روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه ۱۶ دی ۱۳۹۶

Sat. 6 Jan 2018

۱۸ ربیع‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۹۷۱ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir


## «رنو» قطب سوم نمی‌شود

در تمام قراردادهایی که از ابتدا تاکنون با خودروسازان فرانسوی بسته‌ایم، ایشان برای صادرات محصولات تولیدی در ایران تعهد داده‌اند اما هیچ‌گاه به آن عمل نکرده‌اند. بابک صدرایی، کارشناس صنعت و بازار خودرو، در گفت‌وگو با خبرنگار پرشین خودرو...

۷

### یادداشت

## بازار بکر آفریقا در انتظار تجار ایرانی

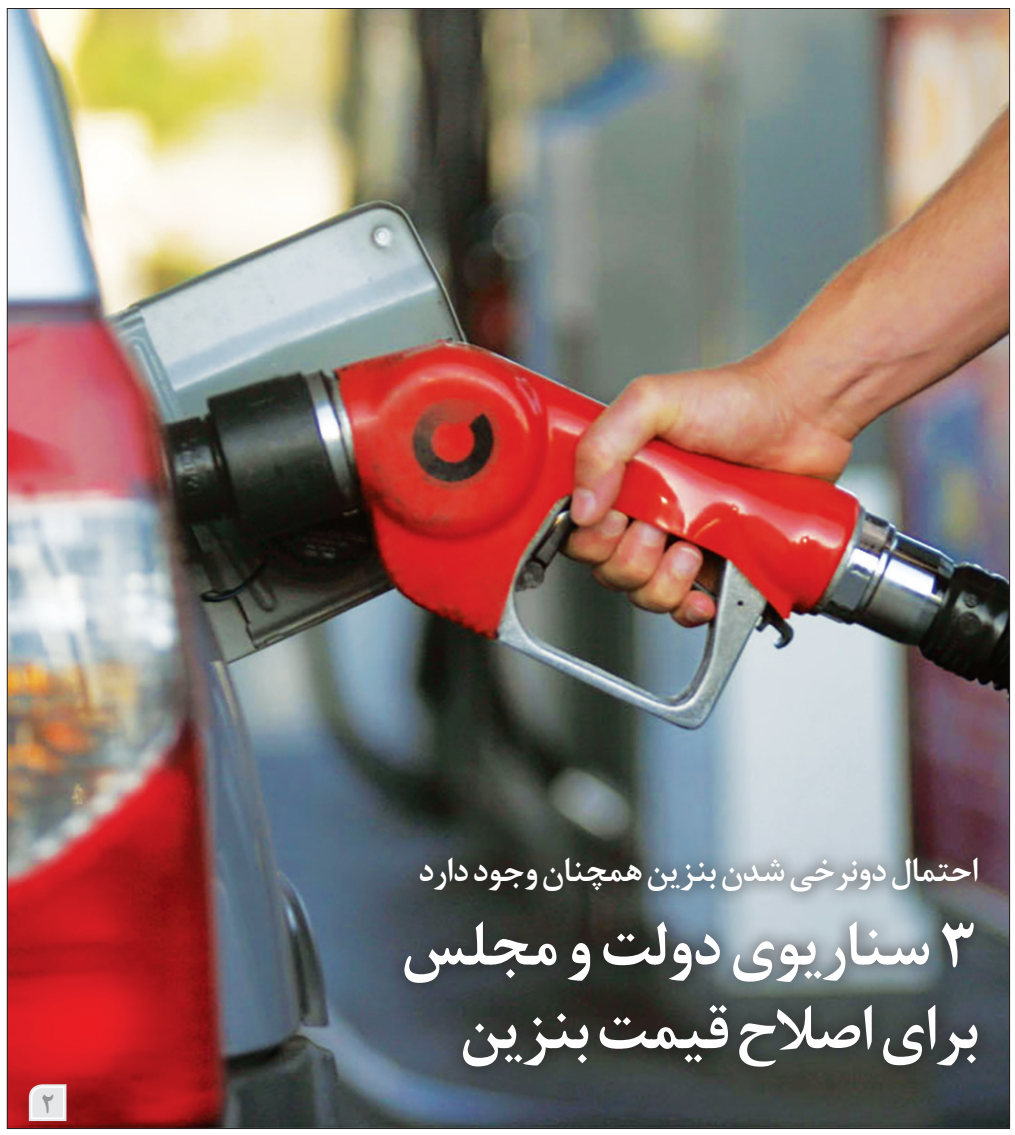
سیدعلی عباسی

کارشناس اقتصادی


جهانی‌سازی، بلوغ طبیعی جهان در قرن بیست‌ویک است، چراکه اقبال عمومی به سوی فناوری‌های پیشرفته، سرمایه‌داری و آرمان‌های دموکراتیک به‌طور فزاینده‌ای در اکثر کشورها مشهود و غیرقابلِ کتمان است.

قطعاً برای حضور در چنین جهانی باید بسیاری از نکات را تجار در مراحل مختلف تجاری خود مد نظر قرار دهند و برای عقب نماندن از بازارهای بکر در جهان اقدامات لازم را انجام دهند؛ زیرا آنچه می‌تواند امروز به اقتصاد ما کمک کند افزایش مالیات نیست! بلکه حضور در بازارهای جهانی است؛ حضوری که می‌شود با داشته‌های همین امروز کشور در بخش صنعت و کشاورزی، یک حضور مستحکم و سودآور باشد و این تنها برمی‌گردد به برنامه‌ریزی و درایت برای بررسی، شناخت و حضور در این بازارها. برای رسیدن به این هدف دولت‌ها وظیفه سنگینی دارند؛ اینکه بتوانند در تجارت این محرک‌های را برای...

۲



احتمال دونرخی شدن بنزین همچنان وجود دارد

## ۳ سناریوی دولت و مجلس برای اصلاح قیمت بنزین

۲

انواع تسهیلات بانکی به کمک بازار مسکن آمده‌اند

# مسکن ارزان روی پاشنه رونق

این روزها اخبار مختلفی از بازار مسکن به گوش می رسد. از افزایش حجم معاملات مسکن گرفته تا شکستن قفل انحصار وام مسکن و ورود بانک ملی به حوزه ارائه تسهیلات مسکن به متقاضیان. همه این موارد نشان از رونق بیشتر بازار مسکن در بخش خانه‌های ارزان قیمت است که می‌تواند در خروج از رکود این بخش بسیار مهم باشد. اخبار صفحات ۱ و ۴ را مطالعه کنید.

یأس‌افکنی، ریسک سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد

## پشت‌پرده مانوری با اسم رمز گرانی

۳

### مدیریت و کسب‌وکار


- موفقیت یعنی تأثیرگذاری
- ۵ راهی که نیاز دارید رهبر تیم خود شوید
- چه میزان اطلاعات و تصاویر در کاتالوگ‌ها قرار دهیم؟
- شروع تبلیغات موبایلی متقاعدکننده
- تبلیغات محصول‌محور یا برندمحور؟
- بازاریابی چریکی، تبلیغات غیرسنتی

اینتل از آسیب‌پذیری تراشه‌های خود آگاه بوده است

۸ تا ۱۶

عبده‌تبریزی:

## مسکن ارزان‌قیمت رونق می‌گیرد

مشاور وزیر راه و شهرسازی گفت: با توجه به اینکه سرعت پس‌انداز در صندوق پس انداز مسکن یکم سه برابر شده است، مسکن ارزان قیمت در آینده رونق مناسبی را تجربه خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، حسین عبده تبریزی در حاشیه پنجمین کنفرانس ملی پژوهش‌های کاربردی در مهندسی عمران، معماری و مدیریت شهری اظهار کرد: خانه‌های ارزان قیمت در آینده بازار خوبی خواهند داشت. در مقابل، معتقدم همچنان خانه‌های گران قیمت با سرعت بسیار کمی فروخته خواهند شد و خانه‌های خالی لوکس به‌راحتی به فروش نخواهند رفت، اما مسکن ارزان قیمت بازار رشد مناسبی را پیش رو دارد و وزارت راه و شهرسازی هم کمک کرده تا این رشد ادامه پیدا کند.

وی افزود: در حال حاضر در هفته سه برابر ماه مشابه سال قبل در صندوق مسکن یکم افتتاح حساب انجام می‌شود که سبب نگرانی بانک مسکن بابت تأمین منابع تسهیلات مسکن شده است.

مشاور وزیر راه و شهرسازی درباره افزایش نرخ ارز طی هفته‌های اخیر گفت: من قبلا نگفته بودم که نرخ ارز در حال حاضر ارزان است، بلکه گرایش بازار را اعلام کرده بودم. به نظر من تشخیص بازار این است که نرخ ارز گرایش به بالاتر رفتن دارد. دولت نیز در صورتی که این تشخیص بازار را درک کند باید کمک کند تا ارز به وسیله پس انداز تبدیل نشود.

عبده‌تبریزی ادامه داد: در واقع دولت باید کمک کند تا حباب نرخ ارز از بین برود تا به وسیله‌ای برای پس انداز تبدیل نشود.

مشاور وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه هم‌اکنون در بازار سرمایه، سهام‌های وابسته به ارز، روند رو به رشد به خود گرفته‌اند، گفت: سهام‌هایی مانند پتروشیمی‌ها، فلزات، خودرو و دیگر سهام‌هایی که وابسته به ارز هستند، در روزهای اخیر با استقبال مشتریان مواجه شده‌اند و حتی از قیمت ارز هم بالاتر رفته‌اند.

عبده‌تبریزی همچنین درباره تسهیلات حوزه مسکن اظهار کرد: تشخیص وزارت راه و شهرسازی مبنی بر افزایش قدرت خرید مسکن از سوی مردم برنامه درستی است.

وی با بیان اینکه مسکن ارزان قیمت قابلیت رشد قابل ملاحظه‌ای دارد، گفت: حساب‌هایی که هم‌اکنون در صندوق پس‌انداز مسکن یکم بانک مسکن افتتاح می‌شود نسبت به مدت مشابه سال قبل سه برابر افزایش یافته و بانک مسکن نگران کسری منابع خود شده است، چراکه با شتاب زیادی مردم در حال سرمایه‌گذاری هستند و این سرمایه‌گذاری به امید دریافت وام مسکن است.

مشاور وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: سالانه در ایران ۶۵۰هزار ازدواج صورت می‌گیرد که رقم قابل ملاحظه‌ای است و این افراد وارد بازار مسکن می‌شوند. از سوی دیگر می‌توانند در صندوق پس‌انداز مسکن یکم حساب افتتاح کنند. نگرانی بانک مسکن بابت کمبود منابع با حمایت برطرف می‌شود؛ به شرطی که بانک مرکزی بپذیرد مطالباتی را که از بانک مسکن دارد دیرتر وصول کند.

وی، بانک مسکن را سالم‌ترین بانک موجود در ایران دانست و گفت: بانک مسکن وام‌های با مبالغ کم پرداخت کرده و مشکلی برای وصول آنها ندارد، بنابراین وضعیت آن با بانک‌های دیگر که وام‌های بزرگ پرداخت کرده و اقساط آنها بازپرداخت نمی‌شود متفاوت است و در موقعیت خوبی قرار دارد.

عبده تبریزی تأکید کرد: در صورتی که بانک مسکن به بانک توسعه‌ای تبدیل شود وزارت راه و شهرسازی آمادگی دارد از منابع داخلی و املاک خود به افزایش سرمایه این بانک کمک کند.

فروش میلیاردی سیم‌کارت رند در بازار

## سیم‌کارت‌هایی با قیمت چند واحد آپارتمان

غلامحسین اظهری، فعال صنفی بازار سیم‌کارت‌های تلفن همراه در گفت‌وگو با ایسنا، از آخرین وضعیت قیمتی سیم‌کارت‌ها در بازار خرید و فروش خبر داد و گفت حوزه سیم‌کارت‌های دائمی و معمولی با پیش شماره ۰۹۱۲ با کد یک از سه میلیون و ۶۰۰ هزار تومان شروع و تا ۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان نیز قیمت دارند. در همین رده شماره‌ای کدهای ۱۷۷ با ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان، ۱۳۰ با ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، ۱۱۴ با ۵ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان و ۱۱۵ ، ۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان است. البته اینها مربوط به شماره‌های عادی و معمولی است، اما برای شماره‌های استثنایی و اصطلاحا رند بعضی خطوط حتی با قیمت‌های ۵۰۰ میلیون و یک میلیارد تومان هم به فروش رفته است.

به نظر می‌رسد برخی اوقات خود شرکت‌های مرجع ارائه سیم‌کارت‌ها هم به این مساله دامن می‌زنند. اینکه برای ارائه برخی شماره‌های رند به مشتریان مزایده برگزار شود خود به تنهایی می‌تواند عاملی برای مشروعیت بخشیدن به انگیزه برخی‌ها برای خرید گران‌تر سیم‌کارت‌های رند باشد.

افشار فروتن، فعال صنفی حوزه بازارهای سیم‌کارت موبایل هم با بیان این که قیمت گران یک سیم‌کارت هیچ مزیت کارکردی بیشتری ندارد، گفت: قطع ارائه سیم‌کارت‌های با کدهای قدیمی‌تر باعث شد تا تقاضا برای استفاده از این سیم‌کارت‌ها بیشتر و قیمت آنها گران‌تر شود. تقاضا نیز متاثر از مباحث تجملاتی و حتی بورسی سیم‌کارت‌های تلفن همراه است. این فعال صنفی بازار سیم‌کارت با بیان این که بعد از دوره‌ای، اپراتورهای تلفن همراه نیز به این تب بازار دامن زدند، گفت: زمانی که برای اولین‌بار یکی از اپراتورهای اصلی ارائه دهنده سیم‌کارت به برگزاری مزایده برای فروش سیم‌کارت‌های اصطلاحا «رند» خود اقدام کرد، افزایش قیمت سیم‌کارت‌های رند شکل رسمی به خود گرفت و تثبیت شد.

فروتن با توضیح شیوه‌های مختلف متقاضیان برای پیدا کردن شماره‌های مدنظر خود، اظهار کرد: در برخی موارد متقاضیان برای تهیه شماره مورد نظر خود به بازار مراجعه می کنند اما در برخی موارد مشتریان حتی قبل از مراجعه به بازار با شماره‌ای که مدنظر دارند، تماس می گیرند و نسبت به خرید آن شماره اظهار تمایل می کنند.

وی در نهایت با مقایسه بازار سیم‌کارت در ایران و دیگر کشورها، اظهار کرد: سیم‌کارت در کشورهای دیگر صرفا یک جنبه کارکردی دارد در حالی که در کشور ما حالا تبدیل به یک بازار شده است که محصولات لوکس جدای از جنبه کارکردی آنها مدنظر است. شدت و حدت توجه برخی از مشتریان به مساله «رند» بودگی شماره سیم‌کارت‌ها به اندازه‌ای است که برخی از این سیم‌کارت‌های رند دیگر تنها یک سیم‌کارت نیستند بلکه تبدیل به یک کالای سرمایه‌ای و حتی بورسی هم شده‌اند؛ برخی از بازاریان این حوزه از سعی در تهیه این سیم‌کارت‌ها و فروختن آنها به حداکثر ممکن دارند؛ سیم‌کارت‌هایی که گاهی قیمت آنها معادل چند واحد آپارتمان و یا ماشین لوکس است.

یادداشت

## بازار بکر آفریقا در انتظار تجار ایرانی

سیدعلی عباسی
کارشناس اقتصادی

جهانی‌سازی، بلوغ طبیعی جهان در قرن بیست‌ویک است، چراکه اقبال عمومی به سوی فناوری‌های پیشرفته، سرمایه‌داری و آرمان‌های دموکراتیک به‌طور فزاینده‌ای در اکثر کشورها مشهود و غیرقابل کتمان است.

قطعاً برای حضور در چنین جهانی باید بسیاری از نکات را تجار در مراحل مختلف تجاری خود مد نظر قرار دهند و برای عقب نماندن از بازارهای بکر در جهان اقدامات لازم را انجام دهند؛ زیرا آنچه می‌تواند امروز به اقتصاد ما کمک کند افزایش مالیات نیست! بلکه حضور در بازارهای جهانی است؛ حضوری که می‌شود با داشته‌های همین امروز کشور در بخش صنعت و کشاورزی، یک حضور مستحکم و سودآور باشد و این تنها برمی‌گردد به برنامه‌ریزی و درایت برای بررسی، شناخت و حضور در این بازارها.

برای رسیدن به این هدف دولت‌ها وظیفه سنگینی دارند؛ اینکه بتوانند در تجارت این محرک‌های را برای ورود به بازارهای بکر جهانی در نظر بگیرند. همین‌طور حمایت از تولید، نوآوری، تحقیق و توسعه در زمینه تجارت کلید افزایش حضور ایران در اقتصاد جهانی است.

انگیزه‌ها و محرک‌های اقتصادی اغلب از طریق اعتبارات مالیاتی، مناطق ویژه توسعه اقتصادی و پشتیبانی تمام قد دولت از صادرات به وجود می‌آید. بیان این مطلب خالی از لطف نیست که مؤسسه تحقیقاتی بروکینگز اعلام کرده دولت چین برای حضور تأثیرگذار تجار این کشور در بازارهای جهانی در کشورهای حاشیه جاده ابریشم جدید، بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در بخش زیربنایی انجام داده است تا ارتباطات خود را با کشورهای حوزه راه ابریشم بیش از پیش افزایش داده تا آنها از ورود تجار چینی به بازارهای جهانی و بازار خودشان حمایت کنند.

بدون تردید اگر دولت‌ها در ایران در یک برنامه‌ریزی و حرکت منسجم به این مهم‌ترین رکن‌ها روی بیاورند می‌توانند تجار ایرانی را در این مسیر یاری کنند. البته از وظیفه مهم دولت‌ها اگر عبور کنیم خود تجار دراین مسیر کارهای مهمی را برای ورود به یک تجارت موفق باید انجام بدهند.

از جمله آن موارد بسیار مهم برای صادرات به بازارهای بکر جهانی آن است که باید رقبای سرسخت و نیازهای اولیه این بازارها را هم شناخت. چین و هند که درصد زیادی از فارغ التحصیلان را در رشته‌های علم و فناوری، مهندسی و ریاضی دارند و همینطور بیش از ۳۰ درصد از جمعیت جهان را به خود اختصاص داده‌اند، دو کشوری هستند که بسیار قدرتمند در بازارهای آفریقا وارد شدند. هرچند بازار آفریقا برای تبدیل شدن به یک بازار پایدار باید شاهد رشد قابل ملاحظه‌ای در وضعیت معیشتی مردمان‌شان باشد، اما چین و هند با موقعیت‌سنجی در این مرحله، بازار هدف خود را قشر متوسط (بنابر تعریف قشر متوسط در آفریقا) قرار دادند؛ قشری که از پس سال‌ها فقر عبور کرده‌اند و امروزه در آفریقا بر تعدادشان افزوده می‌شود. و این نیازسنجی و مشتری‌سنجی است که تجار ایرانی برای ورود به بازارها باید مد نظر قراردهند؛ بازارسنجی از شناخت سطح رفاه مشتری شروع می‌شود و به نوع بسته‌بندی و عرضه محصولات ختم می‌شود. این نکات مهمی است که نباید خارج از اندیشه تجار ایرانی باشد.

جالب است بیان شود که چین و هند دو رقیب سرسخت در این بازار با حضور شرکت‌های بسیار زیاد سرمایه‌گذاری خودشان در این قاره نه برای سرمایه‌گذاری بلکه برای فروش محصولات، خدمات و کشف مشتریان جدید در این بازار با برنامه‌ریزی و حضور موفقی وارد شدند. این نیست که تنها دو رقیب اصلی برای ورود به این قاره داشته باشیم، آمریکا هم برای به دست آوردن این بازار بکر در تکاپو است تا آنجا که شرکت «رویال کاریبین اینترنشنال» شرکت آمریکایی سازنده کشتی‌های گردشگری در میان خطوط تولید کشتی گردشگری کروز خود؛ جدیدترین و بزرگ‌ترین پروژه‌های کشتی‌سازی خود را برای بنادر آفریقایی در حال راه‌اندازی است تا در آینده قشر متوسط آفریقا را دعوت به سفر و گشت‌های دریایی با کشتی‌های ساخته شده توسط این شرکت کند.

بدانیم که برای ورود به این بازار و رقابت با رقبای مختلف در آفریقا شرایط بسیار خوبی داریم؛ نزدیکی ما به این قاره و داشتن دو مسیر نزدیک و کم‌ریسک دریای و هوایی و یک مسیر پرریسک زمینی برای ورود به این بازار از مزیت‌هایی است که تجار ما برای ورود به این قاره می‌توانند از آن بهره ببرند.

اما لازم است شرکت‌های تدارکاتی و حمل و نقل هم برای کسب منفعت بیشتر در دریافت هزینه‌هایشان برای ورود تجار ایرانی ایرانی به این بازارها تجدید نظر کنند، چراکه اگر این اتفاق رخ دهد و نسبت تجاری ما با این قاره بالا رود به شدت بر درآمد شرکت‌های حمل و نقل افزوده خواهد شد و خود این اتفاق در بحث کارآفرینی و توسعه ناوگان‌های حمل و نقل ما بسیار تأثیرگذار است. تجار باید تصورات و برنامه‌های خود را صرفاً از به سمت بازارهایی سوق دهند که ارزش افزوده بسیاری برای آنها دارد و امروز آفریقا آن بازار است.

احتمال دونرخی شدن بنزین همچنان وجود دارد

# ۳ سناریوی دولت و مجلس برای اصلاح قیمت بنزین

**فرصت امروز:** اصلاح قیمت حامل‌های انرژی به محلی برای اختلاف نظر دولت و مجلس بدل شده است و درحالی که دولت قصد داشته تا از محل افزایش قیمت حامل‌های انرژی، طرح‌های ویژه ایجاد اشتغال را پیگیری کند، اما واکنش‌های گسترده به تصمیم دولت موجب شد تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۹۷ به محلی برای اعتراض و انتقاد به دولت دوازدهم تبدیل شود. این درحالی است که با مخالفت گسترده نمایندگان مجلس با افزایش قیمت بنزین در لایحه بودجه سال آینده، گمانه‌زنی‌ها از بازگشت کارت‌های سوخت به جایگاه‌های بنزین خبر می‌دهد؛ موضوعی که اگرچه در ابتدا کمی بعید به نظر می‌رسید، اما کم‌کم رنگ جدی به خود گرفت و حالا به خبر مهم رسانه‌ها تبدیل شده است. با این‌همه می‌توان سه سناریو را درباره قیمت بنزین در بودجه سال آینده متصور شد.

سناریوی اول همان پیشنهاد دولت در لایحه بودجه سال ۹۷ است و بر این اساس، قیمت بنزین به ازای هر لیتر ۱۵۰۰ تومان می‌شود و هر لیتر گازوییل نیز به ۴۰۰ تومان افزایش می‌یابد. دولت دوازدهم اعلام کرده که از محل واقعی‌سازی قیمت حامل‌های انرژی در بودجه سال آینده درآمدی در حدود ۱۷هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان را برای حمایت از تولید و اشتغال در نظر دارد.

سناریوی دوم نیز تثبیت قیمت حامل‌های انرژی همانند قبل است؛ به این ترتیب عددی بر میزان فعلی قیمت‌ها اضافه نشده و بودجه بر اساس بنزین هزار تومانی و گازوییل ۳۰۰ تومانی بسته می‌شود و بالطبع دولت نیز نمی‌تواند از محل هدفمندی یارانه‌ها منابع جدیدی برای اشتغال‌زایی اختصاص دهد. محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در این باره گفته است که «برای جلوگیری از تزریق شوک اقتصادی به احتمال زیاد، مجلس شورای اسلامی قیمت حامل‌های انرژی را برای سال ۹۷ در سطح قیمت امسال تثبیت خواهد کرد.

اما سناریوی سوم که این روزها در رسانه‌ها زیاد درباره آن صحبت می‌شود، بازگشت به سیاست‌های دولت دهم است. از همین رو، برخی نمایندگان مجلس به دنبال دو قیمتی کردن بنزین هستند و پیشنهاد داده‌اند تا با احیای دوباره کارت سوخت، سهمیه‌بندی بنزین از سر گرفته شود؛ چنانچه علی لاریجانی، رئیس مجلس هفته گذشته از پیشنهاد بازگشت سهمیه‌بندی بنزین از طریق کارت‌های سوخت در جمع نمایندگان مجلس خبر داد و همچنین زیبا اسماعیلی، سخنگوی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی از مالکان خودروهای فاقد کارت سوخت خواسته است تا نسبت به دریافت کارت سوخت خود اقدام کنند.

### احتمال دو نرخی شدن بنزین چقدر جدی است؟

در همین زمینه رئیس اتحادیه جایگاه‌داران سوخت نیز با اشاره به اینکه استفاده از کارت سوخت برای ۱۱ سال پیش کاری منسوخ است، گفت: ممکن است استفاده از کارت سوخت مقدمه دو نرخی شدن بنزین باشد. البته اگر بنزین ۱۲۰۰ تومان شود دو نرخی نخواهد شد.بیژن حاج محمدرضا در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به قانون مصوب مجلس شورای اسلامی مبنی بر استفاده دوباره از کارت سوخت، گفت: اتحادیه قبل از اینکه مجلس شورای اسلامی استفاده دوباره استفاده از کارت سوخت را تصویب کند، مخالفت خود را اعلام کرد، زیرا هنگامی که گفته می‌شود بنزین لیتری ۱۰۰۰ تومان است، استفاده از کارت سوخت بی معنی خواهد بود.وی با اشاره به اینکه در حال حاضر مردم از کارت جایگاه‌دار استفاده می‌کنند، ادامه داد: استفاده دوباره از کارت سوخت یک کار اضافه است. این سیستم برای سال ۱۳۸۶ است و تقریبا ۱۱ سال از زمان اجرای آن گذشته و یک کار منسوخ است.

رئیس اتحادیه جایگاه‌داران سوخت در پاسخ به این سوال که آیا استفاده دوباره از کارت سوخت مقدمه دونرخی شدن بنزین است یا خیر؟ اظهار کرد: احتمالا مقدمه دونرخی شدن بنزین باشد، زیرا رئیس‌جمهور در سخنان خود اعلام کرده است که در مورد بنزین برای اقشار آسیب‌پذیر فکری خواهیم کرد.

حاج محمدرضا با بیان اینکه مجلس شورای اسلامی با بنزین لیتری ۱۵۰۰ تومانی مخالفت کرده است، افزود: به نظر من اگر بنزین لیتری ۱۲۰۰ تومان شود، دو نرخی نخواهد شد.

وی ادامه داد: برخی می‌گویند قیمت بنزین باید برابر قیمت فوب خلیج فارس شود. ترکیه را مثال می‌زنم که بنزین در آن کشور ۱۸ هزار تومان است، اما نمی‌گویند که درآمد مردم ترکیه بر اساس لیر و درآمد ایران بر اساس ریال است.

گزارش ۲

مرکز پژوهش‌های مجلس، پیش‌بینی وزیر اقتصاد درباره رشد اقتصادی امسال را رد کرد

## بیش‌برآوردی در درآمدهای مالیاتی سال آینده

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، پیش‌بینی وزیر اقتصاد مبنی بر رشد ۷درصدی اقتصاد در سال جاری را رد کرد.

به گزارش «فرصت امروز»، مسعود کرباسیان وزیر امور اقتصادی و دارایی نرخ رشد اقتصادی کشور در سال جاری را حدود ۷درصد پیش‌بینی کرد و گفت: در ارتباط با نرخ رشد اقتصادی، این را هم باید در نظر داشته باشیم که سهم عمده رشد اقتصادی سال قبل، به‌واسطه افزایش تولید نفت بود ولی امسال دیگر اینگونه نیست، چون رشد تولید و صدور نفت به ۲,۵ میلیون بشکه در سال قبل محقق شد و براساس سهمیه و واقعیات موجود، فعلا امکان افزایش آن وجود ندارد و در نتیجه رشد سال‌جاری، عمدتا ناشی از عواملی غیر از افزایش صادرات نفت بوده است و شاهدیم که استمرار هم دارد.

پیش‌بینی نرخ رشد ۷درصدی برای سال جاری از سوی وزیر اقتصاد در حالی است که مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی نرخ رشد اقتصادی امسال را ۴,۱درصد برآورد کرده است. این در حالی است که صندوق بین‌المللی پول هم نرخ رشد امسال را کمتر از ۵درصد پیش‌بینی کرده است. جزییات برآورد مرکز پژوهش‌های مجلس از میزان رشد بخش‌های مختلف اقتصاد ایران در سال جاری در جدول زیر آمده است.

### درآمدهای مالیاتی سال ۹۷ با بیش‌برآوردی همراه است

همچنین مرکز پژوهش‌های مجلس پیش‌بینی کرده است که از محل درآمدهای مالیاتی در سال آتی، حدود ۵۱ هزار میلیارد ریال عدم تحقق در منابع عمومی دولت وجود داشته باشد.

بازوی پژوهشی مجلس شورای اسلامی در گزارشی پیرامون درآمدهای مالیاتی در لایحه بودجه سال ۹۷ کل کشور، با اشاره به رشد حدود ۲۰درصدی رقم درآمدهای مالیاتی نسبت به عملکرد برآوردشده برای سال جاری، تصریح کرد: پیش‌بینی می‌شود از محل درآمدهای مالیاتی در سال آتی، حدود ۵۱ هزار میلیارد ریال عدم تحقق در منابع عمومی دولت وجود داشته باشد.

طبق اعلام مرکز پژوهش‌های مجلس، با توجه به شرایط اقتصاد کلان و همچنین برآوردهای صورت‌گرفته درخصوص نحوه و میزان عملکرد درآمدهای مالیاتی در هر بخش و زیرمجموعه‌های آن، به نظر می‌رسد درآمدهای مالیاتی در بخش منابع عمومی با بیش‌برآوردی همراه هستند.

براساس این گزارش، به‌طور مشخص براساس بررسی‌های انجام‌گرفته، انتظار می‌رود از کل منابع مالیاتی (عمومی) در نظر گرفته‌شده برای ۱۳۹۷، به میزان ۱.۲۸۷ هزار میلیارد ریال، حدود ۹۶درصد از آن معادل ۱.۲۴۱ هزار میلیارد ریال در سال آتی محقق شود. به بیان دیگر پیش‌بینی می‌شود از محل درآمدهای مالیاتی در سال آتی، حدود ۵۱ هزار میلیارد ریال عدم تحقق در منابع عمومی دولت وجود داشته باشد.

در گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس آمده است: در لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ معادل ۱.۲۸۷ هزار میلیارد ریال به عنوان درآمدهای مالیاتی پیش‌بینی شده است. این رقم نسبت به رقم درآمدهای مالیاتی مصوب در قانون بودجه سال ۱۳۹۶ (۱.۱۶۴ هزار میلیارد ریال) از رشدی معادل ۱۱درصد برخوردار است. با توجه به روند فعلی وصول درآمدهای مالیاتی (روند هشت ماهه اول سال جاری) و سایر شرایط و تحولات اقتصادی، پیش‌بینی می‌شود کل وصولی درآمدهای مالیاتی در سال ۱۳۹۶ معادل ۱.۰۷۴ هزار میلیارد ریال باشد. در این شرایط رقم درآمدهای مالیاتی (منابع عمومی) لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ رشدی حدود ۲۰درصد نسبت به عملکرد برآوردشده برای سال جاری خواهد داشت.

براساس این گزارش، با توجه به شرایط اقتصادی کشور و مجموعه تحولات رفته در ساختار نظام مالی و مالیاتی کشور به نظر می‌رسد درآمدهای مالیاتی عمومی پیش‌بینی‌شده در برخی از اجزا با بیش‌برآوردی همراه بوده است و در مجموع انتظار می‌رود درآمدهای مالیاتی در سال ۱۳۹۷ حداکثر تا سقف ۱.۲۴۱ هزار میلیارد ریال محقق شود (یعنی تحقق حدود ۹۶درصد از منابع پیش‌بینی‌شده در لایحه از محل مالیات.)

| | رشد سال ۱۳۹۵ | رشد سال ۱۳۹۶ |
|---|---|---|
| کشاورزی | ۴,۲ | ۳,۸ |
| نفت | ۶۱,۶ | ۳ |
| صنعت | ۶,۹ | ۵ |
| ساختمان | -۱۳,۱ | -۸,۳ |
| خدمات | ۳,۶ | ۵,۹ |
| رشد اقتصادی | ۱۲,۵ | ۴,۱ |

دریچه

۲ سال اشتغال‌زایی برابر با یک دهه برنامه‌ریزی

## هر شاغل در ایران، هزینه ۳.۵ نفر را تامین می‌کند

در فاصله سال‌های ۱۳۸۴ تا پایان ۱۳۹۵ در حالی ۱۰ میلیون نفر به جمعیت ایران اضافه شده است که در سال‌های ۸۴ تا ۹۳ اقتصاد ایران از نظر اشتغال‌زایی عملکرد مطلوبی نداشته است. به گزارش خبرآنلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهد تعداد شاغلان ایرانی در پایان سال ۱۳۹۵ به ۲۲میلیون و ۶۰۰ هزار نفر می‌رسند. به این ترتیب تنها ۲۸.۲۵درصد از جمعیت ایران فعالیت اقتصادی دارند. در میان جمعیتی که فاقد شغل هستند هم بازنشستگان حضور دارند و هم کسانی که از حضور در بازار کار بازمانده و بیکار محسوب می‌شوند. این آمار با توجه به جمعیت ایران نشان از وجود ۵۷ میلیون و ۴۰۰ هزار غیرشاغل در ایران دارد. بر این اساس به‌طور متوسط هر شاغل مجبور است هزینه ۳.۵ نفر را تامین کند، زیرا اقتصاد ایران در سال‌های اخیر با بحران بیکاری روبه‌رو بوده است. بالابودن نرخ بیکاری در ایران سبب شده است شمار کسانی که از یافتن شغل بازمانده‌اند به حدود بیش از ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر برسد و تداوم وضع موجود در بهترین شرایط تعداد بازماندگان از یافتن شغل را به ۵ میلیون نفر خواهد رساند. از سوی دیگر شرایط کنونی حاکم بر اقتصاد ایران سبب شده است زایایی اقتصاد ایران کاهش یافته و شرایط برای ایجاد شغل از بین برود. بر اساس این گزارش عدم اشتغال ۵۷.۴ میلیون نفر در ایران به معنای نبود درآمد در ایران نیست، چراکه طبق بررسی‌ها نزدیک به ۵ میلیون بازنشسته و مستمری‌بگیر لشکری، کشوری و صندوق تامین اجتماعی و... در کشور وجود دارد. در همین حال، بررسی‌ها نشان می‌دهد شمار شاغلان ایرانی در سال ۱۳۸۴ برابر با ۲۰ میلیون و ۶۰۰ هزار نفر بوده است. در این سال جمعیت ایران کمتر از ۷۰ میلیون نفر بود اما در فاصله سال‌های ۱۳۸۴ تا پایان ۱۳۹۵ درحالی‌که ۱۰ میلیون نفر به جمعیت ایران اضافه شده است و شمار ورودی‌ها به بازار کار به شدت افزایش داشته، تعداد شاغلان در ایران افزایش چندانی را تجربه نکرده است. شمار شاغلان در این محدوده زمانی تنها ۲ میلیون نفر افزایش یافته است. در حالی بازار کار ایران تغییری شگرف را در این دوره زمانی شاهد نبود که بررسی‌ها نشان می‌دهد بالاترین درآمد نفتی تاریخ ایران در این دوره زمانی حاصل شده است، اما اقتصاد ایران بدون بهره‌گیری از این ثروت ملی، قادر به بهبود وضعیت و حل مشکلات ساختاری خود نبوده است. لازم به توضیح است که تعداد شاغلان ایرانی در فاصله زمانی سال‌های ۱۳۷۵ تا ۱۳۸۴ افزایشی در حدود ۵ میلیون نفری را تجربه کرده است.

آنچه در بررسی دقیق‌تر این آمار نمود می‌یابد این نکته است که ۶۵درصد از اشتغال ایجادشده در فاصله سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۵ صرفا در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ اختصاص داشته است. در مجموع طی سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۳ اقتصاد ایران از نظر اشتغال‌زایی عملکرد مطلوبی نداشته است و این عملکرد در شرایطی رقم خورده است که دقیقا طی همین دوره سهم جمعیت جوان از کل جمعیت به بیش از ۴۱درصد رسیده است. بر این اساس طی سال‌های مذکور بیش از ۴۱درصد جمعیت کشور را گروه‌های سنی ۱۵ تا ۳۴ سال تشکیل داده‌اند که نسبت به سهم این گروه سنی از جمعیت در دوره‌های گذشته بی‌سابقه بوده است. این عدم افزایش تعداد شاغلان و همزمانی آن با موج جمعیت جوان و تحصیلکرده کشور به خودی خود بیانگر نیاز اقتصاد ایران برای اشتغال‌زایی قابل توجه طی سال‌های آتی است؛ به گونه‌ای که نه‌تنها برای جوانان جدید شغل ایجاد کند، بلکه عقب‌ماندگی سال‌های گذشته نیز جبران شود.

## چرا صنایع کوچک در ایران زود می‌میرند؟

یک اقتصاددان می‌گوید شیفتگی استراتژیست‌های ما نسبت به صنایع بزرگ سبب‌شده تا هیچ‌گاه توجه جدی به صنایع کوچک و متوسط صورت نگیرد. بایزید مردوخی در گفت‌وگو با خبرآنلاین درباره مصائب توسعه صنایع کوچک در ایران گفت: یکی از موانع توسعه صنایع کوچک و متوسط در ایران، دولتی‌بودن صنایع است که مسئله‌ساز است؛ چون دولت درآمد نفت دارد و منطق اجتماعی حکم می‌کند که این درآمد را صرف ایجاد زیرساخت‌ها کند، لذا صنایع کوچک دیده نمی‌شوند. چون صنایع بزرگ دولتی وارد تولید می‌شوند و واحدهای کوچک به حاشیه می‌روند، بنابراین می‌توان گفت که صنایع کوچک و متوسط هیچ‌گاه از یک حمایت منطقی از سوی دولت‌ها بهره‌مند نبوده‌اند. او با اشاره به اینکه توسعه صنعتی ایران به مفهوم امروزی سابقه چندانی ندارد و حداکثر به ۱۰۰ سال گذشته برمی‌گردد، ادامه داد: در این مدت غیر از تعدادی واحد صنعتی بزرگ، همه واحدهای صنعتی ما کوچک و متوسط بودند؛ در حال حاضر هم بیش از ۹۰درصد کارگاه‌های صنعتی ما در حیطه واحدهای کوچک و متوسط تلقی می‌شوند. مردوخی با بیان اینکه یکی از مشکلات صنایع کوچک در ایران این است که مدت کوتاهی بعد از تولد بی‌مقدمه می‌میرند، یادآور شد: نقصی که در ترکیب صنایع کوچک و متوسط ما وجود دارد در ارتباط‌شان با صنایع بزرگ خلاصه می‌شود. صنایع بزرگ معمولا در پایین‌دست خودشان تعداد کثیری صنایع کوچک ایجاد می‌کنند، حال آنکه در کشور ما ارتباط لازم بین صنایع بزرگ و کوچک برقرار نیست. صنایع بزرگ ما عمدتا بر پایه جایگزینی واردات ایجاد شده‌اند؛ به این معنا که واحدهای صنعتی ما به جای اینکه کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق واحدهای کوچک و متوسط تامین کنند، آنها را از بازارهای خارجی وارد می‌کنند.

بازار کار

آخرین خبرها از بازار کار

## پرداخت مقرری بیمه بیکاری به ۲۲۳ هزار نفر

راه‌اندازی سامانه جامع روابط کار در آینده نزدیک، پرداخت مقرری بیمه بیکاری به ۲۲۳ هزار نفر در کشور و حل فقر و ایجاد شغل به عنوان دو رویکرد مهم دولت در بودجه ۱۳۹۷ از مهم‌ترین خبرهای هفته گذشته درباره بازار کار و اشتغال‌زایی بود.

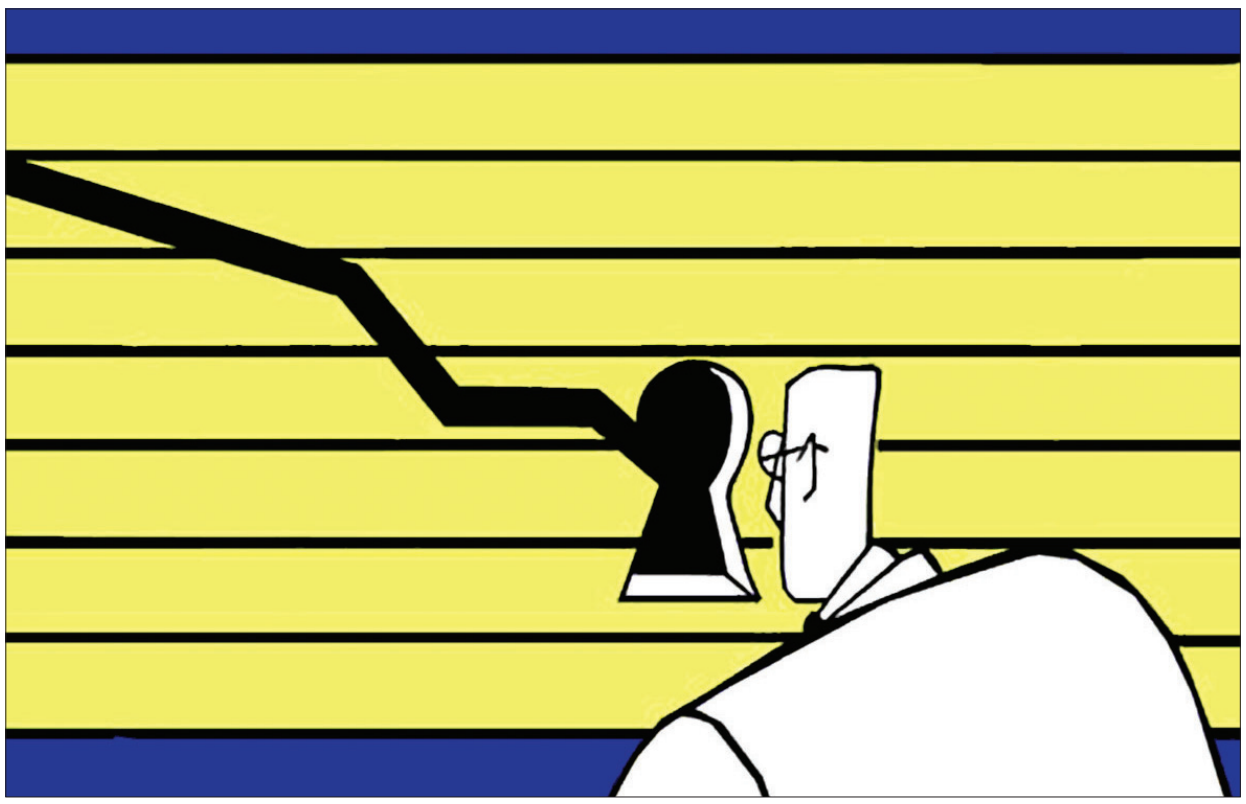
به گزارش ایسنا، در هفته‌ای که گذشت، وزیر کار سفری به مازندران داشت و در این سفر از به ثمر نشستن اشتغال روستایی و تسهیلات ویژه برای روستاییان خبر داد. ربیعی گفت: دولت پنج برنامه اشتغال‌زا را برای جهت‌گیری اشتغال میلیونی طراحی کرده که برنامه اول اشتغال ناشی از رشد و سرمایه‌گذاری‌های تولیدی است. برنامه دوم اشتغال فراگیر، برنامه سوم اشتغال حمایتی توسط نهادهای کمیته امداد، بهزیستی و بنیاد مستضعفان، برنامه چهارم اشتغال روستایی و برنامه آخر سیاست‌های مداخله بازار کار است.

