبیلیتی (زیر مجموعه آن) با چالش حقوقی بزرگی در آلمان روبرو شده‌اند. زیرا طبق رای دادگاهی در مازول WWAN دارند (ابزاری حیاتی برای دسترسی به اینترنت موبایل) ممنوع است.

این اقدام مربوط به اختلاف دربارہ حق امتیازی

قائم مقام بنیاد ملی نخبگان گفت:هسته اولیه خانه نخبگان با حضور چند هزار نفر از نخبگان سازماندهی خواهد شد. به گزارش بنیاد ملی نخبگان؛ سید سلیمان سیدافقهی؛ قائم مقام بنیاد ملی نخبگان با بیان اینکه هسته اولیه خانه نخبگان با حضور چند هزار نفر از نخبگان سازماندهی خواهد شد، گفت: در سال جاری با توجه به تمرکز دولت بر موضوع اقتصاد، پنج میز حول پنج موضوع کلیدی اقتصاد ایجاد می‌شود، تا راهکارهای مناسب را به مسئولان ارائه دهند.

وی افزود: استعداد‌های برتر و حوزه‌های استعدادی بسیار متنوع هستند و در حوزه علمی منحصر نمی‌شوند. این یک اشتباه است که فکر کنیم مسیر شناسایی و رشد استعدادها تنها از دانشگاه می‌گذرد. در این‌حوزه البته برنامه‌ریزی بسیار خوبی برای شناسایی و هدایت مستعدان انجام شده و ریل‌گذاری بسیار خوبی صورت گرفته است که نتایج آن به زودی قابل لمس است.

قائم مقام بنیاد ملی نخبگان اظهار داشت: در شوهه‌های گذشته، مستعدان برتر دانشگاهی از ویتترین بنیاد، تسهیلات مورد نظر خود را انتخاب می‌کردند، بدون اینکه فعالیت‌ها و روند نخبگی آنها رصد شود. نکته جالب‌تر اینکه بعد از دریافت این تسهیلات، بنیاد ملی

## سازماندهی هسته اولیه خانه نخبگان

نخبگان حتی نمی‌دانست فرد مستعد برتر در حال انجام چه فعالیت‌ای است. وی با بیان اینکه «این‌نامه شناسایی رشد و تعالی استعداد‌های برتر و نخبگان در مسیر نخبگی» در کمیسیون دائمی بنیاد ملی نخبگان تصویب شده‌است، تأکید کرد: طبق این آئین‌نامه، نخبگی یک فرایند از قوه به فعل شدن است و نیاز به رصد دائمی و مدیریت پیوسته دارد. در واقع، با این آئین‌نامه می‌توان انتظار حضرت آقا را برای استقرار فرایند نخبه‌پروری برآورده و پس از نخبه‌شناسی و نخبه‌پروری به نخبه‌گزینی، در بخش‌های مختلف کشور اقدام کرد. با این نگاه، می‌توان اذعان داشت عرض و طول مأموریت‌های بنیاد ملی نخبگان به اندازه تمام مأموریت‌های بخش‌های مختلف کشور است.

سیدافقهی با اشاره به اصلاح رویکردهای بنیاد ملی نخبگان در حوزه شناسایی مستعدان و نخبگان، اظهار داشت: در دور جدید، شناسایی به معنای خود اظهاری وجود نخواهد داشت و بنیاد ملی نخبگان شناسایی فعال را سسرلوحه کار خود قرار داده و نخبگان را طبق شاخص‌های تعیین‌شده شناسایی و سپس با آنها ارتباط هدفمند برقرار می‌کند. این روند در سال جاری برای

## تشکیل کارگروه کودک و نوجوان در مرکز ملی فضای مجازی

راحت تر تأثیر می‌پذیرد و تعامل برقرار می‌کند، گفت: کودک و نوجوان ما علاقه مند به این ابزارهای جدید است و ما در این زمینه با یک حرکت روبه رشد روبرو هستیم. وظیفه نهاد‌های فرهنگی این است که محیط سالم و امن که آموزنده و باعث رشد و تعالی باشد را برای جامعه فراهم کنند.

رئیس مرکز ملی فضای مجازی با اشاره به تشکیل کارگروه کودک و نوجوان در این مرکز و اهتمام شورای عالی به این مسئله از بدو تأسیس خبر داد. به گزارش مرکز ملی فضای مجازی، سید محمد امین آقامیری در نشست شورای سیاستگذاری جشنواره «آسمون» که به همت کارگروه کودک و نوجوان مرکز ملی برگزار می‌شود، ضمن تبریک اعیاد دهه کرامت، در تشریح دغدغه‌ها و رویکردهای این مرکز برای برگزاری این جشنواره گفت: گفته می‌شود که در جهان به طور میانگین چند ساعت افراد به صفحه نمایش گوشی خود نگاه می‌کنند و این یعنی دربرگیری استفاده از تلفن همراه در شقوق مختلفش، بالاست.

وی با بیان بیان اینکه در رده سنی ۱۶ تا ۲۴ سال این زمان به بیش از هفت ساعت در روز می‌رسد، اظهار داشت: در رده سنی کودک و نوجوان که کمتر به بازارهای دیجیتال دسترسی دارند، عدد بیش از پنج ساعت را شاهد هستیم؛ در واقع با گسترش فضای مجازی و ابزارهای آن، حجم استفاده و میزان تأثیرگذاری تغییر می‌کند.

آقامیری با اشاره به اینکه کودک و نوجوان چون تجربه کمتری دارد و از روح و فطرت پاک‌ی برخوردار است،



## گزارش «کسب و کار» از افزایش لوازم آرایشی - بهداشتی تقلبی در بازار

# هیچ لوازم آرایشی بی دلیل ارزان نیست

مشکلات و بیماری‌هایی که مردم بر اثر استفاده از لوازم آرایشی تقلبی با آن مواجه شده‌اند، روز به روز در حال افزایش است. ایران در مصرف لوازم آرایشی در جهان یکه تازی می‌کند و بخش اعظم اینگونه لوازم از مبادی غیرقانونی، با بدترین کیفیت و قیمت ارزان وارد کشور می‌شوند. «ما فقط اورجینال فروشیم» جمله‌ای است که فروشندگان با آن لحن مجذوب کننده‌شان به خریدار می‌گویند و مصرف کننده به ناچار و به دلیل عدم آشنایی با اصل یا تقلبی بودن کالا، آن را خریداری می‌کند. سوال اینجاست که مسئولان چه شرایطی فراهم کرده‌اند تا مصرف کنندگان بتوانند لوازم آرایشی استاندارد را از تقلبی تشخیص دهند؟ رئیس اتحادیه خرازی‌ها اعتقاد دارد که مصرف کنندگان باید لوازم آرایشی را از واحدهای صنفی که دارای پروانه کسب از این اتحادیه هستند، خریداری کنند و مردم باید توجه داشته باشند که کالاهای تقلبی در قالب برندهای معتبر هم به فروش می‌رسند. از طرفی رئیس اتحادیه سوپرمارکت‌داران اذعان دارد که لوازم آرایشی که توسط سوپرمارکت‌ها عرضه می‌شود، از استانداردهای لازم برخوردار است.



