# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه ۶ خرداد ۱۳۹۷

Sun. 27 May 2018

۱۱ رمضان ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۱۰۷۵ - ۱۶ صفحه - ۲۰۰۰۰ ریال

www.forsatnet.ir


ورود صرافی‌ها به معاملات رسمی ارز

## ۱۶ گام خرید از سامانه نیما

پس از تصمیم اخیر بانک مرکزی درباره ورود صرافی‌ها به عملیات معاملات رسمی ارز، یک واردکننده برای انتخاب صرافی خود و دریافت ارز باید ۱۶گام را پشت سر بگذارد. درحالی‌که صرافی‌ها تا قبل از بخشنامه...

۴

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در مراسم پذیره‌نویسی صندوق جسورانه یکم دانشگاه تهران تأکید کرد

## نوآوری در تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان

۵

چرا سرمایه‌های سرگردان به سمت صنعت نمی‌روند؟

# تحلیل سیاست ناموفق کاهش نرخ سود بانکی

کاهش نرخ سود بانکی در سال گذشته علاوه بر التهاباتی که در بازار ارز و طلا به وجود آورد، یک خلأ مهم در اقتصاد کشور را هم هشدار داد و آن عدم وجود زیرساخت‌های صنعتی مؤثر برای جذب سرمایه‌های خارج شده از بانک‌ها بود؛ صنعتی که می‌تواند محقق‌کننده کلیدواژه‌های «تولید»، «ارزش افزوده» و «اشتغال مولد» باشد. به گزارش ایسنا، سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف صنعتی تأثیر زیادی در افزایش نرخ رشد اقتصادی کشورها دارد. به همین دلیل ضمن اینکه دولت‌ها برای توسعه صنایع داخلی سرمایه‌گذاری زیادی انجام می‌دهند...

۲

## تلاش دولت و مجلس برای حفظ ظرفیت خودروسازی کشور

۷

### مدیریت و کسب‌وکار


- ۸ ویژگی انسان‌های موفق
- ۴ باور غلط درباره کسب‌وکارهای کوچک خانگی
- ۱۰ نکته‌ای که باید در مورد سئو ویدئو بدانید
- دلایل از دست دادن مشتری و راهکارهای رفع آن
- خانم متخصص فروش
- ۶اشتباه‌برندسازی که تصویر شرکت‌را خراب‌می‌کند

۸ تا ۱۶

اوبر یک لابراتوار ۲۳ میلیون دلاری در پاریس ایجاد می‌کند

### یادداشت

## ۶ پیامد سیاست جدید ارزی

پدرام سلطانی

نایب‌رئیس اتاق ایران

حدود ۴۰ روز از شروع سیاست‌های جدید ارزی دولت می‌گذرد. صاحبنظران بر این نکته اتفاق نظر دارند که در زمان‌هایی که هیجانات بر جریان بازار مستولی می‌شود، ورود مقطعی دولت برای کنترل هیجانات و برگرداندن بازار به روال عقلانی خود لازم است، اما گذشت این ۴۰ روز نشان می‌دهد که دولت مصمم به حفظ سیاست‌های اعمال‌شده است. با توجه به در پیش بودن بازگشت تحریم‌های آمریکا و سوارشدن پیامدهای آنها بر وضع کنونی، انتظار بازیگران اقتصاد کشور تقویت عوامل سبب‌ساز جهش نرخ ارز است و آنها تصمیمات خود را بر همین مبنا اخذ و استوار می‌کنند. به چند نشانه از انتظارات شکل‌گرفته در اقتصاد کشور اشاره می‌کنم:

۱- پس از نوسانات هفته‌های نخست، تقاضای بازار برای ارز غیررسمی در حال رشد است و بازار غیررسمی ارز نرخ دلار بالای ۶۰۰۰ تومان را پذیرفته است.

۲- شرکت‌های بزرگ بخش عمومی، قیمت فروش داخلی خدمات و کالاهای صادرات‌پذیر خود را...

۴

## چشم‌انداز خروج آمریکا از برجام


بهرام شکوری

رئیس کمیسیون معادن اتاق بازرگانی ایران


خروج آمریکا از برجام و بازگرداندن تحریم‌ها، اثرات مستقیم و غیرمستقیمی بر اقتصاد ایران خواهد گذاشت که در نهایت باعث افزایش محدودیت علیه اقتصاد ایران خواهد شد. بنابراین به منظور پیشگیری از وقایع ناخوشایند اقتصادی پیش‌روی کشور، ابتدا باید تصویری از آنچه در انتظار ایران بدون برجام است، متصور شد تا بتوان برای مقابله با محدودیت‌های آینده راهکارهای مناسب را پیش‌بینی کرد.

به جرات می‌توان گفت فاز اول بازگشت تحریم‌ها که از خیلی پیش‌تر آغاز شده، شکل‌گیری جو روانی منفی در کل اقتصاد کشور است. برای مثال، حتی با وجود آنکه هنوز تحریم‌ها برنگشته است و وزارت دارایی آمریکا مهلت‌های ۹۰ و ۱۸۰ روزه برای بازگرداندن تحریم‌ها اعلام کرده است، اما حتی پیش از اعلام رسمی رئیس‌جمهور آمریکا نیز شاهد بی‌ثباتی در بازار ارز، تعلل مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در انجام هر تصمیمی و به‌طور کلی انجماد در بازار بودیم، در واقع همه بخش‌های جامعه از مدت‌ها قبل از اعلام تصمیم نهایی ترامپ به نوعی منتظر بودند تا ببینند چه خواهد شد. یکی از تأثیرات جو روانی منفی به واسطه بازگشت تحریم‌ها، کاهش ۴۰درصدی ارزش ریال از اسفندماه تا خروج ترامپ از برجام بود. همچنین با وجود آنکه اتحادیه اروپا از برجام حمایت سیاسی کرده است، شاهد نگرانی سرمایه‌گذاران اروپایی از ادامه فعالیت در ایران هستیم، به‌طوری که نگرانی از کم‌رنگ شدن حضور سرمایه‌گذاران آلمانی در کشور پس از هشدار سفیر آمریکا در آلمان جهت متوقف کردن فعالیت شرکت‌های آلمانی در ایران، بیشتر نیز می‌شود. توافق هسته‌ای برجام این اجازه را به تولیدکنندگان تجهیزات اروپایی، از جمله Outotec، Sarralle، Danieli، SMS و Voestalpine داده بود تا در بخش فولاد ایران سرمایه‌گذاری کنند یا سرمایه خود را افزایش دهند. درحالی‌که بیم آن می‌رود با تصمیم جدید ایالات‌متحده آمریکا، این شرکت‌ها در معرض ریسک قرار بگیرند. برای مثال گروه اس‌ام اس که یک گروه خصوصی آلمانی در زمینه ساخت کارخانه‌های فولاد، آلومینیوم و مس است، قراردادی را در ماه فوریه به ارزش ۴۰۰ میلیون دلار برای اضافه کردن ۳.۵ میلیون تن به ظرفیت تولید فعلی فولاد مبارکه با امکان ارتقای این ظرفیت به ۵ میلیون تن امضا کرد که حال این پروژه با مشکل یافتن تأمین منابع مالی با راه‌ها و روش‌هایی که با تحریم‌های آمریکا برخوردی نداشته باشد، مواجه شده است. در واقع شرکت‌های خصوصی اروپایی به دنبال تأمین منافع اقتصادی شرکت خود چه در ایران و چه در آمریکا هستند، بنابراین چنانچه حمایت اتحادیه اروپا از برجام، قابلیت پوشش ریسک جریمه‌های احتمالی آمریکا و از دست دادن بازار بزرگ این کشور را نداشته باشد، در حقیقت هیچ گشایشی در ورود سرمایه‌گذاران خارجی به ایران روی نخواهد داد و حمایت‌های لفظی اتحادیه اروپا اعتباری نه برای ایران و نه برای شرکت‌های اروپایی مایل به سرمایه‌گذاری در ایران نخواهد داشت. در نتیجه با توجه به نفوذ اقتصادی و سیاسی آمریکا در معادلات جهانی و ارجحیت اکثر شرکت‌های بین‌المللی در از دست ندادن معاملات با اقتصادی مانند آمریکا در مقایسه با ایران و همچنین اجتناب آنها از ریسک جریمه‌های سنگین مالی آمریکا در صورت معامله با ایران، به نظر می‌رسد اقتصاد ایران شاهد خروج سرمایه‌گذاران خارجی خود و به تبع آن افزایش مشکلات تأمین مالی پروژه‌های خود شود.

تولید و صادرات نفت از دیگر متغیرهای مهم و در تیررس مستقیم تحریم‌ها است که به دلیل اقتصاد نفتی ایران، این متغیر قابلیت نفوذ و اثرگذاری بر سایر متغیرهای اقتصادی را دارد. در سال‌های بین ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ که ایران در معرض تحریم‌های غرب قرار گرفته بود، به‌طور متوسط در هر روز حدود ۱/۲ میلیون بشکه از صادرات نفت ایران کاسته شد. بر اساس پیش‌بینی‌های «مؤسسه مالی بین‌المللی» کاهش تولید و صادرات نفتی ایران به حدی نخواهد بود که که نرخ رشد اقتصادی را به مرز صفر درصد برساند که البته این مهم جز با تقویت بخش غیرنفتی اقتصاد کشور و افزایش سهم صادرات غیرنفتی محقق نخواهد شد. از طرفی با کاهش درآمدهای نفتی، در آینده شاهد افزایش کسری بودجه دولت خواهیم بود که به واسطه آن می‌توان انتظار داشت دولت جهت پوشش هزینه‌های خود، نسخه سیاست‌های مالی انقباضی مانند کاهش هزینه‌های دولت یا افزایش نرخ مالیات را برای اقتصاد کشور تجویز کند و از آنجا که دولت به عنوان مصرف‌کننده بخش بزرگی از کالا و خدمات جامعه محسوب می‌شود، کاهش هزینه‌های دولت یا به عبارتی کاهش مصرف دولت به معنای کاهش سهم فروش بخش مولد جامعه بوده و از طرف دیگر افزایش نرخ مالیات نیز فضای کسب‌وکار را برای فعالان اقتصادی سخت‌تر خواهد کرد. بنابراین در این مرحله دولت باید در فکر راهکارهایی در برابر کاهش درآمد و بودجه آتی خود بوده و تدابیر لازم را به نحوی بیندیشد که هم قادر به پوشش هزینه‌های خود باشد و هم فشار مالیاتی به گونه‌ای نباشد تا در کنار از دست رفتن سرمایه‌گذاران خارجی، شاهد خروج سرمایه‌های داخلی نیز شویم. همچنین به منظور گذار از وابستگی به تولید و صادرات نفتی به سمت تولید و صادرات غیرنفتی باید تا فرصت باقی است و تحریم‌های جدید هنوز بر اقتصاد کشور سایه نیفکنده، اقدامات لازم صورت گیرد و زمینه و ایجاد اشتیاق برای ورود سرمایه‌گذاران داخلی فراهم شود.

در مجموع باید خاطرنشان کرد که آثار مستقیم و جانبی تحریم‌ها زمانی اقتصاد ایران را فلج می‌کند که نیروهای اقتصادی داخلی توان مقابله با جریان‌های بازدارنده خارجی را نداشته باشند. در حال حاضر حوزه اقتصاد ایران با چالش‌هایی روبه‌رو است که در صورت عدم رسیدگی به موقع به آنها به بحران‌های اساسی کشور تبدیل خواهند شد. چالش‌هایی که هریک همانند یک بمب ساعتی می‌توانند ساختار اقتصادی، اجتماعی و سیاسی کشور را به خطر اندازند. بحران صندوق‌های بازنشستگی، ناکارایی بودجه دولت، بحران نظام بانکی و بیکاری گسترده و ناکارایی اشتغال از جمله این چالش‌ها هستند. برای مثال در سال ۱۳۹۵ سازمان تأمین اجتماعی بیش از ۹ هزار میلیارد تومان کسری نقدینگی داشته که از شبکه بانکی استقراض نموده است و پیش‌بینی می‌شود این عدد در سال ۱۴۰۰ به ۴۰ هزار میلیارد تومان و در سال ۱۴۰۴ به ۱۲۰ هزار میلیارد تومان برسد. از طرفی جمع بدهی‌های دولت به این سازمان تا پایان سال ۱۳۹۵، به ۱۲۰ هزار میلیارد تومان (معادل ۸ درصد GDP) رسیده است و همچنین در بودجه سال ۱۳۹۷ تقریباً ۲۲ درصد از بودجه، به صندوق‌های بازنشستگی تزریق می‌شود، این درحالی‌است که با وجود این حمایت‌ها، بحران ورشکستگی صندوق‌های بیمه و بازنشستگی بسیار قریب‌الوقوع است و آمریکا و برجام در هیچ جای معادله ورشکستگی صندوق‌های بازنشستگی جای ندارند. چالش بحران‌های داخلی تا حدی جدی است که صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در پی بررسی وضعیت اقتصادی ایران، انجام اصلاحات اساسی در بخش‌هایی مانند شفاف‌سازی مقررات و برخورد با فساد، انجام اصلاحات اساسی در سیستم بانکی کشور، اصلاح ساختاری در بانک مرکزی و استقلال آن در سیاست‌گذاری پولی، عدم مداخله در بازارها به‌ویژه ارز و خصوصی‌سازی واقعی صنایع دولتی و شبه‌دولتی را از توافقی مانند برجام برای اقتصاد ایران واجب‌تر و مهم‌تر دانسته‌اند و عدم توجه به حل این ابرچالش‌ها را موجب بروز بحران‌هایی حتی شدیدتر از بحران‌های ناشی از تحریم‌های بین‌المللی تلقی کرده‌اند.


نوبت اول

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

«تجهیز مرکز داده وزارت کشور»

شرح در صفحه ۳

م الف ۶۵۴



آنچه توانسته‌ایم لطف خدا بوده است

بانک پاسارگاد

بانک هزاره سوم

حرکت پایدار در مسیر موفقیت

بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، براساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2015 — EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2016 — EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2017

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۸۲۸۹۰-۰۲۱ www.bpi.ir

## گردشگری

محل اقامت با ما

### استارتاپی‌هایی برای تعطیلات

با پایان سال تحصیلی و شروع فصل تابستان تعداد سفرها به شکل چشم‌گیری افزایش پیدا می‌کند و در این بین یکی از مهم‌ترین چالش‌های هر سفری محل اقامت است؛ این موضوع مخصوصا برای خانواده‌هایی که حساسیت‌های خاصی دارند یا اینکه تعدادشان زیاد است، همیشه جدی‌تر می‌شود. البته همیشــه در پیدا کردن محل اقامت در سفر نکته مهمی هم وجود دارد و آن اقامت در هتل یا اقامت در خانه‌های محلی، ویلا و... اســت. در سال‌های گذشته اســتارتاپ‌های بسیاری برای رزرو هتل در کشــور راه‌اندازی شده بودند اما برای پیدا کردن خانه‌های محلی و ویلا محدودیت‌هایی وجود داشت که به نظر می‌رســد حالا با راه‌اندازی چند استارتاپ این مشکل بســیار کمتر شده است. حالا شــرایطی به وجود آمده است که خانواده‌هایی که به دنبال اجاره ویلا هستند یا افرادی که می‌خواهند در خانه‌های محلی اقامت داشته باشند، می‌توانند از قبــل حرکت، برنامه‌ریزی‌هــای لازم را انجام دهند و محل اقامت‌شان را وسط جنگل، کنار دریا و داخل کویر رزرو کنند.

**بوکینگ ویلا:** همان طور که از اسم این استارتاپ مشخص است مهم‌ترین خدماتی که ارائه می‌کنند، رزرو کردن انواع ویلاها در شهرهای مختلف کشور است. همچنین دسته‌بندی‌های اجاره محل اقامت در این استارتاپ شامل «مجتمع اقامتی، اجاره ویلا جنگلی، اجاره ویلا اســتخردار، اجاره آپارتمان مبله، اجاره ویلا ساحلی و اجاره اقامتگاه بوم‌گردی» است. همچنین یکی از نکات جالــب دیگر این ســایت تخفیف‌های ویژه آن و جســت‌وجوی محل‌هــای اقامت براســاس تعیین حدود قیمتی اســت. یعنی شما می‌توانید با در نظر گرفتن یک کف و سقف قیمت در یک منطقه مشــخص از این استارتاپ بخواهید تا گزینه‌های خود را به شما پیشنهاد بدهد. همچنین در کنار توضیحات محل اقامت شــرایط آن، امکانات و تصاویرش هم قابل دیدن اســت و افراد می‌توانند حتی محل دقیق آن را روی نقشــه ببینید. در سایت این استارتاپ آمده اســت:«هدف بوکینگ ویلا فقط محدود به رزرو ویلا نبوده و این سامانه با دید توسعه گردشگری به صورت همه جانبه فعالیت خود را از تیرماه سال ۱۳۹۶ آغاز کرده است و در این راستا، در مرحله اول ایجاد تسهیلات سفر ارزان‌قیمت برای همه اقشــار جامعه در زمینه جســت‌وجوی آســان و رزرو اقامتگاه در مبدا و قبل از سفر و توسعه گردشگری به کل ایران به خصوص به شهرهای کمتر دیده شده هدف اصلی بوده است و در گام بعدی جذب گردشگران خارجی و معرفی پتانسیل‌های گردشــگری ایران از طریق شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی خارجی و تبلیغات آنلاین بین‌المللی مد نظر قرار گرفته است.»