ربیعی افزود: در کنار اشتغال سنتی روستایی برنامه‌هایی داریم که با دادن وام برای کارهای مکمل همان منطقه، روستاییان درآمد بیشتری داشته باشند. به گفته وزیر کار، سیاست اشتغال روستایی با شعار هر روستا یک مهارت در حال اجراست و سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای استانداردهای خوشه‌ای هر روستا را مشخص و آموزش‌های لازم را در این خصوص داده است. همچنین از دیگر خبرهای مهم هفته، بهره‌مندی ۲۲۳ هزار نفر در کشور از مقرری بیمه بیکاری بود. آن‌طور که مدیرکل حمایت از مشاغل و بیمه بیکاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفته، در حال حاضر ۲۲۳ هزار نفر از کارگرانی که بدون میل و اراده از کار بیکار شده‌اند، از مستمری بیمه بیکاری برخوردارند. یاوری گفت: تا سال ۱۳۸۱ میزان منابع و مصارف از تعادل خوبی برخوردار بود و مشکلی نداشتیم اما از آن پس با افزایش میزان مصرف دچار چالش شدیم. از سال ۱۳۹۳ شرایط کمی بهتر شد و با تشکیل کارگروه تخصصی بین اداره کار، تأمین اجتماعی و فنی و حرفه‌ای موضوع بیمه بیکاری مورد توجه قرار گرفت. وی افزود: در سال ۹۳ حدود ۲۴۵ میلیارد تومان، در سال ۹۴ حدود ۲۸۲ میلیارد تومان و سال گذشته ۶۰ میلیارد تومان افزایش منابع داشتیم که این موفقیت با همکاری همه دستگاه‌های ذی‌ربط و مدیریت منابع محقق شد. به گفته مدیرکل حمایت از مشاغل و بیمه بیکاری، در حال حاضر ۲۲۳ هزار نفر در کشور مقرری بیمه بیکاری دریافت می‌کنند که ۵۳ هزار نفر آنها در استان تهران هستند. او از معرفی ۱۶ هزار نفر از مقرری بگیران بیکاری به مراکز فنی و حرفه‌ای در نیمه اول امسال برای کسب مهارت‌های فنی و حرفه‌ای و بازآموزی و تجدید مهارت نیز خبر داد. همچنین وزیر کار از حل فقر و ایجاد شغل به عنوان دو هدف عمده دولت دوازدهم در بودجه سال آینده یاد کرد. ربیعی گفت: سیاست‌گذاری دولت این است که تا پایان دولت دوازدهم این دو هدف را اجرایی کند و به همین دلیل بودجه بیشتری برای این وزارتخانه در نظر گرفته شده است. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه اشتغال افراد دهه ۶۰ و همچنین دهه‌های ۷۰ و ۸۰ دغدغه دولت است و باید برای آن چاره‌اندیشی کرد، گفت: عرضه نیروی کار از یک‌سو و افزایش تمایل جامعه برای دریافت کار از سوی دیگر در دولت یازدهم و دوازدهم بیشتر شده است. متولدین دهه ۶۰ امروز به سنی رسیده‌اند که باید وارد بازار کار شوند، ولی متأسفانه کیک بازار کار کوچک شده و همه کسانی که باید سر کار می‌رفتند از اشتغال جواب نگرفتند. به گفته ربیعی، طی سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ جمعیت بیکار کشور ۹۰۰ هزار نفر بیشتر شده و ما هر قدر شغل ایجاد کنیم باز هم عده‌ای بیکار می‌مانند چرا که نیروهای جدید در حال ورود به بازار کار هستند. راه‌اندازی سامانه جامع روابط کار در آینده نزدیک نیز خبر دیگری بود که از سوی معاون روابط کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اعلام شد.

مشیریان گفت: این سامانه برای برون‌سپاری مسئولیت‌های غیرحاکمیتی این دستگاه است که تمامی فعالیت‌های مربوط به معاونت روابط کار، بازرسی کار، تشکل‌های کارگری، بیمه بیکاری و آموزش‌های مرکز تحقیقات را به‌طور مکانیزه دنبال می‌کند تا بتوان روند فعالیت‌ها و سیاست‌ها را به‌طور جامع و هدفمندتری دنبال کرد. او مزیت راه‌اندازی این سامانه را سهولت گردش کار کارگران و کاهش مراجعات حضوری آنان در ادارات تعاون، کار و رفاه اجتماعی اعلام و اظهار کرد: با فعالیت این سامانه کارگران شاغل در صورت داشتن هرگونه شکایت از کارفرما نیازی به مراجعه به ادارات کار ندارند و از طریق این سامانه می‌توانند حتی در منزل خود طرح شکایت و از رفت و آمدهای غیر ضروری خودداری کنند. به گفته مشیریان، با فعالیت این سامانه تمامی کارفرمایان موظف خواهند بود در اجرای تبصره ماده ۱۰ قانون کار یک نسخه از قرارداد کار را در سامانه قرار دهند. همچنین در هفته‌ای که گذشت، ثبت‌نام آزمون متقاضیان پروانه مشاوره روابط کار در راستای اجرای ماده ۲۰۱ قانون کار و مواد ۹ و ۱۳ قانون مدیریت خدمات کشوری آغاز شد. این آزمون به منظور جلب مشارکت بخش‌خصوصی در جهت تعمیم و توسعه فرهنگ روابط کار، ایجاد ساز وکار نظام‌مند و اعمال نظارت بر مشاوران روابط کار، ایجاد وحدت رویه در ارائه مشاوره در زمینه مسائل مربوط به قانون کار و کاهش مراجعات کارگران و کارفرمایان به ادارات کار و مراجع حل اختلاف برگزار می‌شود. ثبت‌نام به صورت اینترنتی از ساعت ۱۰ روز دوشنبه ۱۱ دی‌ماه آغاز شده و تا ساعت ۲۴ روز۲۶ دی‌ماه از طریق www. samaat. net ادامه دارد.

یأس‌افکنی، ریسک سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد

# پشت‌پرده مانوری با اسم رمز گرانی



درحالی‌که گرانی و تورم به کلیدواژه حمله به دولت تبدیل شده است، بررسی‌ها نشان می‌دهد که نه‌تنها تورم در سال جاری تغییر چندانی را نسبت به چهارسال قبل تجربه نکرده، بلکه سبد کالاهای مصرفی نیز با افزایش چندان قیمت‌ها روبه‌رو نیست.

به گزارش خبرآنلاین، تورم دیرپای ایران در چهار دهه اخیر بارها و بارها فشار بر سبد مصرفی و معیشتی جمعیت ایران را رقم زده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد تورم در ایران ساختارهای اقتصادی و حتی اجتماعی را دستخوش تغییراتی جدی کرده است و دیرپایی آن در مقایسه با دیگر کشورهای جهان امری قابل اعتنا و مورد بررسی است.

با این حال طی پنج سال اخیر برای اولین‌بار اقتصاد ایران شاهد تغییراتی جدی در این عرصه است، به‌طوری که برای نخستین‌بار در پنج سال گذشته نرخ تورم روندی کاهشی را نسبت به مدت مشابه سال قبل تجربه کرده است. هرچند در برخی سال‌ها نرخ تورم طی چهار دهه اخیر کاهش را تجربه کرده است، اما هیچ‌گاه نرخ تورم در چهار سال پیاپی روندی کاهشی را تجربه نکرده است.

در سال جاری نیز هرچند منتقدان دولت مدام بر طبل بازگشت تورم می‌کوبند، اما نرخ تورم از محدوده ۱۰درصدی، در برخی ماه‌ها فراتر نرفته و همین امر خود گواهی است بر این نکته که تورم یکی از اصلی‌ترین «کلیدواژه‌های» حمله به دولت است، نه امری واقعی برای نشان‌دادن مشکلات اقتصادی و معیشتی مردم.

دولت یازدهم در حالی فعالیت خود را آغاز کرد که نرخ تورم در ایران از ۴۰درصد فراتر رفته بود و تورم لحظه‌ای کم‌کم ایجاد ابرتورم در اقتصاد نیمه نفس ایران را گواهی می‌داد. رشد منفی اقتصادی، عدم ایجاد شغل متناسب با ورودی جمعیت بیکار به بازار کار و همچنین رکودی که محصول سیاست‌های متناقض اقتصادی و بی‌برنامگی حاصل از آن بود که اقتصاد ایران در شرایطی نامساعد و ناگوار به سر می‌برد.

در این سال‌ها اما کنترل نرخ تورم از یک سو و سرمایه‌گذاری برای ایجاد فرصت‌های شغلی از سوی دیگر خود سبب شد وضعیت تا حدی به حالت عادی بازگردد، اما به نظر می‌رسد تمام‌نشدن شرایط انتخاباتی در ایران پس از پایان انتخابات دوازدهم، زمینه دامن‌زدن به مطالبات عمومی را فراهم کرده است که این امر خود را در اعتراضاتی که در این روزها در جای جای کشور دیده می‌شود، نشان می‌دهد.

در آستانه انتخابات دوازدهم نیز رقبای انتخاباتی بر مسئله اقتصاد مانور می‌دادند و وعده‌هایی رویایی برای پرداخت یارانه‌هایی بیشتر و ایجاد فرصت‌های شغلی و... را مطرح می‌کردند.

### تقابل با دولت یا از بین بردن فرصت‌های اقتصادی

بررسی‌ها نشان می‌دهد امید به آینده امروزه مولفه بسیار مهمی برای توسعه و تداوم رشد اقتصادی در کشورها دارد این در حالی است که به رغم جوانی جمعیت ایران، یأس‌افکنی و ایجاد ناامیدی در دستور کار منتقدان دولت قرار گرفته است.

خط سیاه‌نمایی به تازگی در دستور کار منتقدان قرار نگرفته است، سال‌هاست ایران از این بحران جدی در رنج است و نتیجه این وضعیت نیز یأس‌افکنی است که می‌تواند عوارض خود را در کاهش انگیزه برای مشارکت اقتصادی، کاهش نرخ سرمایه‌گذاری و همچنین بالارفتن هزینه‌های توسعه و رشد اقتصادی نشان دهد.

در حالی مانور بر مسئله گرانی این روزها به شدت از سوی منتقدان پیگیری می‌شود که آمارهای رسمی حکایت از آن دارد که نه‌تنها نرخ تورم در این چهار سال رو به کنترل است و تورم از هسته سخت خود نیز عبور کرده و نرخی تک‌رقمی را تجربه می‌کند بلکه رشد قابل توجه اقتصاد در سال گذشته نیز بهبود شرایط در این عرصه را گواهی می‌دهد.

در چنین شرایطی خط یأس‌افکنی خود می‌تواند زمینه را برای افزایش ریسک سرمایه‌گذاری در ایران و داغ‌شدن بازار دلالی‌ها به دنبال داشته باشد کما اینکه زیان سهامداران بورس از یک سو و شعله‌ورشدن آتش اشتیاق به خرید سکه و ارز از سوی دیگر گواهی بر این مدعاست.

### چه باید کرد؟

اقتصاد ایران از بحران‌هایی جدی که در آغازین سال‌های دهه ۹۰ گریبانش را گرفته بود، هنوز به شکل کامل خلاصی نیافته است. هرچند ریسک سرمایه‌گذاری در ایران طی سال‌های اخیر با کاهش روبه‌رو شده، اما اقداماتی از این دست که موج‌سواری برخی از مخالفان و دشمنان خارجی در ایران را در پی داشته است، می‌تواند زمینه بالارفتن دوباره ریسک سرمایه‌گذاری در ایران را به همراه داشته باشد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد ایران برای دستیابی به رشد اقتصادی ۸درصدی در سال‌های اجرای برنامه ششم توسعه به سرمایه‌گذاری بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار نیاز دارد، اما به نظر می‌رسد تلاش برخی منتقدان دولت برای عدم خروج فضای سیاسی - اجتماعی ایران از انتخابات و همچنین مانور بر بحران‌های اقتصادی که نه در پنج سال اخیر که طی پنج دهه اخیر ایجاد شده است، می‌تواند توسعه اقتصادی پایدار در ایران را با بحران روبه‌رو کند.

# تأثیر زلزله تهران بر بازار مسکن

زلزله اخیر تهران در بازار مسکن بدون پیامد نبود و یکی از نتایج آن را می‌توان در بازار مسکن به عنوان بازاری که همواره با رکود همراه است، مشاهده کرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، یکی از پیامدهای اقتصادی زلزله اخیر استان تهران به بازار مسکن معطوف می‌شود؛ حوزه‌ای که به واقع پاشنه آشیل یکی از آسیب‌پذیرترین بخش‌ها در مقابل زلزله به شمار می‌رود.

سخن از بافت‌های فرسوده، واحدهای قدیمی‌ساز و کوچک است که در غرب استان تهران انبوهی از آنها وجود دارد و اگر تا مدتی پیش یکی از امتیازات خاص و ویژه غرب استان تهران و شهرستان‌هایی همچون ملارد، قدس، شهریار و بهارستان و... حداقل برای اقشار و دهک‌های ضعیف و پایین جامعه به حساب می‌آمد، اما امروز نه‌تنها یک فرصت و امتیاز محسوب نمی‌شود، بلکه پاشنه آشیلی جدی برای استان تهران نیز به شمار می‌رود، تا جایی که استاندار تهران را روانه شهرستان ملارد و بازدید از کوچه‌های تنگ، باریک و بافت‌های فرسوده این شهرستان کرد؛ بافت‌هایی که البته در گذشته شکل گرفته است. گذشتگانی که از قریب به ۲۵ سال پیش تاکنون با نظارت ضعیف، در مقابل سیل و حجم فزاینده مهاجرت به این شهرت در ارتباط با ساخت و سازها غفلت‌های بسیاری داشته‌اند و حالا هیچ سخن و نام و نشانی نیز از آنها به میان نمی‌آید.

به هر حال، فارغ از مباحث مدیریتی این عارضه، برخی کارشناسان بر این عقیده هستند که زلزله اخیر استان تهران و به‌خصوص حوزه مشق (ملارد، شهریار و قدس) تردیدهایی جدی را در دل متقاضیان خرید مسکن ایجاد می‌کند.

در همین زمینه، حسین سروش، کارشناس بازار مسکن با اشاره به برخی از ویژگی‌ها و آسیب‌های برخی واحدهای آپارتمانی غرب استان تهران بیان کرد: پیش از این نیز مباحث بسیاری در خصوص برخی از واحدهای مسکونی حوزه غرب استان تهران و میزان استحکام بنای آن مطرح می‌شد، اما با توجه به اینکه در طول دهه‌های اخیر شاهد زمین‌لرزه محسوس و ملموسی در این حوزه نبوده‌ایم، از این مباحث و موضوعات به سادگی عبور می‌شد.

وی ادامه داد: زلزله اخیر حداقل در کوتاه‌مدت و میان‌مدت، بازار مسکن را در این محدوده و بسیاری دیگر از شهرهای استان تهران که با مشکل و معضل بافت‌های فرسوده روبه‌رو هستند، تحت‌الشعاع قرار خواهد داد.

سروش تصریح کرد: این موضوع در ارتباط با دیگر نقاط استان تهران که روی گسل‌های زلزله قرار گرفته‌اند نیز مصداق پیدا می‌کند و هر چقدر شاهد استمرار زمین‌لرزه‌ها و پس‌لرزه‌های بیشتری در این حوزه باشیم، اثرات این عارضه طبیعی بر بازار مسکن، عمیق و شدیدتر خواهد شد.

این کارشناس بازار مسکن گفت: در اوقات ابتدایی پس‌لرزه‌ها، بسیاری از خانوارهای ساکن در غرب استان تهران و حتی پایتخت، خانه خود را رها کردند و در پارک‌ها، بوستان‌ها، نیمکت‌ها و حاشیه خیابان‌ها شب را سپری کردند. به‌طور یقین این افراد و گروه‌ها در ارتباط با سرمایه‌گذاری، خرید مسکن یا حتی استمرار سکونت در بافت‌هایی با استحکام بنای ضعیف، تجدیدنظر خواهند کرد.

این کارشناس بازار مسکن گفت: این موضوع برای بازاری که سال‌هاست با آفت رکود دست و پنجه نرم می‌کند و در این مبارزه با تنی رنجور و ضعیف از خود مواجه شده، خوشایند به نظر نمی‌رسد که البته در این ارتباط، قصد قضاوت خوب یا بد بودن این پدیده در میان نیست؛ بلکه مهم‌تر از بحث اقتصادی و فراتر از شرایط حاکم بر بازار مسکن، حفظ جان انسان‌هاست که با عنایت به در اولویت بودن آن، بروز تردیدهای اینچنینی نسبت به واحدهای قدیمی‌ساز اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد.

در این میان، سوءاستفاده از شرایط خاص از موضوعاتی است که متأسفانه در میان برخی قشرها و گروه‌های اجتماعی سابقه‌ای دیرین دارد. بر اساس اظهارات برخی کارشناسان و صاحب‌نظران، در آینده مانور عده‌ای از فعالان عرصه مشاورین املاک و دلالان روی ضد زلزله بودن و استحکام بنای کم‌نظیر واحدهای آپارتمانی دور از ذهن نخواهد بود و این موضوعی است که هوشیاری ویژه متقاضیان خرید مسکن را می‌طلبد.

دریچه

احتمال تأخیر در ورود اولین بویینگ به ایران

## اولین بویینگ کی می‌آید؟

درحالی‌که طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده، قرار بود نخستین بویینگ خریداری شده از سوی ایران‌ایر در اردیبهشت‌ماه به ایران وارد شود، اما صحبت‌های جدید قائم مقام وزیر راه حاکی از احتمال تأخیر در تحویل این هواپیماهاست.

به گزارش «فرصت امروز»، ایران ایر سال گذشته و همزمان با نهایی کردن قراردادهای خود با ایرباس و ای تی آر، قرارداد خود با بویینگ را نیز نهایی کرد تا به این ترتیب این هواپیماساز آمریکایی بعد از حدود چهار دهه بار دیگر به ایران هواپیما بفروشد. به دنبال نهایی شدن این قرارداد اعلام شد که ایران در چارچوب برنامه‌ای بلندمدت ۸۰ بویینگ تحویل خواهد گرفت و نخستین فروند آنها در آوریل ۲۰۱۸ یعنی اردیبهشت ۹۷ به ایران تحویل می‌شود؛ موضوعی که البته صحبت‌های جدید قائم مقام وزیر راه نشان از تأخیر احتمالی آن دارد.

اصغر فخریه‌کاشان درباره قرارداد بویینگ با ایران گفته که ترامپ سعی کرده در موسسات مالی و بانک‌ها وحشت ایجاد کند که با ایران کار نکنند، ولی با این وجود، مجوزها معتبر و سر جای خود بوده و هیچ تغییری ایجاد نشده است. به گفته فخریه کاشان، بویینگ باید از اواسط سال آینده نخستین هواپیما را به ایران تحویل می‌داد، اما با این احتیاط‌هایی که ما می‌کنیم و دائما قرارداد را تجدیدنظر می‌کنیم، فکر می‌کنیم در سه ماهه آخر سال ۲۰۱۸ هواپیما را داشته باشیم.

قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی در امور بین‌الملل در گفت‌وگو با خبرآنلاین در پاسخ به این پرسش که بویینگ اعلام کرده که از تصمیم واشنگتن پیروی می‌کند، گفت: این طبیعی است. اگر آمریکا قانونی بگذارد، مجبور است رعایت کند. منتها اگر این کار در فروش هواپیما مانع ایجاد کند، نقض صریح برجام است. این یک عمل سیاسی است و طبق برجام باید به کمیسیون مشترک ایران و اروپا ارجاع داده شود و بعد هم به شورای عالی امنیت به عنوان نقض معاهده.

بر اساس این گزارش، سخنگوی شرکت هواپیماسازی بویینگ طی روزهای گذشته اعلام کرده بود: ما در سال ۲۰۱۶ برای تکمیل قرارداد فروش ۸۰ هواپیما به ایران از دولت آمریکا مجوز دریافت کردیم. تا به امروز این تنها قراردادی است که ما از دولت برای تکمیل آن مجوز گرفته‌ایم.

سخنگوی بویینگ تصریح کرده بود: ما نمی‌خواهیم درباره اینکه سیاست آمریکا در قبال ایران در آینده تغییر خواهد کرد یا نه، ارزیابی داشته باشیم. آنچه می‌توانیم بگوییم، این است که ما به‌طور دقیق از سیاست دولت آمریکا در خصوص تمام معاملات‌مان با خطوط هوایی تجاری ایران پیروی کرده و به این کار ادامه خواهیم داد.

سازمان توسعه تجارت ایران اعلام کرد

## بایکوت ۴ محصول کشاورزی ایران از سوی عراق

مدیرکل دفتر هماهنگی صادرات محصولات کشاورزی و صنایع تبدیلی سازمان توسعه تجارت ایران اعلام کرد: براساس اطلاعیه وزارت امور خارجه از ششم دی ماه ورود برخی محصولات کشاورزی به عراق ممنوع شد.

به گزارش ایرنا، محمود بازاری گفت: براساس ابلاغیه وزارت امور خارجه و طبق اعلام سفیر ایران در بغداد، عراق ورود برخی محصولات کشاورزی از جمله کاهو، شلغم، چغندر، کلم و گل کلم را به این کشور ممنوع ساخته است.

وی پیرامون علت این ممنوعیت گفت: دلیل این ممنوعیت تاکنون اعلام نشده و ایران در حال بررسی موضوع است. این مقام مسئول یادآور شد: اطلاعیه مزبور سه روز پیش به استان‌ها ابلاغ شده و انتظار می‌رود صادرکنندگان این امر را مورد توجه قرار دهند. به گفته بازاری، بیشترین آمار صادرات محصولات کشاورزی به عراق مربوط به سیب زمینی، سیب درختی و صیفی‌جات است.

براساس آمار اعلامی سازمان توسعه تجارت ایران، در هشت ماه نخست امسال ۲میلیون و ۶۶۸هزار تن محصولات کشاورزی به ارزش ۲میلیارد و ۳۵۴میلیون دلار صادر شد که نسبت به مدت مشابه پارسال از لحاظ ارزشی ۶.۴درصد و از نظر وزنی ۱۳.۳درصد کاهش داشت.

مردادماه امسال نیز گمرک زرباطیه عراق بدون هماهنگی و اطلاع قبلی واردات چهار محصول هندوانه، خربزه، گوجه‌فرنگی و سیب‌زمینی ایران را به دلیل تولید این محصولات در کشورشان ممنوع کرد. برخی صادرکنندگان ایرانی که محصولات مزبور را به پشت مرزهای عراق انتقال داده بودند یا در حال ارسال بودند، به دلیل ایجاد ممنوعیت و فسادپذیری محصولات دچار ضرر و زیان شدند. براساس قوانین تجارت، برای ممنوعیت واردات کالاها باید یک ماه قبل با تعیین تاریخ محدودیت اعلام شود.

ایران سالانه بخش قابل توجهی میوه و تره‌بار باغی و زراعی و صنایع غذایی به کشور عراق صادر می‌کند.

## بانکنامه

### تصمیم مهم بانک‌ها برای تسهیلات مسکن

دبیرکل کانون بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری از توافق این کانون و شورای هماهنگی بانک‌های دولتی برای اولویت‌دهی پرداخت تسهیلات به بازسازی و بهسازی بافت‌های فرسوده شهری و روستایی خبر داد. به گزارش ایرنا، محمدرضا جمشیدی گفت: این تصمیم در جلسه اخیر محمدرضا حسین‌زاده رئیس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی و کوروش پرویزیان رئیس کانون بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری و فرشاد حیدری معاون نظارتی بانک مرکزی اتخاذ شد. نتایج این جلسه در قالب نامه‌ای به رئیس‌کل بانک مرکزی ارائه و از وی خواسته شده است یکی از جلسات شورای پول و اعتبار به این موضوع و رفع چالش‌های نظام بانکی در مسیر تحقق آن اختصاص یابد. او درباره علت این تصمیم نظام بانکی نیز گفت: پس از زلزله کرمانشاه و تعهدات نظام بانکی برای پرداخت تسهیلات که دولت مصوب کرده و نیز تصمیم آنها در بازسازی بیمارستان اسلام‌آباد غرب، این ایده ارائه شد که بهتر است نظام بانکی منابع خود را به سمت احیا و بازسازی بافت‌های فرسوده در مناطق شهری و روستایی هدایت کند. با این کار نه‌تنها در حوادث بعدی خانه‌های مردم به دلیل مقاوم‌سازی آسیب کمتری می‌بینند، بلکه، صنعت ساختمان نیز به تحرک وادار می‌شود و مشاغل مرتبط با این صنعت که در وضعیت رکودی بسر می‌برند، بهبود می‌یابند.

وی با اشاره به وجود بافت‌های فرسوده در مناطق شهری و روستایی و نیز تکالیف دولت برای ساماندهی این بافت‌ها در برنامه ششم توسعه، ابراز امیدواری کرد که با رفع برخی مشکلات و موانع در این مسیر بتوان این ایده را در نظام بانکی اجرایی کرد. جمشیدی درباره روند پرداخت تسهیلات به زلزله‌زدگان کرمانشاه نیز گفت: تسهیلات مصوب دولت در این زمینه در دست اجراست و برخی بانک‌ها با استقرار باجه‌های سیار در مناطق زلزله‌زده پرداخت تسهیلات را آغاز کرده‌اند ضمن آنکه بانک‌ها رفع مشکلات مربوط به پرداخت تسهیلات به زلزله‌زدگان را به مدیران استانی تفویض کرده‌اند تا در کمترین زمان ممکن این وام‌ها پرداخت شود. علاوه بر این نظام بانکی بازسازی بیمارستان ۹۶تختخوابی اسلام‌آباد غرب را در زلزله آبان‌ماه کرمانشاه آسیب دیده بود متقبل شده که زمین مورد نیاز برای ساخت آن از سوی یکی از خیران در اختیار بانک‌ها قرار گرفته است.

۱۷ حراج برگزار شد

### حباب ۱۰۰ هزار تومانی سکه

با وجود برگزاری حدود ۱۷ حراجی برای عرضه سکه و تعدیل قیمت‌ها در بازار، همچنان حدود ۱۰۰ هزار تومان حباب قیمتی برای آن وجود دارد. گرانی دلار از دلایل اصلی رکوردشکنی‌های سکه و عدم کاهش قیمت آن به شمار می‌رود. به گزارش ایسنا، نزدیک به دو ماه از برگزاری حراجی‌های سکه از سوی بانک مرکزی در بانک کارگشایی می‌گذرد. با اینکه پیش‌بینی می‌شد با عرضه سکه از طریق حراجی، قیمت‌ها در بازار تعدیل شود و نرخ حدود یک میلیون و ۳۹۰ هزار تومانی تمام‌سکه کاهش یابد و حباب نزدیک به ۲۰۰ هزار تومانی آن تا حداقل ۵۰درصد تخلیه شود، ولی در گذر زمان مسائل دیگری رخ داد که مانع از کاهش قیمت سکه شد و حتی تا ۱۰۰ هزار تومان بر قیمت آن افزود. در حال حاضر هر قطعه سکه تمام‌بهار آزادی تا حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان در بازار معامله می‌شود. این درحالی است که به گفته سلیمانی، مدیرعامل بانک کارگشایی اکنون با توجه به قیمت موجود دلار و هر اونس طلا در بازار جهانی، سکه تمام‌بهار آزادی حدود ۱۰۰ هزار تومان و نیم‌سکه نزدیک به ۲۰ هزار تومان حباب قیمتی دارد.

وی با اعلام اینکه تاکنون تا ۱۳۰ هزار قطعه سکه تمام و نیم بهار در حراجی فروش رفته است، گفت: با وجود اینکه حراجی‌های بسیاری تاکنون برگزار شده اما قیمت‌ها فعلا بالاست که دلیل اصلی این موضوع را می‌توان در افزایش قیمت دلار طی هفته‌های اخیر جست‌وجو کرد. به هر صورت دلار در این مدت به‌طور قابل توجهی گران شده است و این موضوع همراه با افزایش قیمتی که در اونس جهانی طلا رخ داده موجب می‌شود بهای سکه بالا رود. ولی با این حال اگر این حراجی‌ها هم برگزار نشده بود به‌طور حتم قیمت سکه می‌توانست بالاتر از رقم کنونی باشد.

متقاضیان دریافت وام مسکن بخوانند

# وام مسکن بانک ملی چه فرقی با تسهیلات بانک مسکن دارد؟

انتهای هفته گذشته بود که خبر شکستن انحصار وام مسکن منتشر شد و بانک ملی از طرح ویژه‌ای به منظور کمک به خانه‌دار شدن مردم رونمایی کرد. به این ترتیب، بانک ملی نیز از این پس در کنار بانک تخصصی مسکن، تسهیلات مسکن ارائه می‌دهد و متقاضیان دریافت وام مسکن از طریق اوراق گواهی حق تقدم، دو گزینه در دو بانک پیش‌روی خود دارند اما پرسش مهم این است که این دو گزینه چه تفاوتی با هم دارند و طرح ویژه مسکن بانک ملی در مقایسه با تسهیلات بانک مسکن چه ویژگی‌هایی دارد؟

به گزارش ایسنا، تاکنون این بانک مسکن بوده که همواره تأمین وام‌های خرید، احداث یا بازسازی خانه را برعهده داشته است، حتی حدود دو سال گذشته که شورای پول و اعتبار مجوز پرداخت تسهیلات مسکن را به بانک‌های تجاری داد، این بانک‌ها به دلیل نبود منابع کافی نتوانسته‌اند به پرداخت وام‌هایی که تا سقف ۶۰ میلیون تومان تعیین شده بود، ورود کنند. اما به تازگی بانک ملی کانالی شده برای پرداخت تسهیلات مسکن از طریق انتشار اوراق گواهی حق تقدم. این یکی از انواع تسهیلاتی است که بانک مسکن تاکنون براساس آن اقدام به ارائه وام خرید کرده است. در این نوع پرداخت مشتری می‌تواند با خرید اوراق از طریق فرابورس نسبت به دریافت تسهیلات اقدام کند.

با این حال نحوه عملکرد دو بانک ملی و مسکن در پرداخت تسهیلات مسکن از طریق اوراق تا حدودی با یکدیگر متفاوت است، هرچند در هر دو مورد میزان سود و دوره بازپرداخت وام تفاوتی نداشته و حتی مبلغ هر برگ اوراق به ازای تسهیلات یکسان است.

**شرایط مشترک دو بانک**

در هر دو بانک شرایط پرداخت تسهیلات بدین گونه است که برای تهران و به صورت انفرادی تا ۶۰میلیون تومان، مراکز استان و شهرهای بالای ۲۰۰ هزارنفر جمعیت ۵۰ میلیون و سایر مناطق شهری ۴۰ میلیون تومان پرداختی انجام می‌شود. همچنین برای زوجین در تهران ۱۰۰میلیون تومان، مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰هزار نفر ۸۰میلیون تومان و برای سایر مناطق شهری تا ۶۰میلیون تومان پرداخت وجود دارد. وام جعاله (تعمیر مسکن) نیز در هر دو بانک ملی و مسکن به همراه تسهیلات پرداخت می‌شود، اما با این تفاوت که در بانک ملی برای هر نفر ۱۰ میلیون تومان و در بانک مسکن ۲۰میلیون تومان است. همچنین نرخ سود بازپرداخت وام مسکن در هر دو بانک ۱۷.۵ درصد و با دوره ۱۲ ساله است و به دو روش پرداخت ساده و پلکانی انجام می‌شود.

**اختلاف وام اوراق دار دو بانک**

برای وام مسکن هر یک از این دو بانک که از طریق انتشار اوراق اقدام می‌کنند، باید به ازای هر ۵۰۰هزار تومان یک برگ اوراق وجود داشته باشد، اما نحوه تأمین آن متفاوت است.

شرایط پرداخت تسهیلات در بانک مسکن از طریق دریافت اوراق بدین گونه است که متقاضی می‌تواند در ازای وامی که دریافت می‌کند، مثلاً برای تسهیلات ۶۰میلیون تومانی انفرادی برای هر ۵۰۰هزار تومان یک برگ اوراق تهیه کند، به عبارتی برای این وام ۱۲۰ برگ اوراق لازم است که باید با مراجعه به شعب بانک مسکن یا کارگزاری‌های بانکی از طریق فرابورس اقدام به خرید این ۱۲۰ برگ کند که البته قیمت هر برگ براساس آنچه در روز تعیین می‌شود خواهد بود، یعنی این‌گونه نیست که همیشه قیمت هر برگ اوراق ثابت بوده و مبلغ مشخصی را در بر بگیرد. به عنوان مثال قیمت هر برگ اوراق اکنون حدود ۷۷هزار تومان است و در دوره‌های زمانی بوده که به بیش از ۹۰ هزار تومان هم رسیده است.

براین اساس مشتری برای دریافت وام ۶۰ میلیون تومانی باید ۱۲۰برگ اوراق ۷۷هزارتومانی خریداری کند که هزینه‌ای حدود ۹میلیون و ۲۵۰ هزار تومان برای آن به همراه دارد و یا برای وام ۱۰۰ میلیونی زوجین ۲۰۰ برگ اوراق نیاز است که هزینه آن بیش از ۱۵میلیون تومان خواهد بود و البته هیچ‌گاه قابل بازگشت هم نیست. در نهایت متقاضی بعد از خرید اوراق و مراجعه به شعبه بانک که قبلا پرونده تسهیلاتی خود را تشکیل داده می‌تواند در مدت زمان کوتاهی و اغلب کمتر از یک ماه کل وام خود را دریافت کند.

اما در مورد وامی که به تازگی بانک ملی در دستور کار قرار داده از مشتری سپرده‌گیری می‌شود و نیاز به خرید مستقیم اوراق از فرابورس نیست. براین اساس مشتری سپرده‌ای را در بانک ملی قرار می‌دهد و در هر ماه به ازای میانگینی که برای آن تعیین شده یک برق اوراق به او تعلق خواهد گرفت. این برگ اوراق به معنی مبلغ ۵۰۰ هزار تومانی تسهیلات است که مشتری می‌تواند آن را در طول زمان انباشت کرده و به ازای وامی که می‌خواهد دریافت کند، اوراق را تأمین و آنگاه از شعبه بانک تسهیلات بگیرد یا این‌که اوراق دریافتی خود را به بازار فرابورس برده و با قیمت روز به فروش برساند که در این حالت به اندازه همان قیمت سود خواهد کرد و از سویی دیگر بانک نیز متناسب با مدت زمانی‌که سپرده در شعبه وجود داشته، سود پرداخت می‌کند.

در بانک ملی دو طرح فعلا برای این تسهیلات اجرایی می‌شود، اولین مورد به سپرده‌گذاری ۱۸میلیون و ۲۰۰ هزار تومانی مربوط می‌شود به‌طوری که متقاضی وام مسکن سپرده‌ای با این مبلغ در بانک باز می‌کند در پایان ماه اول یک برگ اوراق حق تقدم به او تعلق می‌گیرد که به معنای تسهیلات ۵۰۰ هزار تومانی است. در کنار این اوراق سود ۱۰درصد نیز برای سپرده وی پرداخت خواهد شد.

اگر مشتری بخواهد تسهیلات ۶۰میلیون انفرادی دریافت کند، باید ۱۲۰برگ اوراق داشته باشد که این ۱۲۰ برگ را با سپرده ۱۸میلیون و ۲۰۰هزار تومانی باید در طول ۱۲۰ماه دریافت کند، در غیر این صورت می‌تواند مبالغ بالاتری را در بانک سپری کند و مدت زمان دریافت تعداد اوراق مورد نیاز را کاهش دهد، ولی در نهایت تعداد اوراقی که دریافت می‌کند، مثلا اگر ۱۲۰ برگ است، می‌تواند یکجا به بازار فرابورس برده و به فروش برساند که اگر هر برق اوراق ۸۰ هزار تومان باشد صاحب آن نزدیک به ۱۰میلیون تومان دریافتی دارد. در کنار این رقم سود سپرده ۱۰درصدی را از بانک ملی دریافت می‌کند.

در طرح شماره (۲) این بانک باید حداقل سپرده ۲۲میلیون و ۳۰۰ هزار تومان باشد که در مرحله اول تا سه ماه به صاحب سپرده اوراقی تعلق نخواهد گرفت، ولی بعد از سه ماه اولین برگ ارائه می‌شود و در ادامه هر ماه این عمل تکرار خواهد شد با این تفاوت که در سپرده ۲۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومانی سودی که بانک پرداخت می‌کند از ۱۰ درصد قبلی به ۱۲ درصد افزایش دارد.

در مجموع اختلاف اصلی پرداخت تسهیلات مسکن از طریق انتشار اوراق بین دو بانک مسکن و ملی در مرحله اول به دوره زمانی آن برمی‌گردد که در بانک مسکن کوتاه‌تر خواهد بود چون سپرده‌گذاری انجام نشده و متقاضی به‌طور یکجا مبلغ خرید اوراق را پرداخت می‌کند، ولی در بانک ملی سپرده‌گذار بابت دریافت اوراق، مستقیم پولی نمی‌پردازد بلکه سپرده وی در بانک می‌ماند و متناسب با آن یک برگ اوراق می‌گیرد و می‌تواند بفروشد و از سود سپرده هم بهره‌مند شود یا تا رسیدن به میزان کافی برای دریافت وام صبر کند که زمانبر است.

## نرخنامه

نرخ سکه و طلا

| عنوان | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| مثقال طلا | ۵۹۰,۹۰۰ | ▼ |
| هر گرم طلای ۱۸ عیار | ۱۳۶,۴۰۰ | ▼ |
| سکه بهار آزادی | ۱,۴۵۵,۰۰۰ | ▼ |
| سکه طرح جدید | ۱,۴۶۵,۵۰۰ | ▼ |
| نیم سکه | ۷۳۵,۰۰۰ | ▼ |
| ربع سکه | ۴۲۵,۷۰۰ | ▼ |
| سکه گرمی | ۲۸۱,۰۰۰ | |

نرخ ارز نقدی

| نوع ارز | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| دلار آمریکا | ۴,۳۲۴ | ▼ |
| یورو اروپا | ۵,۴۵۸ | ▼ |
| پوند انگلیس | ۵,۹۷۸ | ▲ |
| درهم امارات | ۱,۱۹۹ | ▲ |

## دریچه

ارزش پول‌های رمزگذاری‌شده ۷۷۰ دلار شد

### حباب کوچک دیوانه به‌زودی می‌ترکد؟

یک سرمایه‌گذار برجسته در بازار سهام معتقد است بیت کوین یک حباب است که به زودی می‌ترکد. به گزارش خبرآنلاین به نقل از سی‌ان بی‌سی، جرمی گرانتهام می‌گوید: این یک واقعیت است و من انتظار دارم که این حباب کوچک دیوانه به زودی بترکد. او اضافه می‌کند: یک مقایسه تاریخی نشان می‌دهد که این حباب کوچک به لحاظ اندازه ممکن است به زودی بترکد حتی قبل از آنکه این بازار جهانی شود.

بیت‌کوین ازآغاز ۲۰۱۷ با قیمت هزار دلار شروع به رشد کرد و در نیمه سپتامبر همین سال به ۱۹ هزار و ۸۰۰ دلار رسید. این رشد در معاملات آتی بزرگ‌ترین رشد در دنیا بود. این رشد خیره‌کننده سبب شد تا خیلی‌ها پیشنهاد مشروع بودن این پول را در کلاس دارایی‌ها مطرح کنند به‌طوری که حتی در ایالات‌متحده صندوق مبادله بیت کوین راه‌اندازی شد.

شرکت مخابرات ایران (سهامی عام)
مدیریت منطقه قزوین

نوبت اول

شماره مناقصه ۱۸/۹۶/ق
آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

شرح مناقصه: انجام پروژه تهیه، نصب، تست، آزمایش و تحویل و راه اندازی دولینک تجهیزات رادیویی به همراه سوپروایزری متمرکز بر اساس شرایط و مشخصات فنی اعلام شده و طرح قرارداد ارائه شده در اسناد مناقصه
- مدارک لازم برای دریافت اسناد: ارائه آدرس دقیق مکاتباتی با ذکر کدپستی و شماره تلفن تماس به همراه ارائه نسخه صاحب حساب فیش بانکی واریزی مبلغ ۲۱۸/۰۰۰ ریال به حساب جاری ۰۱۰۵۹۸۸۸۴۳۰۰۶ نزد بانک ملی مرکزی قزوین
- مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۶ لغایت ۱۳۹۶/۱۰/۲۳
- مهلت ارائه پاکتهای مناقصه: لغایت پایان وقت اداری مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۳
- میزان تضمین شرکت در مناقصه: به مبلغ ۱۰۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی یا فیش نقدی واریزی به حساب جاری ۰۱۰۵۹۸۸۸۴۳۰۰۶ نزد بانک ملی شعبه مرکزی قزوین
- به پیشنهادهای فاقد سپرده ، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- محل دریافت اسناد مناقصه و تحویل پاکتهای پیشنهادی: قزوین انتهای بلوار امام خمینی ( نوروزیان ) شرق صدا و سیمای قزوین، ساختمان ستادی مخابرات منطقه قزوین- طبقه همکف- واحد قراردادها
- تاریخ بازگشائی: پاکتهای الف و ب مناقصه گران در ساعت ۱۴ مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۴ بازگشائی میگردد ضمنا حضور نمایندگان رسمی شرکتهای مناقصه گر با داشتن معرفی نامه کتبی و کارت ملی در کمیسیون مناقصه بلامانع است.
به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر در این فراخوان واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه درج شده است.
سایت اینترنتی WWW.TC-QAZVIN.IR
اداره تدارکات و پشتیبانی- واحد قراردادها ۰۲۸۳۳۶۵۲۷۱۱ و ۰۲۸۳۳۶۵۹۸۸۲ و فاکس ۰۲۸۳۳۶۵۱۷۹۶

شرکت مخابرات ایران- مدیریت منطقه قزوین

دریچه

## چرا ارزش سهام بعضی عرضه اولیه‌ها در بورس افت می‌کند؟

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است مهم‌تر از کمیت عرضه‌های اولیه، کیفیت سهام قابل عرضه است، چراکه با هدف جلوگیری از زیان احتمالی خریداران، در پذیرش شرکت‌ها باید دقت بیشتری درعرضه‌هاصورت‌گیرد.

عبدالحسین رضوی امیری در گفت‌وگو با ایسنا، در پاسخ به اینکه بهره گرفتن از معاملات الگوریتمی چقدر می‌تواند برای بازار سرمایه ایران کارا باشد؟ گفت: طبیعی است که از همه ابزارهای جدید معاملاتی می‌بایست استفاده و زیرساخت‌های آن را فراهم کرد، چراکه هر یک از این ابزارها مخاطب خاص خود را دارد و موجب گسترش معاملات می‌شود که از جمله این ابزارهای جدید معاملات الگوریتمی‌سهام‌است.

وی ادامه داد: در این روش معاملاتی سفارش خرید و فروش سهام با استفاده از نرم‌افزار طراحی شده و طبق استراتژی از پیش تعیین شده روی تابلوی معاملات با بهای خاص و به صورت شرطی به سامانه معاملات‌واردمی‌شود.

این کارشناس بازار سرمایه در پاسخ به اینکه آیا زیرساخت‌های لازم برای انجام معاملات الگوریتمی در بازار سرمایه ایران وجود دارد؟ گفت: طبیعی است که انجام این معاملات نیاز به داشتن دانش حرفه‌ای، تخصص و تحلیل‌گری دارد و قطعاً برای ساخت بیشتر آنها کلاس‌های آموزش و اطلاع‌رسانی کافی باید صورت گیرد، چراکه هم‌اکنون در دنیا، معاملات الگوریتمی درصد بالایی از معاملات سهام را به خود اختصاص داده و حتی اصطلاح جنگ الگوریتمی در دنیامطرح‌شده‌است.

رضوی‌امیری با بیان اینکه بیش از ۸۷درصد معاملات بازارهای جهانی شامل معاملات الگوریتمی است، اظهار کرد: معاملات الگوریتمی پس از کسب مجوز از سازمان بورس در ایران نیز در حال انجام است. این روش معامله بیشتر از طرف شرکت‌های حقوقی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد و باعث کاهش ریسک و افزایش بازده محیط می‌شود.