دکمه‌چی با بیان این که مصرف کنندگان در هنگام خرید لوازم آرایشی و بهداشتی باید دقت لازم را داشته باشند، اظهار کرد: به تمامی مصرف کنندگان توصیه می‌کنم که لوازم آرایشی و بهداشتی را از واحدهای صنفی که دارای پروانه کسب خرازی هستند، تهیه کنند تا بتوانند از کالای خریداری شده اطمینان حاصل کنند. وی تصریح کرد: در واحدهای صنفی دارای پروانه کسب، کالاهای اصلی و سفارشی از شرکت‌های معتبر به فروش می‌رسد و



که لوازم آرایشی و بهداشتی در سوپرمارکت‌ها و داروخانه‌ها و بعضاً در بوتیک‌های لباس فروشی نیز به فروش می‌رسد که اتحادیه خرازی نمی‌تواند بر آنها نظارت داشته باشد. وی افزود: از نکات قابل تامل این است که میزان کشفیات

آشنا می‌شوند و در پایان دوره دیپلم خرازی فروش لوازم آرایشی و بهداشتی را از سوی اتحادیه دریافت می‌کنند. رئیس اتحادیه خرازی تهران از مصرف کنندگان خواست در صورت مشاهده فروش کالای تقلبی با شماره تلفن این اتحادیه ۰۲-۸۸۳۰۵۷۵۱ تماس حاصل فرمایند.

نظارت‌های لازم را بر صنوف خواهند داشت و در صورت مشاهده کالای تقلبی با واحد متخلف برخورد خواهند کرد.

❖ **دست‌فروشان با جان مردم بازی می‌کنند**  
یکی از فروشندگان لوازم آرایشی - بهداشتی در خیابان ناصر خسرو با اشاره به ورود انواع لوازم آرایشی

❖ **لوازم آرایشی و بهداشتی را از واحدهای صنفی که دارای پروانه کسب خرازی هستند، خریداری کنید**  
رئیس اتحادیه خرازی‌های تهران با بیان این که بازار مملو از کالاهای تقلبی‌ها است، گفت: با وجود نظارت‌های صورت گرفته از سوی اتحادیه خرازی باز هم شاهد لوازم آرایشی و بهداشتی تقلبی در بازار هستیم که سلامت پوست مصرف کنندگان را تهدید می‌کند. سیدحسن دکمه‌چی با بیان این که لوازم آرایشی و بهداشتی تقلبی صرفاً چینی نیستند، افزود: برخی از این کالاهای تقلبی از مرز کشورهای همسایه به ویژه پاکستان و امارات متحده عربی وارد کشور می‌شوند که مصرف کنندگان به دلیل ارزان بودن از آنها استفاده می‌کنند. وی ادامه داد: کالاهای تقلبی که در قالب برندهای معتبر به فروش می‌رسند، از کیفیت بسیار پایینی برخوردارند و باعث به وجود آمدن عوارض پوستی، نازایی، آلرژی‌های تنفسی شده و متأسفانه سرطان‌زا نیز هستند.

مستری می‌داند که کالای تقلبی خریداری نکرده است. دکمه‌چی افزود: با وجود نظارت‌هایی که از سوی اتحادیه صورت می‌گیرد، میزان واردات کالاهای تقلبی زیاد است و به صورت قاچاق وارد کشور می‌شوند که از مسئولان کشوری خواستاریم کنترل و نظارت بر مبادی ورودی کالا افزایش یابد. وی اظهار کرد: بیش از ۷ سال است که اتحادیه به دنبال سامان دادن این وضعیت است در این زمینه نیاز به همکاری دیگر ارگان‌ها از جمله اماکن و وزارت بهداشت وجود دارد.

❖ **معضل فروش لوازم آرایشی در سوپرمارکت‌ها، داروخانه‌ها و بوتیک‌های لباس فروشی**  
دکمه‌چی تصریح کرد: از دیگر مشکلات این اتحادیه این است

کالاهای تقلبی اتحادیه خرازی در ۲ سال گذشته به اندازه ۲۵ سال گذشته بوده که این مساله باید از سوی مسئولان ذیربط به‌طور جدی رسیدگی شود. دکمه‌چی تصریح کرد: میزان تولید لوازم آرایشی و بهداشتی در کشور بسیار اندک است و جوابگوی نیاز داخلی نیست؛ چنانچه واحدهای تولیدی تقویت شوند، قطعاً توان تولید کالای مرغوب را خواهند داشت. وی افزود: برندهای معتبر لوازم آرایشی و بهداشتی از آلمان، فرانسه، اتریش، تایوان و ترکیه به کشور وارد می‌شوند.

دکمه‌چی تصریح کرد: در دو سال گذشته کلاس‌های آموزشی از سوی اتحادیه برای واحدهای صنفی خرازی برای ارتقای دانش علمی شناخت محصولات آرایشی و بهداشتی برگزار می‌شود که در این کلاس‌ها فروشندگان با کالای اصل و تقلبی

❖ **سوپرمارکت‌داران، لوازم آرایشی استاندارد عرضه می‌کنند**  
رئیس اتحادیه سوپرمارکت‌داران تهران با رد برخی اظهارات نادرست در زمینه فروش لوازم آرایشی بهداشتی تقلبی توسط سوپرمارکت‌داران، گفت: فروش لوازم آرایشی بهداشتی در سوپرمارکت‌ها بسیار کم است. سعید درخشانی در گفت‌وگو با «کسب و کار» افزود: اعضای این صنف در صورت فروش این لوازم، استانداردهای لازم را رعایت می‌کنند و به‌طور حتم مدیریت سوپرمارکت در قبال سلامت جامعه احساس مسئولیت خواهد کرد. وی تصریح کرد: بازار رسیان اتحادیه به‌صورت نامحسوس

غیراستاندارد به بازار، اظهار داشت: در طول سال چندین برند جدید لوازم آرایشی وارد بازار می‌شود. چین نبض بازار این کالاها را در دست گرفته است و قیمت پایین این لوازم در مقایسه با نمونه‌های استاندارد و اصلی، باعث ترغیب مردم به استفاده از لوازم چینی شده است. فرید جاودانی ادامه داد: به گفته دست‌فروشان که در محدوده بازار فعالیت می‌کنند، برخی انواع عطرهای تقلبی را با قیمت بسیار پایین و به‌صورت قاچاق وارد کشور می‌کنند و از این راه به سود سرشاری هم می‌رسند. فرهنگ عدم استفاده از عطرهای تقلبی در کشور جا نیفتاده است و مردم فقط فریب قیمت‌های ارزان این لوازم را می‌خورند. وی تصریح کرد: مصرف کنندگان باید سلامت خود را در اولویت خرید قرار دهند و در واقع آگاه باشند که با هزینه بیشتری که بابت خرید لوازم استاندارد می‌پردازند، دیگر هزینه‌ای برای درمان پرداخت نخواهند کرد.