**ایران بوم‌گردی:** این ســایت هم استارتاپ دیگری است که به شما می‌تواند پیشنهادهای بسیار خوبی برای اقامت در خانه‌های محلــی بدهد و برای پیدا کردن اقامتگاه‌های بوم‌گردی در نقاط مختلف کشور به شما کمک کند.

۲۸ شهر گران دنیا را بشناسید

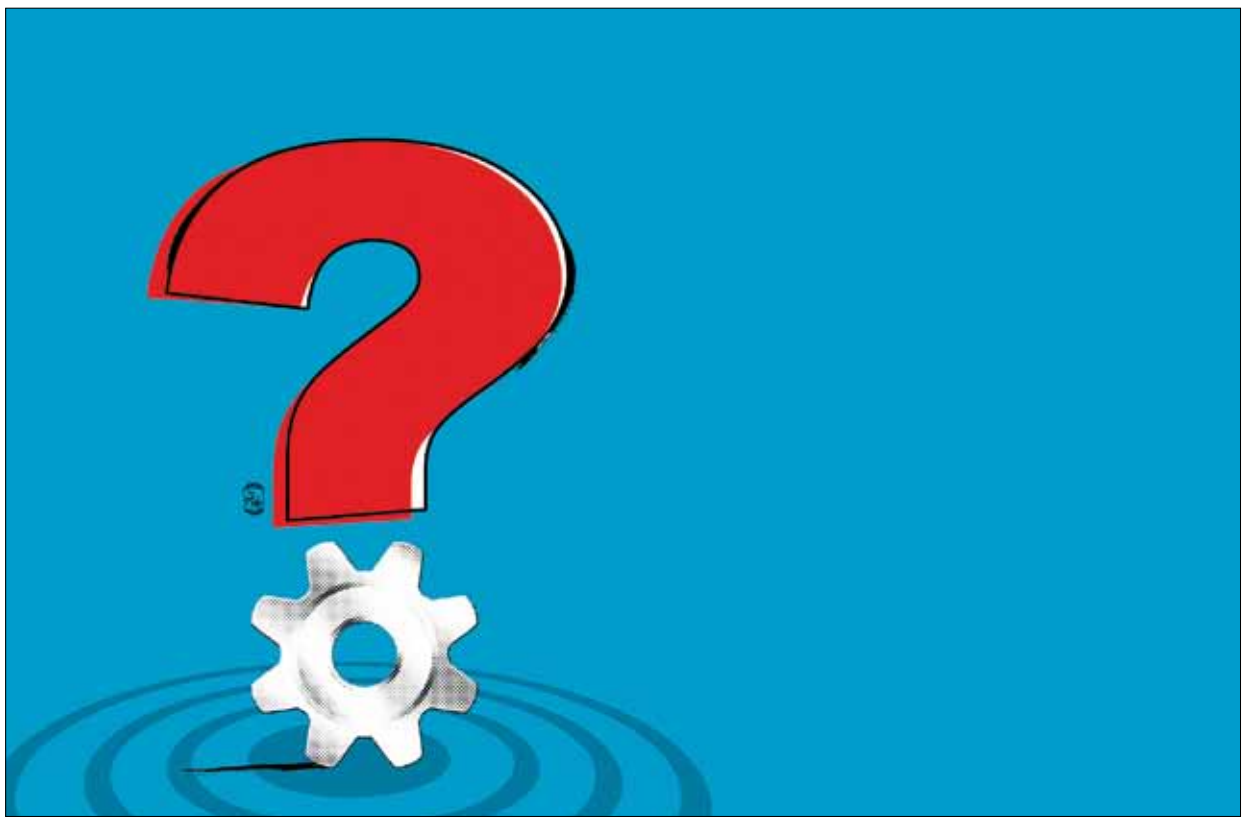
### گران‌ترین شهرهای جهان به روایت دویچه بانک

ماه مه هر سال، دویچه بانک گزارش سالانه گران‌ترین‌های جهان را منتشر می‌کند؛ مجموعه‌ای از قیمت کالاها و خدمات در بخش‌های جهان و شــهرهای قدرتمنــد دنیا. به گزارش خبرآنلاین به نقل از بیزنس اینســایدر، این بانک قیمت‌ها را بــر مبنای میانگین قیمت اجاره آپارتمــان دو خوابه در همه جــای دنیا بررســی می‌کند. یکــی از ایــن فاکتورهایی که بررسی می‌شود، بر مبنای میانگین درآمد ماهانه افراد و کسر هزینه‌هایی مثل کرایه تاکســی و مالیات است. به‌طور کلی، شهرهایی که در رتبه‌های بالا قرار گرفته‌اند، عمدتا در نیمکره شــمالی و در اقتصادهای توسعه‌یافته غربی قرار دارند، اما در نیمکره جنوبی شــهرهای قدرتمندی در استرالیا یا نیوزیلند هم قرار دارند. غیرمنتظره اســت که مردم در شهرهایی که هزینه اجاره در آنها بالاســت و لازم اســت که درآمد بالایی داشته باشند، زندگی می‌کنند، به‌طور مشخص شهرهایی مثل لندن، نیویورک و فرانکفورت. براســاس گزارش دویچه بانک بعد از برگزیت، دستمزدها در شهری مثل فرانکفورت نسبت به ســال قبل بیــش از ۲۰۰ دلار افزایش یافته اســت. رتبه برتر شهرها اگرچه تغییرات کمی دارد، اما کماکان مثل سال ۲۰۱۷ متعلق به چهار شــهر ســال قبل است. ۲۸ شهر زیر، شهرهایی هستند که میانگین درآمد ماهانه برای زندگی در آنها باید بیش از ۲ هزار دلار در هر ماه باشد:

۲۸- وین، اتریش۲۴۲۵- دلار
۲۷- ونکوور کانادا۲۴۵۸- دلار
۲۶- بروکسل، بلژیک- ۲۴۸۰ دلار
۲۵- برلین، آلمان ۲۴۸۲ دلار
۲۴- تورنتو، کانادا۲۵۱۹- دلار
۲۳- هنگ هنگ، هنگ هنگ- ۲۵۵۰ دلار
۲۲- ادینبرگ، انگلیس ۲۵۶۵- دلار
۲۱- اوکلند، نیوزیلند- ۲۷۲۳ دلار
۲۰- دابلین، ایرلند- ۲۷۶۲ دلار
۱۹- پاریس، فرانسه ۲۸۸۶- دلار
۱۸- ویلینگتون، نیوزیلند ۲۹۴۶- دلار
۱۷- هلسینکی، فنلاند۲۹۸۸- دلار
۱۶- استکهلم، سوند ۲۹۹۹- دلار
۱۵- توکیو، ژاپن- ۳۰۰۴ دلار
۱۴- آمستردام، هلند- ۳۰۵۸ دلار
۱۳- سنگاپور- ۳۰۹۹ دلار
۱۲- مبلورن، استرالیا - ۳۲۶۳ دلار
۱۱- لندن، انگلیس - ۳۳۸۱ دلار
۱۰- فرانکفورت، آلمان - ۳۳۸۹ دلار
۹- دوبی، امارات متحده عربی- ۳۴۴۷ دلار
۸- کپنهاک، دانمارک - ۳۴۶۲ دلار
۷- شیکاگو، آمریکا- ۳۶۵۰ دلار
۶- اسلو، نروژ- ۳۶۶۴ دلار
۵- بوستون، آمریکا ۳۷۴۰ دلار
۴- سیدنی، استرالیا- ۳۹۱۴ دلار
۳- نیویورک، آمریکا- ۴۱۱۵ دلار
۲- سان فرانسیسکو، آمریکا۴۹۷۴- دلار
۱- زوریخ، سوییس۵۷۶۴- دلار

چرا سرمایه‌های سرگردان به سمت صنعت نمی‌روند؟

# تحلیل سیاست ناموفق کاهش نرخ سود بانکی



کاهــش نرخ ســود بانکی در ســال گذشته علاوه بر التهاباتی که در بــازار ارز و طلا به وجود آورد، یک خــلأ مهم در اقتصاد کشــور را هم هشــدار داد و آن عــدم وجــود زیرســاخت‌های صنعتــی مؤثــر بــرای جــذب ســرمایه‌های خــارج شــده از بانک‌ها بود؛ صنعتی که می‌تواند محقق‌کننــده کلیدواژه‌هــای «تولیــد»، «ارزش افــزوده» و «اشتغال مولد» باشد.

بــه گــزارش ایســنا، ســرمایه‌گذاری در بخش‌هــای مختلــف صنعتی تأثیــر زیادی در افزایش نرخ رشــد اقتصادی کشــورها دارد. بــه همین دلیل ضمن اینکه دولت‌ها برای توسعه صنایــع داخلی ســرمایه‌گذاری زیــادی انجــام می‌دهند، تلاش برای جذب سرمایه‌های خارجی در بخش‌هــای مختلف صنعتی هم بــه شــرطی از اولویت‌های مهــم اســت کــه در داخــل ســرمایه‌ای نباشــد. درحالی‌که در کشــور به نظر نمی‌رســد ما کمبود ســرمایه داشــته باشیم، امــا ایــن ســرمایه‌ها بــه جای تولید و ایجاد ارزش افزوده وارد چرخه فعالیت‌هــای صرفاً مالی و اصطلاحــا ســفته‌بازی شــده اســت؛ اتفاقی کــه نه‌تنها هیچ ارزشــی نمی‌توانــد تولید کند، بلکه عملاً باعث شده دیگر هیچ سرمایه‌داری هم رمق نکند وارد فعالیت‌هــای تولیدی یا صنعتی شــود که بــا انواع ریســک‌ها و مالیات‌ها مواجه است.

تولیــدات صنعتــی در کنــار تولیــدات کشــاورزی و معدنــی و خدمــات از اصلی‌تریــن سرچشــمه‌های تولید ثروت در هــر جامعــه‌ای هســتند. بخش کشــاورزی در کشــور بــه دلیل وجود شرایط اقلیمی نامناسب و کم آبی‌ها عملاً قدرت تولید انبوه را ندارد و اساســاً با این شــرایط خشکسالی نباید هم داشته باشد، چراکه مثلاً اگر قرار باشد در یک منطقــه‌ای ما هندوانــه بکاریم و در عوض منابــع آبی آن منطقه را مصــرف کنیم و باعــث ایجاد خشکســالی شــویم گزینه بهتر می‌تواند عدم کشت و واردات این محصول باشد.

فعالیت‌هــا در بخش‌هــای خدماتی در ســال‌های اخیر و با تقویت زیرساخت‌های ارتباطاتی از رشــد خوبی برخوردار بوده و ما شــاهد انواع خدمات سنتی و جدی بر بستر اینترنت هستیم، همــان چیــزی کــه امــروزه با عنوان اقتصاد دیجیتال شناخته می‌شود. نمونه موفق و بارز این خدمات تاکسی‌های اینترنتی و فروشگاه‌های مجازی هستند که البته در برطرف کردن نیازهای خدماتــی شــهروندان بســیار مؤثــر بوده‌انــد. ایــن فعالیت‌ها در تولیــد ثروت نقــش مهمی دارنــد اما حلقه گمشــده‌ای به نام ایجاد اشــتغال را نمی‌توانند فراهــم کنند. ایــن خدمات به دلیــل اینکــه با سیســتم‌های الکترونیکی و هوشمند سروکار دارند نیــروی انســانی کمتری را طلب می‌کننــد، به‌طوری‌که حتی بســیاری از کارشناسان از اشــتغال‌زدایی این خدمات هم صحبت می‌کنند.

از اینهــا گذشــته امــا بخش صنعتی، اصلی‌ترین مهره تولید ثروت در یک جامعه - مخصوصا در جوامع در حال توسعه که به فناوری‌های پیچیده‌تر دسترسی ندارند- می‌تواند باشد. در همین حوزه اســت که مفهــوم مهم و ثروت‌آفریــن «تولیــد» خود را بیشــتر نشــان می‌دهــد. تولید صنعتی علاوه بر اینکه می‌تواند ثروت‌آفریــن باشــد و به رشــد اقتصادی یک کشــور بیانجامد اساســاً «نیروبــر» هم هســت. نیــروی انســانی از فاکتورهای اصلــی تولیدات صنعتی اســت که می‌تواند به ایجاد اشتغال در جامعه کمک شایانی کند.

امــا اینکه چرا ایــن اتفاق در کشور ما نمی‌افتد و سرمایه‌داران ســرمایه‌های خــود را بــه بخش‌هــای غیرتولیدی همانند بازار ارز یا ســکه می‌برند و یا در بانک می‌گذارند به نظر می‌رسد به خاطر بازار سودآور و کم‌خطر این حوزه‌ها باشــد. بازار آزاد ارز هم که مدتی اســت غیرقانونی اعلام شــده و جای خــود را به مســکن داده اســت. آن‌هم نه ســاخت مســکن بلکه خرید و فروش آن! تولیــدات صنعتی با وجود انواع و اقســام مالیات‌ها و همچنین بــازار پررونق واردات، به حوزه‌ای پرخطــر و کم‌بازده برای ســرمایه‌داران تبدیل شده اســت که کمتر کســی ریسک آن را قبــول می‌کنــد، به‌طوری که حتــی برخــی کارخانه‌های ریشــه‌دار و قدیمــی ماننــد یخچال‌سازی «ارج» هم در این آشفته‌بازار نتوانست دوام بیاورد و ســال گذشــته ورشکستگی خود را اعلام کرد.

در همین باره حســین خزلی خرازی، کارشــناس بازار سرمایه، با بیان اینکــه به‌طور پیش‌فرض اگــر شــرایط عدم اطمینــان در کشور حاکم نبود، بهترین گزینه بــرای ســرمایه‌گذاری ســهام و بورس است، گفت: به دلیل وجود شــرایط عدم اطمینان ســرمایه در کشور، ســرمایه‌داران ترجیح می‌دهند دارایی‌هــای خود را به صورت ثابت مانند مســکن، طلا و ارز تبدیل کنند و کمتر ســراغ حوزه‌هایی مانند بورس می‌روند.

وی با بیان اینکه بازار مســکن به لحــاظ اقتصــادی به اشــباع رســیده اســت، اضافه کــرد: با ایــن حال ســفته‌بازها همیشــه بازار مســکن را جذاب می‌بینند. ســفته‌بازی به این معناست که آنها مســکن را به منظور مصرف نهایی نمی‌خرند، بلکــه آن را به عنوان کالایی باارزش می‌خرند تا بعداً گران‌تر بفروشــند. با این کار آنها هم می‌توانند ســود کنند و هم می‌توانند در شــرایط تورمی، ارزش پــول خودشــان را حفظ کنند تا ثروت‌شان کم نشود. اگر سرمایه‌ها هم به سمت سفته‌بازی در بازار مســکن برود، هیچ رشد اقتصادی ایجاد نمی‌شود.

به نظر می‌رسد در این شرایط که دولت با انواع و اقسام مسائل اقتصادی و در صدر آنها معضل بیــکاری روبه‌رو اســت توجه و تمرکز بیشــتر روی حل مسائل پیــش روی صنعــت از جملــه پدیــده قاچــاق و مالیات‌هــای ســنگین کشــور می‌توانــد بســیار گره‌گشــا باشــد. البته باید توجه داشــت کــه صنایع داخلــی انحصاری و فرمایشــی هــم نمی‌تواننــد بازدهــی لازم را برای اقتصاد کشــور داشــته باشــند، چراکــه یــک صنعت زمانی می‌تواند موفق باشــد که در آن اصــل ابتدایی رقابت آزاد (با دیگر تولیدکنندگان داخلی) حاکم باشد.

## گزارش۲

بلومبرگ گزارش داد

### عربستان تحت فشار ترامپ، ترمز افزایش قیمت نفت را کشید

درحالی‌کــه قیمــت جهانی نفــت در دو هفتــه اخیر تحت تأثیــر تصمیــم آمریــکا برای خــروج از برجــام و نگرانــی از کاهش بیشــتر عرضــه طلای ســیاه روند صعودی یافته بود، توافق عربســتان با روسیه برای افزایش تولید، مانع رشد بیشتر قیمت‌ها شده است.

بــه گــزارش ایرنــا، منابــع خبــری این توافق را ناشــی از فشــار ترامپ به عربستان برای جلوگیــری از افزایــش قیمت نفــت می‌دانند زیرا این افزایش می‌توانــد نــرخ رشــد اقتصاد جهانی را کاهش دهد.

پایــگاه خبــری بلومبــرگ آمریکا در گزارشــی اعلام کرد که عربستان تحت فشار ترامپ، رئیس‌جمهــور آمریــکا، ترمــز افزایــش قیمت نفت را کشــید و مانع رشــد بیشتر قیمت‌های نفت شده است.

ایــن خبرگــزاری در ادامــه نوشــت: عربســتان تحــت این فشــار، ظــرف مــدت کوتاهی سیاســت حمایــت از افزایــش قیمت نفت را کنار گذاشــت و تصمیم به افزایش تولید گرفت و این چرخــش ۱۸۰ درجه‌ای چشــم‌انداز بازار نفــت را کاملاً دگرگون کرد.