وی در پاسخ به این‌که آیا این وعده بورس تهران که اعلام کرده «قرار است تا پایان سال نزدیک به ۱۰ شرکت دیگر را وارد بورس کند» عملی است یا خیر؟ گفت: عرضه اولیه سهام در بورس به گفته مسئولان بورس‌ها در صورتی انجام می‌شود که ناشران مقدمات عرضه سهام را آماده کرده باشند و اقدامات تکمیلی خود را نیز انجام دهند که نمونه آن تغییرات در امیدنامه است. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: همچنین شرکت‌های دانش‌بنیان و صندوق‌های جسورانه در فرابورس تقاضای پذیرش دادند. در بورس نیز به احتمال زیاد ۱۰ شرکتی که عرضه اولیه آنها اعلام شده، عرضه می‌شوند. عرضه اولیه از برنامه‌های متداول در بورس است و پاسخ به تقاضای موجود در بازار پررونق فعلی است که این عرضه‌ها باعث گسترش عمق بازار و جذب سرمایه‌گذاری می‌شود. رضوی‌امیری اظهار کرد: مهم کیفیت سهام قابل عرضه است؛ یعنی به منظور جلوگیری از زیان احتمالی خریداران در پذیرش شرکت‌ها باید دقت بیشتری در عرضه‌ها صورت گیرد. باید قیمت عرضه‌ها به صورتی کارشناسی شود که سود مناسبی برای خریداران داشته باشد و در صورت داشتن متقاضی سهام شناور آزاد به ۲۰درصد برسد، چراکه ما در گذشته شاهد عرضه‌های اولیه بودیم که چند روز پس از عرضه قیمت آنها افزایش یافته و بعد از آن با کاهش روبه‌رو شده است و این کاهش قیمت معنادار است، چرا که هنوز پس از چند سال سهامداران واقعی و غیرنوسانگیر با زیان مواجهند.

وی درباره عوامل رشد شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران، گفت: کاهش غیرمنطقی شاخص کل و سقوط آن از ۸۹ هزار واحدی در سال ۱۳۹۲ به ۶۱ هزار واحدی در سال ۱۳۹۴ لزوم اصلاح و صعود آن را حتمی کرد. این اتفاق اکنون افتاده است، چرا که شاهد بودیم قیمت بسیاری از صنایع بنیادی به شدت کاهش یافت و به زیر قیمت ذاتی رسید. این کارشناس بازار سرمایه افزود: افزایش قیمت جهانی نفت و فرآورده‌های نفتی و فلزات اساسی در صنایعی همچون پالایشی و فولاد باعث فروش محصولات تولیدی با قیمت بالاتر برای این صنایع شده است و از طرفی افزایش نرخ ارز سودآوری‌بیشتری‌رانصیب‌آنهاکرده‌است.

رضوی‌امیری توضیح داد: از عوامل متعدد دیگری که باعث افزایش شاخص کل شده می‌توان به کاهش سود بانکی، افزایش نقدینگی، حجم بالای معاملات سهام، رکود نسبی در بازارهای موازی و بازار پول تعهدات دولت در پرداخت تسهیلات با نرخ ارزان‌تر و جوایز صادراتی افزایش تولید و فروش در نیمه دوم سال اشاره کرد. وی افزود: همچنین می‌بایست به ثبات اقتصادی، تداوم رشد اقتصادی و اقدامات سازمان بورس به الزام شرکت‌ها به شفاف‌سازی بیشتر و حرکت در جهت کاهش مدت زمان توقف نمادها و ایجاد صندوق تثبیت سهام اشاره کرد.

این کارشناس بازار سرمایه توضیح داد: از طرفی باید توجه داشت تحرک شاخص هم وزن کمتر از تحرک شاخص کل است و این نشان می‌دهد بازار به صورت همگن رشد نمی‌کند و نمادهای بزرگ و شاخص‌سازموردتوجه‌است.

بورس در هفته‌ای که گذشت

# ریزش قیمت سهام در بورس تهران

درحالی‌که در هفته‌های گذشته قیمت سهام در بورس تهران با رشد فزاینده‌ای روبه‌رو بود، طی پنج روز کاری هفته اخیر قیمت‌ها روند کاهشی را تجربه کردند، به‌طوری که در روزهای ابتدایی هفته قیمت سهام گروه خودرو، فلزات اساسی و نفتی عمدتا کاهشی بود و این روند برای گروه خودرو تا روزهای پایانی هفته نیز ادامه داشت.

به گزارش ایسنا، در پنج روز کاری بورس تهران در هفته‌ای که گذشت، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی مخالف هفته‌های گذشته با روند کاهشی مواجه شد. در ابتدای هفته دماسنج بازار سرمایه در تراز ۹۵ هزار و ۹۲۹ قرار داشت اما در دو روز ابتدایی هفته شاخص کل با کاهش همراه شد. این در حالی بود که در روزها و هفته‌های گذشته نماگر بازار سهام بارها کانال‌شکنی کرده و توانسته بود در روند بی‌سابقه‌ای در طول چند سال گذشته به نیمه کانال ۹۸ هزار واحدی برسد.

در هفته‌های گذشته عواملی مانند رشد قیمت جهانی فلزات و نفت توانسته بود به افزایش قیمت سهم‌ها در گروه‌های فلزات اساسی و نفت‌ها کمک کند و از طرفی رشد قیمت دلار سبب افزایش سود شرکت‌هایی شده بود که مواد اولیه خود را وارد می‌کنند و با ارزهای خارجی سر و کار دارند.

کارشناسان معتقدند این عوامل تا پایان سال به قوه خود باقی می‌مانند و حتی تعدادی امیدوارند که شاخص کل عدد ۱۰۰ هزار واحد را رد کند. آنها معتقدند افت‌های هفته گذشته مقطعی بود و اگر اتفاق غیرقابل انتظاری رخ ندهد شرایط بنیادی شرکت‌ها برای رشد بازار فراهم است.

اما طی هفته اخیر معاملاتی بورس تهران قیمت سهم‌ها در گروه فلزات اساسی، نفت و خودرو با کاهش روبه‌رو شد. در عین حال در اواسط هفته روند تعداد زیادی از سهم‌ها دوباره با افزایش مواجه شد ولی بیشتر خودرویی‌ها تا پایان هفته افت قیمت را ادامه دادند؛ هر چند که این افت عمدتا کمتر از یک درصد بود.

طی معاملات بورس تهران در پنج روز کاری هفته گذشته، شاخص آزاد شناور بیش از ۲۰۰۰ واحد افت کرد و به رقم ۱۰۲ هزار و ۹۹۷ رسید. این در حالی است که در چهارشنبه ۶ دی ماه این رقم به ۱۰۵ هزار و ۳۳۸ می‌رسید. همچنین شاخص بازار اول در این مدت افت ۱۴۸۱ واحدی را تجربه کرد و تا عدد ۶۸ هزار و ۶۹ واحدی پایین رفت. شاخص بازار دوم نیز با ۳۷۶۶ واحد افت تا رقم ۲۰۴ هزار و ۶۵۴ کاهش یافت. شاخص صنعت نیز در پنج روز هفته گذشته ۱۸۲۱ واحد افت کرد.

### توقف معاملات ۵ نماد بانکی در بورس

همچنین تازه‌ترین آمار منتشر شده از سوی بورس اوراق بهادار تهران نشان می‌دهد. در فهرست ۱۸ نماد ممنوع معاملاتی، نماد پنج بانک نیز حضور دارد. به گزارش ایبِنا، نمادهای معاملاتی پنج بانک در بازار سهام متوقف است که در این میان نماد معاملاتی یک بانک با توقف از ۲۴ تیرماه ۹۵ به دلیل «برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه» تا به امروز، عنوان طولانی‌ترین توقف را در بین همه ۱۸ نماد ممنوع المعامله را از آن خود کرده است.

بر اساس این گزارش، جزییات آمار اعلام شده نشان می‌دهد که در بین نمادهای معاملاتی متوقف شده سیستم بانکی در بورس، علاوه بر نماد بانک یاد شده، نماد چهار بانک دیگر به علت شفاف‌سازی از ۱۵ آبان ماه ۹۵، همچنین به علت سایر موارد از ۲ آذرماه ۹۵ و دو بانک نیز به علت برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه از ۲۷ تیر ماه ۹۶ نیز در تابلو بورس حضور ندارند و هیچ‌گونه معامله‌ای روی سهام آنها صورت نمی‌گیرد.

در عین حال آخرین فهرست توقف نماد شرکت‌های حاضر در تالار شیشه‌ای حاکی از آن است که سه نماد بانکی از سال ۹۵ و ۱۲ نماد از سال ۹۶ از معامله در بازار سهام محروم شده‌اند. این گزارش می‌افزاید نماد شش شرکت تولید مواد اولیه الیاف مصنوعی به علت تعدیل پیش‌بینی درآمد هر سهم از ۱۳ مردادماه ۹۵، کنتورسازی ایران به علت شفاف‌سازی از ۱۳ شهریورماه ۹۵ و سرمایه‌گذاری نیرو به علت سایر موارد از ۷ اسفندماه ۹۵ در بورس متوقف شده و سرمایه سهامداران آن بلوکه شده است.

افزون بر این، نماد شرکت‌های کنتورسازی ایران، کابل البرز، حمل و نقل بین‌المللی خلیج‌فارس، صنایع آذراب، فرآورده‌های نسوز، کاشی و سرامیک حافظ، تأمین ماسه ریخته‌گری، های‌وب و سرمایه‌گذاری صنعت بیمه» به علت شفاف‌سازی مالی، برگزاری مجمع عمومی و فوق‌العاده، تعدیل پیش‌بینی درآمد هر سهم، اطلاع‌رسانی و سایر موارد در سال ۹۶ متوقف شده است و فرآورده‌های نسوزآذر با نماد «کاذر» تازه‌ترین نمادی است که روز سه‌شنبه ۱۲ دی ماه معاملات آن غیرمجاز اعلام شده است.

یادداشت

مهم‌ترین خبرهای بازار سرمایه در هفته‌ای که گذشت

## تغییر مسیر نقدینگی در جامعه

بازار سرمایه در هفته‌ای که گذشت، شاهد تحولات گوناگونی از جمله اصلاح اساسنامه صندوق تثبیت بازار سرمایه، به حداقل رسیدن توقف طولانی‌مدت نمادها، افزایش نقدشوندگی و شفافیت اطلاعاتی در بازار سهام، حرکت به سوی بازارهای توسعه‌یافته با حذف EPSو افزایش ۴۰درصدی نرخ افشای اطلاعات مالی در سامانه کدال بود.

به گزارش ایرنا، یکی از خبرهای مهم این بازار در هفته‌ای که گذشت، اصلاح اساسنامه صندوق تثبیت بازار سرمایه بود که در جلسه هیأت‌وزیران به ریاست رئیس‌جمهوری، با اصلاح اساسنامه صندوق تثبیت بازار سرمایه موافقت شد.

در این جلسه، با توجه به اتمام مهلت استفاده از قرارداد خط اعتباری با صندوق توسعه صادرات هند، به وزارت اقتصاد اجازه داده شد به منظور تمدید مهلت این قرارداد، به نمایندگی از سوی دولت برای لازم‌الاجراشدن موافقتنامه مالی مربوط، نسبت به اصلاح ضمانتنامه آن اقدام کند.

همچنین توقف طولانی‌مدت نمادها به حداقل رسید. معاون اجرایی سازمان بورس و اوراق بهادار با اشاره به اینکه توقف طولانی‌مدت نمادها از مشکلاتی بود که به واسطه انتشار پیش‌بینی EPS با آن روبه‌رو بودیم، گفت: در دستورالعمل جدید، توقف طولانی‌مدت نمادها به حداقل رسیده است. بسیاری از نمادها به دلیل عدم ارائه پیش‌بینی سود یا تعدیل بیش از ۲۰درصد که معمولا همراه با ابهامات اساسی بود، متوقف می‌شدند که از این پس شاهد آن نخواهیم بود.

اما افزایش نقدشوندگی و شفافیت اطلاعاتی در بازار سهام از دیگر خبرهای هفته گذشته بود. مدیرعامل فرابورس ایران گفت: تغییر در قوانین و دستورالعمل‌ها در نهایت سهامداران را به واسطه منضبط‌کردن ناشران در ارائه شفاف‌تر و سریع‌تر اطلاعات منتفع و زمینه را برای بازگشایی هرچه سریع‌تر نماد فراهم می‌کند، بنابراین سهامداران باید از ناشران شرکت‌ها رعایت قوانین افشا را مطالبه کنند.

هامونی اثرات تغییرات در این دستورالعمل‌ها را افزایش نقدشوندگی و بهبود شفافیت اطلاعات در بازار دانست و گفت: براساس دستورالعمل جدید، نماد شرکت‌های پذیرش‌شده در بازارهای اول و دوم فرابورس در سه حالت مشمول فرآیند تعلیق خواهند بود؛ نخست آنکه ناشر الزامات دستورالعمل پذیرش را رعایت نکند، دوم اینکه ناشر در زمان مقرر، اطلاعات موضوع مواد ۷ تا ۱۲ مکرر دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت‌شده نزد سازمان را ارائه نکند و سوم اینکه عملکرد شرکت در دو سال مالی متوالی حسابرسی شده منجر به زیان شده باشد.

### حرکت به سوی بازارهای توسعه‌یافته با حذف EPS

دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران، اقدام سازمان بورس و اوراق بهادار در حذف گزارش پیش‌بینی سود شرکت‌ها را همراستا با شیوه اطلاع‌رسانی بازارهای توسعه‌یافته ارزیابی کرد.

سعید اسلامی بیدگلی با تاکید بر اینکه این حرف‌ها، نگاه کارشناسی اوست و لزوما از جایگاه دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری مطرح نمی‌شود، گفت: با شرکت‌های عضو کانون مکاتبه می‌کنیم و نظر آنها را در رابطه با این دستورالعمل مهم و تغییراتی که در بازار ایجاد می‌کند، جویا می‌شویم و نتیجه را به اطلاع سازمان بورس و اوراق بهادار می‌رسانیم.

همچنین به گفته دبیرکل کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار، به‌طور کلی شش دستورالعمل ابلاغ شده از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار مزایای بسیار مثبتی برای بازار سرمایه دارد و می‌تواند موج اصلاحی جدیدی را در بورس ایجاد کند. روح‌الله میرصانعی گفت: حذف اولین پیش‌بینی سود از صورت‌های مالی شرکت‌ها توان دخالت شرکت‌ها در نوسان قیمتی سهم را تا حد قابل توجهی کاهش می‌دهد، علاوه بر این با ارائه گزارش تفسیری از سوی شرکت‌ها در زمان مقرر دوره توقف نمادها به حداقل کاهش می‌یابد که در نقدشوندگی بازار اثر ملموسی دارد.

اما افزایش ۴۰درصدی نرخ افشای اطلاعات مالی در سامانه کدال از دیگر خبرهای مهم هفته اخیر بود.

به گفته مدیرعامل شرکت رایان بورس، با ابلاغ و اجرای دستورالعمل جدید سازمان بورس و اوراق بهادار درخصوص توقف و بازگشایی نمادها در بازار سرمایه و افشای نمادهای تحت احتیاط و مشمول فرآیند تعلیق، نرخ اطلاع‌رسانی و انتشار اطلاعات مالی در سامانه کدال افزایش چشمگیری داشته است.

روح‌الله دهقان گفت: پس از ابلاغ دستورالعمل جدید به ناشران و ارائه فهرست نمادهای تحت احتیاط و مشمول فرآیند تعلیق و نیز نمایش دلایل مرتبط با این نمادها، پایبندی و الزام ناشران به افشای اطلاعات مالی و شفاف‌سازی از طریق این سامانه به‌طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داشته است؛ به‌طوری که تعداد اطلاعات مالی منتشرشده در سامانه کدال در بازه زمانی ابتدای دی‌ماه تا امروز در مقایسه با مدت مشابه قبل از ابلاغ و اجرای دستورالعمل افزایش ۴۰درصدی را نشان می‌دهد.

همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد که بورس، رکورددار بازدهی در بازارهای مالی ایران در برهه اخیر بوده است. در همین زمینه، بهنام بهزادفر، کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه میزان نقدینگی در جامعه به یک میلیون و ۴۰۰ میلیارد تومان رسیده است، خاطرنشان کرد: با توجه به کاهش سود بانکی و سختگیری که در این حوزه می‌شود، پرداخت سود بانکی بالای ۱۵درصد، غیرممکن می‌شود.

بورس کالا

یک کارشناس بازار سرمایه:

## بورس کالا واسطه‌ها را ساماندهی کند

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است در معاملات بورس کالا حضور واسطه‌ها نگرانی اصلی نیست، بلکه نگرانی اصلی مربوط به تأثیر این افراد در کشف قیمت است، لذا ضرورت دارد حضور واسطه‌ها به صورت شفاف در بازارهای مالی کالایی به گونه‌ای که چارچوب آن مشخص باشد، در بورس کالا ساماندهی شود.

خبرها حکایت از آن دارد که بر اساس توافق صورت گرفته با وزارت جهاد کشاورزی، طرح خرید توافقی زعفران تا پنجم بهمن امسال تمدید می‌شود. سیاست خرید توافقی زعفران نوعی از سیاست‌های حمایتی دولت است که در سال جاری آغاز شده تا این محصول در قالب دو سناریوی معاملاتی قطعی و سپرده کالایی در بستر بورس کالا معامله و امکان فروش صادراتی آن در بازار منسجم‌تر و شفاف‌تر فراهم شود.

در همین رابطه یک کارشناس بازار سرمایه در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اثرات اجرای این سیاست و مزیت‌های آن برای شفافیت قیمتی و رونق معاملات این محصول و برندسازی زعفران ایرانی در بازارهای جهانی گفت: اجرای سیاست خرید توافقی زعفران از بستر بورس کالا اقدام مؤثری در جهت ایجاد رونق در معاملات این محصول و شفافیت قیمتی آن بوده که می‌تواند به بسترسازی و توسعه صادرات و معرفی آن به بازارهای جهانی منتهی شود.

محمودرضا خواجه‌نصیری ادامه داد: امروزه ما در حوزه تولید و تجهیز بخش کشاورزی اقدامات متعددی انجام داده و زمان زیادی صرف کرده‌ایم، اما در حوزه بازارگردانی محصولات کشاورزی چندان فعالیت مطلوبی نداشتیم، به‌طوری که سازمان و نهادهایی شکل نگرفته‌اند که به صورت شفاف بتوانند فعالیت‌های بازارگردانی محصولات حوزه کشاورزی را دنبال کنند.

وی تأکید کرد: قطع به یقین حرکت بورس کالای ایران به سمت کارهایی از این دست و اجرای سیاست‌های این‌چنینی می‌تواند موجب انسجام و تمرکز مدیریت بازارهای کالایی شود. ضمن اینکه ارزش افزوده‌ای که در حال حاضر در بسیاری از کالاهای ایرانی وارد کشورهای خارجی می‌شود با این اقدام به جیب کشاورز و تولیدکننده داخلی می‌رود. خواجه‌نصیری درباره نقش بورس کالا در حذف واسطه‌ها و افزایش سود کشاورزان بدون حضور سفته بازان گفت: نگرانی اصلی، حضور واسطه‌ها در معاملات نیست، بلکه نگرانی اصلی از بابت تأثیر آنها در کشف قیمت محصولات است. از این رو ساماندهی حضور واسطه‌ها به صورت شفاف در بازارهای مالی به گونه‌ای که در چارچوب آن مشخص شود باید در بورس کالا صورت گیرد.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: باید توجه کرد که کسی در بازارهای کالایی به دنبال حذف واسطه‌ها نیست، چراکه اگر واسطه‌ها عملکرد مثبتی داشته باشند می‌توانند در ایجاد نقدشوندگی در بازار کمک کنند. ضمن اینکه این گروه از معامله‌گران در شفافیت و تبدیل دارایی‌های فیزیکی به دارایی‌های مالی جهت تأمین مالی می‌توانند به فعالان حوزه کالایی به ویژه کشاورزان کمک کرده و تأثیرگذار باشند.

عضو کمیسیون انرژی تأکید کرد

## گامی مثبت با واقعی شدن قیمت قیر در بورس کالا

عضو کمیسیون انرژی مجلس گفت که بر اساس قانون پنجم و ششم توسعه مقرر شد تا قیر رایگان در اختیار دهیاری‌ها و شهرستان‌ها قرار بگیرد و این تصمیم‌گیری‌ها زیر نظر وزارت کشور انجام می‌شد. محمد خالدی سردشتی در گفت‌وگو با ایلنا، اظهار داشت: روش توزیع قیر که در گذشته انجام می‌شد، در بخش‌های زیادی باعث شد تا بسیاری مناطق کمتر برخوردار کشور از این طریق از قیر رایگان استفاده کنند، اما در طرف دیگر معضلاتی برای صنعت قیر ایجاد شد.

وی با اشاره به مشکلاتی که قیر رایگان برای این صنعت به وجود آورده است، افزود: مابايد در وهله نخست این روش را کامل بررسی و پس از آن اشکالات را از شرکت نفت و دیگر ارگان‌های مربوطه پیدا می‌کردیم و پس از بررسی، راه و روش بهتر را انتخاب می‌کردیم تا اشکالات آن کمتر باشد.

عضو کمیسیون انرژی مجلس افزود: بسیاری از فعالان صنعت قیر عنوان می‌کنند که قیر تهاتری، فساد و رانت در بازار ایجاد کرده است، به این ترتیب این موارد باید مورد بررسی قرار گیرد و با شفاف‌سازی در خرید و فروش‌ها این مشکل رفع شود.

وی با بیان اینکه امید است با اتخاذ روش جدیدی مشکل این طرح مرتفع شود، تصریح کرد: جزییات در دست بررسی است و امیدواریم به نوعی بتوانیم مشکلات ایجاد شده در خصوص عرضه قیرهای تهاتری در بازار به جای استفاده در مناطق محروم و موارد دیگر را به زودی حل و فصل کنیم.

خالدی با اشاره به اینکه شفافیت مالی می‌تواند راهگشای بهبود بازار قیر و صادرات باشد بیان کرد: در ابتدا باید نرخ قیر را آزاد می‌کردیم که خوشبختانه این موضوع در شورای رقابت بررسی شد و هم‌اکنون قیر با قیمتی واقعی در بازار شفاف بورس کالا معامله می‌شود. به این ترتیب یک قدم بزرگ در راستای شفافیت، حذف رانت و توسعه صنعت قیر برداشته شد که با این مهم می‌توانیم به فکر صادرات بهتر قیر و ارزآوری بیشتر برای کشور باشیم.

اخبار

## قیمت آب زیر خط استاندارد!

در ایـران مشـترکان سـه برابر کمتـر از قیمت تمام‌شده آب، هزینه پرداخت می‌کنند. حتی قیمت یک لیتر آب معدنی در کشـور ما بیشـتر از دو برابر آب لوله‌کشی است که باتوجه به شرایط بحرانی آب، ارقام موجود منطقی به نظر نمی‌رسد.

به‌گزارش ایسنا، اهمیت آب در کره زمین به اندازه حیات همه موجودات زنده مهم است. از سوی دیگر حـدود ۷۰درصد کره زمین را آب تشـکیل می‌دهد کـه ۳درصد آن آب شـیرین اسـت و اتمام این آب نتایج وحشـتناکی را برای همـه موجودات زنده در پی خواهد داشت.

افزایـش قیمت آب یکـی از راهکارهـای کاهش مصـرف در جهان شـناخته می‌شـود امـا در ایران افزایش قیمت پابه‌پای کشـورهای اروپایی که بعضا خودشان را از نظر اقتصادی کارآمدتر از ما می‌دانند بالا نرفته اسـت. براسـاس آمار و ارقـام، قیمت آب مصرفـی در ایران در پایین‌ترین سـطح خودش در بین اکثر کشـورهای اروپایی و آمریکایی مثل نروژ، فرانسـه، آلمـان و حتـی انگلیس و همسـایه‌های خودمـان قـرار دارد و این کشـورها چندیـن برابر مشـترکان ایرانی بابت آب مصرفـی هزینه پرداخت می‌کنند. به‌طور مثال مشـترکان در نروژ ۱۹ هزار و ۲۲۷تومان، انگلیس ۹۰۴۸ تومان و فرانسـه ۷۱۶۳ تومـان بـرای هر متر مکعـب آب هزینـه پرداخت می‌کنند، اما در ایران فقط ۴۱۴ تومان برای هر متر مکعب آب هزینه پرداخت می‌شود.

سایه‌روشن تجارت خارجی ایران

## کیفیت واردات افزایش یافت

رئیس کنفدراسـیون صادرات با اشـاره به وضعیت تجارت خارجی ایران، از جبران بخشـی از رشد منفی صـادرات در ۹ ماهه خبـر داد و گفت کیفیت واردات ایران افزایش یافته و بر کالاهای واسطه‌ای متمرکز شده است.

محمد لاهوتی در گفت‌وگو با مهر با اشاره به وضعیت صادرات غیرنفتی در ۹ ماهه ابتدای سال جاری گفت: آمار صادرات ۹ ماهه حکایت از آن دارد که ۳۱ میلیارد و ۶۴۰ میلیون دلار کالا از کشور صادر شده که نسبت به ۹ ماهه سـال قبل، رشد منفی ۲.۳۹درصد را تجربه می‌کند؛ ضمن اینکه در مقابل، واردات نیز ۳۷ میلیارد و ۵۷۰ میلیون دلار بوده که رشد مثبت ۱۸.۲۱درصدی را رقم زده اسـت؛ بر این اسـاس تراز تجاری کشور ۶ میلیارد دلار منفی است.

رئیس کنفدراسـیون صادرات ایـران افزود: صادرات کالاهـای ایرانی به تمامی کشـورهای هدف صادراتی از رشـد برخـوردار بـوده و تنهـا بازاری کـه کاهش ۱۸.۳۹درصدی صادرات را تجربه کرده، امارات متحده عربی بوده اسـت که بخشـی از این کاهش، به روابط سیاسـی دو کشـور برمی‌گردد که طی ماه‌های اخیر اندکـی کمرنگ‌تر شـده و البته بخش دیگـری از آن نیز به معاملات مسـتقیم ایران با کشورهای ثالث بعد از برجام مرتبط است؛ به نحوی که در گذشته، بسیاری از کالاهای ایرانی از طریق امارات صادر می‌شده است.

وی تصریح کرد: عمده‌ترین کالاهای صادراتی ایران را میعانات گازی و پتروشیمی دربر می‌گیرد و مهم‌ترین بازارهای صادراتی کشور نیز در پنج ردیف اول را چین، عراق، امارات، جمهوری کره و افغانستان شامل می‌شود که همانطور که اشاره شد، صادرات به این کشورها رشد را تجربه کرده است.

به گفتـه لاهوتی، به نظر می‌رسـد رشـد صادرات کالاهای ایرانی در پنج کشور اول هدف صادراتی بیشتر بوده، ولی در مورد کشورهای دیگر، کاهش تجربه شده است. از سوی دیگر، عمده‌ترین کالاهای وارداتی ایران نیز از چین، امارات، ترکیـه، کره جنوبی و آلمان بوده اسـت که به هر حال باید به این نکته توجه داشت که کره و آلمان، کشـورهایی هستند که بعد از تحریم به فهرست کشورهای هدف وارداتی ایران تبدیل شده‌اند و اکنون جزو پنج کشور عمده به شمار می‌روند که البته هر دو کشـور، صاحب دانش فنی بالایی هستند و این نشانگر افزایش کیفیت واردات است.

وی اظهار داشـت: رشـد واردات بر این اسـاس نیز موید همین مسئله است؛ ضمن اینکه میانگین قیمت کالاهای وارداتی افزایش یافته است، ولی مسئله‌ای که به نظر می‌رسـد اینجا باید مدنظر داشت آن است که وقتی به سـبد کالاهای وارداتی ایـران نگاه می‌کنیم، عمده‌تریـن کالاها قطعات منفصله خـودرو، کالاهای واسـطه‌ای، اساسـی و سـرمایه‌ای بوده است؛ ضمن اینکه در بخشی که مربوط به صنعت می‌شود که البته کالاهای سـرمایه‌ای و واسطه‌ای به شـمار می‌روند، با توجه به رشد ۱۸درصدی واردات، می‌توان نتیجه گرفت که شرایط تولید بهتر شده است و کشور در حال خروج از شرایط رکودی است.

عضو شـورای گفت‌وگوی دولـت و بخش‌خصوصی خاطرنشـان کرد: اشکال این رشـد را مثبت می‌دانم ولی نقطه‌ضعف این آمار در کاهش صادرات اسـت که متاسفانه باز هم در ۹ ماهه، رشد منفی را تجربه کردیم و به نظر می‌رسد با تداوم مسیر با این روند، پیش‌بینی این اسـت که تا پایان سال، نهایت اتفاق این است که رشـد منفی صادرات را پشت سر بگذاریم و به اعداد و ارقام سـال گذشته دست یابیم؛ ولی با هدف‌گذاری در برنامه که رشد ۲۱.۵درصد صادرات را هدفگذاری کرده فاصله خواهیم داشت.

بهادرانی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران مطرح کرد

# قاچاق کالا با افزایش تعرفه واردات، تشدید می‌شود

عضو اتـاق بازرگانی تهـران گفت که وضع تعرفه‌های گمرکی سنگین بر روی کالاهای وارداتـی، افزایش قاچاق کالا را به همراه دارد.

ابراهیم بهادرانی، مشـاور عالی رئیس اتـاق بازرگانـی تهـران در گفت‌وگـو با خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکـه میزان قاچاق بـا افزایش تعرفه‌ها رابطه مسـتقیمی دارد، اظهار کرد: وضع تعرفه‌های گمرکی سنگین روی کالاهای وارداتـی، افزایش قاچاق کالا را به همراه دارد.

عضـو اتـاق بازرگانی تهـران در ادامه افـزود: تعرفه ۳۰درصـدی گمرک برای حمایت از تولیدات داخل با هدف حمایت از تولیدکنندگان وضع شده است.

وی با بیان اینکـه نرخ بهره بانکی در داخل کشور بالاست، تصریح کرد: اوضاع رقابت میان کالای ایرانی و خارجی برابر نیسـت. تولیدکننده داخلی؛ وام بانکی با ۲۰درصد بهره دریافـت می‌کند که این نرخ برای تولیدکنندگان خارجی ۳درصد اسـت، بنابراین این تفـاوت ۱۷درصدی قیمت نهایی کالا را افزایش می‌دهد.

مشـاور رئیس اتـاق بازرگانی تهران با انتقـاد از وضع تعرفه با نـرخ بالا تصریح کرد: قاچاق کالا به‌طور معمول از مبادی غیررسـمی با صـرف هزینه‌هایی صورت می‌گیرد، بنابراین با وضع تعرفه مناسـب می‌توان بـه گونه‌ای عمل کرد که قاچاق کالا صرفه اقتصادی نداشته باشد.

بهادرانی با بیان اینکه واردات کولبران رقم چشـمگیری نیسـت، یادآور شـد: اگر کولبـران کالایی را بـدون پرداخت عوارض وارد کنند قاچاق کالا محسـوب می‌شـود، اما مقدار کالایـی که کولبران وارد می‌کننـد، تنها بـرای تامین مخارج روزمره است.

وی بـا بیـان اینکـه کالای قاچـاق با قیمـت کمتر بـه دسـت مصرف‌کننده می‌رسـد، تصریـح کـرد: ورود کالای قاچـاق بدون پرداخت عـوارض گمرکی و پرداخت ارزش افـزوده، به‌طور معمول ۳۹درصد ارزان‌تر از نمونه مشـابه داخلی در بازار تمام می‌شـود. بهادرانی با اشاره به برهم خـوردن نظم بازار بـر اثر ورود قاچاق، تاکید کرد: سرمایه‌گذار داخلی با توجـه به نیاز بازار اقدام به تولید می‌کند و پـس از پرداخت مالیـات و هزینه‌های تولیـد کالای خـود را وارد بازار می‌کند، در ایـن میـان کالاهـای قاچـاق بدون پرداخت هزینـه‌ای وارد بازار می‌شـوند و کالای ایرانـی بازار را بـه خاطر قیمت واگذار می‌کنـد. وی اذعان کرد: قاچاق کالا انگیزه برای سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهـد و واردات را افزایش می‌دهد، در نهایت بخش‌های تولیـدی فقیرتر، رونق اقتصادی و تولید داخلی نیز کاهش پیدا می‌کند.

بهادرانـی با بیـان اینکه وضـع تعرفه کارکـرد خـود را از دسـت داده اسـت، تصریـح کـرد: وضـع تعرفه بـه صورت کوتاه‌مدت با هـدف حمایت از کالاهایی که تازه وارد بازار شدند، صورت می‌گیرد و پـس از مدتی با تثبیت جایگاه خود در بازار این تعرفه نیز برداشته می‌شود.

به گفتـه وی، وضع تعرفـه به صورت دائمی کارکرد اصلی خود را از دست داده و بازار را از شـرایط رقابتـی خارج کرده است. وی ادامه داد: عدم حمایت اصولی از تولیدات داخلی باعـث وضع تعرفه به صـورت بلندمدت می‌شـود، درحالی‌که باید با تسهیل شرایط و اعطای اعتبارات تولیدات داخلی رونق گیرد.

مشـاور رئیس اتـاق بازرگانی تهران با بیان اینکه تولیدکنندگان باید با شـرایط بازارهـای جهانی انطباق‌پذیری داشـته باشـند، گفت: تولیدکنندگان نیز باید با اسـتفاده از بازاریابـی و روش‌های نوین بسـته‌بندی و ارائه محصـولات نوین در پـی تلاش برای ورود به بازارهای جهانی باشند و در ادامه با قیمت‌گذاری مناسب و تحویـل کالای باکیفیت جایگاه خود را در بازارهای بین‌المللی پیدا کنند.

## «عسلویه معدنی ایران» راه و آب ندارد!

در حالـی «سـنگان» بـه عنـوان یکـی از اصلی‌تریـن مناطـق دارای ذخایر سـنگ‌آهن به شـمار می‌رود و به عنوان «عسـلویه معدنی ایران» ۳۰درصـد از خوراک فولاد کشـور را تامین می‌کند که زیرسـاخت‌های راه و آب نـدارد و در صورت ادامه همین وضعیـت، برنامه جامع تولید فولاد را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

به گزارش ایسـنا، بـه گفته رئیس سـازمان توسعه و نوسـازی معادن و صنایع معدنـی ایران (ایمیـدرو)، با اکتشـافات جدیدی که در پهنه‌های سراسر کشـور صورت گرفت، ذخایر سنگ‌آهن سنگان تا ۲۰۰میلیون تن اضافه شده است و پیش‌بینی می‌شود با توجه به عملیات تکمیلی اکتشاف، این ذخایـر تا ۳۰۰ میلیـون تن نیز افزایش یابد. این در حالی است که تا پیش از این ذخایر سنگ‌آهن در این مجموعه ۱.۲ میلیارد تن بوده است.

با جذب سـرمایه تولیـدی در این منطقه و سـاخت واحدهای فرآوری سنگ‌آهن، تاکنون واحدهای ساخت گندلـه و کنسـانتره در این مجموعه راه‌اندازی شـده اسـت کـه آخرین آنهـا افتتـاح دو واحد گندله‌سـازی بود که هـر یک تـا ۲.۵ میلیون تن ظرفیت داشـت و با سـرمایه‌گذاری مجموعه‌های اوپال پارسـیان متعلق به بانک پارسـیان و شـرکت صنعتی و معدنی توسـعه ملی صورت گرفت که در مجمـوع ظرفیت تولید گندله در کشـور را به ۱۷.۵میلیون تن ارتقا دادند.

مجموعه عواملی همچون دسترسی بـه منابـع عظیم سـنگ‌آهن که در منطقه سنگان خواف خراسان رضوی به صورت اشتراکی ایران و افغانستان از آن بهره می‌برند، باعث شده جذب سـرمایه‌گذاری در این منطقه به‌طور مناسب انجام شود و انتظارات معدنی و فولادی از این منطقه افزایش قابل توجهی داشـته باشـد؛ به‌طوری که چنـدی پیـش وزیر صنعـت، معدن و تجـارت اعـلام کـرد بـا توجه به ظرفیت‌های موجود در سنگان انتظار مـی‌رود طبق برنامه تنظیم‌شـده در سـال ۱۳۹۹ یک سوم کنسـانتره و یک چهارم گندله کشـور در سنگان تولید شود.

با وجود آنکه مناطقی مانند سنگان امید زیـادی را به صنعت فولاد ایران تزریـق می‌کنند، اما زیرسـاخت‌های مربوط به حـوزه تولید و راه به اندازه کافی در هیچ‌یـک از مناطق معدنی ایران فراهم نیسـت و ایـن وضعیت را در سـنگان نیز بـه خوبی می‌توان احسـاس کرد، به‌طوری کـه اکنون این منطقه برای تامین آب واحدهای فرآوری خود به‌طـور جدی با چالش مواجه است و طرح‌های عجیبی مانند انتقـال آب دریای عمان به سـنگان مطرح می‌شود که حجم بسیار زیادی از سـرمایه‌گذاری را می‌توانـد صرف خود کند.

از دیگـر مـوارد زیرسـاختی کـه می‌توانـد قیمـت و کمیـت تولید را در مناطـق بکـری ماننـد سـنگان تحت‌الشعاع قرار دهد، بحث راه است، چرا که اکنون این مسئله حتی توجه وزیر صنعت، معـدن و تجارت را نیز بـه خود جلب کرده اسـت؛ به‌طوری که طبـق گفته شـریعتمداری، باید ظرفیت جابه‌جایی کالا در ریل کشور تا پنج برابر افزایـش یابد و به حدود ۱۱۰میلیون تن در سال برسد.

حالا بخش‌خصوصی با وجود اینکه عملا با عدم دسترسـی لازم به حمل و نقـل مناسـب مانند حمـل و نقل ریلی مواجـه هسـتند، معتقدند که فراهم‌کـردن زیرسـاخت‌هایی مانند راه وظیفـه‌ای حاکمیتـی اسـت و انتظار دارنـد دولت ایـن نیاز جدی تولید را برطرف کند. از سـوی دیگر جدی‌بودن این دغدغه از آنجا نمایان می‌شود که رئیس سـازمان ایمیدرو در نشسـت خبری خـود اعلام کرد «در صورتی که به‌طور فوری تصمیم سرمایه‌گذاری در زمینه حمل و نقل ریلی گرفته نشـود، این امکان وجود دارد کـه برنامـه جامـع فـولادی را تحت‌الشعاع قرار دهد.»

در حالی انتظارهای زنجیره فولاد از سنگان بالا رفته و عملا تامین حدود ۳۰درصـد از خـوراک فولاد کشـور به آن سـپرده شـده که ذخایر قابل توجه سـنگ‌آهن سنگان را به عنوان عسـلویه معدنی ایـران معروف کرده و همزمان این منطقـه با ناملایماتی همچون فراهم‌نبودن زیرسـاخت راه و آب نیز دست و پنجه نرم می‌کند.

اخبار

## تولید طلای سفید به ۴۵ هزارتن می‌رسد

مدیرعامـل صنـدوق پنبـه گفت کـه پیش‌بینی می‌شود امسال تولید پنبه تصفیه‌شده در کارخانجات پنبه‌پاک‌کنی به ۴۵ هزارتن برسد.

محمدحسین کاویانی، مدیرعامل صندوق پنبه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه سـالانه ۱۰۰ هزارتن پنبه مورد نیاز صنایع نساجی اسـت، اظهار کرد: سـالانه حدود ۴۰ تا ۵۰هزارتن نیاز صنایع نسـاجی از تولید داخل و مابقی از طریق واردات تامین می‌شود.

وی بـا اشـاره به آخریـن وضعیـت تولید طلای سـفید، افـزود: پیش‌بینی می‌شـود امسـال تولید پنبه تصفیه‌شـده در کارخانجـات پنبه‌پاک‌کنی به ۴۵هزارتن برسـد. کاویانی ادامه داد: براسـاس آمار گمـرک تا تاریخ ۲۵آذر حدود ۵۰ هزارتن پنبه وارد کشور شد و در اختیار صنایع نساجی قرار گرفت.

مدیرعامـل صندوق پنبه با اشـاره بـه اینکه نرخ جهانی پنبه نسبت به داخل پایین‌تر است، بیان کرد: بر این اسـاس صنایع نساجی برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خود چاره‌ای جز واردات ندارند درحالی‌که با حمایت از کشـاورزان به سهولت امکان تامین نیاز کشور از تولید داخل وجود دارد.

وی ادامـه داد: براسـاس قانون خریـد تضمینی، وزارت جهاد کشاورزی با بررسی‌های صورت‌گرفته از هزینه تولید محصولات مختلف کشاورزی، نرخ‌های تضمینی مورد رضایت کشاورزان را به شورای اقتصاد پیشنهاد می‌دهد که پس از اعلام نرخ، کشاورزان بر حسب شرایط زمین، رعایت تناوب کشت و امکاناتی کـه در اختیار دارند بـه تولید محصولاتی که درآمد بیشتری برای‌شان دارد، اقدام می‌کنند.

کاویانـی با اشـاره به اینکه افزایش هر سـاله نرخ خرید تضمینی سیاست درسـتی نیست، بیان کرد: با وجود آنکـه در زمینه تولید پنبـه امکان افزایش عملکرد در واحد سـطح به سهولت امکان‌پذیر است، اما این امر مسـتلزم توزیع بذرهای مناسـب، تامین هزینه‌های تولید و تخصیص یارانه به کشاورزان است تا آنها رغبت بیشتری به امر تولید داشته باشند.

مدیرعامل صندوق پنبه با اشاره به ضرورت واردات پنبه، افزود: اگرچه تا قبل از سال ۸۲ مخالف واردات پنبه بودیم، اما در شـرایط کنونی بـرای تامین نیاز صنایع نساجی چاره‌ای جز واردات وجود ندارد.

به گفته وی در سال ۸۲ در شرایطی مجوز واردات پنبه صادر شـد که با مـازاد ۱۲ هزارتنی تولید پنبه در داخل روبه‌رو بودیم. این مقام مسئول با اشاره به اینکه ممنوعیت واردات در شرایط کنونی امکان‌پذیر نیست، بیان کرد: واردات غیرضرور پنبه در سال‌های اخیر، دلسردی کشـاورزان، کاهش سطح زیر کشت و در نهایت تولید را به همراه داشت که با حمایت از کشاورزان تامین ۱۰۰درصدی نیاز صنایع و بازگشت بـه روزگاران قدیـم دور از انتظار نیسـت. به گفته وی کاهـش هزینه‌های تولیـد و افزایش عملکرد در واحد سطح تاثیر بسزایی در رغبت کشاورزان به امر تولید دارد.

فرش ایران در مخمصه رکود

## ایران در عرصه فرش تجاری از رقبا بازماند

در طول سـالیان اخیر فرش ایرانی با رکود سنگینی مواجه شده و با پیشـی‌گرفتن رقبایی همچون هند و پاکسـتان در صادرات فرش تجاری، استمرار این روند افـق روشـنی را برای ایـن هنر اصیل ایرانی ترسـیم نمی‌کند. به گزارش باشـگاه خبرنگاران جوان، فرش ایرانی، هنری اصیل و ماندگار اسـت کـه در تار و پود آن، ظرافـت، فرهنگ و مهارت خاص و منحصر به فرد قالیبافان ایرانی نهفته شده است.

سابقه تاریخی و فرهنگی فرش ایرانی به چندین قرن گذشـته بازمی‌گردد و به نوعی یکی از شناسنامه‌ها و هویت‌هـای فرهنگی ایرانیان در اذهان و افکار عمومی جهان، به فرش‌هـا و قالیچه‌های دسـتبافی معطوف می‌شود که نظیر آن در جهان وجود ندارد.

اگرچه در سـالیان اخیر، رقبای جدیدی برای فرش ایرانـی ظهور پیدا کرده‌اند، اما از حیث فنی و هنری و ظرافت لحاظ‌شده در آن، فرش ایرانی بی‌نظیر است.

بـا همه این اوصـاف، بنا به دلایلی، فـرش ایرانی با مشکلات و نارسـایی‌هایی مواجه شـده که به اعتقاد برخی کارشناسان استمرار این وضعیت به مصلحت این هنر اصیل ایرانی نیسـت؛ هنری کـه در صورت اتخاذ تدابیر ویژه و موثر می‌تواند آورده‌های اقتصادی هرچه بیشتری برای این مرز و بوم به همراه داشته باشد.

اگرچه در طول سـالیان اخیر، صادرات فرش ایرانی به کشـورهای دیگر تا حدودی بهبود پیـدا کرده، اما همچنـان میزان صـادرات فعلی، تناسـب چندانی با ظرفیت‌های موجود با آن عقبه دیرین و کهن تاریخی و فرهنگی ندارد.

مهدی موسـوی، یکی از فعالان سـابق بافت فرش، در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشـاورزی، با اشـاره به بیکارشدن بخش قابل توجهی از بافندگان فرش دسـتبافت در سـالیان اخیر اظهار کـرد: اوضاع به‌گونه‌ای است که اشتیاق برای فعالیت در این عرصه فراتر از میزان سفارشـات اسـت و برهـم خوردن این توازن باعث بروز کسادی و بیکاری عمیقی در بخشی از بافندگان شده است.