## «کسب و کار» از مشکلات صنف پلاستیک و نایلون گزارش می‌دهد

# گران‌فروشی مواد اولیه پلیمری تولید داخل

افزایش ۳۰ درصدی قیمت مواد اولیه تولید نایلون و پلاستیک با توجه به فراوانی مواد پلیمری تولید داخل، کارخانجات را با مشکلاتی مواجه کرده است و فعالان این صنعت، از سکوت دولت در برابر گران بودن مواد اولیه داخلی و ارزان بودن نمونه‌های وارداتی، متعجب هستند. در حال حاضر روز به روز شاهد فزاینده شدن استفاده از ظروف یکبار مصرف در بین مردم هستیم و در این راستا صحبت‌های بسیاری هم درباره سرطان‌زا بودن برخی از این ظروف مطرح می‌شود. کارشناس بهداشت اعتقاد دارند که حرارت بالا، موجب آزاد شدن ترکیبات شیمیایی در دیواره این ظروف می‌شود و این عامل موجب بروز بیماری‌های صعب‌العلاج و سرطان می‌شود. رئیس اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران در تشریح شرایط بازار پلاستیک و نایلون اذعان دارد: در شرایطی که قلمب تولید مواد اولیه پلیمر هستیم چرا باید این مواد را گران تهیه کنیم، در حالی که این موضوع باعث می‌شود قیمت تمام شده کالای تولیدی بالا برود و توان رقابت و صادرات را از دست بدهیم؟ وی با ارائه نکاتی درباره خرید ظروف یکبار مصرف عنوان می‌کند که مردم توجه داشته باشند که برند تولیدی باید روی ظروف حک شده باشد و خریداران به واحدهای صنفی که تحت پوشش این اتحادیه است، مراجعه کنند چرا که اعضای این صنف استانداردهای لازم را در این صنعت رعایت می‌کنند.



❖ **افزایش ۳۰ درصدی قیمت مواد اولیه و سکوت دولت**  
رئیس اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران از افزایش ۳۰ درصدی قیمت مواد اولیه تولید خبر داد و افزود: رئیس انجمن پتروشیمی قبل از ماه محرم از کاهش قیمت‌ها خبر داد اما در آغاز محرم قیمت‌ها به جای کاهش با افزایش همراه شد. سیدرحیم مقیمی اصل افزود: ایران به لحاظ تولید مواد اولیه نایلون و پلاستیک و پلیمر رتبه نخست منطقه را داراست اما به لحاظ قیمتی گران‌تر از سایر کشورهای دنیاست. مقیمی با بیان اینکه قیمت مواد اولیه وارداتی از تولید داخلی ارزان‌تر است، افزود: به دلیل وجود تحریم‌ها چون نمی‌توان مواد اولیه را از خارج کشور تهیه کرد، پتروشیمی از این موقعیت استفاده کرده و مواد اولیه را گران‌تر از سایر کشورها به تولیدکننده داخلی می‌فروشد.

❖ **افزایش قیمت مواد اولیه، کارخانه‌ها را با مشکل روبه‌رو کرده است**  
این مقام مسئول در اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران با طرح این پرسش که چرا دولت و مجلس در قبال افزایش قیمت مواد اولیه سکوت کرده‌اند، گفت: در شرایطی که قلمب تولید مواد اولیه پلیمر هستیم، چرا باید این مواد را گران‌تر تهیه کنیم؟

این باعث می‌شود قیمت تمام شده کالای تولیدی بالا برود و توان رقابت و صادرات را از دست بدهیم. وی افزود: انجمن پتروشیمی چرا باید در زمان اوج مصرف مصرف کنندگان و تقاضای بازار در ماه محرم قیمت‌ها را به جای کاهش، افزایش دهد؟ مقیمی تأکید کرد: اکنون در بازار، عرضه کم و تقاضای زیاد است و این روند بر بازار تأثیر گذاشته و به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه تعداد زیادی از کارخانه‌ها با مشکل روبه‌رو شده‌اند و نمی‌توانیم رقابت داشته و جوابگوی تولید باشیم. مقیمی تصریح کرد: محصولات داخلی ما با تکنولوژی روز تولید می‌شوند اما نبود حمایت از بخش تولید چرخه تولید را با مشکل روبه‌رو کرده است.

❖ **نباید برای استفاده از مایعات داغ از ظروف یکبار مصرف شفاف استفاده کرد**  
رئیس اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران درباره استفاده از ظروف یکبار مصرف شفاف افزود: نباید برای استفاده از مایعات داغ از ظروف یکبار مصرف شفاف استفاده کرد و این ظروف برای استفاده از مایعات داغ زبان دارد. مقیمی اصل ادامه داد: ظروف شفاف زمانی که برای مایعات داغ استفاده شود و دمای آن به بالای ۸۰ درجه برسد، ضرر دارد و باید برای استفاده از مایعات داغ از ظروف یکبار مصرف کاغذی استفاده کرد. وی تصریح کرد: ۱۳۰ کارخانه تولید ظروف یکبار مصرف در کشور فعال هستند که کالاهای تولیدی این کارخانه‌ها قابل رقابت با تولیدات مشابه خارجی‌اند.