همچنین روزنامه انگلیســی وال‌اســتریت ژورنــال نیــز در گزارشــی نوشــت: روســیه و عربســتان بــرای افزایش تولید نفت به‌طور مشترک می‌کوشند، اقدامی که موجب کاهش شدید قیمت نفت در روز جمعه شد و نشان داد روسیه نقش حساس و مهمــی در تعییــن قیمــت جهانی نفت دارد.

این روزنامه انگلیســی اعلام کــرد، این نخســتین همکاری مسکو برای افزایش عرضه نفت پس از پیوســتن آن بــه توافق موقــت کاهش تولید ســازمان کشــورهای صادرکننــده نفت (اوپک) برای کاهش تولید نفت اســت که دو ســال پیش اتفاق افتاد.

گفتنی است اوپک در نشست رسمی ۳۰ نوامبر ۲۰۱۶ (دهم آذرمــاه ۱۳۹۵) خــود در وین، بــرای نخســتین بــار از ســال ۲۰۰۸ میلادی با کاهش تولید موافقت کــرد تا با کاهش مازاد عرضــه نفت در بازارهــا، به بالا رفتن ســطح قیمت‌هــا کمک کند.

روسیه و ۹ تولیدکننده دیگر نیــز در اواخر ســال ۲۰۱۶ به توافــق کاهــش تولیــد اوپک پیوســتند. بر اساس این توافق، کشــورهای امضاکننده متعهد شــدند در مجمــوع از ســطح تولید ۱.۸ میلیون بشکه در روز بکاهنــد که این میــزان، حدود ۲ درصــد کل تولیــد نفــت در جهان است. این توافق تا پایان سال ۲۰۱۸ معتبر است.

وال اســتریت ژورنال نوشت: توافق ســال ۲۰۱۶ روســیه با اوپک مؤثر واقع شــد و توانست مــازاد عرضه نفت در بازارها که مانع افزایــش قیمت‌های نفت می‌شــد را از بین ببرد و سطح قیمت نفت را از ۲۵ به ۸۰ دلار در هر بشــکه برساند، رکوردی که هفته گذشته ثبت شد.

اکنــون اوپــک، عربســتان و روســیه همــه با ایــن قضیه موافقنــد کــه زمان بــاز کردن دوباره شیرهای نفت فرا رسیده است.

مقام‌های عربســتان و روسیه اعلام کردند کــه نیاز بازار نفت بــه افزایــش تولیــد را به دقت رصد می‌کنند.

قیمت نفت خام وست‌تگزاس اینترمدیت آمریــکا پس از این تصمیم ۲ دلار و ۸۳ ســنت یا ۴ درصــد کاهش یافت و به ۶۷ دلار و ۸۸ ســنت در هر بشکه رســید. نفت خام برنت دریای شمال نیز با ۲ دلار و ۳۵ سنت یا ۳ درصد کاهش به بهای ۷۶ دلار و ۷۷ ســنت در هر بشکه معامله شد.

این تصمیم روســیه و اوپک نگرانــی آمریکا و بازارهای نفت را از افزایــش قیمت‌هــای نفت در صــورت کاهــش صــادرات نفــت ایران به دلیل تحریم‌ها از بین برد. قیمت‌های نفت از دو هفته پیش که «دونالد ترامپ» تصمیم گرفت آمریکا را از برنامه جامع اقدام مشــترک (برجام) خــارج کنــد و تحریم‌های این کشور علیه ایران را برگرداند در حال صعود بود.

حلیمــه کرافــت، رئیــس بخــش اســتراتژی کالای بانک ســرمایه‌گذاری «آر بی‌ســی کپیتــال مارکتــس» آمریــکا به ســی‌ان بی‌ســی گفتــه بود: شرایط بســیار جالبی به وجود آمده اســت؛ تحریم نفت ایران در حالی انجام شــده که امکان درخواســت از اوپــک بــرای افزایش تولید پیش‌بینی نشــده است. اگر در عرضه نفت بیشتر بــه بــازار، محدودیتــی وجود داشــته باشــد و نفت ایران نیز به دلیل تحریم‌ها از بازار خارج شــود، با توجه به افت شــدید تولید نفت ونزوئلا ممکن است تولید نفت اوپک در مقایســه با سال گذشته روزانه یک میلیون بشکه کاهش یابد.

## اقتصاد جهان

چین قطب نوآوری آینده می‌شود

### چرا سرمایه‌گذاران دره سیلیکون از چین می‌ترسند؟

ســرمایه‌گذاران دره ســیلیکون نگران رشد بخش فناوری چین هســتند. این نگرانی زمانی شروع شد که شــرکت ســرمایه‌گذاری مایک ورنال گفت چین بــه‌زودی ایالات متحده را در حوزه‌هایی مانند هوش مصنوعی و وسایل نقلیه خودکار پشت سر می‌گذارد. در همین زمینه، ســی‌ان بی‌سی در گزارشی نوشت که دولت چین درحالی مشــتاق به برداشــتن موانع برای خودروهای خودران، اشــتراک‌گذاری داده‌ها و اتوماسیون کارخانه‌ها است که استارتاپ‌ها در آمریکا با مقررات دست و پاگیری مواجه شده‌اند.

بر اساس این گزارش، کارشناسان می‌گویند دولت چین و رهبران تکنولوژی این کشــور با هم به سمت نــوآوری حرکت می‌کنند. این موضوع خطری واقعی اســت که طی ســه تا پنج ســال آینده بــه حقیقت می‌پیوندد و زمانی از خواب بیدار می‌شویم که چین از ایالات‌متحده و دره سیلیکون جلو زده است.

عــلاوه بر مایک ورنــال، چهار ســرمایه‌گذار دیگر ماننــد دیویــد کــوان از Bessemer، ســارا گوو از Greylock، نیــکل کوئیــن از Lightspeed و تومــاس تونــگاز از Redpoint هم موافق بودند که تــا چند ســال آینده چیــن جلوتر از آمریــکا و دره ســیلیکون خواهــد بــود. در چین، دولت مشــتاق بــه برداشــتن موانــع بــرای خودروهای خــودران، اشــتراک‌گذاری داده‌ها، اتوماسیون کارخانه‌ها است. همچنین نه‌تنها دولت چین با بخش فناوری بیشــتر هماهنگ می‌شــود، بلکه استارتاپ‌ها هم مجموعه‌ای بــرای آمــوزش الگورتیم‌های هــوش مصنوعی را در دسترس قرار می‌دهند.

با این حال همه کارشناسان نسبت به چین بدبین نیســتند. دیوید کــوان می‌گوید فنــاوری، وضعیت برنده نیســت. نوآوری در چین به اقتصادها و مصرف کنندگان در همه جای جهان کمک می‌کند.

اســتارتاپ‌های چینی در حوزه هوش مصنوعی در حال جذب بودجه‌های بیشتری هستند. براساس آمار و اطلاعــات CB Insights، چینی‌ها ۴۸ درصد از بودجه جهانی هوش مصنوعی را در اختیار گرفته‌اند. در مقابل آمریکا ۳۸ درصد را دریافت کرده است.

**خوش‌بینی از چشم‌انداز چین**

تعــدادی از ســرمایه‌گذاران مخالفــت خــود را با برنامه‌هــای اصلاحاتی مهاجرتی دونالد ترامپ عنوان کرده‌انــد؛ برنامه‌ای که می‌تواند باعث تخلیه نخبگان از دره ســیلیکون شــود. اما این انتقاد به چین وارد نیســت و به همین دلیل هم چشم‌انداز بهتری پیش روی آن پیش‌بینی می‌شــود. فیــس بوک در چین جایــی ندارد، امــا وی چت در این کشــور به‌راحتی استفاده می‌شود. مســنجر و واتس‌اپ، آرزو می‌کنند که می‌توانســتند جایگاهی ماننــد وی چت در چین داشته باشند.

کدام برنامه لیر را نجات می‌دهد؟

### اقتصاد ترکیه در معرض خطر است

ارز ترکیــه رکورد پایین‌تریــن ارزش در برابر دلار را زده اســت و دولــت ســعی در توقف ســقوط ارز کشور دارد. ســی‌ان‌ان مانی گزارشی درباره وضعیت اقتصــادی و کاهش ارزش پول ترکیه منتشــر کرده اســت. طبــق این گزارش، از شــروع ســال جاری، لیــر حدود ۲۰درصد از ارزشــش در برابــر دلار را از دســت داد؛ کاهشــی که به دلیل حرکت گســترده ســرمایه‌گذاران از بازارهای نوظهور به سمت آمریکا بوده است. با این حال بحران ارز از ابتدای ماه جاری ســرعت بیشتری گرفت، همان زمانی‌که رجب طیب اردوغان، رئیس‌جمهوری ترکیه اعلام کرد می‌خواهد نــرخ بهره را کنتــرل کند؛ نرخ بهــره‌ای که به قول اردوغان «مادر و پدر همه شرارت‌هاست».

همان طــور که ســرمایه‌گذاران از ترکیــه و پول رایج این کشــور دور می‌شــوند، ارزش هر یک لیر به ۲۰ سنت آمریکا رســیده است. بانک مرکزی ترکیه روز چهارشــنبه اعلام کرد که به‌طور اورژانســی نرخ بهره را از ۱۳،۵ درصد به ۱۶،۵ درصد بالا می‌برد.

**مشکل از کجاست؟**

بعــد از یک جهــش در افزایش نرخ لیــر، این ارز دوباره ســقوط کرد. کارشناســان معتقدند مشکلات بیشتری وجود دارد.

Oxford Economics در گزارشــی کــه روز پنجشنبه منتشر کرد، پیش‌بینی می‌کند در اوایل ماه ژوئن نرخ بهره حتی به حدود ۱۹،۵ درصد هم برسد. تــورم ترکیه در حــال حاضر حدود ۱۱درصد اســت، اما کاهــش ارزش لیر می‌تواند قیمت‌هــا را بالا ببرد. مردم ترکیه می‌گویند بحران ارز را احساس می‌کنند. ترکیه ســالانه صدها میلیــارد دلار کالا وارد می‌کند که شــامل خودرو، لباس، یخچال و... است که هرروز هم گران‌تر می‌شــوند. اردوغــان در حال حاضر برای انتخابــات ۲۴ ژوئن و انتخاب دوباره تلاش می‌کند. او در سخنرانی خود گفت: اقتصاد ترکیه کشوری با تمام قوانین بازار و موسسات آزاد مطابقت دارد.

اما کارشناســان معتقدند این حرکــت خیلی آرام بــوده و دیگر خیلی دیر اســت، چرا که آســیب قبلا وارد شــده بوده است. کارشناسان نگران هستند که افزایش تورم روی رشــد اقتصادی تأثیر بگذارد. آنها همچنین نگرانند که پول و ســرمایه‌گذاری با سرعت بیشتری از ترکیه خارج شود.

ترکیه کســری حســاب جاری بالایی دارد، تقریباً بیشــتر از ۵ درصد تولید ناخالص داخلی‌اش. این به این معنی است که وارداتش بیشتر از صادراتش است و نیاز به سرمایه‌گذاری خارجی دارد.

## اقتصاد کلان

گزارش بانک مرکزی از تورم اردیبهشت‌ماه نشان می‌دهد

### تکان آرام تورم

تازه‌ترین گزارشی که بانک مرکزی از تغییرات نرخ تورم اعلام کرد نشـان از کاهش هرچند اندک تورم و ثبت در نرخ ۹.۱درصد برای اردیبهشت‌ماه دارد. به گزارش ایسنا، در هر دو اعلام رسـمی نرخ تـورم اعم از بانک مرکزی و مرکز آمار روند کاهشـی اسـت. بانک مرکزی از کاهش ۰.۱درصدی تورم در اردیبهشت‌ماه نسبت به فروردین‌ماه خبر داد و مرکز آمار نیز این نرخ را با اختلاف ۱.۱درصدی حدود ۸درصد اعلام کرده است. طبق آمار بانک مرکزی تورم ماهانه اردیبهشت‌ماه حدود ۱.۶درصد و تورم نقطه به نقطه (تغییرات شاخص نسبت به ماه مشابه سال قبل) ۹.۷درصد بوده اسـت. این در حالی اسـت که مرکز آمار تورم ماهانه را ۱.۱ و نقطه به نقطه ۸.۳درصد اعلام کرد. تورم‌های اعلامی بانک مرکزی از سـال گذشته تاکنون همـواره نرخی بین ۹ تـا ۱۰درصد و در مـواردی عبور از ۱۰درصد و بازگشـت مجدد به تک‌رقمی بوده اسـت. بنـا بر این گزارش در بیـن کالا و خدمات مصرفی تورم «تحصیل» با ۱۲درصد، «خوراکی‌ها و آشـامیدنی‌ها» و «تفریح و امـور فرهنگی» و «کالا و خدمـات» با ۱۱.۴ و همچنین «رسـتوران و هتل» با ۱۱.۵ بالاترین سطح تورم سـالانه را در بین گروه‌ها به خود اختصاص دادند. همچنین «ارتباطات» با ۵.۲درصد کمترین سطح تورم را در بین گروه‌های کالا و خدماتی داراست.

### بیش از ۸۱ میلیون سیم‌کارت در کشور غیرفعال است

وزارت ارتباطـات و فنـاوری اطلاعـات شـمار سـیم‌کارت‌های واگذارشده در کشـور تا پایان سال گذشـته را ۱۶۹ میلیـون و ۵۴۳ هـزار و ۳۶۸ فقره اعـلام کـرد کـه فقـط ۸۸ میلیـون و ۳۴۱ هزار و ۷۲۳خط آن فعال است. به گزارش ایرنا، آمار پیشین دفتر بررسی‌های فنی و اقتصادی معاونت برنامه‌ریزی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات نشـان می‌داد تا پایان شهریورماه پارسال ۱۵۶ میلیون و ۵۴۸ هزار و ۵۱۱ سیم‌کارت به شـهروندان واگذار شده است که ۸۵ میلیـون و ۶۴هزار و ۴۶ خط آن مورد اسـتفاده قرار می‌گرفـت اما بر پایه گزارش جدید ۸۱ میلیون و ۲۰۱ هزار و ۶۴۵ سـیم‌کارت غیرفعال در کشـور وجـود دارد. بر پایه گزارش تازه دفتر بررسـی‌های فنی و اقتصادی معاونت برنامه‌ریزی وزارت ارتباطات و فنـاوری اطلاعات، در پایان سـال ۹۶ ضریب نفوذ مشـترکان فعال تلفن همراه کشـور ۱۱۰.۵۳درصد شد درحالی‌که این ضریب تا پایان شهریورماه همان سال ۱۰۶.۴۳درصد بود. تا پایان پارسال ۵۳ میلیون و ۲۴۴ هزار و ۴۵۴مشـترک پهن‌باند سیار داشتیم؛ درحالی‌که این آمار تا پایان شـهریورماه همان سال ۴۷میلیون و ۳۳۲ هزار و ۵۵۵ مشترک بود.

بهره‌برداری از نخسـتین مرحله شـبکه تلفن همراه کشـور در مردادمـاه سـال ۱۳۷۳در شـهر تهـران با ۲۴سایت بی. تی. اس و با ظرفیت ۹ هزار و ۲۰۰شماره آغاز شد. گرچه روند واگذاری سیم‌کارت در آن سال‌ها با فراز و فرودهایی همراه بود، اما پس از روی کارآمدن دولت یازدهم سرعت توسعه این بخش شتاب بیشتری به خود گرفت. پارسـال تلاش برای راه‌اندازی شـبکه ملی اطلاعات به ثمر نشسـت و مرحله سوم این شبکه نیـز وارد مرحلـه اجرایی شـد. مرحله نخسـت دولت الکترونیک و دولت همراه نیز در آخرین ماه‌های کاری دولت یازدهم راه‌اندازی شد تا مردم بتوانند با تلفن‌های همراه خود خدمات دسـتگاه‌های اجرایـی را دریافت کرده و به مراجعه حضوری نیازی نداشته باشند.

حال صندوق‌های بازنشستگی خوب نیست

# گره بحران صندوق‌های بازنشستگی چگونه باز می‌شود؟

صندوق‌های بازنشسـتگی چند سالی اسـت که حال و روز خوشـی ندارند. بر طبق آمـار و ارقـام حـدود ۱۸صندوق بازنشسـتگی در کشـور وجود دارد، اما نزدیک به ۱۰درصد بازنشسـتگان تحت پوشش دو صندوق بازنشستگی کشوری و تأمین اجتماعی قرار دارند. این در حالی است که تحلیلگران اقتصادی معتقدند با هر روز گذشـت زمان و عدم توجه کافی بـه معضلات صندوق‌های بازنشسـتگی، حل مشـکلات را در آینده نه‌چندان دور که تعـداد بازنشسـته‌ها افزایش خواهد یافت، پیچیده‌تر و پرهزینه‌تر خواهد کرد.