اخبار

عضو کمیسیون اصل۹۰ مجلس خبر داد

## مجلس به‌دنبال لغو افزایش تعرفه واردات خودرو

بهرام پارسایی، عضو کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی گفت: با ارائه طرح فوریتی مانع افزایش تعرفه واردات خودرو می‌شویم.

پارسایی خواستار اصلاح مصوبه اخیر هیأت دولت درباره افزایش عوارض واردات خودرو شد و در صورت عدم اصلاح این مصوبه، نمایندگان در اولین فرصت با ارائه طرح فوریتی مانع اجرای آن خواهند شد.

به گزارش تجارت‌نیوز، پرونده‌ای در کمیسیون اصل ۹۰ درباره موضوع واردات خودرو و همچنین صنعت خودروسازی داخلی در جریان است و هفته گذشته ما جلسه‌ای با مسئولان مربوطه و وزیر صنعت در این‌باره داشتیم.

دغدغه‌هایی وجود دارد که باید در صنعت خودروسازی تغییراتی ایجاد شود و تصمیم‌گیری‌هایی صورت گیرد که فشار به مردم وارد نشود. همچنین درباره عوارض خودروهای وارداتی هم قرار بود تعدیلی صورت گیرد.

علاوه بر اینکه انحصاری کردن واردات خودرو برای عده‌ای انگشت‌شمار رانت ایجاد کرد، افزایش قیمت خودروهای خارجی و به تبع آن افزایش قیمت خودروهای داخلی برای عموم مردم خوشایند نبود.

اخیراً در هیأت دولت مصوبه‌ای برای صنعت خودرو تصویب شد که به دلایل متعدد نگران‌کننده است.

اول اینکه قبلا تفاهمی صورت گرفته بود که عوارض خودرو سالانه کاهش یابد و به حد قابل قبولی برسد تا صنایع خودروسازی داخلی هم کیفیت را به حد قابل قبولی برسانند اما به این موضوع توجه نشده و ظاهراً قرار است با بستن راه خودروهای وارداتی که از نظر مصرف سوخت و امنیت نسبت به نمونه‌های داخلی برتری دارند، خودروی داخل را بدون تغییر به زور به خورد مردم بدهیم.

این عضو کمیسیون اصل ۹۰ مجلس با انتقاد از تعیین عوارض سنگین برای خودروهای هیبریدی، یادآور شد: به‌رغم مشکل آلودگی هوا چنین تصمیمی گرفته شده و این در حالی است که فعلاً توان ساخت این خودروها در داخل وجود ندارد و افزایش چند برابری عوارض آنها در راستای حمایت رانت‌گونه از صنایع خودروسازی داخلی است، همچنان‌که حمایت‌های بی‌حد و حصر در چند دهه گذشته باعث شده صنایع خودروسازی داخلی تغییری نکنند.

وی با اشاره به کشته شدن سالانه ۱۷ هزار نفر در جاده‌ها بر اثر تصادفات رانندگی، تصریح کرد: در مصوبه هیأت دولت آمده در صورت مشارکت در تولید خودروهای خارجی یا قطعات آن، عوارض آن ۲۰ درصد کاهش خواهد یافت این در حالی است که تعیین چنین شرطی رانت زیادی ایجاد می‌کند.

یک نفر می‌تواند سوله‌ای درست کند و در آن لنت خودرو بسازد و از تخفیف وارداتی استفاده کند.

در مصوبه هیأت دولت همچنین گفته شده خودروهای وارداتی باید نمایندگی رسمی در کشور داشته باشند این در حالی است که خودروسازهای بزرگ دنیا هیچ کدام نمایندگی رسمی در کشور ما ندارند و نمایندگی‌های آنها در داخل با واسطه هستند.

## جذابیت واردات خودروهای هیبریدی از بین رفت

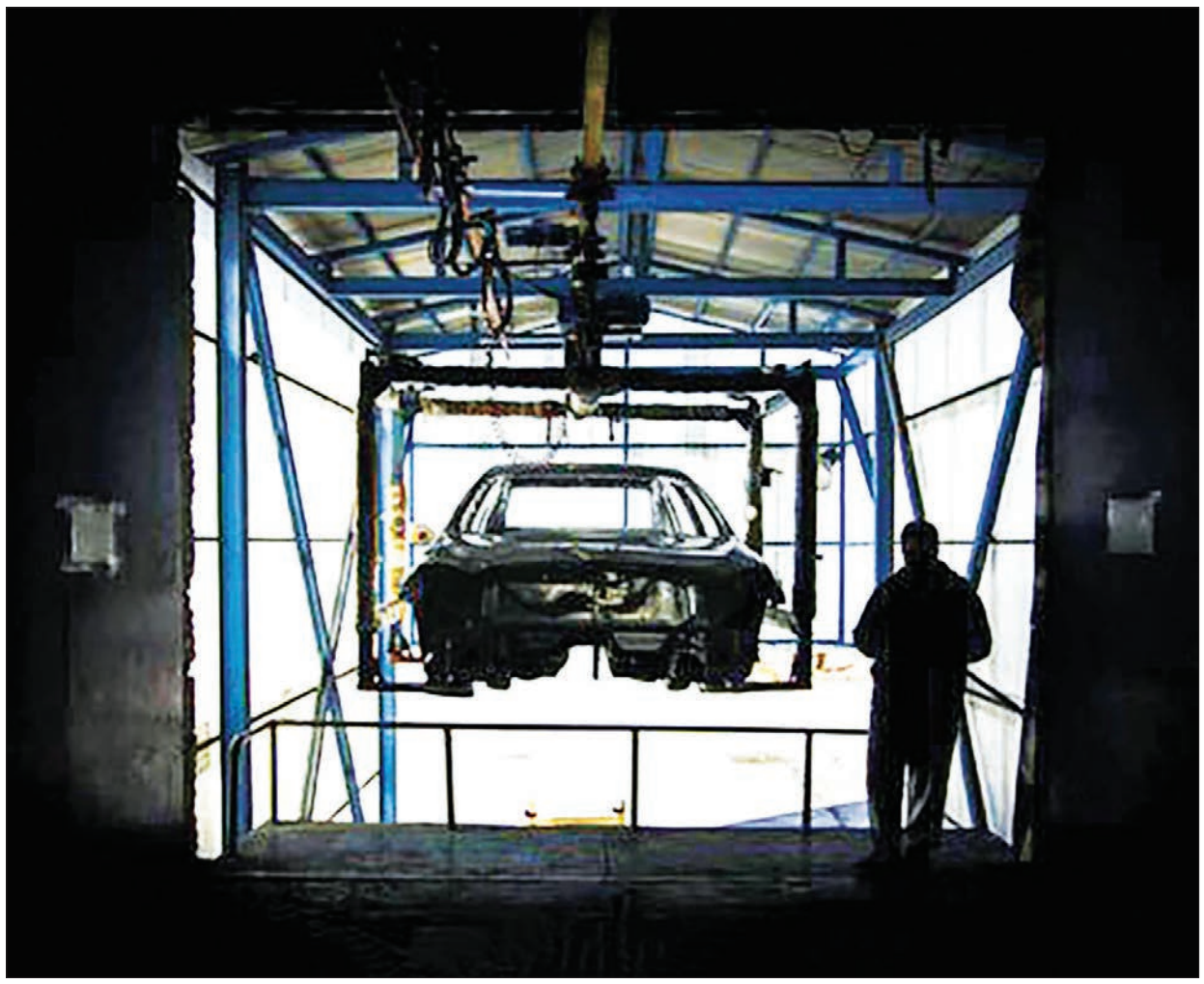
رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه سقف ۴۰ هزار دلار برای واردات خودرو کارشناسی نیست، گفت: این تعرفه‌ها قفلی بر اشتباهات قبلی است که واردات خودرو با حجم موتور ۲۵۰۰ سی‌سی و بالاتر ممنوع بود.

به گزارش پدال‌نیوز، فرهاد احتشام‌زاد درباره تعرفه‌های جدید واردات خودرو، اظهار کرد: در شرایطی که قیمت بنزین را با دنیا مقایسه می‌کنیم باید شرایط واردات خودروهای لوکس را نیز با دنیا مقایسه کنیم و مبنایی شفاف برای آن در نظر بگیریم این در حالی است که تعرفه‌هایی که اعلام شده نه‌تنها اشتباه قبلی را اصلاح نکرده بلکه از شفافیت لازم نیز برخوردار نیست.

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو به افزایش تعرفه خودروهای برقی و هیبریدی نیز اشاره و خاطرنشان کرد: مزیتی که خودروهای برقی برای تردد در محدوده طرح ترافیک داشتند از ابتدای امسال لغو شد و در حال حاضر با توجه به تعرفه‌ای که برای واردات آنها تعیین شده مزیت وارداتشان از بین می‌رود.

احتشام‌زاد اضافه کرد: از آنجایی که قیمت پایه خودروهای هیبریدی نسبت به همان مدل خودرو با موتور بنزینی، بالاتر است تعرفه‌های جدید باعث می‌شود قیمت تمام شده این خودروها بالاتر تمام شود و در نتیجه جذابیت خودروهای هیبریدی از بین می‌رود.

# «رنو» قطب سوم نمی‌شود



در تمام قراردادهایی که از ابتدا تاکنون با خودروسازان فرانسوی بسته‌ایم، ایشان برای صادرات محصولات تولیدی در ایران تعهد داده‌اند اما هیچ‌گاه به آن عمل نکرده‌اند.

بابک صدرایی، کارشناس صنعت و بازار خودرو، در گفت‌وگو با خبرنگار پرشین خودرو، در خصوص صادرات ۳۰ درصد تولیدات خودروهای پسابرجامی به بازارهای هدف گفت: در قراردادهای سال‌های گذشته نیز تعهد صادرات وجود داشت اما سؤال بنده این است که کدام صادرات را فرانسوی‌ها برای ما انجام دادند.

وی ادامه داد: در قرارداد تولید پژو ۲۰۶ صندوقدار، تعهد دادند که به ۴۸ کشور صادرات انجام دهند و مجوز صادرات برای ایران خودرو صادر شده است اما بنده به هر کجای دنیا که سر زدم این خودروی صندوقدار را ندیدم! حال باید پرسید این ۴۸ کشور هدف کجا هستند؟

این کارشناس بازار خودرو تأکید کرد: پژو ۲۰۷ صندوقدار را به چینی‌ها دادند تا تولید کنند و به جای پژوی ۲۰۶ صندوقدار ایرانی، آن را صادر کردند.

وی مطرح کردن موضوع صادرات خودرو در دولت‌های مختلف را کاملاً تبلیغی و سیاسی دانست و افزود: هیچ دولتی نمی‌گوید صادر نمی‌کنیم و همیشه از قراردادهایی حرف می‌زنند که در آن بحث صادرات گنجانده شده است و روی آن مانور می‌دهند اما صادراتی رخ نمی‌دهد!

صدرایی با ابراز امیدواری برای تحقق تمام مفاد گنجانده شده در قراردادهای پسابرجامی خودرو از جمله صادرات ۳۰ درصدی خودروهای جدید گفت: بازار خودروی ایران را می‌توان مونوپل فرانسوی‌ها دانست زیرا با هر دو قطب صنعت خودروی ایران سال‌هاست که قرارداد دارند و هیچ برند دیگری، همکاری و مناسبت کاری مانند فرانسوی‌ها با ما ندارد.

وی افزود: برخی فکر می‌کنند که رنو قطب سوم خودروی کشور می‌شود اما بنده این نظریه را رد می‌کنم زیرا ایران خودرو و سایپا دو خودروسازی دولتی هستند و رنو تنها در دل ظرفیت‌های این دو خودروساز ورود کرده و این روند را ادامه خواهد داد.

صدرایی در مورد حضور مستقل رنو در ایران خاطرنشان کرد: کار هوشمندانه رنو این است که با سرمایه‌گذاری اندک وارد بازار ایران می‌شود زیرا زیرساخت‌های موجود در صنعت خودروی ما فرانسوی است و به هزینه کرد زیادی نیاز ندارد.

هفته آینده احتمالا توسط دولت ابلاغ می‌شود

## بخشنامه جدید برای تعیین تکلیف خودروهای مانده در گمرک

شنیده‌ها حکایت از ابلاغ بخشنامه‌ای دارد که بر اساس آن دولت اجازه ترخیص خودروهایی با ارزش بیشتر از ۴۰هزار دلار را که پیش از تاریخ ۲۱شهریور سال جاری وارد گمرک‌های کشور شده‌اند، می‌دهد.

به گزارش پایگاه خبری پدال‌نیوز، این بخشنامه درحالی قرار است مشکل واردکنندگان و خریدارانی را که پیش از تصویب این قانون اقدام به پیش‌خرید خودروهای لوکس باارزش بیشتر از ۴۰هزار دلار کرده‌اند، حل کند که پس از ماه‌ها بسته ماندن سایت ثبت‌سفارش خودرو، سرانجام هیأت دولت در جلسه ۲۲آذر، به پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت بخش‌هایی از آیین‌نامه ضوابط فنی واردات خودرو را اصلاح کرد و بر همین اساس هم تعرفه واردات خودرو رشدی عجیب داشت و برای اولین‌بار، خودروهای بالای ۴۰هزاردلار، لوکس به حساب آمدند و وارداتشان به کشور ممنوع شد؛ ممنوعیتی که حالا گریبان خودروهای موجود در گمرک را هم گرفته و ترخیص این خودروها را با مشکل مواجه کرده است. تا جایی‌که علی علی‌آبادی، مدیر کل دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت، خودروهای موجود در انبارهای گمرک را نیز شامل این قانون دانست و اعلام کرد این خودروها بر اساس قانون جدید اجازه ترخیص از گمرک را نخواهند داشت و باید از کشور خارج شوند.

حال گویا پیگیری واردکنندگان خودرو نتیجه‌بخش بوده و مسئولان وزارت صنعت را مجاب به همراهی کرده و قرار است حداکثر تا پایان هفته آینده با صدور بخشنامه‌ای گره از خودروهای خاک‌خورده در گمرک، واردکنندگان و بیش از همه خریدارانی که این خودروها را پیش‌خرید کرده‌اند، باز کند.

موضوع دیگر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت برای محاسبه تعرفه گمرکی خودروهایی است که پیش از این وارد گمرک شده‌اند؛ اتفاقی که باز هم ضرر سنگینی برای هر دو گروه واردکننده و پیش‌خریدکنندگان خودروها به همراه خواهد داشت چراکه واردکنندگان برای هر یک از این خودروها در طول مدت توقفشان در انبارهای گمرک حدود ۱۵میلیون‌تومان هزینه انبارداری پرداخت کرده‌اند و حالا با در نظر گرفتن تعرفه‌های جدید، در مقایسه با خودرویی که به‌تازگی قرار است وارد کشور کنند، باید برای هر خودرو علاوه بر خواب سرمایه، هزینه‌های انبارداری را نیز پرداخت کنند و در نهایت آن را به قیمتی به مراتب بالاتر از آنچه به پیش‌خریدکنندگان تعهد داده بودند، واگذار کنند.

آمارهای گمرک حکایت از وجود ۷هزار و ۳۰۰دستگاه خودرو در انبارهای گمرک دارد که بیش از ۸۰درصدشان پیش از این پیش‌فروش شده و خریداران هزینه خرید آن را پرداخت کرده‌اند.

فعالان بازار خودرو امیدوارند حداکثر تا پایان هفته آینده این بخشنامه صادر شود تا علاوه بر ترخیص نزدیک به هزار دستگاه خودروی بالای ۴۰هزار دلار، دیگر خودروهای موجود در گمرک نیز با تعرفه قدیمی ترخیص شوند؛ اقدامی که می‌تواند کمی از التهاب قیمت‌ها در بازار خودروهای وارداتی بکاهد و آرامش قیمتی را به بازار برگرداند.

## شورای رقابت اجازه نخواهد داد قیمت خودرو به صورت بی‌رویه افزایش یابد

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس نگاه نمایندگان مردم در خانه ملت را حمایت از مصرف‌کننده دانست و تأکید کرد شورای رقابت اجازه نخواهد داد قیمت خودرو به صورت بی‌رویه افزایش یابد.

به گزارش خبرگزاری موج، عبدالله رضیان اظهار داشت: دولت تمهیداتی را اندیشیده است تا در قبال واردات هر دستگاه خودروی خارجی، سه دستگاه خودروی فرسوده از رده خارج شود تا از این طریق علاوه بر حفاظت از محیط‌زیست و اشتغال‌زایی، از ظرفیت صنایع خودروسازی داخلی به صورت بهینه استفاده شود. نماینده مردم قائمشهر، جویبار، سوادکوه، سوادکوه شمالی و سیمرغ در مجلس نگاه نمایندگان مردم در خانه ملت را حمایت از مصرف‌کننده دانست و تأکید کرد که شورای رقابت اجازه نخواهد داد قیمت خودرو به صورت بی‌رویه افزایش یابد.

وی از ظرفیت ۸۰۰ هزار فرصت شغلی در صنعت خودروسازی کشور خبر داد و گفت: در چند سال اخیر وضعیت خودروسازی از لحاظ کیفی و کمی پیشرفت داشته است.

رضیان با اشاره به بستن قرارداد با سه شرکت صاحب نام فرانسوی سیتروئن، پژو و رنو، گفت: در این قراردادها لحاظ شده است که ۳۰درصد تولیدات این شرکت‌ها در ایران باید صادر شود.

وی یکی دیگر از نکات مهم این قرارداد را استفاده از ظرفیت قطعه‌سازان داخلی دانست و افزود: این شرکت‌ها باید طی پنج سال تا ۸۰ درصد از قطعات مورد نیاز را از قطعه‌سازان داخلی تأمین کنند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس دورنمای صنعت خودروسازی کشور را بسیار خوب توصیف کرد و گفت: جهت‌گیری خودروسازان داخلی به سمتی است که با تولیدات مناسب و کیفی علاوه بر رقابت با خودروسازان خارجی، زمینه‌ای را فراهم کنند که مصرف‌کنندگان در بازار خودروهای داخلی حق انتخاب داشته باشند.

رضیان همچنین از امضای تفاهمنامه‌ای با وزارت اقتصاد و بانک‌ها خبر داد که براساس آن فروش خودروهای لیزینگی باید در صنعت خودروسازی تقویت شده و خودروهای فرسوده با روند تندتری با هدف کاهش آلودگی محیط‌زیست از رده خارج شوند.

اخبار

## آیا اهداف دولت در بخش خودرو محقق می‌شود؟

نتیجه بسته ماندن سایت ثبت سفارش‌ها به مدت شش‌ماه، حذف خودروهایی با قیمت بیش از ۴۰هزار دلار، افزایش شدید تعرفه خودروهای هیبرید و همچنین افزایش کلی تعرفه خودروها با هدف کنترل واردات بود، همچنین دولت سعی کرد با افزایش فشار به خودروسازان مطرح جهانی آنها را به تولید خودروهای‌شان در ایران مجبور کند اما در این نوشتار کوتاه سعی می‌کنیم این موضوع را بررسی کنیم که آیا نیت وزارت صمت با آنچه در عمل رخ داده، یکسان است؟

به گزارش اخبار خودرو، در مورد کنترل کردن حجم واردات باید گفت سال ۹۵ اولین سالی بود که نمایندگی‌های برندها بعد از تحریم‌ها توانستند به‌طور مستقیم خودروهای خود را به شرکت مادر سفارش دهند و به همین جهت ورود خودروهای سفارش داده‌شده به کشور قابل کنسل شدن نبود و این خودروها در طول شش ماه گذشته به‌تدریج به گمرکات کشور وارد شدند. همچنین هدف دولت از متوقف کردن واردات خودرو توسط گری‌مارکت یا شرکت‌های غیرنمایندگی در تیرماه سال جاری، کنترل حجم واردات بود اما حال بعد از گذشت شش ماه مجددا مجوز واردات خودرو به گری‌مارکت‌ها داده شده است که خودبه‌خود باعث افزایش حجم واردات خواهد شد. همچنین دومین نیت وزارت صمت وارد کردن فشار به شرکت‌های خودروسازی تراز اول جهانی برای تولید خودروهای‌شان در ایران بود؛ استفاده از الگویی مانند آنچه چین و ترکیه انجام داده‌اند اما در عمل بیشترین فشار و سخت شدن شرایط برای خودروهای لوکس و هیبریدی‌ها رخ داده و این در حالی است که تولید و مونتاژ خودروهای لوکس در بازار ۸۰میلیونی ایران با قدرت خرید متوسط رو به پایین اکثریت جامعه، امری کاملاً غیرمنطقی است زیرا تولید خودروهای لوکس در جوامعی صرفه اقتصادی دارد که دو خصوصیت را دارا باشند؛ بازارهای با جمعیت حداقل ۳۰۰میلیونی با قدرت خرید بالا یا بازارهای با جمعیت میلیاردی با سرانه درآمد رو به رشد سریع. به همین جهت عمده خودروهای لوکس در کشورهایی مانند آمریکا، چین و تاحدودی هند مونتاژ می‌شوند. در مورد خودروهای هیبرید اوضاع از این نیز عجیب‌تر است زیرا زیرساخت تولید و مونتاژ این خودروها یا حتی قطعه‌سازی آنها در کشور وجود ندارد و به‌هیچ‌وجه افزایش تعرفه‌ها منجر به تولید در کشور نخواهد شد. حال سؤال اینجاست که با وجود این مسائل چرا بدنه کارشناسی و تصمیم‌گیر وزارت صنعت به‌جای تمرکز روی محدود کردن واردات خودروهای کلاس‌متوسط با تکنولوژی موتورهای بنزینی مدرن که در کشور قابلیت مونتاژ یا تولید دارند، فشار خود را روی محدود کردن واردات هیبریدی‌ها و همچنین خودروهای لوکس گذاشته‌اند که تنها ۱۰درصد حجم واردات را به‌خود اختصاص می‌دهند؟

معاون وزیر دفاع:

## اصفهان پایلوت استفاده از موتورهای الکترومغناطیس می‌شود

معاون وزیر دفاع گفت که سازمان صنایع دریایی امکان استفاده از موتورهای الکترومغناطیس در موتور برقی و دوچرخه را فراهم کرده و قرار است اصفهان پایلوت استفاده از موتورهای الکترومغناطیس شود. امیر دریادار امیر رستگاری که به منظور بازدید از خط تولید بکارگیری فناوری موتور برقی (الکترومغناطیس) در موتور سیکلت، دوچرخه برقی و کولرآبی در یکی از کارخانجات صنعتی نجف‌آباد به استان اصفهان سفر کرده بود، در گفت‌وگو با مهر، اظهار داشت: سازمان صنایع دریایی مسئولیت ساخت انواع شناورها را برعهده دارد که انواع الکتروموتورها یکی از تجهیزاتی است که به شکل وسیع در شناورهای سطحی و زیردریایی مورد استفاده قرار می‌گیرد. وی با بیان اینکه سازمان صنایع دریایی موفق به طراحی و تولید انواع الکتروموتورهای دی.سی شده است، افزود: با توجه به کاربرد وسیع الکتروموتورهای دی.سی در حوزه‌های زیر دریا، مرکز توسعه فناوری مرتبط را در سازمان ایجاد کردیم که از سرریز دانش این مرکز به طراحی و تولید انواع الکتروموتورهای بدون زغال یعنی «براشلس دی. سی» دست پیدا کردیم که در حوزه رانش زیردریایی‌ها استفاده وسیع دارد.

رئیس سازمان صنایع دریایی وزارت دفاع با اعلام اینکه این سازمان امروز توان تولید انواع الکتروموتورهایی با کاربرد تجاری، تفریحی و استفاده عموم مردم را دارد که با توان ۳۰۰، ۳۵۰ و ۳هزار وات تولید شده است، ابراز داشت: الکتروموتورهای با توان ۳هزار برای موتورسیکلت‌های برقی استفاده می‌شود. وی ادامه داد: با توجه به اهمیت استفاده از انرژی پاک و اهمیت کاهش بکارگیری سوخت‌های فسیلی و کاهش آلاینده‌های هوا، این موتورها در دنیا کاربردهای وسیعی پیدا کرده است و در حوزه‌های موتورسیکلت، رانش خودروی الکتریکی و دوچرخه استفاده وسیعی دارد. دریادار رستگاری از بارزترین ویژگی‌های این نوع موتورهای برقی را همه پسند بودن و رایج بودن قطعات یدکی آن در بازار برشمرد و گفت: بومی شدن فناوری ساخت موتور این نوع از موتورسیکلت‌ها باعث فراهم شدن قیمت ارزان‌تر برای مصرف‌کننده، اشتغال داخلی و تأمین قطعات یدکی است.

رئیس پارک علم و فناوری هرمزگان:

## شرکت‌های استارت‌آپی نقش مهمی در ایجاد شهر ایده‌آل دارند

رئیس پارک علم و فناوری هرمزگان گفت: شـهرداری‌ها برای شهر ایده‌آل نیاز به فناوری جدید دارند. به گزارش ایسنا، علی فنی در حاشـیه برگزاری نمایشـگاه سازه‌های سـاختمانی با اشـاره به اهمیت حضور در این نمایشگاه گفت: در این نمایشـگاه ۹۰شرکت داخلی حضور داشـتند که در زمینه‌های مختلف خدمات شهری فعالیت دارند.

وی با بیان اینکه پارک علم و فناوری هرمزگان نیز در قالب چند شرکت در این نمایشگاه حاضر شده است، افزود: شرکت‌های استارت‌اپی خدمات‌دهنده در این نمایشگاه حضور دارند و به معرفی محصولات خود می‌پردازند.

یادداشت

## هوشمندانه‌تر کار کنیم، نه سخت‌تر!

مهسا قنبری

هوشـمندانه کار کردن، ارتباط چندانی بـه تلاش و زمان ندارد، بلکه بیشتر به نظم و انضباط مربوط می‌شود.

اصلی‌ترین دلیل «هوشمندانه‌تر، نه سخت‌تر» کار کردن این است که با تلاش کمتر کار بیشـتری انجام دهیم تا با روشـی کارآمدتر از قبل، سـریع‌تر به نتیجه پایانی برسیم. به عبارت دیگر «به جای آنکه ۱۰ مرد را به کار بگیریم تا یک سـنگ بزرگ را حمل کنند، چطور است ۱۰ چرخ بسازیم تا سنگ را حمل کنند و یک نفر هم آن را هدایت کند؟»

کلیـد «هوشـمندانه‌تر» کار کردن این اسـت که بـا روش‌های خلاقانـه راه‌حل‌هایی پیدا کنیم که برخلاف آزمون و خطا باشـند: «سخت کار کردن». عده زیادی طولانی کار کردن را با هوشمندانه کار کردن اشـتباه می‌گیرند. آنها سـخت تلاش می‌کنند، استرس می‌گیرند، دستپاچه می‌شـوند و فکر می‌کنند که همه اینها نشانه درست کار کردن آنهاست. گاهی اوقات همین طور است، اما بعضی وقت‌ها برعکس آن اسـت. اینها می‌توانند نشانه آن باشند که شما راه دشـواتر را انتخاب کرده‌اید. شما سعی می‌کنید همه کارها را خودتان انجام دهید. مدیران، کاپیتان‌ها و رهبران ارکسـتر همگی خصوصیت مشـابهی دارند: آنها آلات موسـیقی را نمی‌نوازند، آنها ارکسـتر را رهبری می‌کنند. کسـانی که کارهای سـخت و دشوار انجام می‌دهند، سنگ‌تراش، وزنه‌بردار یا ویولونیست نیستند، بلکه کسانی هستند که به‌خوبی می‌دانند برای کارشان به چه چیزهایی نیاز دارند و فرد مناسـب برای انجـام آن را پیدا می‌کنند. بنابراین وقتی ویولونیسـت اول می‌گوید «چرا شـما رهبر گروه هسـتید؟ من در کاری که انجام می‌دهم بهترین هسـتم» رهبر گروه جواب می‌دهد «من مسـئولیت دارم تا به شما فرصت بدهم در کاری که انجام می‌دهید، بهترین باشـید. من این امکان را برای شـما فراهم می‌کنم.»

برای آنکه «هوشـمندانه» کار کنید باید بدانید که چه چیزهایی را نمی‌دانیـد. باید با میل و رغبت بگوییـد: «این کار در مهارت من نیست و من به کسی نیاز دارم که بتواند این کار را برای من انجام دهد.» باید انقدر بدانیـد تا جزییات ریز اجرای کار را درک کنید، اما نه انقدر که خودتان را در هر کاری کارشـناس بدانید و بگویید کـه به کمک هیچ کس نیـاز ندارید. یا این ذهنیـت به هیچ کجا نمی‌رسـید. نتیجه‌اش آن می‌شـود که مجبور می‌شوید تا دیروقت در محـل کارتان بمانیـد و کارهای دیگران را انجـام دهید، چون به جای آنکه تماشـاگر جنگل باشـید، بیش از حد روی درخت‌ها تمرکز کرده‌اید.

بـرای آنکه در زندگی هوشـمندتر کار کنید نه سـخت‌تر به این نکات توجه کنید:

**۱- سپردن کارها به دیگران: ساعت‌ها را مدیریت کنید**

این مؤثرترین راه برای انجام سـریع‌تر، بیشتر و بهتر کارها است. سـپردن مسئولیت به دیگران، به جای آنکه سعی کنید تمام کارها را خودتان انجام دهید، از کمک کسـانی که دور و بر شما هستند، بهـره بگیرید. فکر کنیـد اگر بخواهید ۱۰ جعبـه را از اتاق خواب خـود به نزدیک در ورودی ببرید چقدر طول می‌کشـد. حالا تصور کنیـد که اگر ایـن کار را به ۹ نفر بسـپارید. ۱۰ بـار رفت و آمد بـه یک بار تبدیل می‌شـود. به‌خصوص در جهان کسـب و کار که «محصول» شـما اغلب مدیریت ساعت‌ها اسـت، سپردن کارها به دیگران مؤثرترین راهکار است.

**۲- یک بار تولید کنید/ کار قبلی را دوباره هدف‌گذاری کنید**

بـه جای آنکه هر کاری را از ابتدا آغاز کنید، ببینید از آنچه قبلا ساخته‌اید، می‌توانید دوباره استفاده کنید (دوباره و دوباره). منظور اصلی از کارایی این اسـت که کاری را یک بار انجام دهیم و بیش از یک بار از آن اسـتفاده کنیم. هر چه تعداد استفاده از آن بیشتر باشـد، «هزینه سـاخت» تئوری خود را پایین‌تر می‌آورید، چرا که می‌توانید در انتها چیز متفاوتی بسازید.

**۳- وظایف خود را دسته‌بندی کنید**

داشـتن یک لیسـت وظایف از ۵۰ کار مختلف، آزاردهنده است و بدتـر از آن اینکه تلاش کنیم بیـن حالت‌های فکری مختلف در نوسـان باشیم: لیسـت وظایف می‌تواند خلاقانه یا تحلیلی یا غیره باشـد. اگر به‌طور تصادفی به پایین لیسـت بروید، انرژی زیادی را به خاطـر پرداختن به تقاضاهـای مختلف از دسـت خواهید داد. شـما می‌توانید لیسـت وظایف خود را دسته‌بندی کنید. برای مثال کارهـای خلاقانه، امورمالی ازقبیل و غیره. این کار به شـما کمک می‌کند تا سـریع‌تر و به شـکل مؤثرتری از یک کار به سـراغ کار دیگر بروید.

**۴- از قبل برنامه‌ریزی کنید**

منظور این اسـت که از قبل بدانید که قرار اسـت در آن روز چه کارهایی انجام دهید. اگر برای شـما مشخص شود که قبل از قدم گذاشـتن به داخل اداره، قبل از باز کردن ایمیل در آن روز، قبل از پرداختن به تقاضاهـای دیگران به چه چیزهایی نیاز دارید، به‌طور حتم می‌توانید مؤثرتر عمل کنید.

اگـر بتوانیـد از قبـل بـرای روز، هفته، ماه یا حتی سـال خود برنامه‌ریزی کنید، متوجه می‌شوید که کجا قرار اسـت بروید و حتی درک بهتـری از رفتـن به آنجـا را خواهید داشـت و همین باعث می‌شـود که لیسـت وظایف خود را به صورت معناداتری بسازید. وقت خود را صرف کارهایی کنید که شـما را سریع‌تر به اهداف‌تان می‌رسانند.

**۵- هوش جمعی خود را ارتقا دهید**

هدف از مطرح کردن خلاقانه مسـائل این اسـت کـه بدانیم ما پاسـخ‌های کاملی برای آنها نداریم. چگونه می‌توانیم این مسـائل را حـل کنیم؟ دانش عمیق و تخصصی، یک چیز نادر و ارزشـمند اسـت. به جای آنکه سعی کنیم تمام کارها را خودمان انجام دهیم (سـخت کار کردن)، باید با افرادی در ارتباط باشیم که کارشناس هسـتند و تخصص آنها را به کار بگیریم (هوشـمندانه کار کردن). هـوش جمعی که ما آن را «اتاق ایده‌ها» می‌نامیم در واقع تلفیقی اسـت از بهترین و درخشـان‌ترین‌ها در حوزه صنعـت/ جاویژه که مشـاوره‌هایی را ارائـه می‌دهند که برای ارتقای پروژه به سـطحی که ممکن اسـت خارج از عهده یک فرد باشد، لازم هسـتند. به‌طور خلاصه: ما می‌دانیم که چه چیزهایی را نمی‌دانیم و این نکته خوبی است.

منبع: shabakeh-mag

# اینتل از آسیب‌پذیری تراشه‌های خود آگاه بوده است

گفته می‌شود که مدیرعامل اینتل، پس از آگاهی از وجود آسیب‌پذیری امنیتی تراشه‌های این شرکت، بخش قابل توجهی از سهام خود را به فروش رسانده است.

گزارش‌ها حکایت از آن دارند که چندین ماه پس از اطلاع‌رسانی گوگل مبنی بر آسیب‌پذیری قابل توجه تراشه‌های اینتل و پیش از آنکه این گزارش به‌صورت عمومی منتشر شود، برایان کرزانیچ، مدیرعامل اینتل، بخش عمده‌ای از سهام خود از این شرکت را به‌فروش رسانده است. در حال حاضر پردازنده‌های اینتل، AMD و آرم از این آسیب‌پذیری رنج می‌برند و به‌موجب آن، هکرها قادر به سرقت رمزهای عبور کاربران و سایر اطلاعات حساس و شخصی آنها هستند. باید خاطرنشان کنیم که خبر مربوط به وجود چنین آسیب‌پذیری خطرناکی، روز پنجشنبه به‌صورت عمومی منتشر شد. افشا شدن این گزارش، شرکت‌های تولیدکننده تراشه و توسعه‌دهندگان سیستم‌های عامل از جمله اینتل و مایکروسافت را به تقلا برای انتشار وصله‌های امنیتی و رفع آسیب‌پذیری یادشده واداشته است.

به گزارش زومیت، اگرچه عموم کاربران، از وجود این آسیب‌پذیری آگاه شده‌اند، اما شرکت‌های حوزه فناوری چندین ماه است که از آن مطلع هستند. در حقیقت طبق گفته یکی از سخنگویان اینتل، گوگل در ماه ژوئن سال گذشته میلادی، این شرکت را از وجود چنین آسیب‌پذیری قابل توجهی در تراشه‌های آن مطلع کرده بود. بنابراین، اینتل پیش از اقدام کرزانیچ برای فروش مجموعه‌ای از سهام خود از این شرکت به ارزش ۲۴میلیون دلار در تاریخ ۲۹ نوامبر، از وجود آسیب‌پذیری یادشده آگاه بود.

برایان کرزانیچ پس از فروش ۲۴میلیون دلار از سهم خود، اکنون ۳۵۰هزار واحد از سهام اینتل را در اختیار دارد که کمترین مقدار از سهام غول صنعت نیمه‌هادی محسوب می‌شود که کرزانیچ به‌موجب قرارداد خود با این شرکت، باید در اختیار داشته باشد و این موضوع به‌دلیل انتشار خبر آسیب‌پذیری امنیتی تراشه‌های اینتل، توجهات بسیاری را به سوی اینتل و مدیرعامل این شرکت جلب کرده است.

متأسفانه در حال حاضر سخنگویان کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا، از اظهارنظر در خصوص بررسی فروش سهام اینتل خودداری می‌کنند. اینتل مدعی است که فروش سهام این شرکت توسط کرزانیچ با برنامه‌ریزی قبلی صورت گرفته، اما این برنامه تا چند ماه پس از مطلع شدن اینتل از وجود آسیب‌پذیری یادشده، عملی نشده است.

سخنگوی اینتل در بیانیه خود، اعلام کرده است که فروش سهام کرزانیچ ارتباطی با آسیب‌پذیری امنیتی تراشه‌های این شرکت ندارد و صرفا به‌عنوان بخشی از یک فرآیند استاندارد فروش سهم صورت گرفته است. در بیانیه سخنگوی اینتل چنین آمده است:

فروش سهام برایان [کرزانیچ] ارتباطی با آسیب‌پذیری تراشه‌ها ندارد. او کماکان مطابق با قوانین اینتل، بخشی از سهام شرکت را در اختیار دارد.

## مهم‌ترین مانع سر راه کسب‌وکار چیست؟

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت: دشواری تأمین مالی از سوی بانک‌ها مهم‌ترین مانع کسب‌وکاز از دیدگاه فعالان بخش‌خصوصی است.

به گزارش ایسـنا، حسین سلاحورزی در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی اظهار کرد: باید در ایران سـالانه ۱۰ پله بهبود رتبه سـهولت کسـب و کار داشـته باشیم، اما در سـال جاری در رتبه‌بندی جهانی با نزول چهار رتبه‌ای مواجه شدیم.

وی ادامه داد: در دنیا موسـسات متعددی هسـتند که در زمینه سـهولت کسـب‌وکار فعالیت می‌کنند و در آخرین بررسی‌های صورت گرفته، دشواری تأمیـن مالی از سـوی بانک‌ها به عنوان مهم‌ترین مانع کسـب‌وکار از دیدگاه فعالان بخش‌خصوصی بوده است.

یادداشت

## صعود قابل توجه ایران در سفر و گردشگری ۲۰۱۷

زهره توفیقی

کارشناس ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

مجمع جهانی اقتصاد (WEF) هر دو سـال یک بار گزارشی را با موضوع رقابت‌پذیری صنعت گردشـگری و سفر منتشر می‌کند کـه در آن کشـورهای جهان را از منظر شـاخص‌های متعددی در این زمینه، ارزیابی و رتبه‌بندی می‌کند. شـاخص رقابت‌پذیری سـفر و گردشگری بر اساس چهار مولفه اصلی شامل توانمندسازی محیط، سیاسـت‌های گردشگری، زیرسـاخت‌ها و منابع طبیعی و فرهنگی اندازه‌گیری می‌شـود که هر یک از آنها تحت مشخصه‌های جزئی‌تر نیز طبقه‌بندی می‌شـوند و در مجموع شاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری ۱۴معیار را دربر می‌گیرد.

بر اسـاس گزارش مجمع‌جهانی اقتصاد در سـال ۲۰۱۷، کشـور اسـپانیا بـرای دومین بار، رتبه اول را در شـاخص رقابت‌پذیری سـفر و گردشـگری به خـود اختصاص داده اسـت. پـس از آن کشـورهای فرانسه، آلمان، ژاپن (با جهش پنج پله‌ای)، انگلسـتان، ایالات متحـده آمریکا (با تنزل دو پله‌ای)، اسـترالیا، ایتالیا، کانادا (بـا جهـش یک پله‌ای) و هلنـد (با تنزل چهار پلـه‌ای)، به ترتیب رتبـه‌های دوم تـا دهـم شـاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری را به خود اختصاص داده‌اند.

ایـران در سـال ۲۰۱۱ رتبه ۱۱۴ از بین ۱۳۹ کشـور، در سـال ۲۰۱۳، بـا ۱۶ پله صعود، رتبه ۹۸ از بین ۱۴۰ کشـور، در سـال ۲۰۱۵ رتبـه ۹۷ از بین ۱۴۱ کشور و در نهایت در سال ۲۰۱۷ با ۴ پله صعود، رتبه ۹۳ از بین ۱۲۶ کشـور جهان را به خود اختصـاص داده است.

امتیاز ایران در شـاخص رقابت‌پذیری سـفر و گردشگری ۲۰۱۷، معـادل ۴،۳ اسـت کـه ایـن امتیـاز در سـال ۲۰۱۵، ۳،۳ بـوده اسـت. همچنیـن رتبـه ایران از جایـگاه نهم در بین کشـورهای خاورمیانه در سـال ۲۰۱۵ به جایگاه هشتم در سال ۲۰۱۷ در ایـن گـروه صـعود کرده است.

طبـق گزارش سـال ۲۰۱۷ مجمع جهانی اقتصاد، بـا ورود ۲،۵ میلیون گردشـگر بین‌المللی بـه ایران و حـدود ۵،۳ میلیارد دلار هزینه‌های پرداخت شده توسط آنها، متوسط دریافتی‌های ایران به ازای ورود هر گردشگر، ۱،۶۶۵ دلار بوده است.

به‌طور کلی، صنعت سـفر و گردشـگری بـا ارزش افزوده حدود ۱،۱۰ میلیـارد دلاری، سـهم ۵،۲ درصـدی از کل تولید ناخالص داخلی ایـران را تشـکیل داده و بـا ۴۷۶ هزار شـغل، سـهم ۹،۱ درصدی از کل اشتغال کشور را به خود اختصاص داده است.

بررسی دقیق‌تر تغییرات رتبه ایران در بین زیرشاخص‌های اصلی، دید بهتری نسبت به بهبود چهار پلهای رتبه ایران در سال ۲۰۱۷ نسـبت به سـال ۲۰۱۵ ارائه می‌دهد. گزارش رقابت‌پذیری سفر و گردشـگری نشان می‌دهد که ایران در شـاخص قیمـت رقـابتی در سـال ۲۰۱۷ همانـند سـال ۲۰۱۵ همچنان رتبه اول را کسـب کرده است.

در سـایر شـاخص‌ها، به جز شاخص بهداشـت و سلامت که در هر دو گزارش اخیـر، رتبـه ۹۳ را کسـب کرده، در سـه شـاخص منابـع فرهنگی، پایـداری محیطی و منابع طبیعـی، جایگاه ایران تنزل یافته و در سـایر شـاخص‌ها از جملـه زیرسـاخت‌های زمینی و هوایی، زیرسـاخت‌های حمل و نقل هوایی، منابع انسـانی و بازار کـار، باز بـودن بین‌المللی، زیرساخت خدمات گردشگری، محیط کسب‌وکار، اولویت بخشی سفر و گردشگری، آمـاده‌سازی فنـاوری اطلاعـات و ارتباطـات و ایمنـی و امنیـت، رتبه ایران بهبود یافته است.

بدترین رتبه ایران در بین مولفه‌های شاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری در سال ۲۰۱۷ مربوط به پایداری محیطی و پـس از آن اولویت بخشی سفر و گردشـگری و زیرساخت خدمات گردشگری بوده است.

همچنیـن بهترین رتبه ایران پـس از رقابت‌پـذیـری قیمت‌ها مربوط به منابع فرهنگی و زیرساخت‌های زمینی و هوایی است.

بررسـی جزئی‌تـر مولفه‌هـای شـاخص رقابت‌پذیـری سـفر و گردشگری نشان می‌دهد از بین چهار مولفه توانمندسـازی محیط، سیاسـت‌های سـفر و گردشگری، زیرسـاخت‌ها و منابع طبیعی و فرهنگی، ایران به‌طور متوسـط در مولفه فعال‌سـازی محیط‌زیست امتیاز بهتری نسبت به سه مولفه دیگر کسب کرده است.

بالاتریـن امتیـاز ایـران مربوط بـه زیرمولفه‌هـای رقابت‌پذیری قیمت‌هـا و امنیت و ایمنـی بـه ترتیب با امتیـاز ۷،۶ و۲،۵ بوده و کمترین امتیاز مربوط به زیرسـاخت‌های حمـل و نقل هوایی با امتیاز ۲،۲ و منـابع طبیعـی و بـاز بودن بین‌المللی هردو با امتیاز ۴،۲ بوده است.

**جایگاه ایران در بین کشورهای خاورمیانه**

گزارش رقابت‌پذیری صنعت سـفر و گردشـگری مجمع جهانی اقتصـاد نشـان می‌دهـد رتبـه ایـران از جایـگاه نهـم در بـین کشـورهای خاورمیانه در سـال ۲۰۱۵ به جایگاه هشـتم در سال ۲۰۱۷ بهبود یافته است.