❖ **ظروف یکبار مصرف قاچاق: تهدیدی برای سلامت جامعه**  
مرتضی مظاهری، فروشنده ظروف یکبار مصرف درباره بازار نایلون و پلاستیک اظهار داشت: برخی مسئولان و کارشناسان همواره مسائلی را مبنی بر سرطان‌زا بودن ظروف یکبار مصرف عنوان می‌کنند و بانگاه کلی بازار این ظروف را زیر سوال می‌برند. وی در گفت‌وگو با «کسب و کار» ادامه داد: بحث استاندارد نبودن برخی ظروف وارد نمی‌کنیم اما سوال اینجاست که چرا جلوی ظروف غیراستانداردی که به صورت قاچاق وارد کشور می‌شوند، گرفته نمی‌شود و شاهد اطلاع‌رسانی درباره ظروف

یکبار مصرف گیاهی که تحولی چشمگیری در نظام سلامت داشته‌اند، نیستیم؟ مظاهری افزایش قیمت مواد اولیه در این صنعت را عامل متغیر بودن قیمت نایلون و پلاستیک دانست و گفت: قیمت مواد اولیه تولید داخل را در ایامی همچون ماه رمضان و محرم به یکباره افزایش می‌دهند و مردم افزایش قیمت‌ها را از چشم فعالان این صنف می‌بینند. وی عنوان کرد: مواد اولیه تولید داخل که به کشورهای دیگر صادر می‌شوند کمک به صنعت این کشورهاست، چرا که قیمت صادرات این مواد به خارج از کشور، ارزان‌تر از قیمت عرضه آن در داخل است.





«کسب و کار» در گفت و گو با کارشناسان، مضرات «الکترواسموک» را بررسی می کند

## سیگار ترک سیگار، ترک سیگار نمی کند!

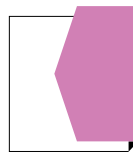


این مدل ها از ۱۶ هزار تومان آغاز می شود و تا ۲۲۰ هزار تومان هم قیمت دارد. این محصول به راحتی در دسترس است و انگار نه انگار که به تازگی دانشمندان راجع به سرطانزا بودن آن هشدار داده اند. در همین زمینه دکتر اسلام پناه، پزشک و مشاور تلفنی مرکز ترک سیگار بیمارستان مسیح دانشوری به «کسب و کار» می گوید: «مهم ترین عارضه محصول ترک سیگار این است که عادت سیگار به دست گرفتن از فرد جدا نمی شود. اگر فرد با الکترواسموک سیگار را هم ترک کند، بعد از مدتی چون آن عادت از بین نرفته است، باز به سمت سیگار بازمی گردد و اصلا از لحاظ علمی این محصول تایید نشده است.» این متخصص دلیل حجم بالای توزیع این محصول در بازار داخلی را چنین شرح می دهد: «متأسفانه هر محصولی که از کشورهای دیگر برگشت می خورد و فاقد استاندارد است در بازار یافت می شود و باید اراده ای قوی تصمیم بگیرد تا جلوی این امر گرفته شود تا مشخص شود عده ای به بهانه سود اقتصادی این محصول، با جان مردم بازی می کنند!»

تبلیغات الکترواسموک صدر اخبار شده است. به هر داروخانه ای سرمی زید، تبلیغات این محصول دیده می شود و علاوه بر آن شبکه های ماهواره ای و سایت ها هم در این زمینه فعال هستند اما این محصول استاندارد نیست و فاکتورهای تایید وزارت بهداشت جهانی را ندارد. دانشمندان ژاپنی روز پنجشنبه، ششم آذر گفتند که مواد سرطانزای سیگار الکترونیکی تا ۱۰ برابر بیشتر از سیگار معمولی است. این خبر ضربه بزرگ دیگری است به اعتبار این محصول جدید که ادعا می شد از سیگار معمولی زبان کمتری دارد. به گزارش خبرگزاری فرانسه از توکیو، سیگار الکترونیکی که در سراسر دنیا و به ویژه در میان جوانان با استقبال خوبی روبرو شده، با بخار مایعات معطر کار می کند. بخار حاوی نیکوتین مانند سیگار معمولی استنشاق می شود اما دودی ندارد. یکی از مقامات وزارت بهداشت ژاپن به خبرگزاری فرانسه می گوید: «بزرگترین نگرانی در بخار انواع مختلف سیگار الکترونیکی مواد سرطانزا مانند فرمالدئید و استالید پدید آمده اند. مقام یاد شده افزود این تحقیقات که به سفارش وزارت بهداشت ژاپن انجام شده، نشان می دهد که فرمالدئید موجود در بخار سیگار الکترونیکی بیشتر از سیگار معمولی است.

سیگار پشت سیگار، لعنت به این خود آزار! شاعر می گوید. سیگاری که خود سیگاری ها انگار می داند بد است و اما باز هم می بیند که لای انگشتانش تاب می خورد و دود می پراکند. وقتی می پرسید: چرا ترک نمی کنی؟ سر تکان می دهد: می خواهم اما نمی توانم. چسب نیکوتین، آدامس ترک سیگار و حتی الکترواسموک خریدم اما ولی فایده ندارد. با انگشتش به شقیقه اش می کوبد، اینجا ایراد دارد، اینجا وابسته شده! این روزها سیگار معضلی شده است. سیگاری ها کمر همت به ترک آن بسته اند و در این میان بازار تبلیغات برای خرید محصولات ترک سیگار داغ است. «سیگار الکترونیکی» از آن دسته محصولات است که به دلیل تبلیغات قوی در سراسر دنیا توجه بازار خوبی به دست آورد. آخرین بررسی های وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی نشان می دهد حدود ۱۲ میلیون نفر در کشور سیگار می کشند و این در حالی است که سالانه ۳۰ هزار میلیارد تومان صرف بیماری و مرگ ناشی از سیگار می شود. براساس این بررسی ها؛ سالانه ۱۱ هزار نفر در کشور بر اثر استعمال دخانیات جان خود را از دست می دهند.

طی دو سال اخیر هشت هزار میلیارد تومان برای درمان سرطان در کشور هزینه شده است و این در حالی است که ترک سیگار کار بسیار مهم و با ارزشی است، زیرا اگر تنها ۳۰ درصد از مرگ و میرهای سرطان ناشی از استعمال دخانیات باشد، به راحتی می توان آمار مرگ و میر ناشی از سرطان را کاهش داد. برای ترک سیگار این روزها دوباره



**NO!**  
**SMOKE**



ریشه ناسالم با سیگار ترک سیگار دکتر حمید سهراب پور، فوق تخصص بیماری های ریوی نیز درباره این محصول و عوارض آن به «کسب و کار» می گوید: «سیگارهای الکترونیکی که در تبلیغات تجاری از آنها به عنوان الکترواسموک نام برده می شود، نه تنها در ترک سیگار به افراد سیگاری کمکی نمی کند، بلکه استفاده از آنها موجب بروز مشکلات ریوی و گاهی سرطان در فرد می شود. وقتی این محصول خودش دارای مواد شیمیایی است و حتی نیکوتین