بـه گـزارش خبرآنلایـن، به‌طـور معمـول صندوق‌هـای بازنشسـتگی سـازوکار مشـخصی دارنـد. در ابتـدا تشکیل می‌شوند، به دوران میانسالگی می‌رسـند و در نهایـت بـه دوران کهنسـالی. اعضای ایـن صندوق‌ها در ابتدای امر بیمه‌شـدگان هسـتند و در عمل تا دهه دوم و سـوم بازنشسته‌ای وجود ندارد، اما مادامی که بخشـی از بیمه‌شـدگان بازنشسته می‌شوند، رشد مصـارف صندوق رو به افزایش می‌رود. پـس از آن، مصارف و منابـع به نقطه سـر به سر می‌رسند و در آخر به دلیل غالب‌شـدن تعداد بازنشسـتگان، رشد مصارف از منابع پیشی می‌گیرد و آرام آرام نیاز بـه ایجاد اصلاحـات پررنگ می‌شود.

آنچه عموما در این صندوق‌ها ضرورت اصلاحات را دوچندان می‌کند، سالمندی جمعیت اسـت که به عـدم تعادل مالی منجـر می‌شـود. ایـن اتفـاق حتی در کشـورهای توسـعه‌یافته غربـی نیز رخ می‌دهـد، ولـی در ایران شـرایط حادتر بوده است.

**شکاف میان منابع و مصارف**

مشـکلات پیچیـده‌ای که امـروز در صندوق‌های بازنشستگی شاهد هستیم، بـه نحـوه مدیریـت آنهـا در گذشـته بازمی‌گردد، چنانکه شـاهد وقوع شکاف بسـیار بزرگی میان منابع و مصارف آنها هسـتیم. براسـاس آمار و ارقام، نزدیک بـه ۸۰درصـد مصـارف صندوق‌هـای بازنشسـتگی و بیـش از ۶۰درصـد از مصـارف سـازمان تأمیـن اجتماعـی نیروهای مسـلح از محل بودجه عمومی دولت تأمین اعتبار می‌شود.

اگـر شـرایط فعلـی در صندوق‌های بازنشسـتگی کشـور ادامـه یابـد و سیاسـت‌های اصلاحـی لازم عملیاتـی نشـود، وضعیـت بـه مراتـب پیچیده‌تر از وضـع موجـود خواهد شـد. چنان‌که پیش‌بینی می‌شـود هزینه‌های مربوط به صندوق‌ها طی سـال‌های آتی به سهمی در حـدود ۴۰درصـد از تولیـد ناخالص داخلی کشـور خواهد رسید. کارشناسان معتقدنـد در صورتـی کـه راهـکاری بـرای خـروج از مشـکلات صندوق‌های بازنشستگی اندیشـیده نشود، یقینا طی دو یا سـه دهه آینده متولدین پرشـمار دهـه ۶۰ نیـز به جمعیت بازنشسـتگان کشـور اضافه و شـرایط بغرنج‌تر خواهد شـد و شـاید لازم شـود کل درآمدهای نفتـی و حتـی مالیاتـی دولتـی صرف هزینه‌هـای جاری این صندوق‌ها شـود. در چنین شـرایطی، عمـلا منابعی برای بودجه عمرانـی و پروژه‌های دولت باقی نمی‌ماند. بـه بیان دیگر، نه‌تنها نمی‌توان انتظار رشـد و توسعه اقتصادی را داشت که چه‌بسـا اداره امور کشور نیز با مشکل روبه‌رو خواهد شد.

**بدهی دولت به تأمین اجتماعی**

یکی از مشکلات بزرگ، بدهی دولت به تأمین اجتماعی است. دولت سال‌هاست بدهی خود به صندوق‌هـا را نداده و این بدهی تا سـال ۱۳۹۶ بیش از ۱۰۰ هزار میلیـارد تومان بوده و هـر روز در حال افزایش اسـت. دولـت نیـز متوجه این اوضاع وخیم صندوق‌ها شـده و حتی در تلاش است که بخشـی از بدهی خود را بازپرداخت کند و برمبنای همین دیدگاه بوده که در بودجه امسـال نزدیک به ۶۰ هـزار میلیارد تومان به این امر اختصاص داده است.

وضعیت سـرمایه‌گذاری در صندوق‌ها مطلـوب نبـوده و میانگیـن بازدهـی سـرمایه‌گذاری آنها در یک دهه گذشته منفی بوده اسـت. بسیاری از شرکت‌های زیرمجموعـه آنهـا بـه واسـطه فروش دارایی‌های خـود، بازدهی خود را مثبت اعـلام کرده‌اند. نکته مهـم صندوق‌های بازنشسـتگی در راه‌حل سـرمایه‌گذاری آن اسـت که کوچک‌بودن و تلاطم بازار سرمایه در ایران و همچنین ریسک‌های سیاسـی برای سـرمایه‌گذاری خارجی، ایـن گزینـه را هـم بـرای صندوق‌هـا بـا سـرمایه‌گذاری کامـل و هـم برای حساب‌های انفرادی با ذخیره‌سازی کامل دارای مشکلاتی می‌کند.

از سـوی دیگـر، ورودی صندوق‌هـا به شـدت کاهش یافته اسـت. دسـت و دل‌بازی بیش از حد سیستم بازنشستگی در اجـرای نظام مزایـای معین، ورودی کم‌حـق بیمه به صندوق‌ها که ناشـی از بالابودن نرخ بیکاری در کشـور اسـت و عملکـرد ضعیـف اقتصـادی در رابطه با رشد تولید ملی، وضعیت فعلی صندوق‌ها را دچار تزلزل کرده است.

در صـورت عـدم تغییـر اساسـی در شرایط صندوق‌ها نمی‌توان آینده روشن و امیدوارکننده‌ای برای آنها متصور شـد. به‌خصـوص کـه صندوق‌ها به واسـطه شـرایط سیاسـی و حاکمیتـی، نه‌تنها نتوانسته‌اند طلب‌های خود را از دولت‌ها بگیرنـد، بلکه بخشـی از طلب‌های خود را به اجبار با شـرکت‌های ورشکسـته و زیان‌ده تهاتر کرده‌اند و مجبور شـده‌اند که به جای حضـور در یک بازار رقابتی، در یـک فضـای تاریک و غیرشـفاف به بنگاه‌داری بپردازند.

**صندوق‌ها نیازمند اصلاحات ساختاری**

صندوق‌هـای بازنشسـتگی ایـران به شـدت نیازمنـد اصلاحـات سـاختاری هسـتند. در اغلب کشـورهای دنیا نظام بازنشسـتگی به سـمت چند لایه بودن حرکت کرده اسـت. در این روش فرد یا صندوق به وکالت از فرد، بخشـی از پول خود را سرمایه‌گذاری می‌کند و متناسب با میزان بازدهی، فرد نیز منتفع می‌شود. با این تفاسیر، ریسـک شرایط اقتصادی را خود فرد قبـول می‌کند. البته نوآوری در این لایه می‌تواند به این صورت باشـد که در درجه اول ورودی‌های صندوق در یک سـاختار تنظیم‌گری‌شـده به سمت سرمایه‌گذاری مناسب هدایت داده شده و در درجه دوم تعداد صندوق‌ها کم شده و در نهایـت یک یا دو صنـدوق مزایای معین در کشور فعال شود.

با کم‌شـدن تعداد صندوق‌هـا، هزینه مدیریـت و جـاری آنها بسـیار کاهش یافته و حاشـیه سـود آنها را بالا خواهد برد. البته در مسیر اجرای این اصلاحات باید مراقب بود که کمترین حساسـیت و ضرر برای بازنشستگان فعلی و کارمندان قدیمی و در شـرف بازنشسـتگی ایجاد شود.

تجربـه نشـان داده کـه اصلاحـات پارامتریـک اثرات موقتـی دارند و مجددا ظهـور خواهنـد کـرد. در کل بـه نظر می‌رسـد مقبول‌ترین راهـکار اصلاحی، نظـام چندلایـه تأمین اجتماعی اسـت. پیش‌نیاز اجرای این اصلاحات، شـجاعت و جسـارت تصمیم‌گیرنـدگان و مجریان اسـت و باید تمام هزینه‌های سیاسـی و اجتماعـی آن را به جـان بخرند. طبیعی است که نه کارفرمایان و نه کارگران موافق ایـن اصلاحات نخواهند بود، چراکه هدف از این‌گونـه اصلاحات، کاهش خروجی‌ها و افزایش ورودی‌ها به صندوق‌ها اسـت. با این تفاسیر، سن بازنشستگی و حق بیمه‌ها باید افزایش یابد.

آنچـه دولـت تاکنـون بـه صندوق‌ها اختصاص داده، جبـران هزینه‌ها بوده و تأثیری در شـرایط نامطلـوب و بحرانی صندوق‌ها ایجاد نکرده اسـت. دولت باید هرچه سـریع‌تر و باجدیـت اصلاحات را شـروع کرده و حداقل سمت هزینه‌ها را مدیریت کند.

هر روز گذشت زمان و عدم توجه کافی به معضـلات صندوق‌ها، حل مشـکلات را در آینـده نه‌چنـدان دور کـه تعـداد بازنشسـته‌ها نیز افزایـش خواهد یافت، پیچیده‌تـر و پرهزینه‌تر خواهد کرد. این بیمار سـرطانی اگر زودتر درمان نشـود، روز به روز حالش وخیم‌تر و با گسـترش بیماری، مداوایش دشوارتر و پرهزینه‌تر و حتی غیرممکن خواهد بود.

## دریچه

سهم ۵۳درصدی از جمعیت بیکار

### اشتغال دهه شصتی‌ها به روایت آمار

یک میلیون و ۷۰۰ هـزار نفر از جمعیت ۳ میلیون و ۲۰۰ هـزار نفری بیکار متعلق بـه متولدین دهه ۶۰ است که ۵۳درصد از کل جمعیت بیکار کشور را شامل می‌شـود. به گزارش مهر، بیـکاری متولدین دهه ۶۰ امروز یکی از مهم‌ترین چالش‌های بازار کار است. طبق اطلاعات مرکز آمار ایـران درخصوص وضعیت نیروی کار براساس سرشماری سال ۱۳۹۵، متولدین دهه۶۰ حدود ۱۷ میلیون نفر از جمعیت کل کشور را تشکیل می‌دهند که بالغ بر ۹ میلیون نفر از این افراد «جمعیت فعال» هسـتند؛ به این معنا که در گروه سنی بیکاران یا شـاغلان قرار دارند؛ به عبارتی مجموع افراد بیکار و شـاغل، جمعیت فعال را تشکیل می‌دهد. همچنین بالـغ بر ۷ میلیون و ۵۰۰ هـزار نفر نیز از جمعیت ۱۷ میلیونی دهه شصتی‌ها، در گروه «جمعیت غیرفعال» یعنـی در خارج از گروه بیکاران و شـاغلان قرار دارند. افراد محصل، خانه‌دار، دارآمدهای غیرکاری (به عنوان مثال درآمد از محل اجاره ملک) از جمله افراد در گروه جمعیت غیرفعال هستند.

امـا در بررسـی وضعیت اشـتغال و بیـکاری، گروه جمعیتی فعال باید مبنای محاسـبه قرار گیرد؛ با این توضیح بررسـی آماری نیروی کار به اسـتناد آمارهای مرکز آمار ایران نشان می‌دهد از مجموع جمعیت فعال افراد دهه ۶۰، بالغ بر ۷ میلیون و ۵۰۰هزار نفر در گروه شـاغلان و حدود یک میلیون و ۷۰۰هـزار نفر نیز در گروه بیکاران قرار دارند. با توجه به اینکه جمعیت بیکار کشور طی سال‌های ۹۵ و ۹۶ در محدوده ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر اعلام شـد، بیکاری یک میلیون و ۷۰۰ هزار نفری گروه سنی ۲۶ تا ۳۵ سال که متولدین دهه ۶۰ را شامل می‌شود، ۵۳درصد از جمعیت بیکار کشور را بـه خود اختصاص می‌دهد. این آمار نشـان می‌دهد بیش از نیمی از جمعیت بیکار را افراد متولدین دهه۶۰ تشکیل می‌دهند و در حال حاضر متولدین دهه ۶۰، در گروه سنی ۲۸ تا ۳۷ سال قرار دارند که بیشترین سهم از جمعیت بیکار کشـور در این گروه سـنی قرار دارد. اما چند عامل باعث شـد تا بحران بیکاری گریبان‌گیر متولدین دهه ۶۰ شود. بر این اساس اگر ۲۰ سالگی را میانگین سن ورود به بازار کار در نظر بگیریم، متولدین سـال ۱۳۶۰ باید از سـال ۸۰ به تدریـج وارد بازار کار می‌شدند. اوایل دهه ۸۰ که زمان ورود دهه شصتی‌ها به بازار کار بود، سیاسـت‌های نظام آموزش عالی بدون در نظر گرفتن کیفیت آموزشی توسعه پیدا کرد. توسعه نظام آموزش عالی دو نتیجه نامطلوب در پی داشـت؛ نخسـت، جوانی که باید در سـن ۲۰ سالگی وارد بازار کار می‌شد، غالبا با انگیزه مدرک‌گرایی و با تغییر الگوی زندگی، «دانشگاه» را به «انتخاب شغل» ترجیح داد که به دلیل این تأخیر فاز، سن ورود به بازار کار بالا رفت.

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای
«تجهیز مرکز داده وزارت کشور»
نوبت اول

وزارت کشـور در نظـر دارد « تهیـه تجهیـزات مرکـز داده » خـود را بـه شـماره ۲۰۰۹۷۰۰۱۲۰۰۰۰۰۵ از طریـق سـامانه تـدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید .کلیه مراحـل برگـزاری مناقصـه از دریافـت اسـناد مناقصـه تـا ارائه پیشـنهاد مناقصه گـران و بازگشـایی پاکت ها از طریق درگاه سـامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سـتاد) به آدرس www.setadiran.ir انجـام خواهد شـد و لازم اسـت مناقصه گـران در صورت عدم عضویـت قبلـی ، مراحل ثبت نام در سـایت مذکـور و دریافت گواهـی امضای الکترونیکی را جهـت شـرکت در مناقصه محقق سـازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۰۶ می باشد

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۸ صبح روزدو شنبه۹۷/۰۳/۰۶ تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۰۸

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۵روز شنبه تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۱۹

زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۱۱ صبح روز یکشنبه تاریخ ۱۳۹۷/۳/۲۰

آدرس : خیابان فاطمی ، ساختمان اصلی ستاد وزارت کشور ، طبقه دوم ، اداره کل رفاه و پشتیبانی اتاق ۸/۱

تلفن : ۸۴۸۶۵۲۳۳

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۲۷۳۱۳۱۳۱

دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

م الف ۶۵۴

## یادداشت

### ۶ پیامد سیاست جدید ارزی

پدرام‌سلطانی
نایب‌رئیس اتاق ایران

حدود ۴۰ روز از شروع سیاست‌های جدید ارزی دولت می‌گذرد. صاحبنظران بر این نکته اتفاق نظر دارند که در زمان‌هایی که هیجانات بر جریان بازار مستولی می‌شود، ورود مقطعی دولت برای کنترل هیجانات و برگرداندن بازار به روال عقلانی خود لازم است، اما گذشت این ۴۰ روز نشان می‌دهد که دولت مصمم به حفظ سیاست‌های اعمال‌شده است. با توجه به در پیش بودن بازگشت تحریم‌های آمریکا و سوارشدن پیامدهای آنها بر وضع کنونی، انتظار بازیگران اقتصاد کشور تقویت عوامل سبب‌ساز جهش نرخ ارز است و آنها تصمیمات خود را بر همین مبنا اخذ و استوار می‌کنند. به چند نشانه از انتظارات شکل‌گرفته در اقتصاد کشور اشاره می‌کنم:

۱- پس از نوسانات هفته‌های نخست، تقاضای بازار برای ارز غیررسمی در حال رشد است و بازار غیررسمی ارز نرخ دلار بالای ۶۰۰۰ تومان را پذیرفته است.

۲- شرکت‌های بزرگ بخش عمومی، قیمت فروش داخلی خدمات و کالاهای صادرات‌پذیر خود را در حدودی تنظیم کرده‌اند که انعکاس دلار ۶۰۰۰تومانی است، نه ۴۲۰۰ تومانی.

۳- نرخ‌های خرید کالاهای داخلی به منظور صادرات، بر مبنای ارز غیررسمی محاسبه می‌شود. تفاوت فاحش قیمت ارز دولتی و غیررسمی باعث به جان خریدن آثار و عواقب عدم تمکین به سیاست‌های جدید شده و صادرات را به سوی واسطه‌ها سوق داده است.

۴- تقاضای وارداتی برای ارز دولتی به شدت افزایش یافته است. اگر با همین وضعیت پیش برویم تا حد دو برابر سال گذشته ارز به واردات تخصیص داده می‌شود. این تقاضا قطعا واقعی نیست بلکه ناشی از افزایش احتیاطی انبارش کالا، تمایل به سمت خروج ارز در لباس واردات و یا نشت کالای وارداتی از مرزهای زمینی به کشورهای همسایه برای تبدیل به ارز غیررسمی است.

۵- شیب افزایشی قیمت کالاهای وارداتی، به‌رغم تثبیت قیمت ارز تخصیصی به واردات، مشهود است. ارائه ارز دولتی باعث شده است که کالاهای وارداتی با چند واسطه معامله شود تا به قیمت‌های تعادلی بازار برسد.