در سـال ۲۰۱۷، کشـور امـارات متحـده عربـی در جایگـاه اول شـاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری و پس از آن قطر و بحرین در جایگـاه دوم و سـوم در سـطح منطقـه خاورمیانـه قـرار گرفتند.

کشورهای امارات متحده عربی، قطر و عربستان سعودی به ترتیب جایگاه شانزدهم، هجدهم و بیست‌ونهم در جهان را در سال ۲۰۱۷ از نظرشـاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشـگری به خود اختصاص داده‌اند.

ایران از بین ۱۴ زیر مولفه شاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری در سـال ۲۰۱۷، در زمینـه بـاز بـودن بین‌المللی، رقابت‌پذیری قیمت‌ها، منابع طبیعی و منابع فرهنگی و سـفر تجاری، امتیاز بـالاتر از متوسـط امتیـاز منطقـه خاورمیانـه داشـته و در ۱۰ زیر مولفه دیگر، امتیاز کمتری نسـبت به میانگین منطقه خاورمیانه داشـته است.

نکته جالب توجه ایـنکـه بـا وجودی که ایران در شاخص منابع طبیعـی و باز بودن بین‌المللی پایین‌ترین امتیازها را در بین سـایر مولفه‌ها داشـته اسـت، اما در بررسی شاخص‌ها در سطح منطقه خاورمیانه مشـاهده می‌شود که ایران در ایـن دو شـاخص امتیـاز بـالاتری نسـبت بـه میـانگین منطقه دارد.

منبع: isti

## ۱۰ غفلت بودجه ۹۷ درکسب و کاراقتصاد ایران

۱۰ ایـراد لایحه بودجه سـال ۹۷ در بخش کسـب‌وکار از سـوی مرکز پژوهش‌های مجلس بررسـی شد. براسـاس ارزیابی‌های صورت گرفتـه «نبود الگـوی حمایت از تولیـد در محیط کسـب‌وکار، عدم التزام بـه رعایت احکام قانونـی رفع موانع تولیـد رقابت‌پذیـر و ارتقـای نظـام مالی کشـور، انتشـار اوراق مالـی دولتی جهت جذب منابـع مالی بخش‌خصوصی و تبعات ناشـی از محیط کسـب‌وکار، عـدم توجه کافی به شـاخص‌های محیط کسب‌وکار و غفلت از مولفه‌هـای مهم‌تر، توجه صرف به مسـئله واگذاری‌ها و غفلت از اجرای بند «الف» سیاسـت‌های کلی اصـل ۴۴ قانون اساسـی، تزریق منابع صندوق توسعه ملی به‌صورت ریالی به بخش‌های اقتصادی، نبود برنامه‌های کافی و جامع مربوط به تسـهیل و بهبـود محیط کسـب و کار، قانونگذاری پراکنده، عدم تناسـب تغییرات درآمدهای مالیاتی با شرایط حاکم بر محیط کسـب‌وکار، مبهم بودن نحوه تأمین مالی و سرمایه در گردش بخش‌خصوصی و واحدهای تولیدی» از جمله چالش‌های لایحه بودجه ۹۷ اسـت. محیط مالی به معنی سهولت تأمین مالی کسـب‌وکارها در سـال‌های اخیر به‌عنوان مشـکل‌ترین مانع اداره بنگاه‌های تولیدی در ایران شـناخته شـده و ناپایداری مالی بودجه بخش دولتی تأثیر قابل توجهـی بر نامسـاعد شـدن محیط مالی داشته است.

در لایحـه بودجه سـال ۱۳۹۷، دولت قصد دارد بخش مهمی از کسـری بودجه خود را از طریق اوراق مالی تعهدآور تأمین مالی کند. این در حالی اسـت که به منظور بهبـود محیط مالی کسـب‌وکار، پایداری بودجه بخش دولتی ضروری است و بدین منظور اصلاح سـاختار بخش دولتی باید در دسـتور کار قـرار گیـرد، به‌طوری که هزینه‌هـای دولـت بـه حـدود درآمدهای دولـت محـدود شـود. از سـوی دیگـر ارزیابی‌های صورت گرفته نشان‌دهنده آن اسـت که درمجموع شـاخص‌های محیط کسـب‌وکار ایران در وضعیت مطلوبی قرار ندارد و تأسـیس و اداره واحد تولیدی در ایران با چالش‌ها و موانع متعددی روبه‌رو است.

## اپل استارت‌آپ تازه تأسیس بادی‌بیلد را خرید

اپل اسـتارت‌آپ کوچکی را خریداری کرد تا ساخت اپلیکیشن برای iOS را آسان‌تر کند.

اپل اسـتارت‌آپ کانادایی Buddybuild را که در ایالت بریتیش کلمبیا واقع است، خریداری کرد. این شرکت در حوزه ساخت ابزار برنامه‌نویسی برای توسعه‌دهندگان اندروید و iOS فعالیـت دارد. در نتیجه این خرید، تیم بادی‌بیلد به تیم توسعه ابزار برنامه‌نویسی اپل به نام xcode ملحق خواهند شـد. از سوی دیگر، بادی‌بیلد موظف خواهد شد توسعه ابزار ساخت اپلیکیشـن اندروید خود را تـا ماه مارس ۲۰۱۸ متوقف کند.

این خبر که پیش‌تر توسط اپل نیز تأیید شده بود، رسما روی بلاگ بادی‌بیلد قرار گرفته است:

مفتخریم به اطلاع برسانیم که تیم بادی‌بیلد به گروه مهندسـی Xcode ارائه کرده است تا ابزار برنامه‌نویسـی فوق‌العاده‌ای برای توسـعه‌دهندگان iOS ارائه کند. به همین جهت، از امروز دیگر کاربر جدیدی پذیرش نخواهد شد. برنامه‌های موجود مرتبط با اندروید نیز از اول مارس قابل استفاده نخواهند بود.

طبق اعلام این شرکت، کلیه سرویس‌های این استارت‌آپ برای iOS پابرجا خواهند ماند.

Xcode ابزار برنامه‌نویسی اپل برای آیفون و مکبوک است. به عبارت دیگر، تمام اپلیکیشن‌های iOS وMac، به کمک این ابزار نوشته می‌شـوند. به همین دلیل، اپل که گوگل را به‌عنوان رقیبی جدی در حوزه نرم‌افزار می‌بیند، در تلاش اسـت جامعه برنامه‌نویسان خود را راضی نگـه دارد و بخش زیادی از این رضایت در گرو نرم‌افزار برنامه‌نویسی اسـت.

بادی‌بیلـد کـه در سـال ۲۰۱۵ تأسـیس شـد، مدعی اسـت تنها ارائه‌کننده ابزار جامع برنامه‌نویسی برای افراد غیر متخصص است و این یعنی ابزار آنها این امکان را برای تیم‌های کندنویسی فراهم می‌کند که بتوانند در کدهای پروژه‌های بزرگ تغییرات ایجاد کنند.

اقـدام اپل بـرای خرید این شـرکت علاوه بر تقویت تیم برنامه‌نویسـی خود، در جهت تضعیف توسـعه اندروید صورت می‌گیرد؛ کاری که اپل پیش‌تر با خرید Tesflight که از ابزار کلیدی توسعه اندروید بود نیز انجام داد.

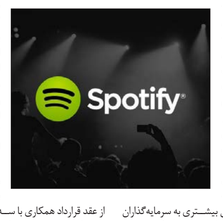
## اسپاتیفای با ۱۴۰ میلیون کاربر فعال ابتدای سال ۲۰۱۸ وارد بازار سهام می‌شود

منابع آگاه گزارش داده‌اند که اسـپاتیفای در حال انجام اقدامات مورد نیاز برای عرضه عمومی سهام خود طی سال ۲۰۱۸ در تالار بورس نیویورک است.

به گزارش زومیت، به نظر می‌رسـد اسـپاتیفای در سـال ۲۰۱۸ وارد تالار بـورس خواهـد شـد و سـهام خـود را عرضه خواهد کرد. اسـپاتیفای در حال حاضر به‌عنوان بزرگ‌ترین سـرویس اسـتریم موسیقی شناخته می‌شود، چراکه این سرویس بیش از ۷۰میلیون مشترک دارد که ماهانه آیونمان تعیین‌شده برای اسپاتیفای را پرداخت می‌کنند. آخرین آمارهای ارائه شـده نشان از این دارد که سـرویس استریم موسـیقی اسـپاتیفای بیش از ۱۴۰میلیون کاربر فعـال ماهانه دارد که از این تعداد بیش از نیمی آیونمان ماهانه برای استفاده از تمام قابلیت‌های اسپاتیفای را پرداخت می‌کنند.

البته باید به این نکته اشاره کرد که اسپاتیفای برای عرضه اولیه سـهام خود از روش DPO به جای IPO اسـتفاده خواهد کرد که آزادی عمل بیشـتری به سرمایه‌گذاران وفروشندگان سهام می‌دهد تا بدون وجود واسطه اقدام به معامله کنند.

ارزش اسپاتیفای بیش از ۱۹میلیارد دلار تعیین شده است. بر اساس اسناد تثبت‌شده توسط اسپاتیفای در کمیسیون بورس و اوراق بهادار، این استارت‌آپ برای عرضه سـهام خود طی سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸ برنامه‌ریزی کرده است. اسپاتیفای را باید یک کسـب‌وکار موفق در حوزه موسیقی بدانیم. همانطور که می‌دانید، با ظهور اینترنت و بیشترفت روزافزون گوشی‌های هوشـمند، کاربران تمایل کمتری برای خرید موسـیقی به‌صورت سنتی دارند و این‌رو فروش سی‌دی بسیار کاهش پیدا کرده است. در مقابل سرویس‌هایی نظیر پاندورا نیز با مشکلاتی برای جذب کاربر و درآمدزایی دسـت و پنجه نرم می‌کنند، اما اسپاتیفای موفق شده اسـت با روش‌های نوآورانه، بیش از ۶۰میلیون کاربـر فعال ماهانه را مجـاب به پرداخت حق اشتراک استفاده از این سرویس کند.



اسـتارت‌آپ سـودی اسـپاتیفای با وجود رقبایـی نظیر اپل، آمـازون و گوگل، همچنان به‌خوبی در مسیر رشـد حرکت می‌کند. پس از عقد قرارداد همکاری با سـه اسـتودیوی بزرگ حوزه موسیقی، تلاش‌های اسپاتیفای برای ورود به تالار بورس بیش از پیش افزایش پیدا کرد و بسیاری از ورود اسپاتیفای به تالار بورس در آینده نزدیک خبر دادند.

یک فعال استارت‌آپی در حوزه اکوسیستم:

## استارت‌آپ‌ها به دنبال حل مشکلات شناسایی شده از مردم هستند

یک فعال حوزه اکوسیسـتم اظهار کرد: حمایت‌هایی که در حوزه کسـب و کارهای نوپا می‌شود، نسبت به ۱۰ سال گذشته قابل مقایسه نیسـت.

بـه گزارش ایسـنا، سـیدجمال یوسـفی در حاشـیه اولین رویداد اسـتارت‌آپی محصولات کشاورزی با محوریت محصولات سالم (مکس) با اشاره به اینکه استارت‌آپ‌ها یک موضوع جدید اسـت که در هزاره سـوم مطرح شد و بعدها به سـبکی از زندگی تبدیل شد، گفت: استارت‌آپ به کسـب‌وکارهای نوپایی اطلاق می‌شود که به دنبال حل مشـکلات شـناسایی شـده از مردم هسـتند و ارزش‌هایی را که خلـق می‌کنند به مشتریان و جامعه هدف خود ارائه دهند.

وی ادامه داد: این اسـتارت‌آپ‌ها ظرفیت این را دارند که سـریع رشـد کنند و طبیعی اسـت که اگر کاری رشـد سریع داشـته باشد ضریب شکسـت‌پذیری‌شـان بالا می‌رود و بالای ۹۵درصد اسـتارت‌آپ در دنیا منجر به شکسـت می‌شـود، چراکه نمی‌توانند محصول مناسـبی را تولید کنند و یا محصول تولید شده توسط آنها تقاضایی ندارد.

این فعال حوزه اکوسیسـتم با اشـاره به جنس افرادی که از استارت‌آپ‌ها ثروتمند می‌شود و غالبا سن پایینی هم دارند، تصریح کرد: در ایران وضعیت ما با توجه به اینکه این تفکر جدید ورود پیدا کرده است و اینکه درسـهولت کسـب‌وکار در رده پایینی قرار دارد، اتفاقات و رویدادهای اسـتارت‌آپ‌ها به لحاظ کمی خوب است، ولی در قیاس با کشورهای پیشرو ضعف خیلی داریم. همچنین به لحاظ سایر شئونات کسـب‌وکارمان آن انتظاری که در اولش وجود دارد اتفاق افتاده اسـت، ولی همین اتفاقاتی هم که هست در سطح قابل قبولی است.

وی خاطرنشان کرد: اکوسیستم استارت‌آپی کشور در مرحله جنینی است و ما هنوز به آن مرحله بلوغ نرسـیده‌ایم، به همین خاطر هم زمان می‌برد تا اتفاقاتی بیفتد، ولی مردم ما به لحاظ فرهنگی به شدت با تکنولوژی‌های نوین انطباق‌پذیر هسـتند و این امیدواری زیادی است که اگر دسـتگاه‌های تأثیرگذار یک مقدار کارها را تسـهیل و از دخالت‌ها کاهش بدهند و مشکلات زیرساختی را برطرف کنند آن جهتی که مدنظر است به حد کمال می‌رسد.

کلید

## بازاریابی چریکی تبلیغات غیرسنتی

محمدرضا گل آقائی

در سال ۱۹۸۴، جِی کُنراد لِوینسون، کتابی را به نام «بازاریابی چریکی» منتشر کرد که در حال حاضر کتابی افسانه‌ای شناخته می‌شود. این کتاب در راه‌های غیرمتعارف تبلیغات، با استفاده از بودجه کمتر و خیال‌پردازی بیشتر به منظور جلب توجه مصرف‌کنندگان صحبت می‌کرد. اینکه خارج از چارچوب تعریف شده قبلی (تلویزیون و روزنامه و...) فکر کنید. متفاوت باشید. به چشم بیایید. غیرمنتظره باشید. اما حدود ۳۰ سال پیش از این تاریخ، اکنون بازاریابی چریکی همانند تبلیغات رادیو و تبلیغات محیطی دیگر به ابزاری عادی تبدیل شده است.

در واقع موارد زیر نمونه‌هایی از روش‌های ممکن برای استفاده در تبلیغات بر اساس این رویکرد است:

- بازاریابی مخفی - معرفی محصول به‌صورت نامحسوس
- بازاریابی تجربی - تعامل با محصول
- بازاریابی با بسته دستمال کاغذی - بازاریابی دست به دست
- نقاشی‌های دیواری معکوس - تبلیغات موقت در کف پیاده‌رو
- بازاریابی ویروسی - از طریق شبکه‌های اجتماعی
- بازاریابی همهمه‌ای - بازاریابی دهان به دهان
- کمپین‌های انتشار بدون حد و مرز پوستر
- بازاریابی انتظار- در مکان و زمانی‌که مصرف‌کننده در انتظار ایستاده است

با این وجود، با محبوبیت این دست از روش‌های تبلیغاتی مسئله قرار گرفتن بیش از حد در معرض پیام‌های تبلیغاتی برای مصرف‌کنندگان هم مطرح می‌شود. در سال ۱۹۸۴ دیدن یک تبلیغ در سرویس‌های بهداشتی یا کنار پیاده‌رو خیلی غیرعادی بود. به عبارتی، رهگذر راهی جز توجه کردن به آن نداشت، اما امروزه دیگر مردم به نوعی از این روش‌های متنوع خسته شده و حتی این روش‌های مختلف و متنوع را زننده و مزاحم می‌دانند.

اما این به معنای پایانی برای بازاریابی چریکی نیست. به گفته جِی کُنراد لِوینسون، این روش بازاریابی همچنان روشی فوق‌العاده برای جلب توجه مخاطب است، اما نکته مهم در این رابطه توجه به اصول اولیه و اساسی این نوع از بازاریابی و اطلاع از این موضوع است که کدام یک از تاکتیک‌های این رویکرد دیگر نیاز تبلیغاتی این دوره را تأمین نمی‌کند.

### اصول اساسی بازاریابی چریکی

در سال ۱۹۸۴ و در زمان چاپ این کتاب، این رویکرد در واقع یک رویکرد پیشگامانه نسبت به بازاریابی بود، اما زمان می‌گذرد و تغییر می‌کند، قوانین هم تغییر می‌کنند. خب طبیعی است که برخی اصول و نکات همچنان ثابت باقی می‌مانند. یکی از باورهای اصلی لِوینسون این بود که بازاریابی خوب و مؤثر اصولا نباید هزینه آنچنانی در بر داشته باشد. این اصل امروز هم صدق می‌کند و یک مدیر بازاریابی خوب و مؤثر مثلا می‌تواند از اخبار به بهترین نحو برای معرفی و فروش محصول خود بهره ببرد.

مثلا می‌توانید به عنوان نمونه‌ای از انواع مختلف تبلیغات چریکی با کمترین هزینه به این مورد توجه کنید.

### دیگر قوانین همچنان مؤثر بازاریابی چریکی

- این نوع تبلیغات باید بیشتر از تجربه، قضاوت و حدس و گمان بر روان‌شناسی انسانی استوار باشد.
- به جای تمرکز بر پول، باید بر زمان، انرژی و خیال‌پردازی تمرکز داشته باشیم.
- معیار اولیه‌ای که بر اساس آن باید به ارزیابی کسب‌وکار خود بپردازیم، سودآوری است، نه میزان فروش.
- همچنین یک بازاریاب باید بر تعداد روابط جدید شکل گرفته در طول هر ماه تمرکز داشته باشد.
- به جای تنوع بخشیدن در سبد محصول از طریق معرفی محصولات جدید، بر شکل گرفتن یک استاندارد کیفی تعالی تمرکز داشته باشید.
- به جای تمرکز بر به دست آوردن مشتریان جدید، به دنبال معرفی شدن توسط مشتریان قدیم و فروش بیشتر به مشتریان فعلی باشید.
- رقابت را فراموش کنید و بر همکاری بیشتر با دیگر کسب‌وکارها تمرکز داشته باشید.
- بازاریابانی که از رویکرد چریکی برای بازاریابی خود استفاده می‌کنند باید بر استفاده از ترکیبی از روش‌های بازاریابی در یک کمپین تمرکز داشته باشند.
- تکنولوژی‌های روز را بشناسید و از آنها برای توسعه کسب‌وکار خود بهره ببرید.
- پیام‌ها را با هدف و تمرکز گروهی کوچک از افراد ارسال کنید؛ هر قدر کوچک‌تر بهتر.
- بر کسب اجازه از افراد برای ارسال اطلاعات بیشتر برای آنها تمرکز کنید و فقط به فکر فروش به آنها نباشید.

منبع: ibazaryabi

# شروع تبلیغات موبایلی متقاعد کننده

شروع تبلیغات موبایلی برای صاحبان کسب‌وکار یک فرصت خوب است تا این امکان جدید تکنولوژیک را امتحان کنند. به خصوص که امروزه این مدل بسیار مقرون به صرفه است. در چندسال اخیر بر اساس تحقیقات انجام شده، نصف صاحبان کسب‌وکار مایل بوده‌اند تبلیغات موبایلی را انجام دهند.

چگونه می‌توان فهمید که تبلیغات موبایلی چگونه می‌تواند به کسب‌وکار ما سود برساند و آن‌را متحول کند.

برای شروع این پنج توصیه را می‌توانید در نظر بگیرید.

**۱- تشخیص بدهید مشتریان شما کجا هستند**

اغلب شبکه‌های موبایلی این امکان را به شما می‌دهند که به مکان واقعی مخاطب دسترسی بگیرید. به این ترتیب می‌توانید مخاطبان را تعیین کنید در کدام محدوده جغرافیایی تبلیغات شما را دریافت کنند.

تبلیغات موبایلی در بین انواع تبلیغات بیشترین بازگشت سرمایه را برای کسب‌وکارهایی که می‌توانند به مخاطبان در همه جا سرویس بدهند داشته است.

یک طراح جواهر که می‌تواند هر جایی ارسال داشته باشد، یا یک متل نزدیک یک مکان توریستی می‌توانند مورد خوبی برای تبلیغات موبایلی باشند. اما به فرض کسی که خدمات ماساژ ارائه می‌دهد، به مشتریان محلی خودش وابسته است و پول را در جای دیگری خرج کند.

**۲- نقطه تبدیل خودت را تعیین کن**

وقتی شما یک تبلیغات موبایلی راه می‌اندازید تنها نمی‌خواهید به مشتریان خود حضورتان را اعلام کنید، بلکه می‌خواهید بگویید برای خرید بیایند. مردم چه کاری می‌توانند در موبایل خود انجام دهند که به شما کمک کنند. کاربران می‌توانند به شما ایمیل بزنند، اطلاعات تماس خود را از طریق فرم آنلاین به شما بفرستند، با شما قرار ملاقات بگذارند، شما را در شبکه اجتماعی دنبال کنند، برای خبرنامه ایمیلی شما عضو شوند یا به سادگی از شما به‌صورت آنلاین خرید کنند. این کارها «نقاط تبدیل» قابل اندازه‌گیری هستند.

بررسی مقدار تبدیل شما (حاصل تقسیم بازدیدکنندگان سایت بر کسانی که عکس‌العمل نشان می‌دهند) نشان می‌دهد کدام تبلیغ موبایلی مؤثرتر بوده است.

**۳- یک صفحه فرود موبایلی درست کنید**

ممکن است وب‌سایت شما حتی اگر سازگار با موبایل باشد نیز برای تبلیغات موبایلی شما مناسب نباشد. شما باید یک صفحه فرود مخصوص موبایل طراحی کنید تا بازدیدکنندگان موبایلی شما را به مشتری تبدیل کند. صفحه فرود موبایلی شما باید به وب‌سایت شما وصل باشد و تمام اطلاعات مربوطه را نیز در خود داشته باشد. آدرس دفتر کار شما، ساعت کاری شما، زمان ملاقات‌های آنلاین شما، به این ترتیب این اطلاعات می‌تواند مکمل تبلیغات موبایلی شما باشد. اگر بتوانید صفحه فرود موبایلی خود را در سایت‌تان بسازید خیلی عالی است، در غیر این صورت لازم نیست این صفحه جزئی از سایت اصلی شما باشد.

می‌توانید یک صفحه فرود سایت روی سایت‌های گوگل به صورت یک ساله مجانی درست کنید. به این صورت به داده‌های آماری سایت خود در مورد آمار ترافیکی کاربران دسترسی خواهید داشت. البته سایت‌های پولی با امکانات بیشتری نیز وجود دارند که می‌توانید استفاده کنید. مثلا امکانات نقشه گوگل یا حتی ممکن است بخواهید بیشتر از یک صفحه فرود را داشته باشید. هر صفحه فرود برای یک کمپین که روی یک گروه خاص از مخاطبان تمرکز دارد.

**۴- شروع کار با گوگل ادوردز**

جست‌وجوی تبلیغات یکی از بزرگ‌ترین بخش‌های بازار موبایل است. گوگل ادوردز خدمات مختلفی را برای تبلیغات موبایلی ارائه می‌دهد. به‌علاوه اینها تبلیغات متنی هستند و شما نیاز ندارید برای آنها بنر درست کنید تا بتوانید استفاده کنید.

می‌توانید یک کمپین ادوردز مختص موبایل درست کنید که روی موبایل‌هایی متمرکز شود که دارای مرورگر کامل وب هستند. می‌توانید پیشنهادهای ادوردز را روی جست‌وجوهای موبایلی فقط تنظیم کنید. کنترل هزینه‌ها با تنظیم هزینه به صورت حداکثر مبلغ خواهد بود. مثلا تعیین می‌کنید ۳۰ تا ۵۰دلار در ماه می‌خواهید مصرف داشته باشید، سپس کارایی ادوردز موبایلی خود را پایش می‌کنید تا نرخ تبدیل به حد مطلوب شما باشد.

**۵- شبکه تبلیغاتی موبایلی دیگری را راه‌اندازی کنید**

شما باید تبلیغات بنری دیگری را روی شبکه‌ای دیگر راه‌اندازی کنید تا روی برخی وب‌سایت‌های موبایلی دیگر و اپ‌ها کار کند. کاربران ادوردز می‌توانند از Google display and builders برای ویرایش تبلیغات خود استفاده کنند، اما می‌توانید از نرم‌افزارهای دیگری نیز استفاده کنید. هزینه‌ها، دسترسی‌ها، هدف‌گیری‌ها و سایر مشخصات را می‌توان به صورت گسترده‌ای ویرایش کرد و تغییر داد. می‌توانید هزینه حداکثری آن‌را به صورت روزانه تعیین کنید.

**۵ روش متقاعدکننده تبلیغات موبایلی**

**۱- در مورد تبلیغات بنری مجددا فکر کن**

تبلیغات طولانی بنری برای رفتن به حالت آنلاین، برای استراتژی‌های تبلیغات موبایلی مناسب نیستند.

برخی بازاریابان تبلیغات موبایلی را به نحوی طراحی کرده‌اند که به محض کلیک، یک صفحه جدید در مرورگر باز می‌شود. این اصلا برای سبک تبلیغات موبایلی مناسب نیست و برای کاربر آزاردهنده است.

تبلیغات بومی موبایل باید مناسب‌تر باشند، کاربران به تبلیغات بومی موبایل ۵۲درصد بیشتر از بنری‌ها توجه می‌کنند.

اگر برند شما به نحوی است که باید از مدل بنری استفاده کند باید استراتژی‌ای به‌کار ببرید تا آن را برای موبایل بومی‌سازی کند.

**۲- یک تصویر مناسب است**

وقتی می‌خواهیم تبلیغات مؤثر موبایلی درست کنیم، تصاویر بهتر از ترکیبات دیگر نوشتاری و فونت به کار ما خواهند آمد.

نشنال جئوگرافی در ۲۰۱۳ یک کمپین موبایلی را برای معرفی یک فیلم مستند در مورد رئیس‌جمهور لینکلن راه‌اندازی کرد.

کار با جزییات دقیق در مورد تصویر پرتره او بود و با نور کلمات را روشنایی داده بود و همزمان با آن یک تجربه تعاملی را نیز خلق کرده بود. به این ترتیب مرتبا محتویات نیز به‌روزرسانی می‌شدند.

**۳- تبلیغات تعاملی مهم‌ترین جزء است**

کاربران موبایل انتظار دارند هر کلیکی یک کاری را انجام بدهد. پس ناامید نشوید. مطمئن شوید تبلیغ شما نوع تعاملی را که مشتری انتظار دارد برآورده می‌کند. اسکرول کردن باید راحت باشد و به‌راحتی به صفحه مورد نظر شما منتقل شود. گزینه‌هایی را باید انتخاب کنید که با ماهیت محیط موبایلی سازگاری داشته باشد. از امکاناتی مانند پیام کوتاه که مختص محیط موبایل است به خوبی استفاده کنید.

**۴-اجتماعی رفتار کنید**

اگر بتوانید طوری تبلیغات را پیش ببرید که با حضور برند شما در نرم‌افزارهای اجتماعی شما همخوانی داشته باشد بهترین ترکیب را درست کرده‌اید. تحقیقات نشان می‌دهد ۷۴درصد بزرگسالان آنلاین از سایت‌های اجتماعی استفاده می‌کنند و ۴۰درصد آنها با موبایل به آن سایت‌ها دسترسی دارند. شما باید مشتریان را قانع کنید محتوای شما را با دوستان‌شان در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند. البته آنها این کار را وقتی می‌کنند که شرکت شما چیزی برای عرضه داشته باشد؛ تخفیف روی محصول، یک موضوع رقابتی، کوپن خرید، یا هر موضوع ترغیب‌کننده دیگر.

برخی از برندها مشتریان وفاداری دارند که این کار را می‌کنند تا از مزایای ویژه شدن توسط شرکت در اینستاگرام یا فیس‌بوک استفاده کنند. البته جوایز مجانی این چنینی به کسی آسیب نمی‌رساند.

**۵- سادگی**

در آخر مطمئن شوید که تبلیغ شما ساده است و در نهایت مسئولیت محول شده‌اش را به انجام رسانده است. لازم نیست تبلیغ شما مشتری را به هیجان بیاورد. فقط کافی است بی‌نظیر باشد و به مشتری ارزش افزوده‌ای را بدهد. سعی کنید از کلمات و مفاهیم فشرده شده و تکنیک‌های عجیب و غریب اجتناب کنید.

«اگر می‌توانید کار خاصی انجام دهید، دلیل نمی‌شود حتما آن را انجام بدهید.»

منبع: bigwallet

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

## تبلیغات محصول‌محور یا برندمحور؟

مترجم: نازنین کی‌نژاد

بحث مهمی که همیشه بین بازاریاب‌ها داغ بوده، تمرکز روی محصول در مقابل پرداختن به برند در فعالیت‌های ارتباطی شرکت‌ها بوده است. طرفداران برند بر این باورند که پیام‌های مبتنی بر چهره برند، می‌توانند آگاهی و توجه به آن را در مخاطبان زیاد کند، اما دوستداران محصول می‌گویند کمپین‌های محصول‌محور، در نهایت به فروش بالا منجر می‌شوند. تنها چیزی که با قطعیت می‌توان گفت این است که کمپین‌های برندینگ باید نگاه بیشتری به محصول داشته باشند و کمپین‌های محصول‌محور نیز می‌بایست برند را پررنگ‌تر نمایش دهند.

در این مطلب تغییر استراتژی دو برند بزرگ را از فعالیت‌های ارتباطی برندمحور به محصول‌محور می‌بینیم.

### Apple

سال‌های سال Apple به عنوان برندی چالش‌برانگیز به ماموریتش یعنی انقلاب در بازار کامپیوتر مشغول بوده است. اعتقاد اصلی برند (هر کسی که بخواهد و تمایلش را داشته باشد می‌تواند دنیا را به جای بهتری تبدیل کند) تغییر نکرده است، اما استراتژی ارتباطی و پیام‌هایش عوض شده است. Apple از قالب چالش‌برانگیزی‌اش بیرون آمده، کارنامه محصولی‌اش را گسترده‌تر کرده و به یکی از رهبران بازار تبدیل شده است. در نتیجه برند در ارتباطاتش نیاز به رویکردی عمومی‌تر داشته است؛ حرکت از نمادگرایی به انتقال پیام‌هایی مستقیم‌تر و فراموش کردن فعالیت‌های ارتباطی مرتبط با تصویر برند و طراحی کمپین‌های محصول‌محور که نمایش‌دهنده قدرت و ویژگی‌های پرچم‌داران برند بودند، از نمونه تغییرات استراتژی این برند است.

### Coca-Cola

در ژانویه ۲۰۱۶ Coca-Cola با تغییر معماری برندش از زیربرندهای مجزا، پیام‌های منفرد و متفاوت و هدف قرار دادن مخاطبان مختلف به سمت استراتژی «یک‌برند» حرکت کرد. هدف اصلی این تغییر، برجسته کردن قدرت برند اصلی در مقابل برندهای زیرمجموعه، تأکید بر مفهوم «همگانی» بودن Coca-Cola و ارائه یک انتخاب بزرگ بود: با شکر یا بدون شکر بنوشید، با کالری یا بدون کالری بنوشید و... همراه با این تغییرات در معماری برند، Coca-cola پیامش را نیز اصلاح کرد: به جای اینکه فقط روی مزایای احساسی کمپین «شادی را بگشا» تکیه کند، با آغاز کمپین «مزمزه‌کردن احساس» حالا دیگر بر نقش محصول تأکید داشت.

منبع: mbanews/brandstruck

## ماجرای STARBUCKS؛ غول‌ها هم اشتباه می‌کنند

به دنبال مجموعه‌ای از رخدادهای نژادی و کشته شدن دو مرد سیاه‌پوست که در سال ۲۰۱۴ در آمریکا اتفاق افتاد، Starbucks کمپین «نژادها با هم برابرند» را آغاز کرد؛ کمپینی که قرار بود مکالمه درباره نژاد را در آمریکا داغ کند. مثل تمام کمپین‌های دیگر، عده‌ای به موافقت و عده‌ای دیگر به مخالفت با آن برخاستند، اما تعداد مخالفان بسیار بیشتر بود. انگار هنوز حضور فعالانه یک برند در کمپین روابط عمومی با موضوعی با این درجه حساسیت پذیرفته‌شده نبود. اعتراض‌ها به قدری شدید بود که مسئول ارتباطات بین‌المللی برند حساب توییتری‌اش را بست. کمپین به ظاهر ساده بود: باریستاهای Starbucks روی لیوان‌های کاغذی برند می‌نوشتند «نژادها با هم برابرند» و مردم را به شرکت در مکالمات در این مورد تشویق می‌کردند. برند می‌خواست مردم حین خوردن قهوه، به این مسئله توجه کنند. البته برند از موضع خود عقب‌نشینی نکرد و بعد از این اعتراض‌ها، برند فقط نوشته روی لیوان‌ها را حذف کرد.

اعتراض‌کنندگان به کمپین، آن را فرصت‌طلبانه و نامناسب می‌دانستند. به نظر مردم، برندی که کمترین توجه را به مسئله نژادی داشت نمی‌توانست شروع‌کننده این مکالمه باشد، بسیاری از منتقدان سیاه‌پوست می‌خواستند بدانند چرا باید به حرف یک باریستای سفیدپوست درباره نابرابری نژادی گوش کنند. از طرفی به نظر منتقدان، تنها شروع‌کردن یک مکالمه نمی‌توانست تغییری ایجاد کند و مسئله نژادی چیزی بیش از مکالمه‌ای سرخوشانه هنگام خوردن قهوه بود. در عین حال به نظر مردم، یک باریستا نمی‌توانست هدایت‌کننده مکالمه‌ای به این مهمی باشد.

مثال Starbucks نمونه‌ای آشکار از شکست در برقراری ارتباط با مخاطب است؛ برندی که بدون داشتن زیرساخت و پیشینه به بحثی وارد شد که مخاطبان آن را بی‌ربط می‌دانستند. به نظر خیلی از منتقدان برند باید به همان فعالیت‌های محیط‌زیستی خود ادامه می‌داد و مسائل حساس‌تر را به کارشناسان همان حوزه واگذار می‌کرد.

منبع: mbanews

بازاریابی نوین

بازاریابی محتوا به روش حرفه‌ای‌ها

## ۵ کاری که بازاریابان محتوایی موفق انجام می‌دهند

مترجم: مینا قائمیان

هر زمان که بحث بازاریابی محتوا پیش می‌آید، آخریـن چیزی که مخاطبان می‌خواهند، خواندن مقاله‌ای اسـت که به تبلیغات خرده‌فروشی شبیه باشد. پس چگونه می‌توانید هم به صورت یکپارچه نـام تجاری خود را نمایـش دهید و هم به عنوان یک رهبر فکری به ارائه ارزش بپردازید؟ ما از پنج کارآفرین جامعه موسسین این سؤال را پرسیدیم:

سـؤال. چطور می‌توانـم یک نام تجـاری را از طریـق بازاریابی محتـوا به‌طـور موفقیت‌آمیز و یکپارچه تبلیغ کنم؟

**۱. خوانندگان را با راه‌حل‌ها متقاعد کنید**

به مخاطبان نشـان دهید چگونه مشـکلاتی را که با آنها روبه‌رو شده‌اند حل کنند. راه‌حل سریع مشـکل را به آنها بگویید تا آن را به سـرعت حل کنند، بعد به آنها بگویید که چگونه می‌توانند این مسئله را در درازمدت حل کنند.

اگر خوانندگان متوجه شـوند که راه‌حل سریع به اندازه کافی برای آنها مناسـب است و ثبت نام نکنند، شما خود را از تلف کردن وقت به روی یک گزینه اشتباه رهانیده‌اید.

در صورتی که مخاطبان در انجام راه‌حل سریع موفق باشـند و همزمان این را هـم بخواهند که آن مشـکل را در درازمدت حل کنند، شـما یک مشتری بالقوه پیدا کرده‌اید.

**۲. سعی کنید با مخاطبان در ارتباط بمانید**

اگر شما یک کارآفرین باشید یقینا در یک زمینه بیش از بقیه علم و مهارت دارید، درسـت است؟

وبلاگی درباره آن بنویسید، برش‌هایی از اطلاعاتی که مشـتریان شـما را درباره صنایع شما یا موارد مورد علاقه‌شان آگاه می‌کند، حتی مطالب نسبتا پایه‌ای هم می‌توانند اطلاعاتی باشند که مشتری عادی شما دوست دارد بداند.

**۳. همیشه در حال افزایش ارزش باشید**

بازاریابی محتوایی بیشتر به دنبال کیفیت است نه کمیت. هنگام ارتقای محصول یا سرویس خود، به کاربر نهایی خود و نیازها/خواسـته‌هایش فکر کنید.

به همین دلیل باید محتوایی مرتبط ارائه دهید کـه به‌طور مداوم به ارائـه ارزش بپردازد. بدترین کاری که می‌توانید انجام دهید، تبلیغات و اسـپم اسـت؛ این راهی بسیار سـریع برای از بین بردن اعتماد مخاطبان به شما است.

**۴. یک عنوان عالی انتخاب کنید**

ایجـاد یک عنوان عالـی ضروری‌ترین کار برای مورد استفاده قرار گرفتن محتوا است.

عنوان شـما همان چیزی است که خوانندگان بـرای اولین بار می‌بینند و اگر جذب آن نشـوند هیچ کـس نمی‌خواهد محتوای شـما را بخواند. برای اینکه مـردم روی آن کلیـک کنند، عنوان خود را هیجان‌انگیز و جذاب انتخاب کنید.

شما حتی می‌توانید ایده‌های خود را با استفاده از ابزارهای ویراستاری آنلاین تست کنید.

**۵. به سؤالات مشتریان خود پاسخ دهید**

اگـر بتوانیـد سـؤالاتی را کـه ممکـن اسـت مشـتریان‌تان در موتـور جسـت‌وجوی گـوگل جسـت‌وجو کنند، بـه درسـتی پیش‌بینی کنید (کـه اگر تحقیقی در زمینـه بازاریابی انجام داده باشـید، قادر به انجام آن هستید) باید یک پست در وب‌سـایت خود بنویسـید که پاسخ دقیق آن سؤال باشد.

ممکن است مجبور شـوید برای این استراتژی زمان و سـرمایه بسیاری صرف کنید، اما در طول زمان بهره آن به شـما برگشـت داده می‌شود؛ به علاوه این کار برای اسـتراتژی بهینه‌سازی موتور جست‌وجو نیز یک مزیت به حساب می‌آید.

**منبع: allbusiness**

# ۱۰ روش خلاقانه بازاریابی محتوا برای رشد کسب‌وکارهای کوچک

مترجم: فاطمه زهرا عموزاده

بازاریابـی محتوا روشـی بسـیار خوب برای بـه رخ کشـیدن تخصص شـما به وسـیله مطالب متفکرانه و قابل اجرا است. همچنین می‌تواند خوانندگان را با کمترین فشار به درون قیف فروش شما هدایت کند. بـرای یادگیری نحوه اسـتفاده از بازاریابی محتوا در کسـب‌وکار کوچک خود، ما این سؤال را از اعضای شورای کارآفرینان جوان پرسیدیم:

بازاریابـی محتـوا چگونـه به شـهرت کسـب‌وکار و همچنین فروش شما کمک کرده است؟ آیا داستانی در این مورد دارید که تعریف کنید؟

**۱- ما مشتریان‌مان را بدون تبلیغات فروش تحمیل‌کننده جذب می‌کنیم**

از طریق بازاریابی محتـوا، ما می‌توانیم مشتریان جدیدمان را بدون تبلیغات فروش تحمیل‌کننـده جذب کنیم. مشـتریان ما قادر به آگاهی یافتن از کاری که شـرکت ما مشـغول به انجام آن اسـت و خدماتی کـه ارائـه می‌کند خواهنـد بـود. امروزه مصرف‌کنندگان باهوشند و منابع اطلاعاتی زیـادی را در اختیار دارنـد. محتوا برای ما روشـی است برای توضیح اینکه چه کاری انجام می‌دهیم و چگونه می‌توانیم مشکلات را حل کنیم.

Dave Nevogt
hubstaff. com

**۲- من محتواهای بسـیاری منتشر کردم**

بازاریابی محتوا یک استراتژی اولیه برای رشد کسب‌وکار من بوده است. در حقیقت، در سه سال گذشته بیش از ۳۲۵ بار محتوا منتشر کرده‌ام و از این طریق بودجه هزاران پیوند ورودی برای کسب‌وکارهای مختلفم را به دست آورده‌ام. در داخل ما این روند را SEO PR(بهینه‌سازی موتور جست‌وجو روابـط عمومـی) می‌نامیم، زیـرا نه‌تنها مسـئولیت دامنه خود را توسـط لینک‌ها به سـایت‌مان افزایش می‌دهیـم، بلکه از طریق روابط عمومی از کسب‌وکار جدیدی حمایت می‌کنیم.

Kristopher Jones, LSEO. com

**۳- مـا در عوض یـک آدرس ایمیل یـک کتـاب الکترونیکـی پیشـنهاد می‌دهیم**

مـا مقالاتـی را ایجـاد کرده‌ایـم که به مخاطبان ما بسـیار مرتبط اسـت. چیزی کـه درسـت هنگامی کـه افـراد در حال جست‌وجوی موضوعات مختلف هستند به ما کمک می‌کند در موتورهای جست‌وجو ظاهر شویم. این به نوبه خود ارتباطات ما را نشان می‌دهد و ترافیک رایگان را به سایت ما هدایت می‌کند. ما همچنین کتاب‌های الکترونیکـی ارزشـمندی را ایجاد کردیم که در عـوض آدرس‌های ایمیل بینندگان سایت، به آنها پیشنهاد می‌کنیم. ما بیشتر کاربران‌مـان را از این طریق پرورش داده و به‌دست آوردیم.

Mark Krassner, Expectful

**۴- مـن همانطـور کـه هسـتم بـا مخاطبانم ارتباط برقرار می‌کنم**

اگـر بتوانید با افرادی کـه می‌دانید قرار اسـت محتوای شـما را بخوانند به خوبی ارتبـاط برقـرار کنید، فروش و پیشـرفت خود را افزایش خواهید داد. از سمت خودم تـلاش می‌کنم تا جایی که ممکن اسـت ارزش را در داخـل محتـوا تولید کنم. من دوست دارم داستان‌هایی بگویم که ارتباط پیـدا کردن با آن راحت باشـد و به خوبی در محتوا قرار بگیرد. به همین ترتیب، افراد توانسـتند کمی در مورد من، اخلاقیات و ارزش‌های من در کسب‌وکار آگاهی یابند.

Nicole Munoz, Start Ranking Now

**۵- ما محتوایی ایجاد می‌کنیم که به سؤالات فروش پاسخ می‌دهد**

به عنوان یک آژانس بازاریابی محتوا، ما دقیقا آنچه را باید، انجام دهیم. این رویکرد در فرآینـد فروش هنگامی که به محتوای خود چه وبینار یا کتاب الکترونیکی باشـد و چه پسـت‌های وبلاگ اشـاره می‌کنیم یاری‌رسان ما باشد. برای ایجاد بزرگ‌ترین تأثیر، ما موضوعات محتوا را روی سؤالات متمرکز می‌کنیم و چشم‌اندازهای خود را به چالش می‌کشیم. این به ما اجازه می‌دهد که به سؤالات آنها پاسخ و نشان بدهیم که چگونـه از بازاریابی محتوا بـرای تبلیغ و پیشرفت کسب‌وکار خود استفاده می‌کنیم.

Dan Golden, BFO (Be Found (Online

**۶- مـا محتوا را برای ایجـاد اعتبار منتشر می‌کنیم**

ما مطالـب مربـوط به اسـتارت‌آپ‌ها، برنامه‌هـای تلفن همراه و فناوری وب و ابر (کلود) را در سـایت خود و دیگر رسانه‌ها می‌نویسیم. من چندین مشتری داشتم که بـه من گفتند مقاله ما را قبـل از اینکه با ما تماس بگیرنـد خوانده‌اند؛ آنها زمانی‌که محتوای ما را خواندند در مورد تخصص ما متقاعد شدند. محتوای ما به مشتریان‌مان کمـک می‌کند نظـری درمورد ما شـکل دهند. ما سـه تا چهار مقاله در ماه منتشر می‌کنیم تا تغییرات مثبتی ایجاد کنیم.