ریشه ناسالم با سیگار ترک سیگار دکتر حمید سهراب پور، فوق تخصص بیماری های ریوی نیز درباره این محصول و عوارض آن به «کسب و کار» می گوید: «سیگارهای الکترونیکی که در تبلیغات تجاری از آنها به عنوان الکترواسموک نام برده می شود، نه تنها در ترک سیگار به افراد سیگاری کمکی نمی کند، بلکه استفاده از آنها موجب بروز مشکلات ریوی و گاهی سرطان در فرد می شود. وقتی این محصول خودش دارای مواد شیمیایی است و حتی نیکوتین

سیگار ترک سیگار، کذب است اگر سری به تبلیغات این محصول بزنید با مدل های مختلف آن روبرو می شوید. «الکترواسموک جدید ego قطرهای که نیازی به تعویض فیلتر ندارد»، «دستگاه ترک سیگار الکترواسموک با یک سال گارانتی تعویض تضمینی»، «الکترواسموک اصل مشکی ۲۰۱۳ طر حدار»

مربیان بدون بیمه با حقوق پایین

## مهدکودک های خاکستری شهر



خانواده ها کودکانشان را برای آموزش مهارت های زندگی و آینده ای بهتر به مهدکودک ها می فرستند اما وقتی پای درد و دلشان می نشینی از بدخلقی و پرخاصگی کودکان بعد از ورود به آنجا شکایت دارند. کودکی که پدرومادر شاغل دارند و از سه ماهگی با محیط مهد آشنا می شوند نیمی از اوقات زندگی و کودکی شان را در مهدکودک ها می گذرانند. درصد بسیار زیادی از مربیانی که در این مهدکودک ها به آموزش کودکان می پردازند هیچ گونه مهارتی در این زمینه ندارند و اغلب مدرک رشته تحصیلی آنها ربطی به شغلشان ندارد. دوران کودکی تاثیر گذارترین دوران زندگی انسان است که متأسفانه قربانی بی توجهی ها و سهل انگاری های مدیرانی می شود که حساسیت آن را به بازی می گیرند. نشسته روی لبه سیمانی باغچه ای که درخت های خشک شده اش را گل های پارچه ای بی رنگ و رو چسبانده اند. صورتش را میان کف دست هایش گرفته و آرنجش را به زانوهایش چسبانده و به دور دست ها نگاه می کند. دوردست هایش همکلاسی هایی هستند که در استخری پر از توپ های رنگی بالا و پایین می پرند. گاهی سر همدیگر را به زیر توپ ها فشار می دهند و گاهی دور از چشم مربی سعی دارند توپ را در جیب هایشان بگذارند و در کلاس به همدیگر پرتاب کنند و فریاد مربی را بشنوند. مربی اجازه بازی کردن با بچه ها را به او نمی دهد. هراز گاهی چشم به چشم می شوند و اخم های معلم را که می بیند دلش برای فرود رفتن در استخر توپ بیشتر غنچ می رود. لاله گوش تا زیر فکش قرمز شده و دست های سردش را بر گوش داغ شده اش می کشد و به سمت استخر توپ می دود.

### خانه های گلنگی و کلاس های تاریک

لیخند افراق امیز و رنگ پریده حاجی فیروزهایی که انگار سال هایش با رنگ پلاستیک روی دیوار کشیده اند، همراه تکه های آجر بیرون زده از میان صورتشان ترس را به چانه می اندازند. کف سیمانی کلاس ها را انگار بارها و بارها با رنگ قرمز پوشانده اند و دوباره رنگ ها تکه تکه شده است. کلاس ها تا یک است و پنجره های کوچکش را مرغابی های شومیز گرفته اند. در این خانه دوطبقه اتاق تبدیل به کلاس شده اند، یک اتاق به نام اتاق بازی است که با مکت فرش شده و بطری های پر از الکل که خزندگانی را در آن گذاشته اند نشان از استفاده فضای آزمایشگاهی دارد. دو نفر خدمه میانسال مدرسه می دوند تا هر چه زودتر غذای بچه ها را در آشپزخانه فراهم کنند. بوی پیاز داغ خوراکی لوبیا تمام فضای سالن و کلاس ها را پر کرده است.

### حقوق ۳۰۰ هزار تومانی بدون بیمه

مربی یکی از کلاس ها می گوید: برای ثبت نام هر کدام از بچه ها شهریه ای معادل ۴۰۰ هزار تومان گرفته می شود اما به گفته مدیر مدرسه تمام شهریه صرف هزینه غذا و چیزهای دیگر می شود. ما مجبوریم اول مهر هر سال خودمان برای تزئین کلاس هایمان ایده بدهیم. تنها چیزی که در اختیارمان می گذارند مقداری کاغذ رنگی و چسب و شومیز است. گاهی شوهرم در دست کردن این تزئینات کمک می کند اما این داستانی است که هر سال دهه فجر هم تکرار می شود. دریافتی ماهانه من در هر ماه ۳۰۰ هزار تومان بدون بیمه است. در دانشگاه حسابداری خوانده ام و متأسفانه هزینه های زندگی زیاد است و همسرم به تنهایی نمی تواند از پس آنها بر بیاید و مجبورم کمک خرجش باشم. دختر مدیر مهد به تازگی از همسرش جدا شده و مدیر او را به عنوان ناظم در مهدکودک استخدام کرده است و ۴ نفر از اعضای فامیل و آشنایان او هستند. متأسفانه مربیان هیچ مهارتی برای اداره کلاس و مدیریت کودکان ندارند. گاهی دور میزش حلقه زده اند و هر کدام چیزی می خواهند. یکی برای بیرون رفتن اجازه می گیرد، دیگری می خواهد خمیر بازی کند، دو نفر از بچه ها هم در گوشه ای از کلاس به جان هم افتاده اند. مربی کلافه شده و فریاد می زند تا بچه ها آرام کند اما این آرامش لحظه ای بعد دوباره به همه هم تبدیل می شود.

روانی و اجتماعی قرار می گیرند تا مطمئن شویم این افراد از سلامت کامل برخوردارند. در آغاز سال تحصیلی ۹۳ سازمان بهزیستی آیین نامه ای را برای نحوه فعالیت مهد های کودک در کل کشور اعلام کرد. در این بخشنامه ریز هزینه های دریافتی از خانواده ها به همراه خدمات مهدها ارائه شده است. اما چند درصد از مهدها این بخشنامه را رعایت می کنند؟ چند درصد والدین از وجود چنین قوانینی آگاهی دارند؟ سال های سال است که ادارات و سازمان های مختلف هر کدام مهدکودکی را برای نگهداری از فرزندان کودکانشان راه اندازی می کنند و مدیریت آن را به کسانی می سپارند که هیچ گونه تجربه ای از آموزش و پرورش کودکان ندارند. این داستان هر سال همچنان تکرار می شود و همراه با آن تعداد کودکانی که با ترس به کودکی شان خیره می شوند، بیشتر می شود.