۶- روند قاچاق صادراتی کالاهای باارزش و یا انحراف مسیر صادرات آنها به کشورهایی مانند افغانستان و عراق شکل گرفته است.

این موارد نمونه‌هایی از اتفاقاتی است که در زیر پوست اقتصاد کشور در حال رقم خوردن است و تعداد اینگونه رفتارها فراتر از اینهاست. صاحبنظران و دست‌اندرکاران اقتصاد کشور هشدار آثار سوء سیاست‌های متخذه را به دولت داده‌اند، اما چون هنوز اثری از اصلاح سیاست‌ها به چشم نمی‌خورد باید این دغدغه‌ها را جدی‌تر گرفت و بیشتر بیان کرد. باید توجه داشت سیاست‌های ارزی کنونی فضای اقتصاد کشور را برای تأثیر تصمیمات اخیر دولت آمریکا در بازگرداندن و تشدید تحریم‌ها علیه کشورمان فراهم‌تر می‌کند. سیاست‌های به‌کار گرفته‌شده، تقاضا را برای ارز دولتی به شدت و به مراتب بیشتر از گذشته افزایش داده است، درحالی‌که حفظ ذخایر ارزی کشور و بهینه‌سازی مصارف ارزی در موقعیت کنونی حیاتی‌تر از گذشته است. به سادگی می‌توان دریافت که طرف تقاضای نرخ دولتی ارز را جذاب و ارزان می‌داند و درخواست‌ها مرتبا در حال افزایش است. از سوی دیگر تفاوت ۵۰درصدی نرخ ارز دولتی و غیررسمی، سودای برگشت ارز به چرخه دولتی را کمرنگ می‌نماید. بازار ارز کشور یک بار دیگر وارد دوره‌ای از افول شفافیت و اوج‌گرفتن رانتجویی می‌شود و لاجرم در شرایطی بسا پیچیده‌تر از امروز دولت را مجبور به عقب‌نشینی و یا تشدید فشارها خواهد کرد. پس ضروری است دولت در ادامه تصمیمات ارزی خود انتظارات بازار را جدی و بلکه به منزله مخاطره‌ای برای مدیریت بازار ارز قلمداد کند و زودتر دست به اقداماتی در اصلاح سیاست‌های خود بزند.

به این ارقام توجه کنید: پرداخت یارانه‌های نقدی به مردم حدود ۴۰۰۰ میلیارد تومان در ماه است درحالی‌که پرداخت یارانه به ارز دولتی با سیاست‌های کنونی بالغ بر ۱۲۰۰۰ میلیارد تومان در ماه خواهد بود. اگرچه پرداخت یارانه نقدی ایرادات اساسی دارد، اما در این شرایط حتی اگر دولت، با هدف حفظ معیشت و قدرت خرید مردم، یارانه نقدی اقشار کم‌درآمد را دو برابر هم بکند باز آثار منفی آن کمتر از یارانه به نرخ ارز است و به عدالت اقتصادی هم نزدیک‌تر است.

یقین دارم که خیرخواهی دولت در صیانت از معیشت مردم با این سیاست ارزی حاصل نخواهد شد به علاوه اینکه تولید و صادرات و در ادامه، اشتغال کشور هم آسیب خواهد دید. از آگاهانی که در تیم اقتصادی دولت سکوت پیشه کرده‌اند انتظار می‌رود که واقعیات را بگویند، حتی اگر به قیمت کنار گذاشتن‌شان تمام شود. تاریخ آثار این تصمیمات را در کارنامه ایشان خواهد نوشت و درباره آنان بی‌ملاحظه قضاوت خواهد کرد.

**منبع: اتاق ایران**

ورود صرافی‌ها به معاملات رسمی ارز

# ۱۶ گام خرید از سامانه نیما

پس از تصمیم اخیر بانک مرکزی درباره ورود صرافی‌ها به عملیات معاملات رسمی ارز، یک واردکننده برای انتخاب صرافی خود و دریافت ارز باید ۱۶گام را پشت سر بگذارد. درحالی‌که صرافی‌ها تا قبل از بخشنامه بانک مرکزی، اجازه ورود به خرید و فروش‌های رسمی ارز را نداشتند، اما سه‌شنبه هفته گذشته، بانک مرکزی با ابلاغ یک بخشنامه، معاملات رسمی ارز در سامانه نیما از سوی صرافی‌ها را مجاز اعلام کرد. اکنون یک واردکننده برای اینکه بتواند صرافی خود را انتخاب کرده و به صورت مستقیم با صرافی منتخب خود، از سامانه نیما ارز خریداری کند، باید ۱۶ گام را پشت سر بگذارد. به گزارش مهر، این ۱۶ مرحله به این شرح است:

**گام اول: واردکننده- ایجاد ثبت سفارش:** بازرگان با مراجعه به سامانه جامع تجارت نسبت به ثبت سفارش اقدام می‌کند.

**گام دوم: واردکننده- مراجعه به بانک عامل و درخواست تأمین ارز ثبت سفارش:** بازرگان به شعبه‌هایی از بانک عامل که در ثبت سفارش انتخاب کرده است، مراجعه نموده و با ارائه اطلاعات ثبت سفارش خود، درخواست تعیین ارز می‌نماید.

**گام سوم: بانک عامل- درخواست گواهی ثبت آماری:** بانک عامل باید با مراجعه به سامانه «پورتال ارزی»، از بانک مرکزی درخواست گواهی ثبت آماری از نوع «بانکی-نیما» نماید.

**گام چهارم: بانک عامل- اخذ تعهدات و وثایق لازم از بازرگان:** در صورتی که گواهی ثبت آماری مورد تأیید بانک مرکزی قرار بگیرد، بانک عامل موظف است تضامین لازم را از بازرگان مطابق بند «ق» بخش اول مجموعه مقررات ارزی اخذ نموده و تأییدیه آن را در سامانه تأمین ارز اعلام نماید.

**گام پنجم: واردکننده- ثبت درخواست خرید ارز:** بازرگان با مراجعه به سامانه جامع تجارت و انتخاب گزینه «خرید ارز» در بخش «مدیریت عملیات ارزی بانکی» می‌تواند مستقیما نسبت به درخواست خرید ارز برای ثبت سفارش خود اقدام نماید. در این صورت مسئولیت خرید ارز برعهده واردکننده خواهد بود.

**گام ششم: صرافی- ارائه پیشنهاد فروش ارز:** صرافی‌های مجاز با مراجعه به «سامانه سنا» و انتخاب تب نیما بر روی درخواست‌های خرید ارز ثبت‌شده، پیشنهادهای فروش ارز خود را ثبت می‌کنند.

**گام هفتم: واردکننده- انتخاب یکی از پیشنهادهای فروش صرافی‌ها:** بازرگان یکی از پیشنهادهای صرافی‌ها را به دلخواه خود انتخاب می‌کند.

**گام هشتم: واردکننده- واریز وجه ریالی به حساب صرافی:** بازرگان کل مبالغ ریالی معامله را به حساب اعلام‌شده صرافی واریز می‌کند.

**گام نهم: صرافی- واریز ارز به حساب فروشنده خارجی:** صرافی حواله ارزی را به حساب فروشنده خارجی صادر می‌کند.

**گام دهم: بانک عامل- ثبت ابزار پرداخت:** پس از صدور حواله ارزی به حساب فروشنده خارجی، بانک عامل موظف خواهد بود با مراجعه به سامانه مدیریت تعهدات ارزی کشور، نسبت به ثبت ابزار پرداخت در قالب برات بدون تعهد اقدام نماید.

**گام یازدهم: واردکننده- ارائه اسناد حمل به بانک عامل:** بازرگان لازم است اسناد حمل ثبت سفارش خود را به بانک عامل تحویل دهد.

**گام دوازدهم: بانک عامل- ثبت اسناد حمل:** بانک عامل باید با مراجعه به سامانه مدیریت تعهدات ارزی کشور اسناد حمل خود را ثبت کند.

**گام سیزدهم: واردکننده- ثبت منشا ارز:** بازرگان موظف است با مراجعه به سامانه جامع تجارت در بخش مدیریت عملیات ارزی بانکی اطلاعات منشا ارز خود را ثبت کند.

**گام چهاردهم: بانک عامل- صدور اعلامیه تأمین ارز:** بانک عامل با بررسی منشا ارز اقدام به صدور اعلامیه تأمین ارز می‌کند.

**گام پانزدهم: واردکننده- ترخیص کالا از گمرک:** بازرگان با مراجعه به گمرک و ارائه شماره رهگیری اعلامیه تأمین ارز اقدام به ترخیص کالای خود می‌نماید.

گام شانزدهم: واردکننده- رفع تعهد و دریافت تضامین: بازرگان پس از ترخیص کالا جهت رفع تعهد و دریافت تضامین خود باید به بانک عامل مراجعه کند.

**چند نکته مهم**

نکته اول: در روش‌های پرداخت ال سی با حواله کد بانک عامل تعهد پرداخت ابزار به بانک کارگزار را دارد. بانک عامل می‌تواند اقدام به ثبت درخواست خرید ارز از طریق سامانه تأمین ارز پورتال ارزی کند.

نکته دو: نرخ قیمت ارز پیشنهادشده از سوی صرافی‌ها باید بیشتر از نرخ اعلامی بانک مرکزی باشد. نرخ اعلامی بانک مرکزی در سایت آن به صورت روزانه منتشر می‌شود.

نکته سه: در مواردی که الزاما باید مبالغ ارزی از سیستم بانکی به حساب فروشنده خارجی واریز شود، تأمین ارز می‌تواند به دو صورت انجام گیرد:

حالت اول: بانک عامل مستقیما از سامانه نیما اقدام به خرید ارز نماید.

حالت دوم: بازرگان ارز مورد نیاز را از سامانه نیما خریداری نموده و به حساب بانک عامل خود واریز کند، سپس بانک عامل آن ارز را به فروشنده خارجی حواله نماید.

نکته چهارم: در صورتی که روش پرداخت بازرگان به فروشنده خارجی به صورت حساب باز (نسیه) باشد، گام‌های ۵ تا ۹ بعد از گام ۱۵ انجام می‌پذیرد.

نکته پنجم: ابزار پرداخت بسته به نوع روش پرداخت می‌تواند به صورت ال سی با

## چرا به مسافران، ارز کشور مقصد فروخته نمی‌شود؟

ارز مسافرتی یکی از مواردی است که بانک مرکزی خود را متعهد به تأمین آن می‌داند و بر این اساس به ازای هر سفر خارجی هموطنان در سال بین ۵۰۰ تا هزار یورو یا معادل آن به ارزهای دیگر پرداخت می‌شود.

به گزارش ایرنا، آمارها نشان می‌دهد سالانه حدود ۹میلیون ایرانی به خارج از کشور سفر می‌کنند که شامل بازرگانان، گردشگران، دانشجویان و زائران عتبات عالیات است و همه آنها در صورت داشتن بیش از ۱۲ سال سن امکان استفاده از ارز مسافرتی برای یک‌بار در سال را دارند.

ترکیه، عراق، امارات، جمهوری آذربایجان، ارمنستان، گرجستان، آلمان و عربستان بیشترین مقصد سفر ایرانیان در سال‌های اخیر بوده است.

تا پیش از اجرای سیاست‌های جدید ارزی به‌ویژه در ماه‌های پایان پارسال و فروردین امسال، بسیاری از شهروندان به بهانه تهیه ارز مسافرتی در مقابل صرافی‌ها صف می‌کشیدند و حتی وضع مقررات سختگیرانه نظیر ارائه گذرنامه ممهور به ویزا، پرداخت عوارض خروج و بلیت مسافرتی نیز مانع از آن نشد.

با اعلام سیاست جدید ارزی دولت از شامگاه بیستم فروردین، روش پرداخت ارز مسافرتی نیز تغییر و به شعب بانکی مستقر در پشت باجه کنترل گذرنامه در مبادی خروجی کشور منتقل شد.

در روش جدید، بانک‌های ملی، ملت، تجارت، سامان و پارسیان در تأمین ارز مسافرتی و زیارتی همکاری دارند ضمن آنکه بانک‌های تجارت و پارسیان مسئول پرداخت ارز مسافرتی به زائران عتبات عالیات آن هم به دینار هستند که به میزان ۲۵۰هزار دینار عراق پرداخت می‌شود.

براساس دستورالعمل بانک مرکزی تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به صورت اسکناس برای مسافران هوایی به مقصد کشورهای ارمنستان، جمهوری آذربایجان، بلاروس، استونی، لتونی، لیتوانی، گرجستان، قزاقستان، قرقیزستان، مولداوی، روسیه، تاجیکستان، ترکمنستان، اوکراین، ازبکستان، ترکیه، افغانستان، بحرین، قطر، کویت، پاکستان، عمان، امارات متحده عربی و قبرس به مبلغ ۵۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزهاست؛ سقف این نوع ارز برای سایر کشورها به‌جز عراق به مبلغ هزار یورو یا معادل آن به سایر ارزهاست.

آنگونه که رئیس کل بانک مرکزی بارها اعلام کرده، یکی از مشکلات بازار ارز، تأمین ارز به شکل نقد است زیرا اتصال‌نداشتن سیستم بانکی کشور به نظام پرداخت اعتباری در جهان که اغلب سهامداران آمریکایی دارند، سبب شده تا مسافران نیاز به حمل پول نقد داشته باشند.

از سوی دیگر تحریم‌های اولیه آمریکا به‌ویژه ممنوعیت استفاده از چرخه دلاری برای ایران سبب شده تا تهیه اسکناس دلار به سختی انجام شود؛ از این رو پیشنهاد برخی این است که به مسافران براساس مقصد سفرشان، ارز رایج همان کشور پرداخت شود.

برای نمونه، مسافران ترکیه، لیر و مسافران هند، از بانک روپیه دریافت کنند تا تقاضا برای دلار و فشار بر تأمین آن کاسته شود.

اصغر سمیعی، رئیس اسبق کانون صرافان در این باره می‌گوید: اصولا اینکه بخواهند ارز را به شکل ارزان به مسافر دهند، روش غلطی است و فقط مردم را به انجام سفر خارجی تشویق می‌کند.

وی افزود: هزینه یک سفر به ترکیه حدود یک‌میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است که فرد می‌تواند با تهیه ارز مسافرتی ۵۰۰ یورویی از اختلاف قیمت آن با بازار سیاه ارز استفاده کرده و بخشی از هزینه‌های سفر خود را پوشش دهد درحالی‌که برای سفر به قشم، کیش و حتی مشهد چنین یارانه‌ای تخصیص نمی‌یابد.

وی اصل تخصیص ارز به مسافرت را روشی اشتباه توصیف کرد و گفت: اگر منابع ارزی کشور محدود است، باید در هزینه‌کردن آن نیز وسواس داشت نه اینکه با تخصیص ارز مسافرتی، نوعی رانت برای قشر متوسط و مرفه در مقایسه با دیگر اقشار جامعه به‌وجود آوریم.

سمیعی تأکید کرد: هیچ‌کس با تخصیص ارز مورد نیاز صنعتگران و تولیدکنندگان و حتی برای واردات کالاهای اساسی و دارو مخالف نیست، اما باید دید تخصیص ارز مسافرتی چه منفعتی برای کشور دارد که در فهرست بانک مرکزی قرار گرفته است.

یکی از صرافان پایتخت که خواست نامش ذکر نشود نیز توضیح داد: مردم ترجیح می‌دهند در مسافرت از ارزهای «جهانروا» استفاده کنند زیرا به‌راحتی به پول کشور میزبان تبدیل می‌شود.

وی در عین حال گفت که بسیاری از کشورهای مقصد مسافران ایرانی، تمایلی به دریافت پول رایج کشور خود از مسافران ندارند و ترجیح می‌دهند دلار یا یورو بگیرند.

یکی از مسئولان بانک مرکزی نیز با توضیح اینکه مشکلی در تأمین اسکناس برای مقاصد مسافرتی هموطنان وجود ندارد، به ایرنا گفت: اینگونه نیست که مسافر برای مثال بخواهد ارز مسافرتی خود را به کرون سوئد از بانک تحویل بگیرد زیرا بانک مرکزی براساس موجودی اسکناس خود، ارز مسافرتی را تأمین می‌کند. وی که خواست نامش ذکر نشود درباره اینکه چرا برای مقصد هند روپیه به مسافر داده نمی‌شود، گفت: این به نفع مسافر است که ارز جهانروا به همراه داشته باشد؛ ما در مراودات تجاری مشکلی با هند نداریم که بخواهیم درآمد ارزی خود را به روپیه دریافت کنیم و اسکناس آن را به مسافر بدهیم.

وی با یادآوری اینکه خرید و حمل اسکناس نقد در جهان توسط بانک‌های مرکزی تنها با بیمه‌نامه امکان‌پذیر است، اظهار داشت: با توجه به هزینه‌های تأمین اسکناس، اولویت با خرید و تأمین ارزهای جهانروایی چون یورو و دلار است.

این کارشناس در بانک مرکزی در عین حال استفاده از ابزارهایی چون حواله و کارت را در تأمین ارزهای مسافرتی رد نکرد و گفت: طبق بخشنامه بانک مرکزی در مواردی که امکان استفاده از حواله وجود داشته باشد، با درخواست مسافر ارز مورد نظر حواله می‌شود و مشکلی از این بابت وجود ندارد.