Piyush Jain, Simpalm

**۷- ما مشاوره می‌دهیم**

مـا برنامه‌نویسـی سفارشـی را فراهم می‌کنیم که می‌تواند روی هر برنامه تجارت الکترونیکی اجرا شود. حتی اگر راه‌حل‌های سفارشـی مـا بتوانـد در هـر برنامـه‌ای یکپارچه شـود، ما محتوای مخصوص هر برنامه تجارت الکترونیـک را برای ارتقای ایـن راه‌حل‌ها ایجاد می‌کنیـم. از آنجا که محتوایی که ما منتشر می‌کنیم مربوط به سیستم‌های عامل خاص است، ما توانستیم توانایی خود را افزایش دهیم و در هر برنامه خود را به عنوان کارشناسان تثبیت کنیم.

Duran Inci , Optimum۷

**۸- مـا راهنماهای محصـول تولید می‌کنیم**

یک سال پیش، ما دستورالعمل‌هایی در مورد نحوه استفاده از محصولات‌مان منتشر کردیم، اما انتظار کشـش زیادی نداشتیم. امسـال ۲۵درصد از ترافیـک ارگانیک ما به تنهایی از آن دسـتورالعمل‌های راهنما نشات می‌گیرد. البته ما این مورد را تا پیش از دورانـی که برای تشـریح چگونه بودن محصولات‌مـان وقت صـرف کردیم هرگز نفهمیده بودیـم. از آنجا که این تکنولوژی قدیمی اسـت، بازار تصور کـرد که به آن نیازی ندارد. در نتیجه، فروش و شهرت ما به سرعت افزایش یافت.

Diego Orjuela, Cables & Sensors

**۹- ما موضوعات خود را جالب و قابل دسترس می‌کنیم**

در یک موقعیت سـنتی خسـته‌کننده، مـا تصمیم گرفتیم که بـا بازاریابی محتوا و صـرف وقت و منابع بـرای جالب‌تر و در دسترس‌تر سـاختن فرآیند پرداخت وجه برای صاحبان کار خود را برجسته کنیم. ما رهبران فکر هستیم، نه فقط ارائه دهندگان خدمـات تجـاری. از فـروش ویدئوهـا تا وبلاگ‌ها و موارد دیگر، ما می‌توانیم از همه جنبه‌های قیف فروش پشتیبانی کنیم که کار بسیار هیجان‌انگیزی است.

Suneera Madhani، Fattmerchant

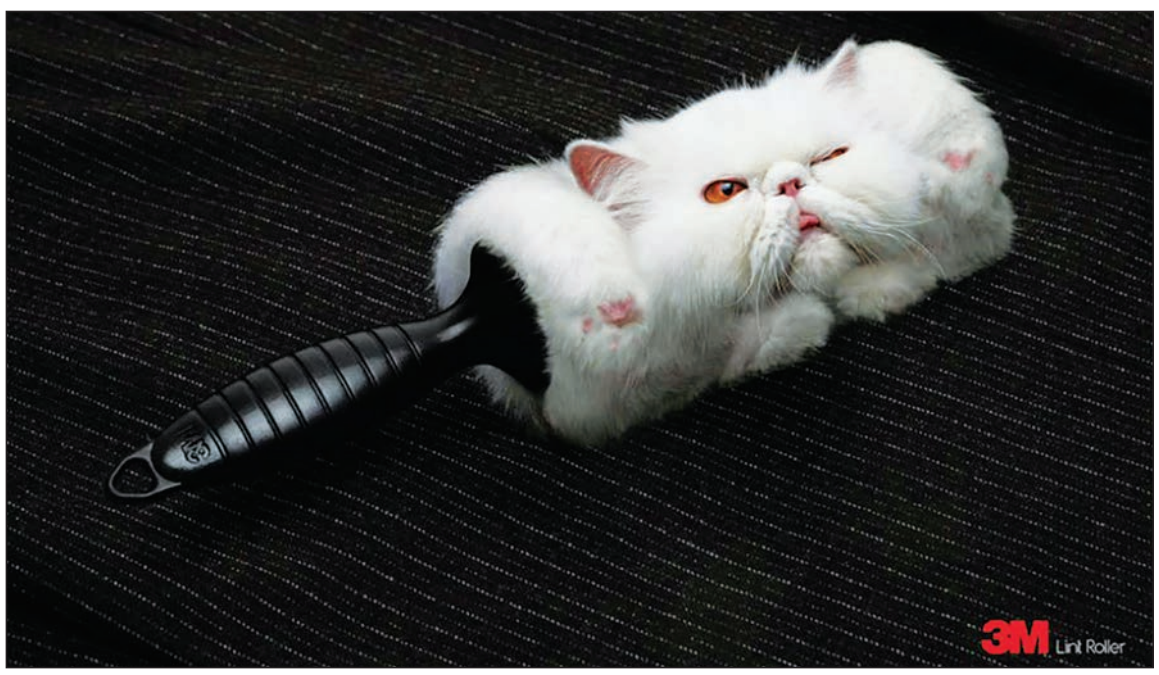
**۱۰- مطالعـه موردی پشـت صحنه باعـث جـذب بازخوردهـای مثبت و علاقه‌مندی می‌شود**

هنگامی که کسـب‌وکار دوم را شـروع کردم، تمام اسـتراتژی رشـد خـود را از همان روز اول ثبت کردیم. پس از هشـت مـاه، آن را به یک مقالـه ۹۰۰۰ کلمه‌ای تبدیل و به عنوان مقاله اصلی در سایت‌مان برجسـته کردیم. تقریبا هـر روز، در مورد مطالعه موردی از افرادی که از وب‌سـایت بازدیـد می‌کنند و با مـا تماس می‌گیرند بازخوردهای مثبت دریافت می‌کنیم. این اتفاق باعـث افزایش اعتماد و تبدیلات در کوتاه‌ترین زمان شد.

Ajay Paghdal، OutreachMama

**منبع: allbusiness**

بازاریابی خلاق




ایستگاه بازاریابی

## چه میزان اطلاعات و تصاویر در کاتالوگ‌ها قرار دهیم؟

طراحـی کاتالوگ‌هـا در بسـیاری از زمینه‌ها می‌تواند به کسـب‌وکار یا حرفه و تخصص شـما هویت ببخشد.

بهتر است در طراحی آنها دقت لازم را به خرج دهیـد. کاتالوگ‌هایی که بـا رعایت موارد و نکات ظریفـی طراحی می‌شـوند می‌توانند با سـرعت بیشـتری در ذهن مخاطبان جای بگیرند و قدرت ماندگاری بیشتری نیز دارند.

پس بهتر اسـت به برخی نکات و تکنیک‌های ریز ولی مهم توجه کنید تا کاتالوگ‌های جذاب و مفیـدی طراحی کنید. در اینجا با برخی از موارد و تکنیک‌هـای مهـم در طراحی کاتالوگ آشـنا می‌شوید.

**یک) رعایت حد تعادل**

از نظر مشاوره بازاریابی بهتر است در هر موردی از طراحـی کاتالوگ‌ها حد تعـادل را حفظ کنید. منظـور از حد تعادل در مـواردی همچون میزان رنگ‌ها، میزان مطالب و سایر موارد است.

**دو) عدم به کار بردن جملات و مطالب زیاد**

از جمله موارد حساسـی که مانـع تأثیرگذاری عمیق چاپ کاتالوگ شما بر مخاطبان می‌شود این است که سعی کنید مطالب زیادی را در صفحات قرار دهید. کاتالوگ‌ها جنبه اطلاع‌رسانی و ایجاد جذابیت برای مخاطبان را دارند. لازم نیسـت هر مطلبی که لازم می‌بینید یا فکر می‌کنید که باید مطرح کنید در کاتالوگ‌ها قرار دهید.

بهتر است مطالب کاملا کوتاه و نکته‌ای باشند. اگر قرار باشـد اطلاعات زیادی را در صفحات آنها طراحـی کنیـد از فرمت کاتالوگ خارج شـده و تبدیل به یک صفحه PDF خواهد شد.

پس بهتر اسـت برای اجتنـاب از چنین چیزی سـعی کنید بیشـتر از تصاویر اسـتفاده کنید تا جملات و مطالب.

**سه) تعداد محصولات را محدود کنید**

سـعی کنیـد در هر صفحـه از کاتالـوگ خود تنهـا یک محصول را قرار دهیـد. قرار دادن چند محصول در یک صفحـه از جذابیت و زیبایی آن کم و مخاطبان را خسـته و گیج می‌کند. علاوه بر ایـن مخاطبان معمولا این گونـه کاتالوگ‌ها را تا انتها مطالعه نمی‌کنند.

**چهار) از طراحان حرفه‌ای استفاده کنید**

به جـای اینکه کاتالوگ‌هـا را خودتان طراحی کنید و چندین بار آزمون و خطا داشـته باشـید بهتر اسـت این طراحی‌ها را به افراد و مراکزی که در ایـن زمینه حرفه‌ای هسـتند و تخصص دارند بسپارید.

شـاید این طراحی به نظر برسـد برای شـما هزینه در بر خواهد داشـت، ولی در عمل خواهید دیـد که ایـن کاتالوگ‌ها قابلیت جذب مشـتری بالاتـری دارنـد و میزان آزمون و خطای شـما را کمتر می‌کنند. در نتیجه در بودجه و زمان شـما صرفه‌جویی می‌شود.

**پنج) تعداد صفحات**

برخـی از افراد فکر می‌کننـد کاتالوگ‌ها حتما باید دارای صفحات زیادی باشند.

درحالی‌کـه واقعیت این نیسـت. یک کاتالوگ بازاریابـی می‌تواند ۵،۴ صفحه تا چند صد صفحه باشد.

پس بهتر اسـت به جای فکر کـردن به حجم کاتالوگ‌تـان به کیفیت طراحی صفحات آن دقت و سـعی کنید که صفحـات آن به انـدازه تعداد محصولات شما باشد.

در برخی از مواقع کاتالوگ‌های کوتاه و مختصر بیشتر از کاتالوگ‌های طولانی می‌توانند مشتریان را جذب کنند.

یکـی از دلایل آن می‌تواند این باشـد که افراد از اینکـه صفحات زیادی را ورق بزنند خسـته و کسل می‌شوند.

**منبع: qmpmarketing**

کلید

## نکات پیش از سرمایه‌گذاری در یک شرکت

قبل از سرمایه‌گذاری در یک شرکت باید به چه نکاتی توجه کنیم؟ سرمایه‌گذاری چیزی نیست که مختص میلیاردرها و ثروتمندان بزرگ باشد. هر کسی که هزینه زندگی خود و اطرافیانش را تأمین می‌کند، طبیعتا به فکر سرمایه‌گذاری هم هست، به امید اینکه بتواند بهترین استفاده را از دارایی و سرمایه و خلاصه دستاوردهای زحماتش داشته باشد. هنگام سرمایه‌گذاری در یک شرکت مراقب باشید سرمایه خود را به باد ندهید!

پیش از انجام سرمایه‌گذاری در یک شرکت یا کسب‌وکار جدید، می‌توان وضعیت آن را از روی برخی شاخصه‌ها ارزیابی کرد. گروه کاری اولین و مهم‌ترین عامل در تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری یا عدم سرمایه‌گذاری است. این امر در مواردی که پروژه در مراحل اولیه خود به سر می‌برد اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. معمولا به‌دنبال مؤسساتی باشید که عزم جدی، بینشی بی‌همتا و پیش‌زمینه‌ای غیر معمول دارند. آغاز به کار یک شرکت به میزان زیادی انرژی، تمرکز و استقامت (به‌خصوص در لحظات حساس و تصمیمات دشوار) نیاز دارد. پیش‌زمینه غیرمعمول به‌معنای داشتن نقطه نظر خاص، اکتفا نکردن به وضعیت‌های معمولی، توانایی ریسک‌پذیری و گرایش به انجام کارهای متفاوت است. نمایش دستاوردها، یادگیری و قدرت بیان سه چیزی است که همیشه قبل از سرمایه‌گذاری در یک شرکت باید به آن توجه کنید.

### نمایش دستاوردها

نمایش دستاوردهای فردی، چه در حوزه تحصیلات عالی و چه در حوزه حرفه‌ای یا شخصی، نشان‌دهنده استقامت و شاخصی دقیق برای ارزیابی توانایی فرد برای عمیق شدن در موضوع شغلی است. اگر این دستاوردها به دامنه کاری شرکت مربوط باشد، مسلما بسیار بهتر خواهد بود.

### یادگیری

یادگیری، امری حیاتی است. گستره شرکت‌هایی که رشد بسیار سریعی دارند از ظرفیت تمام افراد یک تیم کاری فراتر می‌رود. توانایی و تمایل یک بنیانگذار به یادگیری و افزایش آگاهی، به گسترش شرکت و طی کردن مراحل رشد تا تبدیل شدن به یک تجارت چشمگیر کمک زیادی می‌کند.

– لازم نیست همه ما متخصص یک حوزه باشیم تا بتوانیم در آن سرمایه‌گذاری کنیم، اما منطقی است که بکوشیم تا حد امکان در آن حوزه مطلع باشیم. یکی از بدترین شکل‌های سرمایه‌گذاری، زمانی است که ما به توصیه یک دوست یا همکار یا خویشاوند یا یک کارشناس خبره، به سرمایه‌گذاری در حوزه‌ای ترغیب می‌شویم که در آن حوزه هیچ تخصصی نداریم.

### قدرت بیان

قدرت بیان یک فرد معمولا در میان توانایی‌ها نادیده گرفته می‌شود، اما فرد باید به‌عنوان یک مؤسس، تعداد زیادی از افراد را نسبت به دیدگاه خود متقاعد و تهییج کند. این امر بدون داشتن فن بیان قوی امکان‌پذیر نخواهد بود. این به آن معنا نیست که شما باید فردی مثل استیو جابز باشید، اما داستان‌پردازی و قدرت بیان در اشکال مختلفی بروز پیدا می‌کند؛ از شدت عمل گرفته تا فصاحت کلام.

### شرکت‌هایی که در میانه راهند

اما در مورد شرکت‌هایی که مراحل اولیه را پشت سر گذاشته‌اند و در میانه راه به سر می‌برند، نگرش ما باید به تیم کاری و داده‌ها باشد. در این مرحله اطلاعاتی در مورد مشتریان و بازار وجود دارد و ما می‌توانیم آمار و ارقام موجود را بررسی کنیم تا بتوانیم دید صحیحی از آینده مالی و رشد پروژه پیدا کنیم. ما همچنین می‌توانیم با اعضای گروه، مشتریان و سایر سرمایه‌گذاران گفت‌وگو کنیم تا اطلاعات دقیق‌تری از عملکرد تیم کاری داشته باشیم.

### ریسک سرمایه‌گذاری

شما که قصد سرمایه‌گذاری دارید چقدر حاضر به پذیرش ریسک هستید؟

نخستین قانون کلی در بحث سرمایه و سرمایه‌گذاری این است که سود بیشتر با ریسک بیشتر همراه است. اگر کسی معتقد است فرصتی وجود دارد که سود بسیار بالا دارد و ریسک خاصی ندارد، باید به پیشنهاد او به دیده تردید نگاه کنید، چون کمتر کسی چنین فرصتی را به دیگران پیشنهاد می‌دهد!

اگر حاضر باشیم که ریسک اعدام و مرگ را بپذیریم، بهترین گزینه برای کسب درآمد، این است که همین امروز قاچاق مواد مخدر را آغاز کنیم!

به مدل کسب‌وکار و تجارت و بازار نیز توجه کنید. اندازه‌گیری بازار بسیار سخت به نظر می‌رسد. برخی از بهترین شرکت‌ها و کسب‌وکارها در وهله اول چیزی فراتر از یک بازار کوچک نبودند، اما در نهایت تبدیل به کسب‌وکاری پررونق شدند. بعضی بازارها هیچ‌گاه گسترش نمی‌یابند و حذف و شکست آنها اصلا دشوار نیست، بعضی‌ها هم مخاطبان زیادی دارند و رقابت با آنها سخت است.

**منبع: Bigwallet**

گزارش هاروارد بیزینس از اهمیت تأثیرگذاری بر دیگران در کسب‌وکار

# موفقیت یعنی تأثیرگذاری

ترجمه: علی آل‌علی

اگر معیار کسب ثروت و سرمایه فراوان سختی کار بود، هم‌اکنون کارگران معدن، پیش‌خدمت‌های رستوران و درصد بالایی از جامعه باید جزو ثروتمندترین افراد روی زمین محسوب می‌شدند. برخلاف عمده مردم، سرمایه‌داران حرفه‌ای بیشتر به دنبال نقاط پربازده کسب‌وکارشان هستند. بهترین جلوه این فرآیند را می‌توان در تقویت مداوم قدرت مالی، تأثیرگذاری کلامی و پیوندهای تجاری غیررسمی با سایر شرکت‌ها و هلدینگ‌ها مشاهده کرد. متفکران سطح جهانی در کسب‌وکارشان کار سخت را عنصری مهم تلقی می‌کنند، اما این عامل را به شیوه غیرسنتی به کار می‌بندند. رویکرد مدرنی که این دسته از افراد از آن سود می‌جویند بر مبنای رویارویی واقع‌گرایانه با رقبای تجاری، تلاش برای تشکیل اتحادیه‌هایی در سطح مدیران و صاحبان سرمایه، تقویت تعاملات بین‌المللی و در نهایت بهبود توان تأثیرگذاری غیرمادی روی کارمندان است. تفاوت بنیادی در اینجاست که افرادی با تفکر سنتی کار سخت را یک افتخار و موفقیت به حساب می‌آورند، درحالی‌که کارآفرینان مدرن بر اساس میزان موفقیت، افتخارات‌شان را شمارش خواهند کرد. نتیجه کوتاه‌مدت این دو شیوه اندیشه برای گروه سنتی خستگی جسمی و روانی در پایان روز است. گروه مدرن اما روز کاری را با ایده‌های فراوانی که برای روزهای آتی دارند، به پایان خواهند برد. به همین دلیل است که در طول تاریخ همیشه گروه نخست کارگر و گروه دوم صاحب سرمایه بوده است.

مفهوم تأثیرگذاری غیرمادی به حوزه‌هایی از ارتباط و تعامل میان انسان‌ها اشاره دارد که فراتر از تحلیل‌های اقتصادی است. به عنوان مثال تأکید بر انجام امور به صورت دسته‌جمعی یکی از مهم‌ترین مفاهیم در تأثیرگذاری غیرمادی است. اگر نگاهی دقیق به اطراف‌مان بیندازیم، کسب‌وکار مدرن در حال فردی‌سازی بسیاری از فرآیندهای سازمانی است. در حوزه تبلیغات و بازاریابی چنین رخدادی به‌طور کامل مشهود است. به جز در شرکت‌های بزرگ دیگر اثری از تیم‌های سه یا چهار نفره تبلیغاتی یافت نمی‌شود. در اینجا قصد توصیه به بزرگ‌سازی کسب‌وکارتان را نداریم. تمرکز اصلی باید روی تقویت کار گروهی در سطح فعلی شرکت باشد.

یکی از مشکلات بزرگ افراد در فعالیت به عنوان کارمند، ناتوانی در برقراری ارتباط مؤثر با دیگران است. به عبارت دقیق، بسیاری از ما در مواقع مورد نیاز از کمک‌های همکاران‌مان بهره‌مند نمی‌شویم. دلیل این اتفاق چیست؟ جان کوتر، استاد کسب‌وکار در دانشگاه آکسفورد، پاسخ جالبی به این مسئله داده است: ناتوانی در اقناع دیگران. به منظور فهم بهتر این مطلب ابتدا باید به اهمیت تصویری که دیگران از ما در ذهن دارند، توجه کنیم. براین اساس در زمان‌های بحرانی تصویر دیگران از ما تعیین‌کننده تصمیم نهایی‌شان مبنی بر کمک به ماست. خوشبختانه کارهای نسبتا ساده‌ای به منظور جلب نظر همکاران وجود دارد. بسیاری از نظریه‌پردازهای عرصه مدیریت و کارآفرینی از این سطح به عنوان برپایی نمایش سازمانی یاد می‌کنند. با این حال جان کوتر ارائه نمایشی را به دلیل ماهیت غیرواقعی‌اش مناسب نمی‌داند. براین اساس کارهای ساده‌ای مانند حضور زودتر در محل کار، برقراری رابطه فراسازمانی و دوستی‌های پایدار در خارج از محل کار و مکالمه کلامی مناسب با همکاران، شانس ما را برای دریافت کمک در مواقع اضطراری افزایش خواهد داد. البته باید توجه داشت که در صورت امتناع از کمک به دیگران در مواقع ضروری نباید انتظار دریافت کمک هم داشت.

در بازاهای آزاد افراد معمولی پیچ و مهره کسب‌وکارهای سرمایه‌داران هستند. البته نباید چنین توصیفی را با حالتی که اندیشمندانی مانند مارکس به صورت کمونیستی تفسیر کرده‌اند، اشتباه گرفت. در چنین الگویی از روابط اقتصادی اگرچه افراد معمولی در مقایسه با سرمایه‌داران کمترین سهم ممکن را از سود کلی دارند، اما همگان آزادند تا با ایده‌پردازی و رفع نقایص موجود به سود کلان دست یابند. آنچه در این میان تعیین‌کننده خواهد بود، میزان خلاقیت افراد در ایده‌پردازی و دقت‌شان در کشف نارسایی‌های موجود در عرصه‌های مختلف زندگی بشر است. بسیاری از مردم در جوامع مختلف از این آزادی موجود در نظام بازار آزاد بی‌اطلاع هستند و به همین دلیل نسبت به فعالیت و تحرک بیشتر میلی ندارند. در خوش‌بینانه‌ترین حالت، بسیاری از مردم تنها دلخوش به حقوق معین پایان ماه هستند. البته تعدادی نیز دستیابی به سرمایه‌های هنگفت را خیال خامی بیش نمی‌دانند. اگر شما جزو هیچ‌کدام از این دو دسته نیستید، بهترین شرایط برای شروع فعالیت آزاد و کسب سود را دارید. تنها ابزار و سرمایه‌اولیه شما در این مرحله تفکرتان است، بنابراین تفکرتان را رها کنید تا همراه با تیزبینی در محیط ایده‌های مطلوب را جمع‌آوری کند.

به عنوان نکته آخر لازم است به نتایج نظرسنجی جیسون زویگ در کتاب «پول و اندیشه: ابزارهای دستیابی شما به ثروت‌های میلیون دلاری» اشاره کرد. بر اساس طرحی که زویگ ارائه کرده است، بیش از ۷۴٫۶درصد مردم نیوجرسی (شهر انتخابی برای انجام پژوهش) معتقدند تلاش برای میلیونر شدن تنها یک رویای خام است. این درحالی است که همین نظرسنجی در میان مدیران برخی از برندهای سیلیکون ولی نتایج متفاوتی را نشان می‌دهد: ۸۹درصد معتقدند می‌توان با ایده‌پردازی خلاقانه میلیونر شد. این شما هستید که تعیین خواهید کرد به کدام دسته فوق تعلق دارید. آیا خواهان زندگی معمولی با حقوق، مزایا، تفریحات و سایر امکانات معمولی هستید یا هنوز اندکی جاه‌طلبی در ضمیرناخودآگاه‌تان وسوسه‌تان می‌کند؟ پاسخ به این سؤال چیزی نیست که یک ایده یا کتاب بخواهد به شما تلقین کند؛ چنین مسئله‌ای را خودتان باید حل‌وفصل کنید.

### نکاتی برای تفکر بیشتر

– رابرت کیوساکی جمله‌ای دارد که علاوه بر ارزش تفکر، با ایده حاضر نیز سازگار است: «افرادی با قدرت بیشتر همیشه بر آنهایی که قدرت کمتری دارند، حاکم هستند. در واقع این تنها تمایز میان انسان و حیوان است، انسان می‌تواند ابزار قدرت تولید کرده و از آن بهره بجوید. قدرت همه‌چیز است. از این ساده‌تر نمی‌توانم بگویم.»

قدرت لزوما به معنای توانایی فیزیکی در اداره افراد نیست، بنابر آنچه در این مقاله گفته شد، بخش مهمی از قدرت شامل توانایی غیرمادی ما در هدایت رفتار اطرافیان است. بدون شک عناصر بی‌شماری در زمره قدرت سازمانی جای می‌گیرند. اندکی تفکر پیرامون این موضوع نتایج جالبی برای همه ما در پی خواهد داشت.

– نظام آموزشی که در آن تحصیل می‌کنیم یا کرده‌ایم، تأثیر فراوانی بر روی ذهنیت‌مان از امور پیرامون دارد. امکان تحصیل در بهترین دانشگاه‌ها یا مدارس عالی برای همه ما وجود نداشته است. با این حال خلاقیت و کسب قدرت تأثیرگذاری روی دیگران اموری منحصر به تحصیلات آکادمیک نیستند. افزایش مهارت‌های ارتباطی و کلامی بدون تحصیلات عالی نیز امکان‌پذیر خواهد بود. تنها اندکی زمان و تمرین مداوم نیاز است.

**منبع: hbr**

نگاه

چرا بهترین کتاب برای کارفرمایان مدرن، کتابی از سال ۱۹۳۰ است؟

## ۵ راهی که نیاز دارید رهبر تیم خود شوید

مترجم: مژگان گوران

یکی از بهترین کتاب‌هایی که خوانده‌ام یک کتاب کسب‌وکار است که صراحتا درباره کارفرمایی نیست. نام کتاب «چگونه می‌توان دوست یافت و در مردم نفوذ کرد» نوشته دیل کارنگی است. اکثر افراد موفقی که شخصا می‌شناسم- و حتی افراد موفق معروف در سطح جهانی مانند وارن بافت و موسس مترو فرد دلوکا- بخش بزرگی از موفقیت خود را مدیون این کتاب دانسته‌اند و من می‌فهمم چرا.

درس‌های این کتاب هرگز قدیمی نمی‌شوند و خواندنش بسیار راحت است. در واقع، می‌توانید در عرض چند شب، بعد از اینکه از سر کار به خانه برمی‌گردید آن را تمام کنید. هر وقت به صفحات آن بازمی‌گردم، تا حدی خجالت‌زده می‌شوم. این کتاب، اشتباهاتی را که مکرر تکرار می‌کنیم پوشش می‌دهد. ما به عنوان فرد، همیشه گرایش «من» داریم، اما این کتاب ما را تشویق می‌کند تا گرایش خود را تغییر داده و جمله «چگونه می‌توانم برای‌تان کاری انجام دهم؟» را در نظر بگیریم.

در اینجا مقدمه کوتاهی درباره این اصول کلاسیک که از دیدگاه یک کارفرما به آن نگاه شده است ارائه می‌شود.

### خود را جای دیگران بگذارید

ما از زمان مدرسه، تمرین همدلی را یاد گرفته‌ایم، اما تعداد کمی از ما آن را در دنیای کسب‌وکار به کار می‌بریم. این یک اصل است که خودمان را در جایگاه دیگران تصور کنیم و مسائل را از دیدگاه آنها ببینیم. این تمرین خوبی است، زیرا تلاش می‌کنیم از دید مشتری یا یک کارمند به مشکل نگاه کنیم.

### سعی نکنید حق با شما باشد، یا بدتر از آن سعی نکنید بگویید دیگران اشتباه می‌کنند

هیچ وقت راجع به این مسئله فکر نکرده بودم تا زمانی که کتاب کارنگی را خواندم.

در این کتاب گفته شده هر وقت کسی برخلاف میل خود به چیزی متقاعد شده باشد، هنوز هم بر سر نظر خود باقی است، بنابراین هیچ دستاوردی در آن وجود ندارد.

در واقع، هنگامی که هدف‌مان این باشد که ثابت کنیم دیگران در اشتباهند، بازی را باخته‌ایم.

هنوز هم افراد زیادی این کار را می‌کنند. اجازه دهید داد و ستد خود با دیگران را در نظر بگیریم.

معمولا چقدر می‌خواهیم حق با ما باشد؟ اختلاف نظر در نحوه توسعه یک محصول را در نظر بگیرید. باید از خودمان بپرسیم، آیا سعی می‌کنیم محصول را بهتر کنیم یا اینکه بحث را ببریم؟ باید پذیرای بازخورد باشیم.

### سعی کنید افرادی را که با آنها کار می‌کنید دوست داشته باشید

اگر واقعا از افراد خوش‌مان بیاید، آنها این را احساس می‌کنند. محبوب‌ترین شخصیت اطراف شما کیست؟

### از بحث و جدل در تمام موارد اجتناب کنید

به دنبال مسائل مشترک باشید. معمولا وجود دارند.

یک نکته اینکه اگرچه مسائلی مانند این تقریبا بچگانه به نظر می‌رسد، اما اصول این کتاب از زمانی که در سال‌های ۱۹۳۰ چاپ شد تا کنون، درست هستند. تفاوت واقعی؟ اکثر افراد موفق این مسائل را زندگی می‌کنند.

### اسم کوچک افراد را به کار ببرید و آنها را فراموش نکنید

افراد، نام‌های‌شان را دوست دارند. این گرایش در این کتاب شرح داده شده است، حتی در پیشنهادها درباره نحوه نوشتن نامه با تمرکز بر شخص مقابل. برای مثال، به جای شروع کردن نامه با «ما دنبال راه‌حلی برای شما بودیم»، بهتر است بر نام فرد مقابل تاکید کنید: «ویکتوریا، می‌دانیم که شما دوران سختی را سپری می‌کنید.» این، بخشی از نگاه کردن به همه چیز از طریق لنز «چگونه می‌توانم کاری برای‌تان انجام دهم؟» است.

بنابراین، کارفرمایان بسیاری این کتاب را پیشنهاد می‌دهند، این کتاب به پرخواننده‌ترین کتاب تبدیل شد.

کارنگی به صورت حکایت و داستان می‌نویسد و مسائل را به شکلی بیان می‌کند که در ذهن ما بمانند.

اگر اصول این کتاب را با دانش خاص‌مان در صنعت خود ترکیب کنیم، ابزار اساسی برای شروع هر نوع کسب و کاری را خواهیم داشت.

**منبع: entrepreneur**

# آینده کسب و کارهای تلگرامی!

تلگـرام که فیلتر می‌شـود، نه فقـط پیغام‌های روزانه مـردم عادی که خبررسانی و برخی کسب و کارها آسیب می‌بینند، اما چه باید کرد؟

شـاید کسـی فکر نمی‌کرد تلگرام این شبکه اجتماعی ۴۰ میلیونی روزی فیلتر شود؛ جایی که محل ارتباط و کسب درآمد خیلی‌ها شده بود. تلگرامی که چند سـالی اسـت با راه‌اندازی کانال‌ها و در ادامـه اضافه‌کردن امکانات متفـاوت و کاربردی جای خودش را میان همه اقشـار جامعه باز کرده بود و حتـی پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها هم از طریق تلگرام از دنیای ارتباطات خبر داشـتند. تلگرام چند روزی است فیلتر شده؛ برای آنهایی که با فیلترشکن و اسـتفاده از انواع آن آشنایی داشتند، حالا فقط بحث سرعت پایین و مصرف بالای باتری گوشی مطرح است، اما خیلی‌ها هم هستند که حوصله استفاده از این نرم‌افزارها را ندارند که در نتیجه هم تعداد کاربران کمتر می‌شود و هم بازدیدهای کانال‌های این شبکه اجتماعی کم می‌شود.

**کسب‌وکارهای اینترنتی در خطر جدی هستند!**

به گـزارش مجله مهر، محمدجـواد آذری‌جهرمی، وزیـر ارتباطات در توییتر خودش به ماجرای کسـب و کارهای اینترنتی اشاره کرده و نوشته که «یکی از جهت‌گیری‌های دولت برای حل معضل بیکاری توسعه کسب و کارهـای نوپا و تقویت فضای مجـازی بوده و خواهد بود. وظیفه دارم از صدها هـزار هموطن عزیزی که به دلیل شـرایط اخیر متضرر شـده‌اند، عذرخواهـی کنم. با بازگشـت آرامش، در حال مذاکره با شـورای امنیت کشور برای رفع محدودیت‌ها هستیم.»

شـرایط تا جایی پیش رفت که نایب‌رئیس کمیسیون کسب و کارهای نوین اتاق ایران گفته بود که بین ۱۰ تا ۱۵ هزار کسب و کار در ایران به صورت کاملا مجازی اداره می‌شوند.

**من در فضای مجازی کار می‌کنم!**

راه‌اندازی کسب و کارهای اینترنتی در این سال‌ها نه فقط در ایران که در جهان خیلی مورد توجه بوده است، در روزگاری که کارآفرینی بخش مهمی از فضای ایجاد شـغل کشور را شامل می‌شود، حضور شبکه‌های اجتماعی عنصر مهم و اثرگذاری است که برای پیشبرد کارها الزامی به نظر می‌رسد. بعد از فیلترشـدن این شبکه‌ها با توجه به افت کاربرهای آنها خیلی از این کسب و کارها تا ظهور و راه افتادن یک شبکه تازه از تکاپوی کار می‌افتند و برخی از آنها به فروش و راه‌اندازی فیلترشـکن رو می‌آورند. در این میان تبلیغات که یکی دیگر از منابع درآمد این فضای مجازی است، تحت‌الشعاع اتفاق‌ها قرار می‌گیرد، با این‌حال به نظر می‌رسد بهترین راه‌حل استفاده از شبکه‌های داخلی یا جایگزین‌هایی همسو با منافع ملی کشور باشد. در این میان با دو نفر از مدیران کانون‌های تبلیغاتی فعال در تلگرام صحبت کردیم و از آنها پرسیدیم این روند را چگونه می‌بینند و چقدر روی کارشان تاثیر داشته است؟

**فیلترینگ دائمی می‌تواند بستر پیام‌رسان ایرانی را آماده کند**

مهرداد خوشبختی، مدیر یکی از کانون‌های تبلیغاتی می‌گوید: «از دو بعد باید به اتفاقات اخیر نگاه کنیم، وقتی سرورهای تلگرام خارج از ایران است و حاضر نیست با ایران همکاری کند و در عین حال کانال‌هایی را که خلاف قوانین جمهوری اسلامی هسـتند نمی‌بندد، باید کنترل شود. امروزه هم راهکاری به جز فیلترینگ وجود ندارد که هم اغتشـاش‌ها را کنترل کند و هم در راستای قوانین کشور باشد. از طرف دیگر وقتی تلگرام فیلتر می‌شود، دو قشر ضربه می‌خورند؛ یکی از آنها رسانه‌ها هستند که برای انتشار اخبار خود از این بستر استفاده می‌کنند و بر مبنای آن امپراتورها و آدم‌هایی هم مشغول به کار هستند. بخش دیگر کسانی هستند که چه از روی بیکاری چه از روی تفریح کانالی را راه‌اندازی کرده، محتوایی را منتشر می‌کنند و بر مبنای تعداد اعضا و بازدیدها تبلیغات می‌گیرند که در این بخش باز هم دو قشر مورد هدف قرار می‌گیرند، یکی صاحبان کانال‌ها و دیگری بنگاه‌های تبلیغاتی هسـتند که در دو سـال اخیر مشتریان خودشان را در این بستر پیدا کرده بودند و حالا نمی‌توانند به تعهداتی که داده‌اند، پاسـخگو باشند. از طرفی هم شـبکه‌های پیام‌رسان داخلی ظرفیت پاسخگویی مراجعان را ندارند و خیلی زود اختلال پیدا کردند و کسـی که با تلگرام کار کرده، کار با این شـبکه‌ها برایش مانند بازگشت به گذشته است. اما در شرایط امروز کشور شاید هیچ راهی به جز فیلترینگ وجود ندارد ولی باید برای جامعه‌ای که از این راه کسب روزی می‌کردند هم فکری کرد.»

این مدیر ادامه می‌دهد: «در کانون تبلیغاتی ما همکارانی که در این بخش کار می‌کردند، این چند روز عملا بیکار شده‌اند، البته باز هم ما مجموعه خیلی بزرگی نیسـتیم و در سراسر کشـور این ماجرا برای تیم‌های بزرگ‌تر حتی سخت‌تر اسـت، راه‌حلی هم هنوز به ذهن نمی‌رسد که چه کاری باید انجام داد. با اینکه گفته می‌شود این جریان موقتی است، اما شاید فیلتر دائمی اتفاق خوبی هم باشـد تا بسـترهای ایرانی زودتر آماده شوند. چون به هر حال ۴۰ میلیونی که می‌گویند از کاربران تلگرام هستند، قطعا همه‌شان از فیلترشکن استفاده نمی‌کنند، قشر حداکثری به پیام‌رسان دیگری هجرت می‌کنند و چه بهتر اینکه یکی از پیام‌رسان‌های داخلی این ظرفیت را ایجاد کند و وقتی این اتفاق بیفتد، همه کسب و کارها دوباره پابرجا می‌شود، البته ممکن است زمانبر باشد اما حتما این اتفاق می‌افتد. بسیاری از پیام‌رسان‌های داخلی تنها برای قشر خاصی که کسب و کار هم داشته‌اند، کاربرد داشته و عموم مردم با آنها کار نکرده‌اند، به همین دلیل ظرفیت بالایی ندارند، اما شـاید با حضور مردم عادی پیام‌رسان‌ها تلاش کنند فضا را برای استفاده دائمی همه حاضر کنند.»

**در شبکه‌های اجتماعی قدرت در دست مردم است**

محمدجـواد رحیمیان، مدیـر بازاریابی و رسـانه گراف‌مدیا هم در این زمینه توضیـح می‌دهد: «تبلیغات شـبکه‌های اجتماعی یک راه ارزان و موثر ارتباطی کسـب و کارها با مردم را ایجاد کرده بود. خیلی از کسب و کارهای خرد و متوسـط به واسطه این تبلیغات شکل گرفته و توجیه‌پذیر شـده بودند و هزینه تبلیغات بسـیاری از شـرکت‌های بزرگ در این فضا کاهش پیدا کرده بود، چون با هزینه کمتر امکان دیده‌شـدن هم داشتند. تـا قبل از این رسـانه‌های مکتـوب، بنرها در فضای مجـازی و تلویزیون محلی برای تبلیغات محسـوب می‌شد، با این حساب که هزینه‌های خیلی بالایی را شامل می‌شد، اما این فضا باعث شده بود که هر نفر برای خودش رسـانه‌ای باشد. در شبکه اجتماعی همچنین قدرت در دست مردم بود و مخاطب‌ها محتوایی را که نمی‌پسندیدند دنبال نمی‌کردند.

رحیمیـان تاکید می‌کند: «نکته منفی که در این زمینه وجود دارد این است که امروز تلگرام تبدیل به گورستان محتوا می‌شود. به هر حال زمان، انرژی و هزینه‌هایی که در این مدت تقریبا دو ساله در تلگرام صرف شده، غیرقابل بازگشـت است. هر کانال چند نفر نیرو برای تولید محتوا داشته، در مدت‌زمان دو سـال هزینه‌هایی مثل دسـتمزد، حقـوق، اضافه‌کاری، سـنوات، عیدی و. . . پرداخت شده و حسـاب کنید برای هر کانال بالای ۵۰۰ هزار نفری که پنج نفر ادمین محتوایی هم داشـته باشـد، چند صد میلیون محتوا تولید شـده که ارزش زیادی دارد، اما حالا از بین می‌رود. از طرفی خیلی از تبلیغاتـی که این روزها خارج از تلگرام اتفاق می‌افتاد، براساس شبکه‌های اجتماعی بوده، مثلا در تبلیغات یک بانک آدرس‌های تلگرام و اینسـتاگرام آنها را می‌شـد دید، چقدر کاتالوگ، بروشور و کارت ویزیت بر این اساس طراحی شده که حالا باید تغییر کند.»

او ادامـه می‌دهـد: «تلگرام تبلیغات اثرگذار داشـت، بودجه‌های تبلیغاتی شرکت‌های کلان همیشه به سمت بیلبوردها می‌رفت، اما تلگرام باعث شد با مبالغ کمتر و با اثرگذاری بیشتر تبلیغ کنند، که اگر این شرایط ادامه پیدا کند دوباره به رانت‌بازی و سیاسی‌کاری آژانس‌های تبلیغاتی بزرگ برمی‌گردیم. از طرفی کسب و کارهای خرد و کسانی که مشکلات معیشتی داشتند، توانستند خودشان رسانه خودشان باشند و امرار معاش کنند. کسب و کارهای خردی که در شهرستان‌ها بودند، از این طریق توانستند با کلانشهرها ارتباط بگیرند و بدون هیچ دلال و واسطه محصولات خودشان را بفرستند.»

این مدیر بازاریابی معتقد اسـت که در مدت پنج سال گذشته حتی بدون آمار هم می‌توان این موضوع را متوجه شد که تلگرام بیشتر از دولت توانسته در ایجاد شـغل موثر باشـد. او می‌گوید: «تلگرام مزایایی داشـت که سطح انتظارات از یک پیام‌رسان را بالا برده بود. وایبر را اگر یک ژیان در نظر بگیریم، یک بنز در حال تکمیل وارد فضا شد که روز به روز هم بهتر شد.»

رحیمیان این نکته را که ایرانی‌ها به پیام‌رسان‌های داخلی اعتماد ندارند موضوع مهمی می‌داند که باید آسیب‌شناسـی شود و ادامه می‌دهد: «چرا بعد از این‌همه سـال مردم به خودمان اعتماد ندارند و ترجیح می‌دهند از امکاناتی که خارج از کشور است، استفاده کنند. از طرفی جایگزین مهمی هـم در این فضا وجود ندارد. در این فضا نکتـه‌ای که باید در نظر گرفت این است که پدیده‌ای مانند تلگرام را که امکانات زیادی دارد هم به مرور زمـان جای خودش را پیدا کرده، نمی‌توان ناگهانی حذف کرد؛ این اتفاق باید گام به گام باشد تا آسیب هم نزند.»

ایـن مدیر بازاریابی با اشـاره به کم‌شـدن بازدید و درآمـد کانال‌های تلگرامـی اظهار می‌کنـد: «حداقل ۵۰درصـد بازدید از محتوای شـبکه اجتماعی تلگرام کم شـده اسـت. یعنی کانالی کـه ۳۰۰ هزار نفر در روز بازدید داشـته، الان زیر ۱۵۰ هزار نفـر بازدید دارند. ضرری که هر کانال کـرده، یک دهم درآمد قبلی خودش را دارد یعنی اگر روزی یک میلیون تومان درآمد داشته، الان ۱۰۰ هزار تومان شده است.»

رحیمیان راه‌حل را در تایید و نهایی‌کردن یک شـبکه اجتماعی می‌داند و می‌گوید: «من اعتقاد دارم یک‌بار برای همیشه باید این مشکل حل شود و باید یک برنامه معرفی شود که همه از آن استفاده کنند؛ برنامه‌ای که مورد تایید باشد و دولت هم از آن پشتیبانی کند. برنامه‌ای مشابه تلگرام یا حتی بهتر که معرفی باشد، قطعا همه از آن استفاده می‌کنند، اما اینکه دوباره به یک برنامه خارجی هجرت کنیم، همین جریان تلگرام و فیلترینگ باز هم اتفاق می‌افتد.»