می رود که نسبت به آموزش مربیان پیش از ورود آنان به کار اقدامات لازم را انجام دهند.

### صلاحیت وضعیت روانی مربیان مهد کودک

به گزارش ایسنا، چندی پیش آرزو ذکایی، مدیر کل دفتر امور کودکان و مهدهای کودک سازمان بهزیستی کشور از اجرای طرح «پرورنده سلامت روانی و اجتماعی برای مربیان و مدیران مهدهای کودک» از سال آینده در سراسر کشور خبر داد و گفت: در حال حاضر در گزینش مربیان و مدیران مهدها، دریافت گواهی سلامت روان و جسم آنها بسیار مهم است و آن گواهی در پرورنده مهدهای کودک وجود دارد. در این طرح مربیان و مدیران در طول سال دو بار مورد ارزیابی های

مربی هایی که در کودکان تولید ترس می کنند دکتر هریر دانیان، روانشناس کودک درباره فضای چنین مهدکودک هایی به «کسب و کار» می گوید: هنوز در کشورهای غربی هم ضرورت وجود مهدکودک برای کودکان اثبات نشده است. کودکان در چنین سنی نیاز به ارتباطات بازی گونه دارند. حالت هایی مانند انده، خشونت، شادی، محبت، امیدواری و امثال آن در دوره مهدکودک و دبستان شکل می گیرد. گروهی از مربیان که باعث ایجاد مشکلات عاطفی در کودکان می شوند، کسانی هستند که منشأ ترس را در کودکان به وجود می آورند. این منشأ ترس را می توان با تنبیه بدنی یا لفظی و حتی طرز نگاه در کودکان ایجاد کرد. به همین دلیل این انتظار از سازمان های مسئول از جمله سازمان بهزیستی و همچنین آموزش و پرورش









WWW.KASBOKARNEWS.IR

## مفاهیم بازاریابی

### بازاریابی سبز چیست؟

بازاریابی سازگار با محیط زیست یا «بازاریابی سبز» روشی از دادوستد است که در آن تقاضای مصرف کنندگان در رابطه با ترویج فرهنگ محافظت از محیط زیست، مورد توجه قرار می گیرد. کمپین های بازاریابی سبز، برتری ویژگی های محصولات و خدمات شرکت خود را در زمینه حفاظت از محیط زیست پررنگ می کنند. این ویژگی ها معمولاً شامل مواردی مانند استفاده از مواد سازگار با محیط زیست در بسته بندی ها، افزایش بازده مصرف انرژی در محصولات برقی، کاهش مصرف مواد شیمیایی در محصولات کشاورزی، یا کاهش تولید سموم و دیگر آلاینده ها در فرایند ساخت محصول هستند.

بازاریابان به تقاضای رو به رشد مصرف کنندگان برای محصولات سازگار با محیط زیست، به چند روش پاسخ می دهند که هر یک از آنها یکی از اجزای بازاریابی سبز است. این روش ها عبارتند از:

۱. تاکید روی ویژگی های سازگار با محیط زیست محصول
۲. معرفی محصولات جدید مطابق با سلیقه مشتریان؛ محصولاتی با بازدهی مصرف انرژی بالا، اسراف کم، طول عمر زیاد و سازگار با آب و هوای بومی
۳. طراحی مجدد محصولات موجود، با توجه به تقاضای مصرف کنندگان. گرایش مشتریان به سوی کمپین های بازاریابی که روی اخلاق طبیعت دوستانه و فواید محصولات شرکت شان برای محیط زیست تاکید دارند، در حال رشد است.

بسیاری از شواهد نشان می دهند که بعضی از شرکت ها، تنها جهت کسب منافع بیشتر روی بازاریابی سبز تاکید دارند. گرچه شرکت هایی نیز هستند که محصولات شان را با حساسیت های صاحبان و مدیران آنها به اندازه خشنودی و رفع نیازها و خواسته های مصرف کنندگان، در برابر حفظ محیط زیست نیز احسان مسئولیت می کنند.

[www.chetor.com](http://www.chetor.com)

## مهارت های مدیریت

### از شکست فتر سید

اجازه ندهید کلمات و عباراتی چون «پیروزی» یا «شکست» به غول هایی تبدیل شوند که فقط تصمیم گیری نهایی را برای شما سخت تر کنند.

توجه بی حد و حصر به نتیجه کار که پیروزی یا شکست است، ترس شما را در مرحله مهم تصمیم گیری افزایش می دهد و اصولاً ترس از شکست مانع گرفتن تصمیم های درست می شود. منظور من این نیست که خطرات احتمالی را بر سستی و پیش بینی نکنید، بلکه مد نظر قرار دادن خطرات احتمالی توان ما را برای مقابله با خطرات بیشتر می کند. توجه به خطرات احتمالی و پیش بینی آنها ایداً به معنای ترس از تصمیم گیری نیست، بلکه برعکس شجاعت و تیزهوشی شما در گرفتن تصمیم های بهتر را بیشتر می کند و آگاهی تان را نیز نسبت به آنچه قرار است اتفاق بیفتد، افزایش می دهد. منظور من این است که ترس از شکست مانعی بر سر راه شما نباشد، شما فرایند تصمیم گیری و اقدام و عمل را به طور کامل طی کنید و اجازه ندهید که ترس از شکست به عنوان یک گزینه در فرایند تصمیم گیری شما دخالت کند. بنابراین آن را به طور کامل حذف کنید.

@PracticalManagement



## تبلیغات خلق

## نامه به سر دبیر

روزنامه «کسب و کار» جهت طرح مسائل و مشکلات خوانندگان محترم، ستونی را با عنوان نامه به سر دبیر راه اندازی کرده است. از این رو شما خواننده محترم می توانید از طریق ارسال نامه به پست الکترونیکی [newskasbokar@gmail.com](mailto:newskasbokar@gmail.com) صدای خود را به گوش مسئولان برسانید.

## استراتژیست

### استراتژی خود را به کلینیک بپريد

استراتژی و مدیریت استراتژیک از نخستین واژه هایی هستند که هر تازه واردی به دنیای مدیریت، آنها را به عنوان نامه به سر دبیر راه اندازی کرده است. از این رو داریم که هر فردی، هر سازمانی و هر کشوری برای موفقیت باید استراتژی داشته باشد، اما مشکل آنجا آغاز می شود که ما به اشتباه فکر می کنیم که استراتژی داریم، اما در واقعیت نه استراتژی ای در کار نیست. همان گونه که آدم ها گاهی مریض می شوند و می میرند، استراتژی هایتان نیز ناخوش می شوند و جان می دهند و در واقعیت از بین می روند. در ادامه ۳ نشانه به شما معرفی می کنم که اگر در زندگی یا سازمان یا کشور وجود داشت، سیگنالی است که بیانگر مریضی یا مرگ استراتژی شماست.