## نرخنامه

نرخ سکه و طلا

| عنوان | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| مثقال طلا | ۸۱۷,۴۰۰ | ▼ |
| هر گرم طلای ۱۸ عیار | ۱۸۸,۰۰۰ | ▼ |
| سکه بهار آزادی | ۱,۹۶۷,۰۰۰ | ▲ |
| سکه طرح جدید | ۲,۰۳۶,۰۰۰ | ▲ |
| نیم سکه | ۱,۰۰۸,۰۰۰ | ▲ |
| ربع سکه | ۵۸۳,۰۰۰ | ▲ |
| سکه گرمی | ۳۵۷,۰۰۰ | |

نرخ ارز نقدی

| نوع ارز | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| دلار آمریکا | ۴,۲۰۰ | |
| یورو اروپا | ۷,۴۳۰ | ▼ |
| پوند انگلیس | ۸,۴۸۰ | ▼ |
| درهم امارات | ۱,۷۲۷ | ▲ |

## بیمه‌نامه

بیمه پاسارگاد حامی اهداکنندگان عضو

### برگزاری «ضیافت نفس» با حمایت بیمه پاسارگاد

شرکت بیمه پاسارگاد از «ضیافت نفس» که به مناسبت ۳۱ اردیبهشت‌ماه «روز ملی اهدای عضو» به مدت ۱۰ شب در بوستان نفس برگزار می‌شود، حمایت کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پاسارگاد، براساس گزارش‌های دریافتی، انجمن اهدای عضو ایرانیان با هدف ارتقا و ترویج فرهنگ اهدای عضو در جامعه و در راستای فرهنگ‌سازی در زمینه اهدای عضو، همزمان با ماه مبارک رمضان، ماه رحمت و بخشش ضیافت نفس را به مدت ۱۰ شب در بوستان نفس واقع در خیابان دربند با حضور مسئولان، هنرمندان، ورزشکاران، نام‌آوران، مسئولان و خانواده‌های اهداکنندگان و گیرندگان عضو برگزار می‌نماید. گفتنی است، بیمه پاسارگاد براساس انجام رسالت مسئولیت اجتماعی خود و در راستای حمایت از این طرح انسان‌دوستانه، با صدور بیمه‌نامه‌های مسئولیت و حوادث از خانواده‌های ایثارگر اهداکننده عضو، گیرندگان عضو پیوندی، افراد لیست انتظار، مسئولان سازمان‌ها و نهادهای کشور، ورزشکاران و هنرمندان حمایت کرده است.

براساس این گزارش، انجمن اهدای عضو ایرانیان با ایجاد غرفه‌ای در محل برگزاری «ضیافت نفس» نسبت به ثبت‌نام افرادی که تمایل به داشتن کارت اهدای عضو دارند، اقدام می‌کند.

## بین‌الملل

### جرائم مالی منجر به ضرر چند میلیارد دلاری در خاورمیانه

نتایج تحقیق توماسون رویترز نشان می‌دهد که جرائم مالی در خاورمیانه منجر به از دست رفتن میلیاردها دلار فرصت تجاری برای شرکت‌ها می‌شود.

به گزارش ایبنا به نقل از رویترز، نتایج بررسی‌های توماسون رویترز نشان می‌دهد که شرکت‌های خاورمیانه‌ای در حال ضرر میلیاردها دلار در فرصت‌های تجاری خود به دلیل ترس از جرائم مالی هستند.

نگرانی در مورد احتمال خسارت شدید مالی و اعتباری به دلیل نقض پی در پی امنیت شرکت‌ها منجر به آن می‌شود که سرمایه‌گذاران خارجی و شرکت‌ها نسبت به انجام فعالیت اقتصادی در شرکت‌های خاورمیانه بی‌میل شوند و این موضوع به عنوان یک خطر جدی تلقی می‌شود.

در منطقه منا (خاورمیانه و شمال آفریقا) ۷۷درصد از شرکت‌کنندگان در این بررسی اعلام کردند که نسبت به مشتریان، تأمین‌کنندگان، شرکت‌ها یا صنایعی که در معرض جرائم مالی هستند، پرهیز می‌کنند. توماسون رویترز اعلام کرد، تأثیر از دست رفتن فرصت‌ها در سطح سازمانی و ملی سخت است، اما این موضوع روی بهره‌وری و توسعه اقتصادی تأثیر نامطلوبی می‌گذارد. البته صندوق بین‌المللی پول هم اعلام کرده بود که جرائم مالی رشد اقتصادی و انسجام اجتماعی را کاهش می‌دهد. به‌طور کلی جرائم مالی توانایی دولت‌ها را برای فراهم‌کردن خدمات از قبیل آموزش و بهداشت و درمان کاهش می‌دهد. گستره جرائم مالی از رشوه، فساد مالی، کلاهبرداری و قاچاق مواد مخدر تا فاینانس تروریسم، برده‌داری، کودکان کار و جرائم محیطی را شامل می‌شود. جرائم مالی هزینه‌های سنگین اقتصادی و اجتماعی را به لحاظ از دست دادن درآمدها برای دارایی‌های ملی که می‌تواند در توسعه اجتماعی سرمایه‌گذاری شود، به همراه دارد. بر پایه این تحقیق، رشوه و فساد مالی به عنوان دغدغه اصلی کشورها برای مبارزه با آن مطرح می‌شود.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در مراسم پذیره‌نویسی صندوق جسورانه یکم دانشگاه تهران تأکید کرد

# نوآوری در تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان

**فرصت امروز:** مراسم پذیره‌نویسی صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه یکم دانشگاه تهران روز گذشته با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور، شاپور محمدی رئیس سازمان بورس، محمود نیلی رئیس دانشگاه تهران و امیر هامونی مدیرعامل فرابورس ایران در ساختمان مرکزی دانشگاه تهران برگزار شد.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در این مراسم از پیگیری‌های جدی در زمینه ایجاد روش‌های نوآورانه برای تأمین سرمایه شرکت‌ها در زیست‌بوم دانش‌بنیان خبر داد و گفت: صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه یکم دانشگاه تهران پنجمین صندوقی است که این روش را دنبال می‌کند.

سورنا ستاری با بیان اینکه تاکنون نحوه تأمین مالی در زیست‌بوم دانش‌بنیان معادل با وام دادن بوده است، این شیوه تأمین مالی را خیانت به استارتاپ‌ها و صاحبان ایده دانست و گفت: تأمین مالی از طریق وام دادن اتفاق نمی‌افتد.

ستاری با اشاره به اینکه در حال حاضرتعداد زیادی صندوق در حال پذیره‌نویسی است، این عمل را نشانه فرهنگ‌سازی در این زمینه دانست و گفت: اقتصاد نفتی کشور موجب تضعیف فرهنگ تأمین مالی از این طریق شده بود.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور افزود: ما بحث زیست‌بوم اقتصاد دانش‌بنیان را داریم، متأسفانه در تامین مالی در سال‌های گذشته بحث وام دادن را داشتیم. بارها گفته‌ام ما با وام دادن به استارتاپ‌ها و شرکت‌های نوپا مخالفیم و باید روش‌های جدید و نوآورانه را در این شرکت‌ها بیازماییم.

وی اظهار داشت: خوشحالم که امروز توانستیم پنجمین صندوق را تأسیس کنیم. مهم آن است که به این برسیم که روش‌های جدیدی در راستای تأمین سرمایه پیگیری کنیم و در دو سال گذشته نیز در این زمینه پیگیری‌های لازم را داشته‌ایم.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در این خصوص توضیح داد: تأمین مالی از طریق ارائه وام‌ها دیگر پاسخگو نیست و باید فعالیت‌های خلاقانه جدید در این حوزه از طریق روش‌هایی مانند سرمایه‌گذاری جسورانه و کرادفاندینگ تأمین مالی شود.

ستاری افزود: ظرفیت وام دادن به شرکت‌های دانش‌بنیان ۵۰۰ هزار میلیارد تومان را رد کرده است، اگرچه هنوز بانک‌ها در وام دادن تخصص بیشتری دارند اما باید توجه داشت این شرکت‌ها سرمایه فیزیکی ندارند که در رهن بانک بگذارند. لذا این روش‌های جدید است که می‌تواند کمک کند شرکت‌های نوپا روی پای خود بایستند و پیشرفت کنند.

**صندوق جسورانه در حوزه‌های علمی و فناوری**

همچنین در این مراسم، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار عملیاتی شدن صندوق جسورانه دانشگاه تهران را زیست‌بوم جدیدی در این حوزه دانست و گفت: این صندوق‌ها در حوزه‌های علمی و فناوری حرکت می‌کنند و به پروژه‌ها و ایده‌های نو ارزش می‌دهند. صندوق‌های جسورانه در حوزه علمی و پژوهشی حاصل زحمات دانشمندان، دانشجویان و اهالی علم را ارزش‌گذاری و سرمایه‌گذاری می‌کنند.

محمدی این صندوق را یک شروع دانست و اظهار امیدواری کرد تعداد این صندوق‌ها افزایش یابد.

به گزارش سنا، او با تأکید بر اینکه هیچ محدودیتی در سازمان بورس به لحاظ تعداد صندوق‌های سرمایه‌گذاری وجود ندارد، اظهار داشت: زمانی‌که مدارک مورد نیاز سازمان بورس کامل باشد در کوتاه‌ترین زمان مجوزهای مربوط به این حوزه صادر خواهد شد.

محمدی به تصویب دستورالعمل تأمین مالی جمعی در شورای عالی بورس اشاره کرد و گفت: یکی از اهداف این دستورالعمل تولید محتوای دانشی است، به عنوان مثال شخصی قصد دارد نرم‌افزار توسعه‌ای ارائه دهد و به ۲ میلیارد سرمایه نیاز دارد که با تأمین مالی جمعی می‌تواند به هدفش برسد.

وی تأمین مالی جمعی را تأمین مالی اصولی در حد و اندازه کوچک دانست و گفت: یک کاربرد دیگر این دستورالعمل نیز تولید فیلم و محتوای فرهنگی برای افراد دانشگاهی و غیر دانشگاهی است.

رئیس سازمان بورس ادامه داد: ما معتقد نیستیم که همه نیازمندی‌های بخش دانشگاه در بازار سرمایه فعال شده است اما از همه اهالی دانش دعوت می‌کنیم پیشنهادهای خود را به سازمان بورس ارسال کنند تا در صورت امکان آنها را عملیاتی کنیم.

محمدی ابراز امیدواری کرد: راه‌اندازی این صندوق آغازی باشد برای فعالیت صندوق‌های بیشتر، چراکه دانشگاه تهران، دانشگاه مادر و پیشرفته کشور است و همیشه پیشرو در چنین طرح‌هایی بوده است لذا سایر دانشگاه‌های کشور می‌توانند محکم‌تر در این مسیر گام بردارند.

**دوره‌های کارآفرینی در دانشگاه تهران**

در این نشست محمود نیلی، رئیس دانشگاه تهران نیز با اشاره به این‌که صندوق مذکور اولین VC دانشگاهی است، سرمایه‌گذاران اولیه این صندوق را سه شرکت تأمین سرمایه سپهر، لوتوس پارسیان و تمدن معرفی کرد و گفت: در دانشگاه تهران تلاش برای آموزش‌ها و پژوهش‌های لازم انجام گرفته و امسال شاهد دوره‌های کارآفرینی خواهیم بود اما در ابتدا باید بستر لازم برای ایجاد کسب‌وکار فراهم شود. نیلی افزود: دانشگاه تهران از سه سال پیش به فکر افتاد که به سمت ایجاد این صندوق‌ها حرکت کند و در این مسیر توجه به این نکته هم الزامی است که دانشگاه به دنبال سرمایه‌گذاری نبوده، بلکه به دنبال کارآفرینی و جذب سرمایه بوده است. وی ادامه داد: آنچه مهم است این است که دانشجویان یاد بگیرند چگونه ایده و کار خود را به محصول تبدیل کنند و امروز عصر جدیدی برای دانشجویانی که می‌خواهند ایده را به محصول برسانند، فراهم شده است. امسال ما دوره‌های جهاد و کارآفرینی و مدیریت را در دانشگاه خواهیم داشت اما باید بستر لازم را برای آموزش فراهم کنیم که تشکیل مراکز رشد و... بخشی از این هدف خواهد بود.

خاطرنشان می‌شود صندوق‌های جسورانه در قالب یک هلدینگ تشکیل می‌شوند که زیرمجموعه آن شرکت‌های دانش‌بنیان قرار می‌گیرند. این صندوق‌ها در ازای سهام، با شرکت‌ها شریک می‌شوند و حتی در نحوه حساب و کتاب‌ها و نقل و انتقال پول نیز نقش مهمی دارند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه همچنین از ایده تا انتهای پروژه منابع مالی لازم را تأمین می‌کنند.

## نماگر بازار سهام

شاخص بورس ۳۴۸ واحد افزایش یافت

### رشد قیمت سهم‌های فلزی به‌رغم افت نفتی‌ها

با اینکه در هفته‌های گذشته بورس تهران با افت پی‌درپی قیمت‌ها، باعث ایجاد بی‌انگیزگی برای سهامداران شد، اما از هفته گذشته قیمت‌ها در حال افزایش است و به تبع آن شاخص‌های بازار سرمایه نیز در حال افزایش هستند. البته طی هفته گذشته دیده شد که در تعدادی از سهم‌ها حقیقی‌ها سهم خود را می‌فروشند و این حقوقی‌ها هستند که آن سهم‌ها را جمع‌آوری کردند. شاید این روند خرید حقوقی‌ها و بالا بردن قیمت‌ها تا زمان زیادی ادامه پیدا نکند.

اما موضوعی که می‌تواند در آینده نزدیک بر بورس تهران اثر بگذارد مناقشه‌ها و جلسات بر سر برجام است. به گزارش ایسنا، به تازگی ایران جلسه‌ای با حضور پنج کشور فرانسه، روسیه، چین، بریتانیا و آلمان در هتل کوبرگ وین داشته و از اروپا خواسته که برای تضمین برجام، اروپا تا دهم خردادماه بسته پیشنهادی خود را به ایران بدهد. اینکه پیشنهاد اروپا برای ایجاد تضمین در برجام چه باشد می‌تواند بر ماندن یا نماندن ایران در برجام و در نتیجه تصمیم سرمایه‌گذاران بورسی تأثیر گذارد.

با این همه، بازیگران بورس تهران در نخستین روز هفته، شاهد افت قیمت سهام‌های گروه نفت بودند، این در حالی بود که عمده سهم‌ها در گروه فلزات اساسی با افزایش قیمت روبه‌رو شد. شاخص بورس نیز با ۳۴۸ واحد رشد در جایگاه ۹۵ هزار و ۷۹۴ پله‌ای قرار گرفت. در عین حال شاخص کل هم‌وزن با رشد ۳۹ واحد تا رقم ۱۷ هزار و ۳۷۵ بالا رفت. شاخص آزاد شناور نیز با رشد ۶۲۹ واحدی همراه شد و تا رقم ۱۰۲ هزار و ۵۶۰ بالا رفت. همچنین شاخص بازار اول ۴۶۳ واحد رشد کرد و رقم ۶۸ هزار و ۴۳۵ را تجربه کرد، اما شاخص بازار دوم با افت ۳۸۲ واحد تا رقم ۲۰۱ هزار و ۹۵۶ پایین آمد.

**فلزات اساسی، جذابترین گروه بورسی**

گروه فلزات اساسی در معاملات نخستین روز هفته، صدرنشین بورس شد؛ در این گروه ۲۱۳ میلیون سهم به ارزش ۶۴۰ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه فرآورده‌های نفتی به ارزش ۱۹۹ میلیارد ریال و کانی‌های فلزی به ارزش ۱۷۱ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای روند قیمت سهم‌ها عمدتا کاهنده بود، به‌طوری که قیمت پایانی شرکت‌های این گروه با افت مواجه شدند و در برخی نمادها با صف فروش مواجه شدیم. در گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز روند قیمت سهم‌ها افزایشی بود، به‌طوری که معدنی و صنعتی گل‌گهر و معدنی و صنعتی چادرملو نزدیک به ۵ درصد رشد قیمت را تجربه کردند. در نماد چادرملو و گل‌گهر شاهد صف خرید بودیم.

در رده چهارم معاملات نیز گروه خودرو با دادوستدی به ارزش ۱۲۵ میلیارد ریال قرار گرفت. در گروه خودرو و ساخت قطعات نوسان قیمت سهم‌ها عمدتا کمتر از ۲ درصد بود. گروه شیمیایی نیز با معاملاتی به ارزش ۱۱۰ میلیارد ریال، رده پنجم را از آن خود کرد.

فولاد مبارکه اصفهان، صنعتی و معدنی گل‌گهر و صنعتی و معدنی چادرملو هر یک به ترتیب ۲۱۱، ۱۴۷ و ۹۱ واحد تأثیر مثبت در نوسانات شاخص‌ها داشتند، اما در طرف مقابل پالایش نفت بندرعباس، گسترش نفت و گاز پارسیان و پالایش نفت اصفهان به ترتیب ۱۲۶، ۵۹ و ۵۵ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار داشتند.

اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان لرستان

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی

اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان لرستان در نظر دارد . امور خدماتی حفاظتی دفتر استان و شهرستان های تابعه خود از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای واگذار نماید.
واجدین شرایط که دارای تاییدیه صلاحیت از اداره کار وا مور اجتماعی وامور انتظامات دارای صلاحیت از موسسه انتظام و نیروی انتظامی کشور وسایر مدارک معتبر فعالیت در زمینه های فوق هستند می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه تا تاریخ ۱۳۹۷/۳/۱۲ ساعت ۱۲ به سایت سامانه الکترونیکی دولت (ستاد ایران) به آدرس: https://www.setadiran.ir مراجعه نمایند.
۱-آخرین مهلت ارائه پیشنهادات: روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۷/۳/۲۲ ساعت ۱۲
۲-تاریخ بازگشایی پاکات: روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۳/۲۳ ساعت ۱۰
۳- شماره فراخوانهای واگذاری ۲۰۰۹۷۵۱۵۵۰۰۰۰۰۲
۴-نشانی جهت تحویل پاکت الف: استان لرستان شهرستان خرم آباد خیابان تاف جنب هتل شهرداری اداره کل کمیته امدادا مام خمینی (ره) اداره پشتیبانی تلفن ۰۶۶۳۳۳۱۲۹۸۳ کدپستی: ۶۸۱۸۶۱۷۷۱۴
هزینه آگهی مناقصه به عهده برنده مناقصه می باشد.
اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان لرستان
۷۸۲

اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان بوشهر

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت اول

اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان بوشهر در نظر دارد امور نیروی انسانی و تامین خودروهای استیجاری خود را با شرایط معین از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار و از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به شرکتهای واجد الشرایط واگذار نماید.
کلیه مراحل برگزاری مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد ایران) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.
واجدین شرایط از تاریخ ۱۳۹۷/۳/۷ جهت دریافت اسناد و سایر شرایط مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیک دولت(ستاد ایران) مراجعه نمایند.
شماره فراخوانها: ۲۰۰۹۷۴۱۳۵۰۰۰۰۰۱ و ۲۰۰۹۷۴۱۳۵۰۰۰۰۰۲
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۳/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۳/۷
روابط عمومی و اطلاع رسانی اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان بوشهر
۷۸۵

«بیایید با صرفه جویی در مصرف برق از هدر رفت سرمایه های ملی جلوگیری کنیم»

شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی

آگهی تجدید مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره ۱-۹۷/۲خ

نوبت اول

۱-نام مناقصه گزار: شرکت مدیریت تولید برق شهیدرجایی-سهامی خاص (نیروگاه شهیدرجایی)
۲-شرایط و عناوین مناقصه:

| ردیف | مشخصات کالا | میزان سپرده شرکت در مناقصه (ریال) |
|---|---|---|
| ۱ | خرید یکدستگاه آمبولانس تویوتا هایس هایروف تیپ A با تجهیزات | ۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰ |

۳-محل دریافت اسناد مناقصه: کیلومتر ۲۵ اتوبان قزوین-کرج،امور قراردادها و توسعه بازار ،اداره قراردادها، تلفن ۳-۸۸۷۹۶۶۸۱-۰۲۱ و ۰۲۸-۳۳۵۶۲۳۱۱ - داخلی ۶۰۷۳
۴-سپرده شرکت در مناقصه : به شرح مبلغ جدول فوق الذکر بصورت ارائه یکفقره ضمانت نامه بانکی یا چک بانکی یا واریز وجه به حساب جام ۶۸۰۴۴۶۶۰۸۱ بانک ملت شعبه اسدآبادی قزوین (باجه نیروگاه با کد شعبه ۲۱۰۹/۷ به نام مناقصه گزار).
۵-تاریخ فروش اسناد مناقصه: هفت روز کاری از تاریخ آخرین چاپ نوبت دوم آگهی.
۶-تاریخ تحویل اسناد مناقصه به دبیرخانه نیروگاه : تا ساعت ۱۵ عصر روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۹.
۷-مبلغ فروش اسناد مناقصه : مبلغ ۳۲۷,۰۰۰ ریال با احتساب ۹٪ ارزش افزوده به صورت واریز وجه به حساب جام ۶۸۰۴۴۶۵۸۳۷ بانک ملت شعبه اسدآبادی قزوین )باجه نیروگاه با کد شعبه ۲۱۰۹/۷( به نام مناقصه گزار.
۸-زمان و محل قرائت پیشنهادات مناقصه : زمان بازگشائی پاکات روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۳۰ رأس ساعت ۱۰ صبح در محل مناقصه گزار انجام خواهد شد.
سایت ملی اطلاع رسانی: http://iets.mporg.ir
سایت معاملات توانیر: http://tender.tavanir.org.ir
سایت نیروگاه شهید رجایی: http://www.rpgm.ir
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۳/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۳/۸
روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهیدرجائی
۷۶۸

اخبار

## خروج آمریکا از برجام تأثیری بر صادرات محصولات کشاورزی ندارد

یک مقام مسئول گفت: با برنامه‌ریزی مناسب برای افزایش تولید و توسعه صادرات، خروج آمریکا از برجام تأثیری در وضعیت صادرات نخواهد داشت.

رضا نورانی، رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره تأثیر خروج آمریکا از برجام بر میزان صادرات محصولات کشاورزی اظهار کرد: با توجه به آنکه تحمیل تحریم‌های ظالمانه بر ملت ایران از اهداف استکبار جهانی است، بنابراین در ایام قبل از برجام این امر گریبان‌گیر کشور بود و در این سال‌ها تنها با دورزدن تحریم‌ها، به صورت مویرگی صادرات خود را انجام دادیم.

وی افزود: با وجود آنکه کشورهای هند، آسیای میانه، کشورهای سی آی اس از طریق روسیه، تاجیکستان و ارمنستان از مشتری‌های ناخواسته ایران نیستند، خروج آمریکا از برجام نمی‌تواند تأثیری برموضوع صادرات داشته باشد.

نورانی نبود زیرساخت‌های مناسب حمل و نقل جاده‌ای، دریایی، هوایی و همچنین پروتکل‌های دوجانبه با کشورهایی را که مراودات تجاری داریم، از مهم‌ترین موانع پیش روی صادرات برشمرد.

این مقام مسئول ادامه داد: با خروج آمریکا از برجام، دولت باید براساس افزایش تولید و توسعه صادرات برنامه‌نویسی کند، چراکه با واردات به جایی نخواهیم رسید.

وی با بیان اینکه خروج آمریکا از برجام خللی به صادرات وارد نمی‌کند، اظهار کرد: با رونق شهرک‌های صنعتی و برنامه‌ریزی مناسب برای تولید و توسعه صادرات غیرنفتی، خواه‌ناخواه این امر گزندی در وضعیت صادراتی وارد نخواهد کرد، اما اگر نگاه‌مان بر واردات باشد، مطمئنا خروج آمریکا از برجام یک روزی به اقتصاد کشور ضربه می‌زند.

رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی افزود: اگر از منظر اقتصاد و تولید حرف‌های بزرگی برای گفتن داشته باشیم، مطمئنا خروج آمریکا از برجام و امثال این موضوع نمی‌تواند نگرانی‌هایی در بر داشته باشد درحالی‌که بی‌توجهی به تولید و دست‌درازی به کشورهای بیگانه، خواه‌ناخواه آسیب جدی به اقتصاد وارد می‌کند.

وی در پایان سخنان خود با بیان اینکه محصولات استراتژیک به هر قیمتی باید در کشور تولید شوند، گفت: بر این اساس اظهارات غیرکارشناسی برخی افراد مبنی بر ارزان‌بودن گندم خارجی نسبت به داخلی، اشتباه است و تنها با افزایش تولید ملی می‌توان از بحران‌های برجامی عبور کرد.

## قلوه‌سنگ‌های پیش پای تولیدکنندگان را باید برداشت

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با بیان اینکه اکنون تولید ملی بیش از دریافت مشوق‌ها نیازمند رفع مشکلاتش است، گفت: این مشکلات به مثابه قلوه‌سنگ‌هایی پیش پای تولیدکنندگان هستند.

به گزارش تسنیم، محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در مصاحبه با رادیو اظهار کرد: اکنون تولید ملی بیش از دریافت مشوق‌ها نیازمند رفع مشکلاتش است، بنابراین با حل این معضلات به‌راحتی می‌توان از آن پشتیبانی کرد.

پورابراهیمی ادامه داد: این مشکلات به مثابه قلوه‌سنگ‌هایی پیش پای تولیدکنندگان هستند و در این میان می‌توان به تأمین مالی آنها اشاره کرد چراکه اعطای وام با سود بالای بانکی قدرت رقابت‌پذیری تولیدکنندگان داخلی را سلب می‌کند.

وی با بیان اینکه اصلاح نظام بانکی کشور باید در دستور کار قرار گیرد، گفت: حدود سه سال است که اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس اقداماتی در راستای اصلاح قانون بانک مرکزی و نظام بانکداری انجام داده و پیش‌بینی می‌شود این اقدام تحولی در نظام ساختاری بانک‌ها ایجاد کند.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس مالیات بر ارزش افزوده را یکی از مهم‌ترین موانع تولید ملی برشمرد و افزود: دولت به اصرار نمایندگان مجلس لایحه اصلاح قانون ارزش افزوده را ارائه داد و پیش‌بینی می‌شود ظرف یک ماه آینده در کمیسیون بررسی و مشکلات بخش تولید رفع شود.

وی تصریح کرد: اصلاح قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در اسفندماه سال گذشته در دستور کار صحن علنی مجلس قرار گرفت و در صورت تکمیل تا پایان خردادماه، قانون جدید مبارزه با قاچاق کالا و ارز را خواهیم داشت.

پورابراهیمی با بیان اینکه رتبه ما در فضای کسب و کار خوب نیست، گفت: ما باید رتبه کسب و کار خود را بهبود بخشیم و با این ریل‌گذاری‌ها به مرور زمان می‌توان از کالای ایرانی حمایت کرد.

عضو کمیسیون اصل ۴۴ مجلس بیان کرد: این الحاقیه دربردارنده برخی از اصلاحات است که ضمانت‌نامه اجرایی را می‌پذیرد علاوه بر این موضوع وزن ساختاری کشور باید تغییر یابد و واگذاری‌ها به بخش‌خصوصی انجام شود.

پورابراهیمی در پایان بیان کرد: نرخ سود همواره از فضای اقتصادی کشور تبعیت می‌کند، بنابراین نحوه قراردادها متناسب با شرایط جدید خواهد بود و مشکلات به صورت کامل برطرف خواهند شد.

# خیز ایران برای تصاحب جایگاه نخست بازار زعفران دنیا

بورس کالای ایران در دنیا از لحاظ تنوع محصول بی‌نظیر است و وجود زعفران به عنوان یک محصول استراتژیک و ارزشمند در این بورس نیز به زعفرانی‌شدن و افزایش ارزش آن کمک کرده است.

به گزارش خبرگزاری تسنیم- کُرکُم یا زَرپَران (زعفران عربی‌شده زرپران است) گیاهی است با نام علمی Crocus sativus از تیره زنبقیان، سرده زعفران که خواص دارویی و رنگ غذایی دارد.

گیاهی کوچک و چند ساله به ارتفاع ۱۰ تا ۳۰سانتی‌متر که از وسط پیاز یا قاعده ساقه آن، تعدادی برگ باریک و دراز خارج می‌شوند و از وسط برگ‌ها نیز ساقه گلدار خارج شده که به یک تا سه گل منتهی می‌شود. گل‌ها دارای شش گلبرگ بنفش‌رنگ هستند که ممکن است در بعضی واریته‌ها به رنگ گلی یا ارغوانی باشند.

همچنین گل‌ها دارای سه پرچم و یک مادگی منتهی به کلاله سه شاخه به رنگ قرمز متمایل به نارنجی است که قسمت مورد استفاده این گیاه، انتهای خامه و کلاله سه شاخه می‌باشد و به نام زعفران مشهور است و دارای بوی معطر با طعم کمی تلخ است.

درخصوص تاریخچه کاشت زعفران در ایران باید گفت مستندات تاریخی تاریخچه زعفران بیانگر این واقعیت است که ایرانیان از روزگاران کهن به زر و زعفران علاقه و توجهی زیاد داشته‌اند، به‌طوری که در جشن‌ها و سرورها و مجالس بزم و نشاط مانند عروسی‌ها و اعیاد، یا استقبال از بزرگان و زائران زر و زعفران نثار قدم‌ها می‌کردند و در برپایی باشکوه‌تر این‌گونه آیین‌ها، ضمن آذین‌بندی و آینه‌بندان، سکه‌های زرین و سیمین را به همراه زعفران و گل و نقل بر سر عروس و داماد یا شخصیت‌های مورد نظر و گاهی همه حاضران در این‌گونه مراسم می‌ریختند. در برخی از مراسم هم زعفران را به تنهایی یا همراه با مشک و عنبر و عود دود می‌کردند و گلاب می‌پاشیدند.

به همین دلیل و با توجه به قدمت تاریخی کاشت، داشت، برداشت و استفاده از زعفران در کشور و نیز صادرات آن، بی‌جهت نیست که از ایران به عنوان سلطان طلای سرخ یاد می‌شود، اما چند صباحی است که حال و روز زعفران ایرانی همانند پسته و فرش ایرانی به دلیل بی‌توجی متولیان امر خوب نیست و رقبا هم از این کارزار به نفع خود استفاده کرده‌اند و زعفران ایرانی حالا هم به نام آنها است و هم به کام‌شان.

بر این اساس نگاهی به آمار نشان می‌دهد کشور اسپانیا در حالی حتی یک تن تولید زعفران ندارد که حدود یکصد تن در سال ۱۳۹۳ زعفران صادر کرده است و یا کشور امارات در شرایطی حتی یک مزرعه زعفران ندارد که جزو کشورهای عمده صادرکننده زعفران جهان است. جالب اینکه افغانستان هم در سال ۱۳۷۰ حتی یک کیلو تولید زعفران نداشته است و حالا سخن از تولید ۱۴ تنی زعفران در این کشور به میان می‌آید. ضمن اینکه در سایه بی‌توجهی متولیان امر این روزها از افغانستان، یونان، مراکش، ترکیه و هند به عنوان رقبای ایران در زمینه تولید و تجارت زعفران یاد می‌شود و در کشوری مانند چین حتی با روش‌های گلخانه‌ای زعفران تولید می‌شود.

این در حالی است که معاملات زعفران سال‌ها است که در کشور ما بر مبنای خرده‌فروشی انجام می‌شود و به دلیل عرضه فله‌ای زعفران و عدم یکپارچگی و حضور واسطه‌ها هیچ‌گاه نتوانستیم به جایگاه واقعی خود در بازار جهانی برسیم.

شاید به همین دلیل باشد که حالا متولیان امر به این فکر افتاده‌اند تا از استفاده از ابزارها و بازارهای مختلف برای سروسامان دادن به بازار داخلی زعفران و همچنین بازگشت به بازارهای جهانی استفاده کنند و بر این اساس است که در چند روز گذشته معاملات آتی زعفران در بورس کالا آغاز شده است.

این در حالی است که برخی کارشناسان بر این باورند که راه‌اندازی قرارداد آتی زعفران در بورس کالا علاوه بر اینکه می‌تواند رفته رفته زمینه‌های لازم برای به‌دست آوردن رکوردهای از دست رفته ایران در بازار جهانی طلای سرخ را فراهم کند، این امکان را نیز به‌وجود می‌آورد تا یک چشم‌انداز درست و واقعی از قیمت محصول در آینده را به زعفران‌کاران و مصرف‌کنندگان ارائه دهد.

البته عرضه زعفران در بورس کالا چند مزیت بزرگ دیگر هم دارد که اطلاع کشاورزان از قیمت‌های واقعی، کاهش یا حذف واسطه‌ها در روند خرید ارزان‌قیمت محصول از کشاورز، انعکاس قیمت‌های داخلی که براساس مکانیسم عرضه و تقاضا کشف می‌شود در بازارهای جهانی و ارزآوری بیشتر این محصول برای کشور از جمله این مزایا به شمار می‌روند.

## افزایش ۵.۶درصدی تورم کالاهای صادراتی در سال۹۶

شاخص قیمت کالاهای صادراتی (ریالی، ۱۰۰=۱۳۹۰) در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۸۱.۴ است که نسبت به سال ۱۳۹۵، ۵.۶درصد افزایش داشته است.

به گزارش مهر به نقل از مرکز آمار ایران، در نظام آمارهای قیمت، کالاهای صادراتی برای مقاصد متعددی به کار گرفته می‌شوند. شاخص قیمت کالاهای صادراتی، روند تغییرات قیمت محصولات عرضه‌شده از داخل به خارج از کشور را طی دوره زمانی مشخص نشان می‌دهد.