با همه این اوصاف شاید فکر کنیم کسب و کارهایی که با تلگرام و اینستاگرام راه افتاده و پا گرفته بودند، از بین می‌روند، اما این‌طور نیست. فضای مجازی انتهـا ندارد و با برنامه‌های جدید همه جریان‌ها دوباره اتفاق می‌افتد، هرچند که در این میان ضرر آنها را نباید نادیده گرفت و شـاید بهتر باشد دولت هم که گفته نگاه ویژه‌ای به کسب و کارهای اینترنتی و فضای مجازی دارد، برای ضررهای بعضا بالای این افراد فکری کند.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

**رونوشت آگهی حصر وراثت**

آقای آصف منصوری فرزند ایرج و افسانه دارای شناسنامه شماره ۴۴۹۰۴۲۲۳۱۸ به شرح دادخواست به کلاسه ۸۱۷/۹۶/۵ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح که شادروان ایرج منصوری فرزند علی اکبر و سلطنت به شناسنامه شماره ۲۰۲ در تاریخ ۹۶/۰۹/۲۵ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه آنمرحوم منحصر است به :
۱- آصف منصوری فرزند ایرج و افسانه به شناسنامه شماره ۴۴۹۰۴۲۲۳۱۸ متولد ۱۳۷۷ فرزند متوفی ۲- آرین منصوری فرزند ایرج و رقیه به شناسنامه شماره ۴۴۹۰۹۶۰۰۵۰ متولد ۱۳۹۲ فرزند متوفی ۳- آصفه منصوری فرزند ایرج و رقیه به شناسنامه شماره ۴۴۹۰۷۶۶۹۵۵ متولد ۱۳۸۷ فرزند متوفی ۴- زهرا منصوری فرزند ایرج و رقیه به شناسنامه شماره ۴۴۹۱۰۶۳۰۵۲ متولد ۱۳۹۴ فرزند متوفی ۵- رقیه صابری شاد فرزند حجت اله و آذر به شناسنامه شماره ۱۰۸ متولد ۱۳۶۴ همسر متوفی ۶- علی اکبر منصوری فرزند جهانبخش و نرگس به شناسنامه شماره ۱ متولد ۱۳۱۷ پدر متوفی
۷- سلطنت منصوری فرزند جانگیر و خاور به شناسنامه شماره ۳۷۱ متولد ۱۳۲۷ مادر متوفی
اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد وی می باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یکماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی صادر خواهد شد.
دفتر شعبه پنجم شورای حل اختلاف شهرستان ایلام

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای محمد جمالی به مبلغ ۱۱/۶۱۲/۱۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور محمد جمالی مالک پرونده ۱۴۶۳ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۱/۶۱۲/۱۰۰ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای حسین حیدری به مبلغ ۲۴/۲۳۶/۶۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور حسین حیدری مالک پرونده ۱۰۰۴ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۲۴/۲۳۶/۶۰۰ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای محمد رضا امینی به مبلغ ۱۱/۳۲۰/۴۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور محمد رضا امینی مالک پرونده ۱۴۵۹ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۱/۳۲۰/۴۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای داود حسنی به مبلغ ۱۴/۴۷۲/۰۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور داود حسنی مالک پرونده ۹۱۲ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۴/۴۷۲/۰۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای خسرو خاقانی به مبلغ ۴۰/۰۸۹/۶۰۰ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور خسرو خاقانی مالک پرونده ۹۱۶ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۴۰/۰۸۹/۶۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قراردادہ و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای نبی الله قربانی پور به مبلغ ۱۳/۴۵۶/۸۰۰ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور نبی الله قربانی پور مالک پرونده ۱۴۵۷ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۳/۴۵۶/۸۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای سعید بهارلو به مبلغ ۱۱/۲۴۳/۵۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورسعید بهارلو مالک پرونده ۱۴۶۱ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۱/۲۴۳/۵۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای علی درخشانی به مبلغ ۱۹/۸۶۹/۶۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورعلی درخشانی مالک پرونده۱۴۶۲ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۹/۸۶۹/۶۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای مهدی جعفری پور به مبلغ ۱۰/۱۵۹/۲۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورمهدی جعفری پور مالک پرونده۴۲۲ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۰/۱۵۹/۲۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای علی امانی به مبلغ ۱۱/۶۳۴/۲۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورعلی امانی مالک پرونده۱۴۵۸ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۱/۶۳۴/۲۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای عباس واعظی به مبلغ ۲۶/۹۴۵/۲۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورعباس واعظی مالک پرونده ۱۴۵۶ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۲۶/۹۴۵/۲۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای علی ستاری به مبلغ ۱۱/۱۲۸/۳۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورعلی ستاری مالک پرونده ۱۴۶۰ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۱/۱۲۸/۳۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

**صورتجلسه**

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۹۷۸۱مورخه ۹۶/۱۰/۲ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده صنفی اقای ابوالقاسم حیدری به مبلغ ۲۲/۶۱۲/۳۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورابوالقاسم حیدری مالک پرونده ۱۰۷۸ کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۲۲/۶۱۲/۳۰۰ریال به شهرداری را مورد ثبت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید
نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور:
حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو
تاریخ نشر : ۹۶/۱۰/۱۶

**اگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی**

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۰۱۰۰۱۰۳۸۴ - ۹۶/۹/۲۶ ۶ هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان بهشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای وحید اسعدی خلیلی فرزند اکبر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۴۴۳/۶۵ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۵۰۲ فرعی از ۴۹ اصلی - واقع در اراضی خلیل شهر بخش ۱۷ ثبت بهشهر که خریداری شده از ولی اله اسعدی خلیلی محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون مذکور و ماده ۱۳ ائین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه های محلی و کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص ذینفع به ارای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود رابه اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سندمالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۰/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۰/۳۰
م الف ۶۲۳۹ /۹۶/۲۰ کفیل اداره ثبت اسنادواملاک بهشهر علیمراد بابائی
۲۰۴

## آگهی مزایده اموال غیر منقول نوبت اول

بموجب پرونده کلاسه اجرایی ۹۶۲۸۱۷ و دادنامه و اجرائیه صادره از شعبه ۴ دادگاه عمومی کرج له فریدون شهریور نیا فرزند حسین به وکالت آقای محمدعلی فیاضی علیه مهناز محمدی نژاد فرزندمحمدعلی محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۳۵۳۷۶۱۶۰۰ ریال بعنوان محکوم به ومبلغ ۱۷۶۸۸۰۸۰ ریال نیم عشردولتی باتوجه به اینکه اجرائیه به محکوم علیه ابلاغ گردیده و در مهلت مقرر نسبت به اجرای حکم اقدام ننموده است بنا به درخواست محکوم له و به منظور استیفای محکوم به وهزینه های اجرائی دو دانگ مشاع از ششدانگ پلاک ثبتی ۱۵۱/۱۵۲۳۲ متعلق به مهناز محمدی نژاد فرزند محمدعلی از سوی این اجرا توقیف و توسط کارشناس رسمی دادگستری کرج بشرح زیر توصیف و ارزیای شده و مقرر گردیده در مورخ یکشنبه ۹۶/۱۱/۱۵ از ساعت ۱۱ الی۱۲ در محل اجرای احکام مدنی دادگاه حقوقی کرج از طریق مزایده بفروش برسد مزایده از مبلغ ۸۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال طبق نظر کارشناس شروع می شود و به هر شخص حقیقی و حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد ده درصد وجه مزایده فی المجلس بصورت وجه نقد یا چک بانکی تضمینی بانک ملی از خریدار اخذ و الباقی ظرف یکماه از وی وصول و پس از انجام مراحل قانونی و صدور حکم تملیک مورد مزایده به نام خریدار منتقل خواهد شد در صورتیکه برنده مزایده درمهلت مقرر خریدار وجه مزایده راپرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید می گردد کلیه هزینه های نقل و انتقال به عهده محکوم علیه است که از محل فروش پرداخت خواهد شد طرفین می توانند ظرف مدت یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که دراینصورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد ضمنا طالبین بشرکت در مزایده می توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده بااطلاع این اجرا از مال مورد مزایده بازدید نمایند مال مورد مزایده و بهای ان طبق نظر کارشناسی بدین شرح است در پرونده کلاسه ۹۶۲۸۱۷ کارشناس منتخب به محل وقوع ملک مراجعه کرده و پس از بازدید و از محل و بررسی مدارک و مستندات گزارش خود را به شرح ذیل تقدیم نموده ا ست ادرس کرج رجایی شهر خ ششم غربی پ ۴۷ط ۴ واحد شماره ۸ قرار کارشناسی با حضور در محل ملک تحت پلاک ثبتی ۱۵۱/۱۵۲۳۲ یک واحد اپارتمان با توجه به شرایط قیمت منطقه وضعیت احداث اعیانی جنس و نوع بنا قدمت ساخت نحوه تصرفات حدود اربعه کلیه حقوق و منافعی که اشخاص در ان دارا باشند وضعیت مالکیت فعلی و با عنایت به تمامی جهات موثر در ارزیابی نسبت به اجرای مفاد خواسته اقدام و نتیجه کارشناسی اعلام گردد نظریه کارشناسی با عنایت به بررسی ا سنادارائه شده بررسی فنی و بازدید محلی انجام شده نتایج بررسی و پاسخ به قرار کارشناسی ان مقام محترم قضایی به استحضار می رساند ملک مورد بازدید عبارتست از عرصه و اعیان یک دستگاه اپارتمان مسکونی به مساحت ۱۲۹/۴۰ متر مربع در طبقه ۴ بانضمام یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۱/۲۵ متر مربع واقع در طبقه همکف و یک باب انباری به مساحت ۴/۵ متر مربع واقع در طبقه همکف با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات ومشترکات طبق قانون تملک اپارتمانها و ائین نامه اجرائی ان و دارای یک جلد سند مالکیت به شماره دفترچه ۳۵۲۰۰۱۴ سری الف سال ۸۲ با شماره پلاک ثبتی ۱۵۲۳۲ فرعی از ۱۵۱ اصلی بنام آقای فریدون شهریور نیا به ثبت رسیده و دو دانگ مشاع از ششدانگ اپارتمان مذکور طی سند قطعی شماره ۴۴۴۳۴-۸۴/۳/۴ دفتر اسنادرسمی شماره ۴۲ کرج به سرکار خانم مهناز محمدی نژاد محکوم علیه منتقل شده ا ست – کل ساختمان ۴ طبقه روی همکف طبقه همکف پارکینگ و انباری و طبقات فوقانی هر طبقه ۲ واحد مسکونی ودر مجموع ۸ واحد مسکونی با اسکلت بتن نمای سنگ و قدمت حدود ۱۴ سال ساخت می باشد واحد مورد نظر واقع در طبقه ۴ مشتمل بر سه اتاق خواب و هال و پذیرایی و اشپزخانه حمام و توالت می باشد سیستم گرمایش پکیج و سیستم سرمایش کولر ابی و دارای انشعابات اب وگاز مشترک وبرق مستقل می باشد – به دلیل قفل بودن درب ورودی بازدید از داخل واحد مسکونی مقدور نگردید و از واحد مشابه طبقات تحتانی بازدید بعمل امد طبق اظهارات ساکنین ساختمان واحد مورد نظر مشابه واحدهای مسکونی طبقات تحتانی می باشد - با عنایت به توضیحات صدرالاشاره ارزش ششدانگ واحد اپارتمان موصوف به لحاظ عرصه واعیان و قدرالسهم از مشاعات با در نظر گرفتن سایر جهات و جوانب موثر و معلوم در ارزیابی و بدون لحاظ هر گونه بدهی احتمالی به اشخاص حقیقی وحقوقی ثالث و بشرط انتقال بلامشکل مالکیت به ارزش پایه مزایده مبلغ دو میلیارد و پانصد و پنجاه میلیون ۲۵۵۰۰۰۰۰۰۰ر یال معادل دویست و پنجاه و پنج میلیون تومان ارزش دو دانگ مشاع از ششدانگ ۸۵۰۰۰۰۰۰۰ر یال براورد واعلام می گردد

تبصره : مشخصات واحد مسکونی طبق بازدید از داخل واحد مشابه وبا استناد به گزارش کارشناسی آقای همایون زرعکانی با شماره ۱۳۸۷/ م مورخ ۹۴/۷/۱۱ در نظر گرفته شده است که در صورت مغایرت باید در مبلغ کارشناسی مذکور تجدیدنظر گردد

**م الف ۹۶/۱۰۱۰۷/ف دادورز اجرای احکام مدنی کرج فرخ زاد**

۱۱۰

## اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ ائین نامه تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۸۳۵۲ -هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم معصومه جوادی روشن فرزند احمد به شماره شناسنامه ۷ صادره از ورامین در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۴۹/۶۱ متر مربع پلاک ۲۹۳ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه عمرو اباد بموجب سندمالکیت مشاعی بنام متقاضی معصومه جوادی روشن محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۰/۱۶تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۱

م الف ۷۴۹ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایتی

۲۰۹

## آگهی فقدان سند مالکیت

نظر بر اینکه آقای اسلام حسین زاده برابر درخواست وارده به شماره ۱۰۰۱۹۶۳۸- ۹۶/۱۰/۹ اعلام داشته که سند مقدار دو دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین ق ۲۳ تفکیکی به شماره ۱۵۷۵ فرعی از پلاک تجمیعی ۱۷۷ فرعی از ۲۶۵ و ۱۵۳۱ فرعی از ۱۸۱ فرعی از ۲۶۵ و ۱۲۳۳ فرعی از ۱۱۹۴ فرعی از ۸۶ اصلی در بخش ۳ اردبیل که در راستای استاندارد سازی پلاکها به ق ۲۳ تفکیکی به شماره ۱۵۷۵فرعی از ۸۶ اصلی تغییر یافته است که ذیل صفحه ۵۷۱ دفترجلد ۳۶۳ بنام وی ثبت شده بعلت نامعلومی مفقود و پس از جستجوی کامل پیدا نشده و تقاضای سند مالکیت المثنی نموده لذا مراتب طبق بخشنامه شماره ۱۳۹۶۸۰۰۰۳۱۴۴۰۰۰۷۰۳-۹۶/۱۰/۱۲ بدفاتر اسنادرسمی ابلاغ سپس در اجرای تبصره یک ماده ۱۲۰ اصلاحی قانون ثبت موضوع یکبار در روزنامه آگهی گردیده که هر کس ادعائی به وجود سند یا اسناد مالکیت معامله نزد خود داشته باشد ظرف مدت ۱۰ روز پس از تاریخ انتشار این آگهی دلایل قانونی و یا اصل سند مالکیت را با اخذ رسید تسلیم این اداره نماید بدیهی است پس از انقضای مدت مقرره طی تشریفات قانونی سند مالکیت المثنی به نام نامبرده صادر و تسلیم خواهد شد و سند اولیه از درجه اعتبار ساقط خواهد شد. تاریخ انتشار شنبه مورخه ۹۶/۱۰/۱۶

رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه دو اردبیل - رحیم محمدی

۲۰۸

## آگهی مزایده اموال غیر منقول اسناد رهنی

### آگهی مزایده ی اموال غیر منقول پرونده اجرائی ۹۶۰۰۰۷۶

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۰۰۷۶ ششدانگ یکدستگاه اپارتمان مسکونی واقع در طبقه زیرزمین به مساحت ۱۰۹/۹۴ متر مربع قطعه دوم تفکیکی واقع در طبقه اول به پلاک ثبتی شماره ۸۵۴۷ فرعی از ۱۱۱ اصلی واقع در ورامین بخش بهنام وسط که سند مالکیت ان در دفتر ۱۹۸ صفحه ۳۵۸ به نام آقای سید حسن حسینی ثبت و صادر و تمامی ان به موجب سند قطعی ۱۴۱۲۰۵ - ۹۲/۲/۲۸ دفتر یک ورامین به آقای حمیدرضا سیل سپور منتقل گردیده است و محدود است به حدود شمالا در سه قسمت به طولهای ۴/۳۰ متر و ۵/۲۷ متر و ۰/۹۸ متر اول ودوم دیوار به دیوار است سوم دیوار است اول ودوم به فضای ملک مجاور شماره ۱۰۶/۲۱ سوم به فضای معبر مجاور شرقا به طول ۸/۹۹ متر دیوار و پنجره است به فضای معبر مجاور جنوبا در ۵ قسمت که سوم شمالی و دوم و چهارم ان غربی است به طولهای ۱۴/۷۷ و ۱/۰۲ و ۴/۶۵ و ۲/۶۷ و ۴/۶۵ متر اول دیوار و پنجره است دوم تا چهارم دیوارست و اول و دوم به فضای معبر مجاور وسوم تا پنجم به راه پله مشاعی غربا به طول ۷/۴۰ متر دیوار به دیوارست به فضای ملک مجاور سقف با کف طبقه دوم اشتراکی است و کف با سقف طبقه همکف اشتراکی است حقوق ارتفاقی ملک رعایت پخ به طول ۴/۱۰ هنگام تخریب و بازسازی یا اجرای طرح هادی الزامی است ضمنا مازاد ملک بازداشت است توصیف اجمالی ملک طبق گزارش کا رشناس رسمی ملک واقع است در ورامین م رازی بلوار رسالت جنب درمانگاه بیماران کلیوی کوچه حمایت پلاک ۴۳طبقه اول نوع ملک اپارتمان با کاربری مسکونی که طبق گواهی پایان کار یک بلوک ساختمان ۶ طبقه شامل زیرزمین به مساحت حدود ۱۰۰ متر مربع به عنوان انباری تجاری به علاوه طبقه همکف به مساحت حدود۱۲ متر مربع بعنوان راه پله به همراه ۸۸ متر به عنوان تجاری به علاوه نیم طبقه به مساحت ۲۷/۵ متر مربع به عنوان تجاری و طبقه اول حدودا به مساحت ۱۱۹ متر مربع به عنوان مسکونی وطبقه دوم حدودا۱۱۹ متر مربع و.. که واحد مورد مزایده دو خوابه با اشپزخانه اپن همراه با کابینت دیواری و زمینی و سالن پذیرایی وسرویس بهداشتی و بالکن می باشد قدمت ساختمان حدود ۷ سال نما از سنگ و اسکلت از نوع بتن ارمه و دارای سیستم سرمایش و گرمایش کولر ابی و بخاری گازی می باشد همچنین دارای امتیازات اب و برق وگاز و ایفون تصویری بوده و حسب اظهار در تصرف مستاجر می باشد که جمعا طبق گزارش کارشناس رسمی به مبلغ ۱۸۶۹۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی و قطعی گردیده ا ست مالک ملک خود را طبق سندرهنی شماره ۱۵۱۹۱۹ -۹۵/۲/۱۳ دفترخانه اسنادرسمی شماره یک ورامین در قبال مبلغ ۱۸۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال دررهن بانک کشاورزی قرار داده و لیکن جهت پرداخت بدهی خود اقدامی ننموده لذا به د رخواست بستانکار و طبق مقررات پرونده اجرایی فوق تشکیل و عملیات اجرایی برابر مقررات انجام و ملک مورد وثیقه با مشخصات فوق طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۱۸۶۹۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی شده است پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۷ در اداره اجرای اسنادرسمی واقع در ورامین خ سینما اداره ثبت اسناد واملاک واحد اجرا از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ارزیابی طبق گزارش کارشناس رسمی به مبلغ ۱۸۶۹۰۰۰۰۰۰ ریال به حروف یک میلیارد و هشتصد و شصت و نه میلیون ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به اب برق گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف ودر صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد همچنین طبق اعلام بستانکار ملک فاقد بیمه می باشد

تاریخ انتشار ۹۶/۱۰/۱۶

م الف ۷۱۰ رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ورامین محمد رحیم پور

۱۷۹

## اگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۱۰۰۱۰۰۰۹۲۶۶ - ۹۶/۸/۱۶ هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان بهشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض آقای آقای علی اکبر یعقوبی اشرفی فرزند محمد کریم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۴۸۴/۸۳ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۳ فرعی از ۴ اصلی – اصلی واقع در اراضی گرجی محله بخش ۱۷ ثبت بهشهر که خریداری شده از مالک رسمی محمد کریم یعقوبی اشرفی محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون مذکور و ماد ه ۱۳ ائین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه های محلی و کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص ذینفع به ارای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود رابه اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل گردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سندمالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۰/۲ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۰/۱۶

م الف ۹۶/۲۰/۶۱۸۰ کفیل اداره ثبت اسناد واملاک بهشهر علیمراد بابائی

۹۲۴

## آگهی مزایده اموال غیر منقول اسناد رهنی

### آگهی مزایده ی اموال غیر منقول پرونده اجرائی ۹۶۰۰۰۷۵

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۰۰۷۵ ششدانگ یکدستگاه اپارتمان مسکونی واقع در طبقه زیرزمین به مساحت ۱۰۹/۹۴ متر مربع قطعه سوم تفکیکی واقع در طبقه دوم به پلاک ثبتی شماره ۸۵۴۸ فرعی از ۱۱۱ اصلی واقع در ورامین بخش بهنام وسط که سند مالکیت ان در دفتر ۲۲۵ و ۱۹۸ صفحه ۸۹ و ۳۶۱ به نام آقایان حسینعلی باجمالو رستمی و علی اکبر باجمالو رستمی هر کدام نسبت به سه دانگ مشاع از ششدانگ ثبت و صادر گردیده است و محدود است به حدود شمالا در سه قسمت به طولهای ۴/۳۰ متر و ۵/۲۷ متر و ۰/۹۸ متر اول ودوم دیوار به دیوار است سوم دیوار است اول ودوم به فضای ملک مجاور شماره ۱۰۶/۲۱ سوم به فضای معبر مجاور شرقا به طول ۸/۹۹ متر دیوار و پنجره است به فضای معبر مجاور جنوبا در ۵ قسمت که سوم شمالی و دوم و چهارم ان غربی است به طولهای ۱۴/۷۷ و ۱/۰۲ و ۴/۶۵ و ۲/۶۷ و ۴/۶۵ متر اول دیوار و پنجره است دوم تا چهارم دیوارست و اول و دوم به فضای معبر مجاور وسوم تا پنجم به راه پله مشاعی غربا به طول ۷/۴۰ متر دیوار به دیوارست به فضای ملک مجاور سقف با کف طبقه سوم اشتراکی است و کف با سقف طبقه یک اشتراکی است حقوق ارتفاقی ملک رعایت پخ به طول ۴/۱۰ هنگام تخریب و بازسازی الزامی است توصیف اجمالی ملک طبق گزارش کا رشناس رسمی ملک واقع است در ورامین م رازی بلوار رسالت جنب درمانگاه بیماران کلیوی کوچه حمایت پلاک ۴۳طبقه دوم نوع ملک اپارتمان با کاربری مسکونی که طبق گواهی پایان کار یک بلوک ساختمان ۶ طبقه شامل زیرزمین به مساحت حدود ۱۰۰ متر مربع به عنوان انباری تجاری به علاوه طبقه همکف به مساحت حدود۱۲ متر مربع بعنوان راه پله به همراه ۸۸ متر به عنوان تجاری به علاوه نیم طبقه به مساحت ۲۷/۵ متر مربع به عنوان تجاری و طبقه اول حدودا به مساحت ۱۱۹ متر مربع به عنوان مسکونی وطبقه دوم حدودا۱۱۹ متر مربع و.. که واحد مورد مزایده دو خوابه با اشپزخانه اپن همراه با کابینت دیواری و زمینی و سالن پذیرایی وسرویس بهداشتی و بالکن می باشد قدمت ساختمان حدود ۷ سال نما از سنگ و اسکلت از نوع بتن ارمه و دارای سیستم سرمایش و گرمایش کولر ابی و بخاری گازی می باشد همچنین دارای امتیازات اب و برق وگاز و ایفون تصویری بوده و حسب اظهار در تصرف مستاجر می باشد که واحد مورد مزایده گزارش کارشناس رسمی به مبلغ ۱۸۶۹۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی و قطعی گردیده ا ست مالکان ملک خود را طبق سندرهنی شماره ۱۵۱۹۲۱ - ۹۵/۲/۱۳ دفترخانه اسنادرسمی شماره یک ورامین در قبال مبلغ ۹۹۰۰۰۰۰۰۰ ریال دررهن بانک کشاورزی قرار داده و لیکن جهت پرداخت بدهی خود اقدامی ننموده لذا به د رخواست بستانکار و طبق مقررات پرونده اجرایی فوق تشکیل و عملیات اجرایی برابر مقررات انجام و ملک مورد وثیقه با مشخصات فوق طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۱۸۶۹۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی شده است پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۷ در اداره اجرای اسنادرسمی واقع در ورامین خ سینما اداره ثبت اسناد واملاک واحد اجرا از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ارزیابی طبق گزارش کارشناس رسمی به مبلغ ۱۸۶۹۰۰۰۰۰۰ ریال به حروف یک میلیارد و هشتصد و شصت و نه میلیون ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به اب برق گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف ودر صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد همچنین طبق اعلام بستانکار ملک فاقد بیمه می باشد تاریخ انتشار ۹۶/۱۰/۱۶

م الف ۷۰۹ رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ورامین محمد رحیم پور

۱۸۰

## اگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۰۱۰۰۱۰۰۸۴ - ۹۶/۹/۱۴ ۶ هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان بهشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم حوریه رحمانی علمدار محلی فرزند علی اکبر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۹۸/۱۰ متر مربع عرصه قسمتی از پلاک ۲۲۱۷ فرعی از ۴۹ اصلی و اعیان قسمتی از پلاک ۱۲۳ فرعی از ۴۹ اصلی واقع در اراضی خلیل شهر بخش ۱۷ ثبت بهشهر که خریداری شده از بانو ظریفه نوروزی خلیلی محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون مذکور و ماد ه ۱۳ ائین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه های محلی و کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص ذینفع به ارای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود رابه اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سندمالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۰/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۰/۳۰

م الف ۶۲۳۸ /۹۶/۲۰ کفیل اداره ثبت اسنادواملاک بهشهر علیمراد بابائی

۲۰۳

**قوه قضائیه**

**سازمان ثبت اسناد و املاک کشور**

**اداره کل ثبت اسناد و املاک استان مازندران**

آگهی مرحله ۵۳.

## (آگهی موضوع ماده ۳قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی )

برابرآراء صادره هیات موضوع قانون مذکور بدینوسیله تصرفات مالکانه متقاضیان مندرج در ذیل به منظور اطلاع عموم در تاریخهای معین آگهی میشود در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه مهلت دارند اعتراض خودرا به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.

بخش ۲ثبت تنکابن.
قریه ازارودسر پلاک ۱ اصلی .
۱۰۱۲ فرعی از ۵۹ فرعی آقای ارسلان قربانی پور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۱۰ مترمربع خریداری از رحمت فلاحتکار اصل .
۱۰۱۳ فرعی از ۸فرعی سید حبیب محمد زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۲۸۴ مترمربع خریداری از سید ابراهیم محمدزاده.
۱۰۱۴ فرعی آقای سید علی گوهری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۹۳۰۰ مترمربع خریداری از ازیتا بنایی وغیره.
قریه نشتارود پلاک۲ اصلی .
قطعه ۴۳۸ تفکیکی خانم خورشید جعفری وسیه سری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان قدیمی به مساحت ۴۶۰/۷۰ مترمربع خریداری ازقدرت اله جعفری. ۱۴۷۴-۹۶
قطعه ۱۴۷ تفکیکی خانم راضیه رسولی طالقانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر یک باب مغازه تجاری به مساحت ۲۹/۷۰ مترمربع خریداری ازبهمن مطلبی. ۱۲۹۵-۹۶
سوده رستمی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۰۴/۹۵ مترمربع خریداری از حسن حافظی. ۴۵۲۲-۹۲
قریه مرزه پلاک ۳ اصلی .
۸۶۸ فرعی آقای عادل عباس زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۸۱۷/۹۲ مترمربع خریداری از محمود رضا جهاندار.
قریه خشکه داران پلاک ۴ اصلی .
قطعه ۱۵۲ تفکیکی آقای محمد رضا دهقان فرد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین محصور ومشجر مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۸۹ مترمربع خریداری از سید رضا حاجی رضا خباز . ۳۰-۹۶
قریه پلنگ آباد علیا پلاک ۱۹ اصلی .
۱۶۱ فرعی خانم الهام پورجهانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر یک باب مغازه به مساحت ۲۱/۸۶ مترمربع خریداری از محمد پلنگیان.
قریه خشکبور پلاک ۲۰ اصلی .
۲۲۷ فرعی آقای محمد ابراهیم یار محمدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان قدیمی به مساحت ۵۵۴/۷۶ مترمربع خریداری از سید بهرام کاظمی.
۲۲۸ فرعی خانم سهیلا یاحقی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۷۴۳ مترمربع خریداری از صادقعلی یاحقی.
۲۲۹ فرعی آقای محمد مهدی یاحقی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۸۲۴ مترمربع خریداری از صادقعلی یاحقی.
قریه لوله ده پلاک ۲۱ اصلی .
۸۵ فرعی خانم پری شهریان نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۴۰/۴۷ مترمربع خریداری از محمد رضا جهاندار.
قریه قلعه سر پلاک ۲۳ اصلی .
۱۴۹ فرعی خانم ناهید نادری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۴۵۰ مترمربع خریداری از مسعود گازرانی فراهانی.
۱۴۸ فرعی آقای عباس هدایی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۵۷ مترمربع خریداری از محمود عبدالرسولی.
قریه پلسرا پلاک ۲۶ اصلی .
۳۴۴ فرعی آقای سید یوسف بهرامی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بربنای قدیمی به مساحت ۵۴۶ مترمربع خریداری از سهم الارث پدری.
قریه رودگر محله پلاک ۳۰ اصلی .
۳۷۸ فرعی خانم پگاه دری و پویا دری نسبت به سهم هر کدام سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۶۳۴/۹۲مترمربع خریداری از ابراهیم دری .

بخش ۳.
قریه حاجی اباد پلاک ۴ اصلی .
۱۰۸۶ فرعی آقای حبیب دلیلی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۵۰ مترمربع خریداری ازام البنین خاکساری.
۱۰۸۷ فرعی آقای عبداله رزاقی قادیکلائی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین بابنای قدیمی واحداث شده به مساحت ۵۲۹/۴۰ مترمربع خریداری ازنصیر پور ابراهیم.
۱۰۸۸ فرعی آقای سید جلال مهری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۴۲/۷۰ مترمربع خریدار از سید کریم مهری .
۱۰۸۹ فرعی از ۱۱۶ فرعی خانم مهدیه مجدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای در حال احداث به مساحت ۲۲۱/۸۰ مترمربع خریدار از فریبا سام خانیانی.
قریه ابکله سر بزرگ پلاک ۱۱ اصلی .
۶۰۸ فرعی از ۱۲۰ فرعی آقای محمد رضا فاضلی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۱۹/۳۵ مترمربع خریداری از علی اکبر فاضلی.
قریه شاقوزکتی پلاک ۱۶اصلی .
۱۲۶۲ فرعی از ۱۳۲ فرعی سمانه نیک خواه نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای مخروبه به مساحت ۲۴۸/۷۳ مترمربع خریداری از محمود شاه منصوری.
قریه کرف پلاک ۱۷ اصلی .
۱۹۲ فرعی از ۷۰ فرعی خانم سیده منیره سادات حسینی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان قدیمی به مساحت ۷۳۱/۳۳ مترمربع خریداری از سید جلال حسینی.
۱۹۶ فرعی از ۷۳ فرعی خانم سیده منیره سادات حسینی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۰۰مترمربع خریداری از تقسیم نامه .
قریه کبود کلایه پلاک ۱۸ اصلی .
۳۷۴ فرعی از ۳۰۹ فرعی آقای محمد قاسمی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۹۰ مترمربع خریداری ازعلی خاسیلسی.
قریه مزرک پلاک ۱۹ اصلی .
۳۸۶ فرعی آقای علیرضا فضیلت پور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشجر مشتمل بر بنای احداثی به مساحت۷۴۸/۹۱ مترمربع قسمتی از قطعه ۴ استثنائی خریداری ازعزیزاله قلی.
قریه مزردشت پلاک ۲۰ اصلی .
۷۴۳ فرعی از ۱۰۸ فرعی آقای محمد رضا فرج الله زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت۲۱۸/۱۸ مترمربع به استثناء۳/۸متر مساحت بستر نهر اب خریداری از منور بود باع.
۷۴۴ فرعی آقای محمد اسمعیل صادقی گرمارودی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۳۸۹/۳۴ مترمربع خریدار از فاطمه فیض زهرایی.
قریه شیرک رز پلاک ۲۱ اصلی .
۵۰۰ فرعی از ۴۷ فرعی آقای حسین شکوری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۴۵۹/۸۳ مترمربع خریداری ازسید محسن ایایی.
قریه میان ناحیه پلاک ۲۳ اصلی .
۳۶۰ فرعی خانم خدیجه بیگم اسلامی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۰۰ مترمربع خریداری از بشیر فولادی.
قریه شرج محله بزرگ پلاک۲۸ اصلی .
۱۸۰ فرعی خانم زهرا مجدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۱۰۹ مترمربع خریداری ازعلی مجدی .
۱۸۱ فرعی آقای کریم کرمی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۲۳۳ مترمربع خریداری ازعلی مجدی.
قریه کاردگر محله پلاک ۳۷اصلی .
۶۲۹فرعی آقای نصرت فرجی لاهیجانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۴۲ /۲۷۵ مترمربع خریداری از حسن فرجی.
قریه آغوزکله پلاک ۴۲ اصلی .
۲۷۹ فرعی آقای عبدالباقی مشایخی نسبت به ۳۹۹/۴۶سهم و ۵۹۶/۰۶ سهم مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشجر مشتمل بر بنا به مساحت ۹۹۵/۵۲ مترمربع خریداری از صبورا مفتاح.
قریه بلده علیا پلاک ۴۳ اصلی .
۲۷۷ فرعی از ۱۶۹ فرعی سازمان جهاد کشاورزی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۵۹۳/۶۹مترمربع .
قریه کشکلستان پلاک ۵۵ اصلی .
۴۲۹ فرعی از ۳۷ فرعی آقای علی نورائی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۴۰۲/۳۴ مترمربع خریداری از کورش امیریان.
قریه کرچکله پلاک ۵۷ اصلی .
۱۴۱۵ فرعی از قطعه ۴۰۶ تفکیکی خانم نرگس خدادوست نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۵۰۰ مترمربع خریداری از علی اصغر خدادوست .
قریه امام زمین پلاک ۷۲ اصلی .
۱۲۱ فرعی سازمان جهاد کشاورزی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان وتاسیسات به مساحت ۹۳۰/۸۳ مترمربع .
قریه پرچین پشته پلاک ۸۲ اصلی .
۵۳ فرعی خانم سیده فرحناز امامی شهر ضائی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۶۰۰ مترمربع خریداری از جلیل نظری.
۵۲ فرعی آقای محمد رضا عرب نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۷۵۹/۶۳ مترمربع خریداری از ازیتا گلیج وغیره.
۵۱ فرعی خانم خدیجه دل پاک نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۶۱ مترمربع خریداری از حاج علی گلیج.
قریه پلطان پلاک ۸۷ اصلی .
۳۰ فرعی خانم اکرم سلیمانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۸۰۳/۸۳ مترمربع خریداری از محمد معود.
قریه پلتکله پلاک۱۱۲ اصلی .
۹۴۹ فرعی از ۸۵۲ فرعی آقای مجید الکلونه نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۵۲۵/۹۹ مترمربع خریداری از عماد بطلان.
۹۴۸ فرعی از ۸۵۲ فرعی خانم مرجان الکلونه نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۵۱۶/۵۶ مترمربع خریداری از اکبر ایمانی.
۹۴۷ فرعی از ۸۵۲ فرعی خانم مرضیه الکلونه نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۷۷/۹۹ مترمربع خریداری از اکبر ایمانی.
۹۴۶ فرعی از ۸۵۲ فرعی آقای جواد کلهر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۳۴/۳۸ مترمربع خریداری از علی وکیلی.
قریه کتری سفلی پلاک۱۱۵ اصلی .
۳۶۰ فرعی آقای محمد طالبی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۷۹۲/۰۵ مترمربع خریداری ازتقسیم نامه.
قریه رودپشت سفلی پلاک۱۱۷ اصلی .
۲۵۳ فرعی خانم زینب پولادی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنا ی احداثی به مساحت ۲۸۱/۵۷ مترمربع خریداری از هاجر بحری .
قریه رودپشت علیا پلاک۱۱۸ اصلی .
۲۷۹ فرعی از۷ فرعی آقای داودسربندی فراهانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان قدیمی به مساحت ۴۱۱/۶۸ مترمربع خریداری از سید رضا نعمتی.
۲۷۸ فرعی از ۷ فرعی شمس سادات موسویان نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۴۰۴/۹۰ مترمربع خریداری از تعاونی نزاجا.
۲۷۷ فرعی از ۷ فرعی آقای رمضان دربندی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۴۳۰ مترمربع خریداری از محمد مهدی محمدیان.
قریه عسل محله پلاک۱۵۸ اصلی .
۱۲۳ فرعی آقای هادی سعیدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۵۷ مترمربع خریداری از ولی اصانلو.
۱۲۲ فرعی آقای سید حسین معتمدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۵۲۸/۲۷ مترمربع خریداری ازورثه ای.
۱۲۱ فرعی آقای داریوش ناجی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۳۵/۴۷ مترمربع خریداری از بهرام اصانلو.
قریه میانکوه علیا پلاک ۲۰۱ اصلی .
۴۲۰ فرعی خانم فریبا مومنی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین محصور به دیوار مشتمل بر بنای قدیمی بون مجوز ساخت به مساحت ۵۶۰ مترمربع خریداری از علی محمد گلیج.
۴۲۱ فرعی خانم مریم رحمانی فر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۵۹۰مترمربع خریداری از لیلا زحمت کش.
قریه کرکرچال پلاک ۲۱۴ اصلی .
۹۰ فرعی آقای محمد حسن حجتی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۱۱۵۸/۵۰ مترمربع خریداری از ابراهیم کارگر .
۸۹ فرعی آقای محمد مسعود حجتی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین محصورمشتمل بر بنای در حال احداث به مساحت ۱۱۵۸/۵۰ مترمربع خریداری از ابراهیم کارگر .
قریه توساکلام پلاک ۲۵۰ اصلی .
۱۵۴ فرعی ۱۰۷ فرعی آقای کیومرث زرودی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشجر بر اشجار کیوی ومشتمل بر انباری به مساحت ۴۲۶۵مترمربع .
قریه گاوور پلاک ۲۵۷ اصلی .
۳۳ فرعی آقای فریدون خیراتی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۵۸۰ مترمربع خریداری از محمود علوی.
۳۲ فرعی خانم صغری مشهدی کاظم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۸۹ مترمربع خریداری از داود منصورکیایی.

بخش ۴.
قریه کریم آباد پلاک ۲ اصلی .
۲۵۷۲ فرعی از۱۹۹ فرعی آقای حبیب کریم آبادی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۰۰ مترمربع خریداری از یحیی کریم ابادی.
قریه نسیه محله پلاک ۵ اصلی .
۶۶۸ فرعی آقای علی اکبر کامکار نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۰۵ مترمربع خریداری از سید محمد سازش.
قریه لیاسر پلاک ۱۰ اصلی .
۲۷۵ فرعی از ۲۳ فرعی سید مرتضی ناجی اصفهانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۴۰۴/۵۹ مترمربع خریداری از مجید دلفروزی.
قریه برامسر پلاک ۱۳ اصلی .
۳۳۷ فرعی آقای محسن مهدی فهیمی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان احداثی به مساحت ۶۰۰/۸۵ مترمربع خریداری از رضا مهدی فهیمی.
قریه زنگشامحله پلاک ۱۸ اصلی .
۷۹۳ فرعی آقای عباس رجبی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۰۹ مترمربع خریداری از سباتقلی محمد علیان.
قریه خوبان رزگاه پلاک ۲۰ اصلی .
۳۹۰۶ فرعی از ۴۷ فرعی خانم فاطمه لطفی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۵۰ مترمربع خریداری از ابراهیم لطفی.
۳۹۰۷ فرعی از ۳۴۲فرعی خانم پگاه کریم آبادی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بربنای احداثی به مساحت ۲۱۰ مترمربع خریداری از افسر افشاری.
قریه سلیمان اباد پلاک۳۲ اصلی .
۶۷۲ فرعی سازمان جهاد کشاورزی مازندران به نمایندگی از دولت جمهوری اسلامی ایران نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۲۳۴۱ مترمربع .
قریه کبود کلایه پلاک۳۶اصلی .
۱۰۰ فرعی خانم پریا دواچی وپوران دخت نجیوندزاده و پریسا دواچی وپرستو دواچی و پریما دواچی نسبت به یک سهم ودو سهم ویک سهم ویک سهم ویک سهم مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۲۵۶/۵۶ مترمربع خریداری از ناصر محمود زاده.
قریه رضا پط پلاک۳۹ اصلی .
۱۷۸ فرعی خانم طاهره ولی شیخ زاهد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۴۰۰ مترمربع خریداری از حسین علی ماچیانی.
۱۷۶ فرعی خانم زهرا محمودی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۴۰۰ مترمربع خریداری از حسین علی ماچیانی.
قریه چلاسر پلاک۴۲ اصلی .
۳۷۵ فرعی خانم اکرم پرنیان نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۴۲۲مترمربع خریداری از علیرضا ابراهیم پور .
قریه کوده پلاک۴۷ اصلی .
۱۷۰ فرعی آقای رضا رحیم زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۴۰۰ مترمربع خریداری از شهرام ماچیانی.
قریه سیاهگل چال پلاک۴۸ اصلی .
۶۱۵ فرعی آقای محسن احمدی جیردهی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۲۶۳۰ مترمربع خریداری از حسین صفر محمودی .
۶۰۸ فرعی از ۲۳۴ فرعی آقای مهران منزلی نوشهر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۳۴۲ مترمربع خریداری از جواد جعفری.
مرتع سنگسرا پلاک ۵۲ اصلی .
۵۲ فرعی خانم افسانه محمودنژاد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشجر مشتمل برساختمان به مساحت ۱۷۹۳ مترمربع خریداری از یحیی محمود نژاد.
قریه گرگرود پلاک ۱۱۱ اصلی .
۷۹۶ فرعی آقای سیدمحمدجلال موسوی خلخالی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل برساختمان به مساحت ۲۷۸ مترمربع خریداری از فاطمه حسن زاده.
قریه تمیجانک پلاک ۱۱۲ اصلی .
۲۸۵ فرعی آقای محمد کاظم تمیمی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین محصورمشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۴۵۷/۴۶ مترمربع خریداری از شعبانعلی غلام تمیمی.
۲۸۶ فرعی خانم فریبا شهرپورنیا نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین محصوربه دیوار و بنای احداثی به مساحت ۳۲۴ مترمربع خریداری از زهرا ارزانی.
قریه چپر سر پلاک ۱۱۳ اصلی .
۵۷۷ فرعی از ۱۲۳ فرعی آقای منوچهر سینائی نسبت به ششدانگ یکباب مغازه به مساحت ۲۴ متر مربع خریداری از جمیله علی اسدی.
قریه میاندوج محله پلاک ۱۱۴ اصلی .
۲۸۹ فرعی خانم معصومه محمدیان چاکل نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۶۵/۷۱ متر مربع خریداری از ساره موثقی .
قریه کلامسر پلاک ۱۱۶ اصلی .
۴۲۹ فرعی آقای هادی ابر قویی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین محصور مشتمل بربنای احداثی به مساحت ۱۶۲۸/۸۴ متر مربع خریداری از محمد مراثی.
۴۳۰ فرعی آقای مهدی مهدی زاده نقدی علیا نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بربنای احداثی به مساحت ۳۸۵/۷۷ متر مربع خریداری از حسین قلی رادگودرزی.
۴۳۱ فرعی آقای پیمان اخلاقی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۹۵۶/۹۹ متر مربع خریداری از عباس وحید منش.
قریه زروج محله پلاک ۱۱۷ اصلی .
۱۲۱ فرعی خانم سیده حوا اکراسیدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۴۸ متر مربع .
مرتع سیاه بند پلاک ۱۳۵ اصلی .
۹۳ فرعی ۷۳ فرعی از ۴۲ فرعی آقای غلامرضا یکه خدائی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشجرمحصور مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۷۹۵ متر مربع خریداری از ورثه یکتن ثانی.
۹۲ فرعی از ۱ فرعی آقای احمد مظفری ووحید رضا مظفری نسبت به چهار دانگ و دو دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۰۰ متر مربع .