#### ۱. نشانه واترلو

این نشانه از آخرین جنگ ناپلئون که منجر به شکست وی شد، برگرفته شده است. اگر شما چه به عنوان یک فرد و چه به عنوان یک سازمان و چه در عرصه کشور داری فعالیت همزمان و سنگین در چندین جبهه متفاوت و در برابر رقبای متعدد دارید، این نشانه خوبی نیست. هیچ فردی یا سازمانی یا کشوری نمی تواند همزمان در همه حوزه ها عملکرد مناسبی داشته باشد. اگر چنین رفتار کنید، در همه چیز عملکرد ضعیفی خواهید داشت. به این می گویند همزمان دنبال دو خرگوش دویدن. هیچ کدام را نمی توانید به چنگ آورید. این موقعیت نشان دهنده آن است که شما نمی توانید دست به انتخاب بزنید و به بیماری «همه چیز خواهی» دچار هستید.

#### ۲. نشانه مشاهدت

اگر شما هیچ مزیت متمایز کننده ای ندارید، این نشانه مرگ یا مریضی استراتژی شماست. نتایج یک پژوهش جهانی جالب نشان می دهد ۸۰ درصد از مدیران شرکت های بین المللی معتقد بودند که محصولات و خدمات عرضه شده توسط شرکت شان در بازار کاملاً متمایز است. با این حال، بررسی نظرات مصرف کنندگان همان کالاها حاکی از یک تفاوت چشمگیر است. تنها چیزی در حدود ۸ درصد از مصرف کنندگان با وجود تمایز در این محصولات و خدمات موافق بوده اند. بنابراین دقت کنیم که در عرصه زندگی فردی، هدایت سازمانی و کشورداری واقعا متمایز هستیم؟ در غیر این صورت در دام بیماری «یکی شبیه همه» افتاده ایم.

#### ۳. نشانه عدم تنش خلق

به احساسی که باعث می شود تلاش کنید تا فاصله وضعیت موجود و وضعیت مطلوب را طی کنید، می گویند تنش خلق (Creative Tension). اگر شما استراتژی دارید، استراتژی باید یک تنش یا کشش خلقی ایجاد کند. باید هر روز که بلند می شوید، احساس کنید که کاری باید انجام دهید. اگر صبح ها این احساس را ندارید، بداندید که استراتژی شما مرده است و بیماری «خواب آلودگی خرگوشی ناشی از نزدیک بودن اهداف» را تجربه می کنید.

#### تجزیه و راهبردی

امروز از خود این ۳ سوال را بپرسید و اگر جواب آنها منفی بود و فهمیدید که استراتژی ندارید، شوکه نشوید.

- ۱- آیا من یا سازمان من یا کشور ما می خواهد همزمان به تعداد زیادی از اهداف برسد؟ آیا واقعاً در حال دویدن همزمان دنبال چندین خرگوش هستیم؟
- ۲- آیا من یا سازمان من یا کشور ما و چه تمایزی دارد؟ چرا دیگران ما را باید انتخاب کنند؟ چرا ما باید برنده شویم؟
- ۳- آیا تنش خلقی را حس می کنیم؟ آیا حس می کنیم که باید جسورانه به برخی پیشنهادهای نه بگوئیم و خلاقانه برخی راه های جدید را که تاکنون آزمایش نکرده ایم، انتخاب کنیم؟

به سلامت استراتژی خود اهمیت بدهید و آن را گاهی به کلینیک ببرید و مورد آزمایش قرار دهید.

@Dr\_Lashkarbolouki

## یاران گنجینه کتاب

کانال تلگرامی گنجینه کتاب دارای بخش «یاران گنجینه کتاب» است که اعضای کانال دست نوشته های خود را برای انتشار در کانال می فرستند. در این ستون هر روز با این دست نوشته ها همراه خواهیم شد. در صورت علاقه می توانید متن های خود را برای این کانال بفرستید.

### رنگ عزا

زهرة زرگر

مادرم وقتی مرد، پاسبان ها همه کاسب بودند. مرد همسایه ای من پرسید: دخترم کمک می خواین؟ من از او پرسیدم... من از او هیچ نپرسیدم و از او هیچ نخواستم من و فقط چشم در نگاهش دوختم پاسخی سر دادم: ممنون همه چی رو به راهه... نبود خوب نبود، حال و پیرانه من خوب نبود، بس که نالیدم اندر سر خود، درد موج می زد لایه لایه خاطرات ناتمام مانده من. مادرم وقتی مرد، پدرم بی خبر از راه رسید، خواهرم گریان شد، دست در گریبان پدر انداختم: پدر مادر رفت! مادرم لالایی می خواند، خط خوبی که نداشت اما شعرهای خوبی می سرود وصف حال من سرگشته خام، تا شوم بس پخته تا بیفتم به دام. مادرم وقتی مرد، سنگ قبر شد گران، کفن و کافور و گلاب، من و خواهرمو یک بطری آب. بر سر خاک مزارش رفتیم تا به تاریکی تا شب مهتاب. تا آواز آذان، تا نماز وحشت و وحشت از حس نبود مادر و وحشت از تجدید فراموشی یک مرد و وحشت از خانه ای بی بوی غذا و وحشت از مشکی، از رنگ عزا

@ganjine\_ketab

منبع: گنجینه کتاب

## اجتناب از اشتباه در فروش حرفه ای

تا آنها متقاعد شوند که محصولتان مشکل آنها را حل و زندگی شان را ساده تر می کند.

۵. آنها آمادگی توضیح درباره محصولات شان را ندارند همان اوایل که تازه وارد دنیای فروش شده بودم، روزی با مشتری ای تماس گرفتم تا پیامی در صندوق پست صوتی اش بگذارم، اما ناگهان خودش تماس مرا پاسخ داد. من که اصلاً آمادگی نداشتم، به جای اینکه سوالات در ست و حسابی بپرسم و کنترل مکالمه را در دست بگیرم، تمام وقتم را صرف پاسخ دادن به سوالات او کردم. این موضوع باعث شد مشتری کنترل فرایند فروش را تمام و کمال در دست بگیرد و چه در جلسه فروش شرکت کنید، بسیار مهم است که آمادگی کافی داشته باشید. یا حتی بیش از حد آماده باشید. آمادگی یعنی داشتن تمام اطلاعات مرتبط، از جمله قیمت، سابقه و نمونه در ذهن یا روی کاغذ و فهرستی از سوالاتی که باید بپرسید. پیشنهاد می کنم چک لیستی شامل تمام اطلاعات مورد نیاز داشته باشید قبل از هر تماس یا جلسه آن را بررسی کنید. مهم نیست که تا به حال چندین بار تماس تلفنی یا جلسات فروش داشته اید؛ همیشه باید قبل از تماس یا جلسه همه چیز را آماده کنید. شما فقط یک بار شانس این را دارید که تاثیر خوبی روی مشتری بگذارید. آن را از دست ندهید.

۶. آنها نمی توانند معامله را ببندند اگر دارید محصول یا خدماتی را به فروش می رسانید، باید از مشتری بخواهید که آن را بخرد. به ویژه وقتی مدتی را صرف بررسی کرده اید و می دانید که محصول شما می تواند نیاز یا مشکل مشتری را حل و به او کمک کند. مادامی که به روشی مودبانه، با اعتماد به نفس و خیر خواهانه از مشتری بخواهید محصولتان را بخرد، نتیجه خوبی نیز خواهید گرفت.

منبع: [www.modiresabz.com](http://www.modiresabz.com)

با آنها بگذارم. با این حال آنقدر وقت نگذاشتم و درباره آن شرکت تحقیق نکردم و در نتیجه بیشتر زمان جلسه به معرفی مسائل ساده و اساسی آن سازمان گذشت و من فرصت چندانی برای معرفی محصولاتم نداشتم. بدیهی است که نتوانستم چیزی به آنها بفروشم، اما درسی از این موضوع آموختم که تا آخر عمر فراموش نمی کنم. قبل از آنکه با مشتری تماس بگیرید یا جلسه ای بگذارید، زمانی را صرف تحقیق و بررسی کنید. اینگونه شانس بسیار بهتری در رسیدن به اهدافتان خواهید داشت.

۳. آنها در طول فرایند فروش خیلی صحبت می کنند بسیاری از فروشندگان وقت زیادی را صرف صحبت کردن طولانی درباره تخصصی شان، محصول، ویژگی های محصول، خدمات و مسائل دیگر می کنند.

این صحبت ها به متقاعد کردن مشتری به خرید از شما کمکی نمی کند و حتی ممکن است آنها را به این فکر بیندازد که شما توجهی به خواسته های شان نمی کنید. از مشتری درباره تجربه ها و نیازهاش سوال کنید تا بتوانید بهترین راه حل یا استراتژی را به او پیشنهاد کنید.

۴. آنها اطلاعات بی ربطی ارائه می کنند زمانی که در دنیای تجارت بودم، در جلسات بی شماری شرکت می کردم و بارها دیده بودم که فروشندگان از چیزهایی صحبت می کنند که کاملاً به افراد حاضر در جمع بی ارتباط است. برای ششتریان اهمیتی ندارد که شما چه پشتوانه مالی ای دارید یا چه کسانی مشتری شما هستند؛ آنها فقط به این موضوع فکر می کنند که محصول یا خدمت شما به دردشان می خورد یا خیر. بیشتر زمان جلسه را به بیان مزایای محصولتان در رابطه با مشکل یا خواسته مشتری بپردازید

آیا تا به حال از خود پرسیده اید چه چیزی باعث متمایز شدن فروشندگان حرفه ای از دیگران می شود؟

بسیار اهمیت دارد که بدانید فروشندگان حرفه ای برای کسب موفقیت باید چه کارهایی انجام دهند و از چه کارهایی بپرهیزند. گاهی اوقات فروشندگان عاداتی دارند که آنها را از موفق شدن دور می کند.

می خواهم غرازی را با شما در میان بگذارم که فروشندگان حرفه ای باید در هنگام فروش از آنها دوری کنند. اگر شما نیز بتوانید از این ۶ اشتباه اجتناب ورزید، کم کم در حیظه شغلی تان به یک رهبر تبدیل می شوید و از ثروت و شهرتی که کسب می کنید، لذت خواهید برد.

۱. آنها به مشتری اجازه می دهند که فرایند فروش را در دست بگیرد

بهترین روش کنترل فرایند فروش این است که سوال بپرسید. اگر سوالات خوبی بپرسید، می توانید مشکلات شخصی یا سازمانی مشتری تان را شناسایی کنید و بسنجید که آیا محصول شما می تواند گرهی از مشکلات مشتری باز کند یا خیر. همچنین این بهترین روش برای کشف نیازها و ارزش های مشتری و شناساندن خودتان به عنوان یک متخصص است.

۲. آنها قبل از جلسه فروش به تحقیق و بررسی نمی پردازند

اگر آنقدر خوش شانس بودید که توانستید جلسه فروشی با مدیر یکی از شرکت های هدفتان داشته باشید، بهتر است از قبل کمی تحقیق کنید. متأسفانه من به بدترین شکل ممکن این درس را آموختم. مدتی بود که می خواستم مشتری سازمان خاصی را به دست آورم و در نهایت شناسان با من یار بود و توانستم جلسه ای

روزنامه کسب و کار | اقتصادی کسب و کار  
دوشنبه ۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲ | سال هشتم | شماره ۳۰۳۱  
صاحب امتیاز و مدیر مسئول: دکتر محسن چیتور  
سرمدین دگر مینا مهرپوش  
عزت الحسن منشی روزنامه های غیر دولتی و مدیران رسانه

پانگه خبر کسب و کار | [www.kasbokarnews.ir](http://www.kasbokarnews.ir)  
روزنامه کسب و کار | شماره ۴۹۴۶ - ۴۸۰۰۰  
تلفن: ۰۲۱-۶۶۹۱۷۳۱۲ | ۰۲۱-۶۶۹۱۷۳۱۱  
دکتر محسن چیتور مدیر مسئول | خیابان چهارم تیر | پلاک ۲۷۵ | واحد ۱۷

نشانی: تهران، خیابان بزرگرجان | احمد، عبدالرزاق آرمایش  
روبروی خیابان سرسبز جنوبی، ساختمان امام رضا (ع) طبقه چهارم  
کد پستی: ۱۵۵۷۹۱۷۱۳  
تولیع: کسب و کار

WWW.KASBOKARNEWS.IR  
WWW.KASBOKARNEWS.IR  
newskasbokar@gmail.com

چاپ گل آذین  
پایک ۰۲۱-۴۸۰۰۰  
وبسایت: WWW.KASBOKARNEWS.IR  
آدرس: اکسپرتونکی  
newskasbokar@gmail.com