تاریخ انتشار نوبت اول:۹۶/۱۰/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۰/۳۰

میم الف : ۹۶/۲۰۰/۱۵۰ الیاس صهبا- معاون مدیر کل و سرپرست اداره ثبت تنکابن

اخبار

## تجلیل استانی از اقدام به موقع، سریع و موثر دانشگاه علوم پزشکی قزوین در زلزله کرمانشاه

**قزوین- خبرنگار فرصت امروز-** مهندس عبدالمحمد زاهدی، استاندار قزوین در نشست مشترک شورای تأمین و شورای هماهنگی مدیریت بحران استان قزوین از دکتر پیمان نامدار، رییس مرکز مدیریت حوادث و فوریت های پزشکی و علی فخار سلیمانی، مدیر مرکز هدایت عملیات بحران دانشگاه با اهدای لوح سپاس، تجلیل کرد. این نشست، روز ۲۶ آذر ۹۶ با حضور استاندار، معاونان استانداری، مدیران کل دستگاه های اجرایی و اعضای این دو شورا در سالن اجتماعات استانداری برگزار شد و دکتر منوچهر مهرام، رییس دانشگاه علوم پزشکی قزوین، گزارشی از اقدامات دانشگاه در حادثه زلزله استان کرمانشاه، شامل: برپایی بیمارستان صحرایی، اعزام تیم پزشکی اضطراری و ارسال کمک های اهدایی کارکنان دانشگاه علوم پزشکی و همچنین میزان آمادگی دانشگاه علوم پزشکی قزوین در مواجهه با حوادث و بلایا ارایه کرد. گفتنی است، در بررسی اقدامات ارگان های مختلف در کمک رسانی به زلزله زدگان کرمانشاه و همچنین حادثه حریق در اراضی ملی منطقه طارم و سنجش میزان آمادگی دستگاه ها در هنگام بروز بلایا و حوادث، دانشگاه علوم پزشکی قزوین به عنوان دستگاه برتر در اقدام سریع و موثر و دارای آمادگی لازم برای مواجهه با بلایا شناخته شد. این بررسی توسط استانداری قزوین انجام شده است.

## تقدیر وزیر نیرو از پرسنل ومدیرعامل شرکت آب و فاضلاب روستایی گلستان

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز-** به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان دکتر رضا اردکانیان وزیرنیرو با ارسال لوحی از مهندس شکیبافر مدیرعامل وکارکنان شرکت آبفار گلستان به جهت خدمت رسانی مطلوب به مردم آسیب دیده مناطق زلزله زده تقدیر نمود.در بخشی از این لوح آمده است : با توجه به اینکه بروز زلزله علاوه بر آسیب های جدی به جمع زیادی از هموطنان در استانهای غربی کشور موجب خسارت های گسترده به زیرساختهای صنعت آب وبرق این مناطق گردید وروند خدمت رسانی را با وقفه مواجه نمود با این حال با تلاش وهمت ستودنی شما همکاران ارزشمند وساعی بخش عمده ای از مشکلات در ساعات اولیه رخداد زلزله برطرف گردیده وکوشش ها برای دستیابی به وضعیت عادی وپایدار همچنان ادامه دارد.لازم به ذکر است در مدت کوتاه کمتر از ۲ ساعت از وقوع زلزله دلخراش در استان کرمانشاه ۲ دستگاه تانکر آبرسانی به ظرفیت ۲۶ هزار لیتر و یک دستگاه خودروی آزمایشگاه سیار که از ماموریت اربعین در منطقه مرز مهران مستقر بودند به کمک هموطنان عزیزمان شتافتند.

## اختصاص بخشی از تسهیلات صندوق مسکن یکم به نوسازی بافت های فرسوده گلستان

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز-** به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان، مهندس حسین محبوبی در گفت و گویی خبری با اشاره به اینکه این تسهیلات پس از مرحله پی ریزی به واحدهای مذکور پرداخت می شود، گفت: سال گذشته سهمیه پرداخت تسهیلات در استان یکهزار و ۷۰۰واحد مسکونی بوده اما در سالجاری بیش از ۷۰۰۰ واحد می توانند از این تسهیلات بهره مند شوند.مدیرکل راه و شهرسازی گلستان افزود: در ده ماهه سالجاری تاکنون ۳۱۶ واحد برای دریافت این تسهیلات به بانک های عامل معرفی شده اند.که ۲۱۷ واحد آن به بانک مسکن بعنوان بانک تخصصی معرفی و مابقی نیز به سایر بانک‌های عامل معرفی شده اند.محبوبی ادامه داد: تسهیلات صندوق مسکن یکم صرفا برای ساخت واحدهای مسکونی در بافت فرسوده در قالب عقد مشارکت مدنی با توجه به حجم پروژه در ۲۴ ماه معادل ۲سال وحداکثر مجموع دوران مشارکت مدنی و فروش اقساطی طرحها نیز۱۴۴ ماه معادل ۱۲ سال می باشد. همچنین پرداخت این تسهیلات به صورت مرحله ای ومتناسب با پیشرفت فیزیکی پروژه طبق نظر ارزیاب بانک صورت می گیرد.این مقام مسئول اعلام داشت : شرایط پرداخت تسهیلات نوسازی واحدهای مسکونی مستقر در بافت های فرسوده استان در بانکهای عامل به ازای هر واحد مسکونی در شهرهای گرگان و گنبد ۴۰۰ میلیون ریال با نرخ ۱۸ درصد است که دولت متعهد به پرداخت ۱۰ درصد آن از محل یارانه بخش مسکن که این موضوع از سوی این اداره کل در حال پیگیری به منظورتحقق آن می باشد.

## برگزاری چهاردهمین کمیته راهبری طرح احیاء و تعادل بخشی در شرکت آب منطقه ای هرمزگان

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز-** چهاردهمین کمیته راهبری طرح احیاء و تعادل بخشی منابع آب با حضور مدیرعامل ، معاونین ، مدیران ، نمایندگان شرکت مشاور لار ، مدیران امور آب شهرستانها و کارشناسان مربوطه در سالن جلسات شرکت آب منطقه ای هرمزگان برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای هرمزگان ، در ابتدا مهندس رازمند مجری طرح احیاء و تعادل بخشی منابع آب زیرزمینی آخرین وضعیت پروژه های مرتبط با طرح احیاء و تعادل بخشی و مشکلات موجود در استان را ارائه نمود. در ادامه دکتر ملایی مدیرعامل شرکت آب منطقه ای هرمزگان با توجه به گزارش ارائه شده از روند اجرای طرح احیاء و تعادل بخشی در استان بر تعیین تکلیف چاههای فرم پنج تاکید نمود و اظهار داشت : بیشترین برداشت غیرمجاز از منابع آب زیرزمینی مربوط به چاههای فرم پنج می باشد که باعث بحرانی شدن دشت های استان هستند. مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای هرمزگان با اشاره به راه اندازی نرم افزار گشت و بازرسی گفت : با توجه به رشد تکنولوژی و همه گیر شدن ابزارهای الکترونیکی شرکت ها نیز باید به سمت دنیای مجازی و استفاده از ابزارهای الکترونیکی حرکت و خود را بروز نمایند. در ادامه جلسه کلیه اعضاء به منظور بهبود عملکرد، در ارتباط با اجرای هر چه بهتر این طرح به بحث و تبادل نظر پرداختند و مدیر عامل شرکت نیز بر اجرای دقیق و به موقع پروژه های طرح احیاء و همکاری تمامی بخشهای شرکت تأکید نمودند.

مدیر فنی و مهندسی شبکه انتقال نیرو شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

## رفع اساسی مشکل دکل خط ۴۰۰ کیلو ولت سد گتوند – مهزیار

**اهواز - شبنم قجاوند-** مدیر فنی و مهندسی شبکه انتقال نیرو شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: از دکل بحرانی خط ۴۰۰ کیلوولت سد گتوند – مهزیار که یکی از مهم ترین و سنگین ترین خطوط ۴۰۰ کیلو ولت استان خوزستان است ، رفع مشکل اساسی شد. رامین گلشنی اظهار کرد: دکل فوق که از نوع زاویه تایپ LA بوده به دلیل کسری پیچ و مهره در قسمت پلیت های اتصال استاپ به لگ (رودلی وتودلی) دچار لگ B شد که همین موضوع باعث خمیدگی پلیت های رودلی شده و دکل را در وضعیت بحرانی قرار داده بود. وی ادامه داد: با توجه به مشکل به وجود آمده با همکاری کارشناسان گروه خطوط دفتر فنی شبکه، اداره نظارت امور بهره برداری ناحیه غرب اهواز و گروه خطوط تنانیر و ماشین آلات ترابری، عملیات رفع خطر از دکل یاد شده بدون اعمال خاموشی و برداشتن بار از روی برج مورد اشاره با موفقیت کامل انجام شد.

## فرماندار ملارد: تا پایان برنامه ششم ۱۰ کتابخانه در ملارد ساخته خواهد شد

**شهرستان ملارد- مژگان علیقارداشی-** بهمن خطیبی فرماندار شهرستان ملارد در جلسه انجمن کتابخانه های عمومی این شهرستان که با حضور نیکنام مدیر کل نهاد کتابخانه های عمومی استان تهران برگزار گردید، با اشاره به جمعیت حدود ۴۰۰هزار نفری این شهرستان و فعالیت ۶کتابخانه در آن، گفت: سرانه فضای استاندارد کتابخانه در کشور به ازای هر ۱۰۰ نفر ۸ مترمربع ولی متاسفانه درشهر ملارد به ازای هر ۱۰۰ نفر کمتر از ۱ متر مربع می باشد. خطیبی افزود: ایجاد کتابخانه های جدید و مجهز از نیازهای فرهنگی شهرستان است و همه باید برای گسترش فرهنگ کتابخوانی از ظرفیت دانشگاه ها، مدارس، مساجد و سایر مکان‌های عمومی استفاده کنیم. خطیبی با بیان اینکه شهرداری ها بر اساس قانون مکلف به پرداخت نیم درصد از محل درآمدهای خود به نهاد کتابخانه هستند، گفت: توسعه و ترویج فرهنگ کتاب و کتابخوانی در جامعه مهم بوده از این رو نیاز است تا با تخصیص زمین مناسب از سوی شهرداری ها و دهیاریها و اعتبار لازم کتابخانه جدید در این شهرستان ساخته شود. فرماندار ملارد اظهارداشت: سیاست کلی مسئولان شهرستان بر این است که تا پایان برنامه ششم به ازای هر ۲۵ هزار نفر یک کتابخانه ساخته شود که در مجموع نیازمند ساخت و راه اندازی ۱۰ کتابخانه در سطح شهرستان هستیم.

باحضور رئیس علوم پزشکی مازندران

## از برگزیدگان ششمین جشنواره تحقیقاتی طبری تجلیل شد

**ساری – دهقان** – آئین تجلیل از برگزیدگان ششمین جشنواره تحقیقاتی طبری با حضور رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و جمعی از محققان و پژوهشگران دانشگاه‌های علوم پزشکی کلان منطقه ۱ کشور در سالن همایش مصباح مجتمع پیامبر اعظم(ص) ساری برگزار شد. دکتر سیدعباس موسوی ،رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در این مراسم طی سخنانی نقش پژوهش در یافتن فناوری نو و توسعه روش‌های علمی جهت پیشگیری و مدیریت بیماری‌ها را حائز اهمیت خواند و افزود : اعضای هیأت علمی در آموزش، ارائه خدمات و نیز انجام پژوهش‌های مرتبط با سلامت نقش محوری دارند. رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران ارتقای سلامت جامعه را از اصلی ترین وظایف وزارت بهداشت برشمرد و اظهار کرد : بهترین روش برای ارائه بهتر خدمات سلامت به مردم تصمیم گیری مبتنی بر شواهد است، به همین دلیل نیازمند انجام پژوهش های مناسب جهت رصد نتایج حاصله از اجرای برنامه سلامت و بهداشت در سطح استان مازندران هستیم . رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در ادامه بر نقش ویژه شرکت‌های دانش‌بنیان در پژوهش‌های حوزه سلامت تاکید کرد. دکتر موسوی با بیان اینکه سرمایه‌گذاری در توسعه زیرساختهای فناوری و تحقیقاتی بسیار ضروری است، افزود: دانشگاه علوم پزشکی مازندران درحوزه آموزش پزشکی دارای ۱۰ دانشکده ، ۳۹۶ عضو هیأت علمی ، و به بیش از ۷ هزار دانشجو در مقاطع کاردانی ، کارشناسی ، کارشناسی ارشد ، MPH ،دکترای حرفه ای ،PHD ، دستیاری ، فلوشیپ و فوق تخصصی و در بخش تحقیق و پژوهش نیز دارای ۵ مرکز آموزشی درمانی و تحقیقاتی، ۲۱ پژوهشکده و مرکز تحقیقاتی می باشد . دکتر مجید سعیدی اسامی برگزیدگان ششمین جشنواره تحقیقاتی طبری در بخش‌های بین‌دانشگاهی و درون‌دانشگاهی منطقه یک را اعلام کرد.

در نشست هم اندیشی اولویت زیست محیطی استان اصفهان مطرح شد

# رسیدن به توسعه پایدار بدون حفظ محیط زیست امکان پذیر نیست

**اصفهان - قاسم اسد-** نشست هم اندیشی اولویت زیست محیطی استان با رویکرد ارایه راهکارهای عملی د رجهت کاهش آلودگی آب،هوا و خاک به همت کمیسیون کشاورزی ،آب و محیط زیست اتاق بازرگانی اصفهان و با حضور مدیرکل مدیریت بحران ،مدیرکل سازمان حفاظت از محیط زیست و مدیرکل سازمان هواشناسی اصفهان و جمعی از اساتید دانشگاه در سالم اجتماعات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

**دولت به میزان جریمه واحد های صنعتی بیشتر از تغییر دیدگاه توجه دارد**

سید عبدالوهاب سهل آبادی رییس اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست از آمادگی بخش خصوصی برای همکاری با دولت در کاهش آلاینده های محیط زیست خبر داد و گفت:اتاق بازرگانی و سایر تشکل ها دست همکاری به سوی سازمان حفاظت از محیط زیست استان برای کاهش آلودگی هوا و سایر آلاینده ها زیست محیطی دراز می کند. وی تصریح کرد: تعامل بخش خصوصی و دولتی در حوزه سلامت جامعه می تواند به حل مسایل و چالش های پیش روی کمک کند و دولت بایستی دیدگاه ها و نظرات بخش خصوصی را بشنود. سهل آبادی خواستار اصلاح نگاه سازمان های نظارتی دولت به آلایندگی واحدهای صنعتی شد و گفت: دولت به جای استفاده از ابزار جریمه آلایندگی باید به کاهش آلایندگی این واحدها کمک کند و نگاه اصلاحی را جایگزین نگاه جریمه ایی کند. رییس اتاق بازرگانی اصفهان خاطر نشان کرد:سالانه مبالغی از واحدهای صنعتی برای آلایندگی محیط زیست دریافت می شود و هیچ خدماتی از سوی سازمان های دولتی برای کمک به این واحدها برای کاهش آلایندگی نمی شود . وی همکاری دولت و بخش خصوصی بویژه تشکل های اقتصای را عامل موثر در کاهش آلایندگی واحدهای تولیدی برشمرد و گفت:صنعت گران انتظار ارایه راه حل کاهش آلایندگی از سوی دولت دارند نه اینکه هرساله جرایمی به دولت و شهرداری ها پرداخت کنند.

**رسیدن به توسعه پایدار بدون حفظ محیط زیست امکان پذیر نیست**

همچنین حمیدرضا قلمکاری رییس کمیسیون کشاورزی،آب و محیط زیست اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست رشد اجتماعی ،رشد پایدار اقتصادی و حفاظت موثر از محیط زیست را سه مولفه ای اساسی در توسعه پایدار دانست و اظهار داشت : اگر بخواهیم در مسیر توسعه یافتگی قدم بگذاریم باید همواره این سه اصل را مد نظرداشته باشیم . رئیس کمیسیون کشاورزی ،آب و محیط زیست اتاق بازرگانی اصفهان شرکت فولاد مبارکه سپاهان را از شرکت های فعال در زمینه محیط زیست عنوان و افزود : با این وجود قرار است که تا پایان سال ۱۴۰۴ ظرفیت تولیدی این شرکت به ۲۵ میلیون تن ارتقا یابد که این هدف باید با در نظر گرفتن ظرفیت های اصفهان مورد بازبینی و بازنگری قرار بگیرد.

**طرح پایش هوای اصفهان بازنگری می شود**

منصور شیشه فروش مدیرکل مدیریت بحران استان اصفهان هم در این نشست گفت : در سال ۹۲ طرحی تحت عنوان پایش کیفی هوای اصفهان توسط اساتید دانشگاه و کارشناسان تدوین شد که در آن، ابتدا منابع آلوده کننده هوا مشخص و سپس وظیفه‌ی هردستگاه در راستای کاهش آلودگی هوا تعیین شده بود . وی با بیان اینکه این طرح با همکاری همه دستگاه ها و طی چهارسال اجرایی شد اظهار داشت :پس از این مدت پایش های سازمان محیط زیست نشان داد که روز های سالم ۲,۷ دهمبرابر رشدداشتهاند . شیشه فروش با تاکید بر این نکته که ما باید با شرایط جدید اقلیمی خود را منطبق سازیم گفت : تغییرات اقلیمی نظیر خشکسالی و طوفان های شدید و مسائلی همچون آلودگی هوا ،آلودگی منابع آب و گرد وغبار ناشی از دست درازی بی محابای بشر در عرصه های طبیعی است.

**دانیالی: بن - بروجن پیوست زیست محیطی ندارد**

سید رحمان دانیالی مدیرکل حفاظت محیط زیست استان اصفهان هم در این نشست با اشاره به اینکه محیط زیست یک دستگاه حاکمیتی است ،گفت:دستگاه های اجرایی با همکاری دستگاه حاکمتی می توانند در کاهش آلایندگی نقش موثری داشته باشند . دانیالی عملکرد چهارساله گذشته استان اصفهان در خصوص کاهش آلودگی هوا را مثبت ارزیابی و گفت : به عنوان مثال در نیروگاه اصفهان روزانه ۱۵میلیون لیتر مازوت مصرف می شده است که این میزان روزانه حدود ۸۰۰ تن گوگرد دی اکسید را به هوای اصفهان تزریق می‌کرده است . وی آلودگی هوای اصفهان را طی سال های اخیر ناشی از وجود نگاه مقطعی دستگاههای مسوول و دوم حفاظت از منافع برخی از واحدهای اقتصادی دانست و گفت: به بهانه اشتغال و منافع اقتصادی برخی از سرمایه گذاران دولتی و بخش خصوصی نباید منبع تولید آلایندگی را تحمل کرد.

**به جای مقابله با پدیده های طبیعی و تغیرات اقلیمی باید سازگار شد**

همچنین مجید بیجندی مدیرکل سازمان هواشناسی استان اصفهان گفت : ما مردم غوغا سالاری هستیم و با کوچکترین اتفاق نزدیکترین نقطه را مورد انتقاد قرار می‌دهیم، به عنوان مثال در مسئله آب مستقیما کشاورزی را متهم می کنیم و در بحث آلودگی انگشتمان به سوی صنایع است . بیجندی در ادامه استفاده از کلمه سازگاری به جای مقابله را یک ضرورت دانست و گفت :ما در دوره ای زندگی می کنیم که باید با تغیرات اقلیمی مطابقت پیدا کنیم زیرا عرض جغرافیایی که مادر آن ساکن هستیم از لحاظ آب و خشکسالی شرایط خوبی ندارد.

معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت هرمزگان خبر داد

## افتتاح دو نمایشگاه تخصصی «روزهای سبز هرمزگان» و «خرما و فرآورده های خرمایی»

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز-** دو نمایشگاه تخصصی "روزهای سبز هرمزگان" و "خرما و فرآورده های خرمایی" در محل دائمی نمایشگاههای بندرعباس افتتاح شد. به گزارش روابط عمومی سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان، محمد عباسی اظهار داشت:نمایشگاه های تخصصی با این عناوین یکی از کانال‌های معرفی کالاهای تولید شده و انتقال تکنولوژی در دنیا است و می توانند نقش موثری را در فرآیند توسعه صادرات غیرنفتی داشته باشند. معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت سازمان افزود: شرایط خاص و متفاوت آب و هوایی استان، هرمزگان را به یکی از استانهای مستعد کشور، در تولید محصولات خارج از فصل برای کشت و تولید بخش مهمی از محصول سبزی و صیفی شامل گوجه فرنگی، خیار، بادمجان، هندوانه، فلفل و سیب زمینی و همچنین محصولات باغی کشور فراهم کرده است. وی تصریح کرد: ۸۰ شرکت در قالب ۱۳۰ غرفه در فضایی به متراژ چهار هزار و ۵۰۰ مترمربع در این نمایشگاه حضور دارند. عباسی استانهای شرکت کننده در این نمایشگاه را تهران، اصفهان، کرمان، یزد، بوشهر، سیستان و بلوچستان، خوزستان، خراسان رضوی، کهکیلویه و بویراحمد، مازندران، کرمانشاه، قم، گیلان، ارومیه، آذربایجان و هرمزگان اعلام کرد. وی در پایان افزود: این نمایشگاه از سوم لغایت ششم دی ماه از ساعت ۱۷ الی ۲۲ در محل دائمی نمایشگاههای بندرعباس، دراین مدت دایر است.

## آبفار مازندران حائز رتبه نخست اولین همایش ملی مدیریت مصرف

**ساری - دهقان** - شرکت آب و فاضلاب روستائی مازندران رتبه نخست اولین همایش ملّی مدیریت مصرف و هدر رفت آب را کسب کرد و موفق به دریافت لوح تقدیر برترین شرکت در کشور شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران؛اولین همایش ملّی مدیریت مصرف و هدر رفت آب با محوریت مدیریت مصرف، هدر رفت واقعی و ظاهری در شبکه های توزیع، مصارف مجاز آب بدون درآمد، هوشمندسازی شبکه های توزیع آب و... در دانشگاه شهید بهشتی پردیس فنی و مهندسی شهید عباسپور تهران برگزار شد. در این همایش شرکت آب و فاضلاب روستائی مازندران با توجه به ارزیابی شاخص های عملکردی شرکت ها در حوزه مدیریت مصرف و آب بدون درآمد از سوی شرکت مهندسی آب و فاضلاب ، حائز رتبه نخست و دریافت لوح تقدیر برترین شرکت در بین شرکت های آب و فاضلاب روستایی کشور شده است. گفتنی است دفتر مدیریت مصرف شرکت آبفار استان پس از انجام مطالعات آب بدون درآمد، مقاله ارزنده ای تحت عنوان «تجزیه و تحلیل تأثیر شفاف سازی میزان تولید آب در کاهش هدر رفت ظاهری، هزینه ها و اولویت بندی اقدامات کاهش هدر رفت واقعی» تهیه کرد که از بین بیش از ۲۰۰ مقاله ارسال شده به دبیرخانه همایش، به صورت سخنرانی توسط مهندس محمدزاده کارشناس اداره مدیریت مصرف ارائه شد. همچنین دو عنوان مقاله از امور آب و فاضلاب روستایی شهرستان قائمشهر که توسط مهندس زمانی مدیر امور آبفار شهرستان و همکارانش به صورت پوستر تهیه شده در این همایش پذیرفته و ارائه شد.

## بازار تأسیسات سرمایشی و گرمایشی در انتظار شانزدهمین نمایشگاه ترموتک اصفهان

**اصفهان - قاسم اسد-** شانزدهمین نمایشگاه بین المللی تجهیزات و تأسیسات سرمایشی و گرمایشی (ترموتک) به میزبانی ۱۱۵ مشارکت کننده می رود. به گزارش واحد رسانه شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان، در این دوره نمایشگاه که از ۱۶ تا ۱۹ دی ماه در محل نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان واقع در پل شهرستان برگزار می شود، نمایندگان استان های اصفهان، تهران، مازندران، آذربایجان شرقی، البرز، یزد، خراسان رضوی، خوزستان، فارس، همدان و قم و نمایندگی های فروش کشورهای آلمان، آمریکا، ایتالیا، ترکیه، تایوان و بلژیک در فضایی به مساحت ۹۲۰۰ مترمربع و در قالب چهار سالن نمایشگاهی حضور می یابند. حاضران نمایشگاه امسال در زمینه لوله و اتصالات تک لایه و چند لایه فاضلاب، عایق های حرارتی و برودتی، ساخت پوستر پمپ آبرسانی، دیگ های بخار آب گرم و سرد، برج های خنک کننده، چیلرهای جذبی تراکمی، فن کوئل، اسپیلیت، پکیج، هواساز، ایرواشر، تهویه مطبوع، تهویه صنعتی دستگاه های رسوب زدا، مشعل های گازوئیلی، رادیاتورها، شیرآلات برنجی، سیستم های گرمایشی از کف، کانال های انتقال هوا، آبگرمکن های گازی و دیواری و کانال های انتقال هوا فعالیت دارند. استقبال خوب مشارکت کنندگان در همه زیرگروه های مشخص شده از تفاوت های قابل توجه برگزاری نمایشگاه تأسیسات سرمایشی و گرمایشی اصفهان بوده است. در این دوره برندهایی چون لورچ، پاکمن، ابارا، برنولی، رادمن، کار و اندیشه، پارس مشعل، ری شهرک، دان ارتباط گویا، اوزدمیر تبریز، کار و اندیشه، شفیع سازه شرق، هواران پویش، گرم ایران و ساری پویا حضور یافته اند. همچنین همزمان با این نمایشگاه و در تمامی روزهای برگزاری، سمینارهای جانبی با موضوعاتی چون استانداردسازی، ساختمان سبز، انرژی و مقابله با حوادث برگزار می شود. این نمایشگاه در ساعات بازدید ۱۵ تا ۲۱ میزبان مخاطبان خود خواهد بود.

مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق اهواز شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

## تعویض بریکرهای پست شکاره اهواز در جهت افزایش پایداری شبکه برق

**اهواز - شبنم قجاوند-** مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق اهواز معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: جهت پایداری شبکه و تامین برق مطمئن در راستای آسایش و رفاه اجتماعی مردم منطقه بریکرهای پست شکاره اهواز تعویض شدند. امیر زبیدی بیان کرد: به دنبال حوادث مربوط به بریکرهای پست شکاره و عملکرد ناصحیح بریکرهای مذکور، گسترش حادثه به سمت بالا دست و بی برق شدن ترانس ها و خاموشی مشترکان تصمیم به تعویض آنها گرفته شد. وی ادامه داد: در همین راستا ، برای پایداری شبکه و تامین برق مطمئن جهت آسایش و رفاه اجتماعی مردم منطقه، اقدام به تعویض بریکرهای معیوب در مدت چهار روز بدون اعمال خاموشی به مشترکان با دو دستگاه بریکر جدید از نوع EMA کردیم. شایان ذکر است، پست شکاره اهواز تغذیه کننده مناطق مهمی از شهرستان کارون از جمله اسلام آباد، کانتکس، شکاره و درویشیه می باشد.

## همزمان با سالروز تأسیس شرکت‌های آب و فاضلاب اعضای شورای گیلان با مدیرعامل آبفای گیلان دیدار کردند

**رشت- مهناز نوبری** - همزمان با سالروز تأسیس شرکتهای آب و فاضلاب ، این شرکت میزبان اعضای شورای اسلامی استان گیلان بود. در این نشست سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان با بیان عملکرد شرکت و تشریح خدمات ارائه شده افزود: ۹۹/۹٪ جمعیت شهری استان معادل ۱,۵۹۶,۱۹۵ نفر تحت پوشش خدمات آبرسانی شرکت می باشند و ۶۸/۳٪ این جمعیت معادل ۱,۰۹۱,۳۸۸ نفر تحت پوشش خدمات فاضلاب هستند.وی در ادامه افزود: از ۲۷۷ حلقه چاه محفوره ۲۱۰ حلقه در مدار بهره برداری قرار دارد که با ۲ رشته رودخانه و ۱۱ دهنه چشمه، آب شرب جمعیت شهری استان را تأمین می نماید .مدیرعامل آبفای گیلان با برشمردن پروژه های آبرسانی استان خاطرنشان کرد: آبرسانی به شهرهای رشت، انزلی و خمام، آبرسانی به شهرهای صومعه سرا، فومن و شفت، آبرسانی به شهر آستارا و همچنین ایجاد و تکمیل تأسیسات شهرهای رشت و انزلی و تأمین آب شرب رشت با ۴۲۸ میلیارد تومان در حال اجراست. مهندس حسینی با اشاره به احداث مدول دوم تصفیه خانه بزرگ آب گیلان به روش BOT اظهار داشت: این پروژه با ۱۶۸ میلیارد تومان توسط سرمایه گذار اجرا می شود ، در مدول اول ۱,۲۰۰ هزار نفر معادل ۶۹٪ جمعیت استان تحت پوشش قرار داشته و با بهره برداری از مدول دوم این جمعیت به ۲,۳۰۰ هزار نفر خواهد رسید.مدیرعامل آبفای گیلان اعتبار مورد نیاز جهت تکمیل طرحهای در دست اجرای فاضلاب استان را ۲,۱۲۰ میلیون تومان اعلام کرد و یادآور شد: ۲۴۶ میلیون دلار از تسهیلات بانک توسعه زیرساخت آسیا برای اجرای طرح فاضلاب ۵ شهر صومعه سرا، آستانه اشرفیه، رودسر، لاهیجان و لنگرود تخصیص خواهد یافت.وی با تأکید بر ضرورت اجرای تبصره ۳ با توجه به کاهش اعتبارات عمرانی افزود: در۲۸ شهر استان اجرای تبصره ۳ توسط شوراهای شهر به تصویب رسید و ۲۱ شهر نیز مشمول اجرای ماده ۷ شدند.مدیرعامل آبفای گیلان در پایان جهت تأمین اعتبارات مورد نیاز اجرای پروژه های آب و فاضلاب خواستار همکاری شوراها شد و افزود : امیدواریم با اخذ مصوبات تبصره ۳ و ماده ۷ بتوانیم سطح خدمات شرکت را افزایش دهیم.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|شنبه | ۱۶ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۷۱ | صفحه ۱۶|

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای شیرازی-نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸- واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR


## نوشدارو

### ۵ فایده میکرو یادگیری برای کسب‌وکارها

مترجم: امیررضا مصطفایی

میکرو یادگیری (خُرد آموزی)، آموزش بر پایه واحدهای یادگیری خُرد که در زبان انگلیسی به آن مایکرو لرنینگ (Microlearning) می‌گویند، با واحدهای نسبتا کوچک و فعالیت‌های کوتاه مدت یادگیری سر و کار دارد. عموما، اصلاح «میکرو یادگیری» به جنبه‌های کوچک شده‌ای (میکرو) در زمینه یادگیری، تحصیل و آموزش اشاره دارد. به گزارش بازده، این اصطلاح غالبا در حوزه آموزش الکترونیک و رشته‌های مرتبط به آن و به صورت یک جنبه الگویی جدید در زمینه فرآیندهای یادگیری در محیط‌های رسانه‌ای استفاده می‌شود.

آموزش بر پایه واحدهای یادگیری کوچک (میکرو یادگیری یا خردآموزی) قالبی از یادگیری کوتاه و متمرکزی است که جهت رسیدن به نتایج آموزشی خاصی طراحی می‌شود. این نوع آموزش که در قالب‌های رسانه‌های قوی طراحی می‌شود، روش شاگردمحوری است که آموزش به موقع و سر وقتی (Just in Time) را فراهم می‌آورد که برای دستگاه‌های مختلف در دسترس است و به آسانی قابل دستیابی است، به سرعت به اتمام می‌رسد و توسط خود شاگرد اعمال می‌شود.

**۱- سریع و ارزان**

بهای خرد آموزی یا میکرو یادگیری به دلیل کوتاه بودن مدت آموزش پایین‌تر از آموزش الکترونیکی سنتی است. این نوع آموزش بسیار سریع‌تر از آموزش الکترونیکی سنتی ساخته می‌شود و گسترش می‌یابد.

**۲- چرخه توسعه کوتاه‌تر**

به دلیل طول دوره اجرا و قالب‌های معمول که برای توسعه خردآموزی یا میکرو یادگیری استفاده می‌شوند، این دارایی‌ها دارای چرخه توسعه بسیار کوتاه‌تری هستند.

**۳- به آسانی قابل به‌روزرسانی**

قالب‌های آموزش بر پایه واحدهای یادگیری خرد را می‌توان جهت ارتقای تأثیراتش به سرعت به‌روزرسانی و اصلاح کرد.

**۴- کاربرد گسترده‌تر**

قالب‌های طراحی خردآموزی یا میکرو یادگیری شامل قالب‌های رسانه‌ای قوی هستند که به حفظ بهتر دانش منجر می‌شوند.

**۵- تأثیر بالاتر**

آموزش بر پایه واحدهای یادگیری خرد برای بزرگسالانی با محدوده توجه کوتاه‌تر ایده‌آل است و برای جوانان نیز بسیار جذابیت دارد.

**منبع: elearninginfographics**

## معرفی استارت‌آپ

### شبکه اجتماعی اشتراک ایده

نام استارت‌آپ: لیوکس
وب سایت: LiooX. com
سال تأسیس: ۱۳۹۴
موضوع: شبکه اجتماعی اشتراک ایده
توضیح بیشتر:
لیوکس شبکه اجتماعی هوشمندی است متمرکز بر غنای محتوا و خلاقیت اعضا از طریق تولید قوی و سریع ایده با استفاده از تصاویر و شخصی‌سازی آن.

## تصویر امروز

**برای مطالعه ۸۷۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.**

کلینیک کسب‌وکار

**پرسش: صاحب رستورانی بزرگ هستم و تصمیم دارم شعبات جدیدی را راه‌اندازی کنم. چه توصیه‌هایی برای من دارید؟**

### راه‌اندازی شعب رستوران

**پاسخ کارشناس:** توصیه نخست ما آن است که ابتدا فقط یک رستوران دیگر به مجموعه خودتان اضافه کنید و مکان این رستوران نیز تا حد زیادی دور از شعبه اولیه باشد. بعد از موفقیت در شعبه دوم به فکر افزایش تعداد شعب باشید. نکته دوم آنکه طیف مشتریان فعلی و وفادار خود را دقیقا بررسی کنید و با توجه به اطلاعات به دست آمده و توصیه اول ما ،حدوده راه‌اندازی شعبه دوم را تعیین کنید. ضمن راه‌اندازی شعبه دوم، با نکات بسیار زیادی مواجه می‌شوید که پیش از این تجربه نکرده‌اید. برای مثال ممکن است تاکنون همواره در رستوران خود حضور داشتید و به همه کارها نظارت می‌کردید، اما با وجود شعبه دوم مجبورید به افراد دیگر اعتماد کنید. انتخاب افراد جانشین بسیار حیاتی است. سعی کنید در افتتاح شعبه دوم، افراد علاقه‌مندی را به صورت شراکتی درگیر کنید و همان افراد را هم به عنوان مدیر انتخاب کنید. این افراد باید احساس کنند که رستوران متعلق به خودشان است و از جان و دل فعالیت کنند. بپذیرید که در رستوران‌داری نمی‌توان از راه دور مدیریت کرد. یک مشتری ناراضی می‌تواند برند اولیه شما را هم خدشه‌دار کند. بنابراین باید مدیران جدید هم علاقه‌مند باشند و هم شریک. شما فقط کافی است آموزه‌های خود و چارچوب و اصول اصلی را به آنها منتقل کنید. توصیه سوم اینکه فضای شعبه جدید را دقیقا همانند شعبه اول طراحی کنید. بگذارید برند شما با ویژگی‌های دیگر به غیر از نوع و طعم غذاهای شما نیز شناخته شود. به‌طوری‌که در آینده اگر تعداد شعب شما زیاد شد و نام و تابلوی شما هم در بالای مغازه نصب نبود مشتریان به محض ورود بتوانند بفهمند که وارد شعبه‌ای از رستوران شما شده‌اند.

## مدرسه مدیریت

### آموزش استفاده از اینفلوئنسر مارکتینگ برای برند

یکی از مؤثرترین روش‌های در حوزه معرفی و فروش محصولات روش تبلیغاتی کلامی یا WOM است. این نوع تبلیغات در تمام رده‌های سنی از نوجوانان تا افراد مسن از دسته عوامل تأثیرگذار در تسریع فروش محصول محسوب می‌شود.

روش‌های بسیار زیادی برای موفقیت این نوع تبلیغات وجود دارد که از تکنیک‌های متفاوتی در آن استفاده می‌شود، اما با قدرت نفوذ شبکه‌های اجتماعی و پیدایش افراد تأثیرگذار در آن با نام اینفلوئنسر یا اینستاگرامر، عملا ابزار جدیدی در این حوزه ایجاد شده است تا بتوانیم به تبلیغات کلامی بپردازیم.

اینفلوئنسر Influencer در لغت به معنای تأثیرگذار است و در حوزه بازاریابی به معنای افرادی هستند که کلام آنها در بین جامعه هدف مشخصی (فالوورهایش) از قدرت نفوذ بالایی برخوردار است.

با توجه به صحبتی که شد، به عنوان اولین نکته، در استفاده از اینفلوئنسر حتما به مخاطبان و فالوورهای وی دقت داشته باشید که فالوورهای آنان جزو مخاطبان کمپین بازاریابی یا کمپین تبلیغاتی شما باشند.

دومین نکته در هنگام استفاده از اینفلوئنسر، توانایی و قدرت نفوذ آن در بین هوادارانش است، یعنی تا چه حد بتواند ایجاد مشتریان بالقوه کند تا در این مرحله با یک نیازسنجی ساده بتوان این افراد را به مشتریان بالفعل تبدیل کرد.

سومین نکته قابلیت اینفلوئنسر در ایجاد ارزش افزوده برای برند است. یک اینفلوئنسر واقعی باید به‌طور طبیعی ایجاد ارزش افزوده برای برند ایجاد کند، در غیر این صورت یکی از اصولی‌ترین نکات تبلیغات کلامی رعایت نشده است. زیرا اولین کاری که یک تبلیغ‌کننده برند در تبلیغات برند می‌کند ایجاد یک ترغیب در مخاطب برای خرید محصول است.

اما هرچند استفاده از اینفلوئنسر در تبلیغات ایران با رشد فزاینده‌ای روبه‌رو بوده است متأسفانه هیچ‌گونه آموزش یا تکنیکی در انتخاب آنها برای برندها مورد استفاده قرار نگرفته است.

هیچ‌کس از یک اینفلوئنسر توقع ایجاد یک کمپین دیجیتال یا طراحی تبلیغ مؤثر را ندارد، ولی از برند و صاحبان برند توقع می‌رود که حتما در کنار انتخاب اینفلوئنسر یک مشاور و طراح کمپین تبلیغاتی داشته باشند.

حتما در نظر داشته باشید تخصص یک اینفلوئنسر در کسب هوادار است، ولی تخصص مشاور بازاریابی حفظ هویت و شأن برند و تبدیل بالای نرخ تبلیغات به فروش است.

**منبع: imarketor**

## مسیر موفقیت

### ۴ روش افزایش تمرکز برای زمانی‌که در خانه کار می‌کنید

مهسا قنبری

با تنظیم برخی پارامترها، بهره‌وری کار کردن در خانه می‌تواند بسیار بالاتر از کار کردن در اداره باشد.

اگر می‌خواهید کار بیشتری انجام دهید، در خانه بمانید. بر اساس جدیدترین گزارش گالوپ (شرکت مشاوره مدیریتی)، افرادی که سه تا چهار روز از هفته را به صورت از راه دور کار می‌کنند، بیشتر درگیر و مشغول کارشان هستند. دلیلش می‌تواند حواس‌پرتی‌هایی مثل سیاست‌های اداری، غیبت کردن‌های کنار آب سردکن یا بلند صحبت کردن همکاران باشد. البته زمان‌هایی هم که شما خود را از این ارتباط‌ها دور می‌کنید، چیزهای دیگری هم هستند که شما را وسوسه می‌کنند. تلویزیون، کارهای خانه و حتی هم‌خانه‌ای‌های شما می‌توانند روند انجام کارها را کند کنند و وقتی زمان کار و زمان شخصی با هم ادغام می‌شوند، بهره‌وری به یک چالش تبدیل می‌شود. به گفته هولگر ریسینگر، معاون ارشد شرکت تولیدکننده هدست Jabra ، کار کردن از خانه می‌تواند موفقیت‌آمیز باشد، در صورتی که سازمان‌ها و افراد به جای تعادل کار- زندگی، ادغام کار- زندگی را با آغوش باز بپذیرند. کارمندان به جای آنکه سعی کنند میان کار و زندگی شخصی خود تعادل ایجاد کنند، باید کارشان را به گونه‌ای سازماندهی کنند تا به صورت یکپارچه با زمان تفریح و خانواده ادغام شود. این امر موجب می‌شود تا کارمندان بتوانند ضمن داشتن راحتی بیشتر، کار بیشتری را انجام دهند و بهروری بیشتری داشته باشند.

با استفاده از چهار ترفند زیر تمرکز کاری خود را در خانه حفظ کنید:

**۱- ریتم اولترادین خود را دنبال کنید**

ریسینگر می‌گوید: الگوی مدور طبیعی بین دو نیمکره مغز، ریتم اولترادین (کمتر از یک روز) نام دارد و همگام شدن با جریان آن می‌تواند به بهتر شدن تمرکز شما کمک کند. اگر به مدت ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه تحت کنترل نیمکره سمت چپ مغز قرار بگیریم، شاهد افزایش بهره‌وری خواهیم بود. سپس به مدت ۲۰ دقیقه تحت کنترل سمت راست قرار می‌گیریم و احساس نیاز ناگهانی به خمیازه کشیدن، خوردن و کش و قوس آمدن در ما به وجود می‌آید. با دنبال کردن اوقاتی از روز که احساس می‌کنید تمرکز بیشتری دارید و اوقاتی که احساس خستگی می‌کنید، ریتم خود را پیدا کنید. در طول چرخه‌های چپ - مغز، وظایف مهم را انجام دهید و در طول چرخه‌های راست - مغز، به فعالیت‌های مورد علاقه خود همچون خواندن کتاب، تمرین یوگا، یا خوردن خوراکی‌های مورد علاقه‌تان بپردازید.

حواس‌پرتی‌ها یا زمان‌بندی‌های اداری می‌توانند شما را مجبور کنند ذهنیت خود را تغییر دهید، اما زمانی‌که در خانه هستید، این بستگی به شما دارد که هر وقت می‌خواهید برای مدت کوتاهی دست از کار بکشید و کمی استراحت کنید. برای آرامش ذهن‌تان مدت کوتاهی از کار فاصله بگیرید. درگیر شدن در کار بسیار مهم است، اما این فاصله گرفتن می‌تواند کمک کند تا زمان ارزشمندتری را برای خود بسازید.

**۲- خواستار حریم خصوصی باشید**

وقتی در خانه کار می‌کنید و دیگران دور و برتان هستند، فکر نکنید آنها می‌دانند که شما مشغولید و نیاز به تمرکز دارید. این موضوع را به آنها یادآوری کنید. اگر همسر و فرزندان‌تان به درستی درک کنند که شما تحت فشار هستید و باید کارهای‌تان را انجام دهید، کمتر مزاحم شما می‌شوند. همچنین می‌توانید از یک یادآوری زیرکانه‌تر همچون بستن در یا قرار دادن علامت «مزاحم نشوید» روی میز کارتان استفاده کنید.

**۳- ساعت‌های کاری خود را تنظیم کنید**

وقتی در اداره کار می‌کنید، به‌راحتی می‌توانید ببینید که همکاران چه موقع وارد و خارج می‌شوند، اما وقتی در خانه کار می‌کنید، احتمالا باید برنامه زمان‌بندی شده خودتان را داشته باشید. اگر کارفرمای شما اجازه می‌دهد روز کاری انعطاف‌پذیری داشته باشید و نیازی نیست که در زمان خاصی آنلاین یا در دسترس باشید، پس می‌توانید طبق برنامه‌ریزی خودتان کار کنید. سازمان‌هایی که سیاست «کار کردن از هر جایی» را به اجرا در می‌آورند، کارمندان را تشویق می‌کنند تا هر زمان که می‌خواهند کار کنند و همین باعث می‌شود بهره‌وری آنها بالاتر برود.

**۴- ذهنیت درستی داشته باشید**

تمرکز در محل کار می‌تواند آسان‌تر باشد، چون شما در فضایی قرار می‌گیرد که دائم به شما یادآوری می‌کند که سر کار هستید. وقتی در خانه کار می‌کنید، این جداسازی را ندارید، بنابراین ممکن است به ابزاری تکیه کنید که ذهنیت درستی را برای شما به وجود بیاورد. حتی اگر در مکان آرامی کار می‌کنید، وسایلی مانند گوشی‌های صداگیر می‌توانند به تمرکز شما کمک کنند. علاوه بر این، گوش دادن به موسیقی بدون کلام با یک ریتم خوب می‌تواند در کاهش حواس‌پرتی مؤثر باشد. پوشیدن لباس مخصوص محل کار هنگامی که در منزل کار می‌کنید، موجب افزایش بهره‌وری شما خواهد شد، چون به شما احساس تعهد، حضور و مشارکت می‌دهد.

**منبع: shabakeh-mag**