با توجه به اینکه قیمت کالاهای صادراتی یکی از مهم‌ترین عوامل اثرگذار بر میزان مبادلات خارجی کشورها و نیز یکی از عوامل تعیین‌کننده رابطه مبادله است، تغییرات آنها از اهمیت بالایی برخوردار است. در طرح شاخص قیمت کالاهای صادراتی از کلیه کدهای تعرفه صادراتی کشور در سال ۱۳۹۰(سال پایه) استفاده می‌شود. روش جمع‌آوری اطلاعات با استفاده از آمارهای ثبتی گمرک جمهوری اسلامی ایران ( ارزش به‌صورت ریالی و دلاری، کشور مبدأ و مقصد، نحوه حمل و نقل و نرخ ارز) صورت گرفته است. طبقه‌بندی مورد استفاده سیستم طبقه‌بندی نظام هماهنگ‌شده توصیف و کدگذاری (HS) است. نتایج حاصل از این طرح در سطح کل کشور و برای تمامی ۲۰ گروه اصلی طبقه‌بندی HS قابل انتشار است.

لازم به ذکر است که برای محاسبه شاخص سال ۱۳۹۶ از داده‌های مقدماتی (غیرقابل استناد) گمرک جمهوری اسلامی استفاده شده است و لذا نتایج اعلام‌شده به‌صورت مقدماتی است و استفاده از آنها باید با ملاحظه انجام شود. پس از اینکه گمرک جمهوری اسلامی داده‌های قطعی سال ۱۳۹۶ را در مهرماه سال جاری استخراج و ارائه کرد، شاخص صادرات نیز از سوی مرکز آمار بازنگری شده و ارقام واقعی شاخص مربوط به این دوره مجددا به‌صورت قطعی منتشر خواهد شد.

۱-شاخص قیمت کالاهای صادراتی (ریالی، ۱۰۰=۱۳۹۰) در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۸۱.۴ است که نسبت به سال ۱۳۹۵، ۵.۶درصد افزایش داشته است. درصد تغییرات فصلی شاخص قیمت کالاهای صادراتی در فصل‌های بهار، تابستان، پاییز و زمستان سال ۱۳۹۶ به ترتیب برابر با ۱.۷، ۰.۵-، ۴.۲ و ۵.۰درصد است.

۲-شاخص قیمت کالاهای صادراتی (دلاری، ۱۰۰=۱۳۹۰) در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۱۰.۷ است که نسبت به سال ۱۳۹۵ ۳.۳درصد افزایش داشته است. درصد تغییرات فصلی شاخص قیمت کالاهای صادراتی در فصل‌های بهار، تابستان، پاییز و زمستان سال ۱۳۹۶ به ترتیب برابر با ۲.۸، ۰.۸-، ۰.۷ و ۲.۷درصد است.

سقوط آزاد ایران در تجارت گیاهان دارویی

## میلیون‌ها دلار درآمد فقط با استفاده از گیاهان بومی

طبق گزارش‌های موجود، تاکنون حدود ۲هزار و ۳۰۰ گونه گیاهی در کشور شناسایی شده‌اند که با برنامه‌ریزی مدون و هوشمندانه در راستای تجارت گیاهان دارویی، به اشتغال‌زایی هرچه بیشتر و کسب سودهای چشمگیر منتهی خواهد شد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، گیاهان دارویی از دیرباز مورد اقبال بخش قابل توجهی از مردم قرار داشته و با توجه به عقبه ۷ هزار ساله تاریخی استفاده از گیاهان دارویی در ایران و تأثیرگذاری آن در روند درمانی بسیاری از بیماری‌ها و خواص دارویی آن، خرید و فروش آن همواره مورد توجه قرار داشته است.

کشور ایران نیز با توجه به موقعیت طبیعی و جغرافیایی خاص خود، از قابلیت‌های بسیاری در این عرصه برخوردار است و آنچنان که اخبار و اظهار نظر کارشناسان نشان می‌دهد، تاکنون حدود ۲هزار و ۳۰۰ گونه گیاهی در کشور شناسایی شده و بالطبع این حجم و میزان انبوه از گیاهان دارویی، فرصتی ویژه و مغتنم برای درآمدزایی هرچه بیشتر و البته توسعه فرصت‌های شغلی به شمار می‌رود.

چندی پیش فریبرز غیبی، مجری طرح توسعه گیاهان دارویی در گفت‌وگویی با رسانه‌ها تصریح کرد: میانگین درآمد سالانه حاصل از صادرات گیاهان دارویی به‌طور خام ۴۵۰ میلیون دلار برآورد می‌شود (که البته برخی آن را تا ۶۰۰ میلیون دلار نیز برآورد می‌کنند)

آنچنان که وی عنوان می‌کند، تاکنون ۸هزار گونه گیاهی در کشور شناسایی شده که ممکن است با تحقیقات هرچه بیشتر دامنه و گستره تعداد گیاهان دارویی، از مقدار مذکور (۲هزار و ۳۰۰ گونه گیاه دارویی) نیز فراتر رود.

یافته‌های وزارت جهاد کشاورزی نیز نشان می‌دهد قریب به ۴۲۲ هزار گونه گیاه دارویی، در سراسر دنیا شناسایی و کشف شده‌اند که حجم تجارت جهانی آن حدود ۱۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود.

با توجه به وسعت عرصه منابع طبیعی ایران که در مجموع ۱۳۴ میلیون هکتار اعم از جنگل، مرتع و بیابان برآورد می‌شود و بیش از ۱۴درصد آن جنگل، ۸۵ میلیون هکتار مرتع و ۳۲ میلیون هکتار بیابان است، میزان تجارت گیاهان دارویی و سهمی که ایران به خود اختصاص داده بسیار پایین و ناچیز به نظر می‌رسد.

حسین فاتحی یکی از فعالان قدیمی در این عرصه و از عطاران پیشکسوت در استان البرز، در این خصوص اظهار کرد: حدود ۲۰سال پیش، میزان تجارت گیاهان دارویی در جهان، ۶۰ میلیارد دلار برآورد می‌شد و آنچنان که گزارشات مجلات تخصصی نشان می‌دهد در حال حاضر تجارت مذکور با افزایش بیش از ۴۰ میلیارد دلاری، از مرز ۱۰۰میلیارد دلار نیز گذشته است و پژوهش‌ها و تحقیقات انجام‌شده نشان می‌دهد در ۳۰ سال آینده این میزان از مرز ۵۰۰ میلیارد دلار عبور خواهد کرد.

وی افزود: اگرچه میزان عدد و رقم منعکس‌شده درخصوص تجارت و صادرات گیاهان دارویی در ایران (۴۵۰ تا ۶۰۰ میلیون دلار) نسبتا درشت و قابل توجه به نظر می‌رسد، اما با در نظر گرفتن حجم انبوه تجارت جهانی گیاهان دارویی و ظرفیت‌های کثیر این مرز و بوم در حوزه اشاره‌شده، عدد و رقم موجود نه‌تنها رضایت‌بخش نیست بلکه بسیار ضعیف و ناچیز نیز به نظر می‌رسد.

فاتحی بیان کرد: میل به استفاده از گیاهان دارویی در کل دنیا رو به افزایش است و با چنین روندی انتظار می‌رود با برنامه‌ریزی صحیح و هوشمندانه در راستای تسخیر بازارهای هدف، از هم‌اکنون اقدامات لازم عملیاتی شود.

این فعال در حوزه گیاهان دارویی گفت: یکی از ضروریات حصول توفیق در این عرصه (توسعه صادرات گیاهان دارویی) به افزایش سطح تولید و کاهش هزینه‌های تمام‌شده معطوف می‌شود و البته به موازات آن باید در جهت تولید محصولات سالم و عاری‌بودن از سموم و کودهای شیمیایی تدابیر موثر اتخاذ شود در غیر این‌صورت از حیث کیفی محصولات داخلی با مشکلاتی مواجه خواهد شد و همین موضوع جذابیت گیاهان دارویی در ایران را کم خواهد کرد.

وی افزود: بنابر گزارشات رسمی کشور، ایران پس از چین، هند، آمریکا، ژاپن، آلمان، برزیل، کره‌جنوبی، انگلستان، فرانسه و ایتالیا در حوزه تحقیقاتی و پژوهشی در رتبه یازدهم جهان قرار دارد، اما از منظر تولیدی و صادراتی در بین کشورهای صاحب نام جهان جایگاه چندانی نداریم و این نشان می‌دهد در عرصه بهره‌برداری اقتصادی از این ظرفیت، موفق عمل نکرده‌ایم که این امر خوشایندی به نظر نمی‌رسد.

اخبار

## صادرات ایران از ۱۸۶ کشور جهان بیشتر شد

ایران با صادرات ۹۲ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۷ به عنوان سی و هفتمین صادرکننده بزرگ جهان در این سال شناخته شد. به گزارش تسنیم، بخش اقتصادی سازمان اطلاعات مرکزی آمریکا (سیا) طی گزارشی از میزان صادرات ۲۲۳ کشور جهان در سال ۲۰۱۷ اعلام کرد ایران در این سال ۹۲ میلیارد دلار کالا و خدمات صادر کرده است. صادرات ایران در این سال از ۱۸۶ کشور جهان بیشتر بوده است. براساس محاسبات سیا ایران از نظر ارزش صادرات خود در سال ۲۰۱۷ در رتبه ۳۷ جهان و بالاتر از برخی کشورهای اروپایی مثل اسلواکی، فنلاند، پرتغال، یونان و لتونی قرار گرفته است. چین با صادرات ۲۱۵۷ میلیارد دلاری بزرگ‌ترین صادرکننده جهان در این سال شناخته شده و آمریکا با ۱۵۷۶ میلیارد دلار در رتبه دوم جای گرفته است. آلمان نیز با صادرات ۱۴۰۱ میلیارد دلاری سومین صادرکننده بزرگ جهان شناخته شده است. برخی کشورهای دیگری که صادرات بیشتری نسبت به ایران در سال ۲۰۱۷ داشته‌اند، عبارتند از: ژاپن با ۶۸۳ میلیارد دلار، کره‌جنوبی با ۵۵۲ میلیارد دلار، فرانسه با ۵۴۱ میلیارد دلار، روسیه با ۳۳۶میلیارد دلار، امارات با ۳۱۴ میلیارد دلار، هند با ۲۲۹ میلیارد دلار، ترکیه با ۱۵۷ میلیارد دلار و نروژ با ۱۰۲ میلیارد دلار. برخی کشورها که صادرات کمتری نسبت به ایران داشته‌اند نیز عبارتند از: اسلواکی با ۸۰.۵ میلیارد دلار، آفریقای جنوبی با ۷۸.۲۵ میلیارد دلار، فنلاند با ۶۵.۵ میلیارد دلار، پرتغال با ۶۲.۶ میلیارد دلار، عراق با ۵۶.۷ میلیارد دلار، یونان با ۲۹.۲ میلیارد دلار، مصر با ۲۳.۵ میلیارد دلار، بحرین با ۱۴.۳میلیارد دلار، لتونی با ۱۲.۳ میلیارد دلار و ترکمنستان با ۷.۳۹ میلیارد دلار.

## جلوی قاچاق روسری را بگیرید، قول می‌دهیم ۵۰۰هزار شغل جدید ایجاد کنیم

یک تولیدکننده پوشاک با بیان اینکه جاده برای تولیدکنندگان پوشاک بسیار لغزنده شده است، گفت: اگر اقدامات لازم برای جلوگیری از ورود شال و روسری به کشور انجام شود، بیش از ۵۰۰هزار اشتغال در این بخش ایجاد خواهد شد. محمد مظاهری در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، با اشاره به اینکه طی چند سال اخیر اوضاع تولیدکنندگان پوشاک کشور به‌هم ریخته است، اظهار داشت: اتفاقات این بخش عاملی شده تا کارخانجات به‌جای توسعه و پیشرفت یکی پس از دیگری تعطیل می‌شوند. وی با بیان اینکه درحال حاضر جاده برای تولیدکنندگان پوشاک بسیار لغزنده است و هر کس هم به‌جای کمک مشکلات فعالین این بخش را تشدید می‌کند، افزود: نساجی یک زنجیره کلی است که اگر مختل شود سایر بخش‌های مرتبط با این صنعت قادر به فعالیت نخواهند بود. این تولیدکننده شال و روسری در ادامه گفت: حجم زیادی از مشکلات فعالین این بخش ورود کالای قاچاق است زیرا روسری و شال کالای قاچاق‌پذیر بوده و به‌راحتی وارد کشور می‌شود. وی با بیان اینکه متأسفانه فرهنگ استفاده از کالای خارجی باعث شده تا تولیدکنندگان داخلی هم به‌روی محصولات خود برچسب خارجی نصب کنند، تصریح کرد: به‌جرأت می‌توانم بگویم بخشی از شال و روسری‌هایی که در بازار به نام جنس ترک به‌فروش می‌رسد ایرانی هستند. امروز تولیدکننده ایرانی به‌دلیل حضور بالای کالای وارداتی در بازار امکان رقابت و فروش محصول به نام ایرانی نداشته و مجبور به این کار است. این تولیدکننده شال و روسری افزود: اگر اقدامات لازم برای جلوگیری از ورود شال و روسری به کشور انجام شود بیش از ۵۰۰ هزار اشتغال در این بخش ایجاد خواهد شد. وی با گلایه از اینکه هر ساله صحبت‌های مختلفی مبنی بر اعلام تولیدکنندگان نمونه مطرح می‌شود، گفت: تولیدکننده احتیاجی به این حرف‌ها ندارد کافی است قدری مورد حمایت قرار گیرد تا امکان توسعه پیدا کند.

خودکفایی تولید طلای سفید تا افق ۱۴۰۴

## ضربه مهلک قاچاق بر تولید پنبه

مجری طرح پنبه گفت با توجه به ظرفیت داخلی و برنامه اقتصاد مقاومتی، خودکفایی تولید پنبه در چشم‌انداز ۱۴۰۴ تحقق خواهد یافت. ابراهیم هزارجریبی، مجری طرح پنبه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت تولید طلای سفید در کشور، اظهار کرد: سال گذشته ۱۸۰ هزار تن وش پنبه در کشور تولید شد که امسال براساس برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته، تولید به ۲۰۰ هزار تن خواهد رسید. به گفته وی، از یک سوم وش تولیدی، پنبه محلوج و قابل استفاده در صنایع نساجی تهیه می‌شود. هزارجریبی با بیان اینکه پنبه تولیدی ۴۷درصد نیاز کشور را تأمین می‌کند، تصریح کرد: هم‌اکنون نیاز صنایع نساجی دو برابر میزان پنبه محلوج تولید داخل است و مابقی از طریق واردات تأمین می‌شود. این مقام مسئول در پاسخ به این سوال که آیا امکان خوداتکایی تولید پنبه در کشور وجود دارد، گفت: بنا به سابقه گذشته و ظرفیت کشور، امکان خودکفایی پنبه در داخل وجود دارد، به‌طوری که طبق برنامه اقتصاد مقاومتی در چشم‌انداز ۱۴۰۴ این امر تحقق خواهد یافت. مجری طرح پنبه با اشاره به برنامه‌های وزارت جهاد در خودکفایی این محصول، گفت: قیمت تضمینی، استفاده از بذرهای خارجی و اصلاح‌شده، کنترل آفات و توسعه مکانیزاسیون در زراعت پنبه از راهکارهای اساسی در کاهش هزینه، افزایش عملکرد در واحد سطح و در نهایت خودکفایی تولید پنبه به شمار می‌رود.

اخبار

محمدرضا منصوری، نماینده مجلس:

## احتکار خودرو توسط خودروسازان به اثبات نرسیده است

یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت موضوع مطرح شده درخصوص احتکار خودرو توسط ایران‌خودرو و سایپا به اثبات نرسیده است. محمدرضا منصوری در گفت‌وگویی افزود: هفته گذشته جلسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی باحضور خودروسازان برگزار شد که در آن، موضوع افزایش قیمت خودروهای کمتر از ۴۵ میلیون تومان و همچنین موضوع مطرح شده اخیر درباره احتکار خودرو توسط دو خودروساز اصلی کشور مورد بررسی قرار گرفت. به گفته منصوری، به‌رغم ادعای مطرح شده درباره احتکار خودرو، این موضوع تاکنون برای اعضای کمیسیون اثبات نشده و قرار است مورد بررسی بیشتری قرار گیرد. نماینده مردم ساوه در مجلس شورای اسلامی در ادامه تصریح کرد: خودروسازان نیازمند دلار ۴۲۰۰ تومانی برای تأمین مواد اولیه مورد نیاز خود هستند که بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، قرار شده از محل صادرات محصولات خود به بازارهای خارجی این ارز را تأمین کنند. وی گفت: قرار است جلسه بعدی درخصوص فعالیت‌های خودروسازان با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت برگزار شود.

## قطعه‌سازی تحت فشار مضاعف

صنعت قطعه‌سازی خودرو در ایران یکی از صنایع وابسته به صنعت مادر خودروسازی است که می‌تواند به‌خصوص در دوران پسابرجام برای ایران ایجاد اشتغال‌زایی و به تولید و برون‌رفت از رکود کمک کند. اما به‌دلیل اینکه قطعه‌سازان نمی‌توانند نقدینگی مورد نیاز خود را تأمین کنند و از سوی دیگر، نوسانات ارزی نیز آنها را به‌شدت تحت فشار قرار داده، این صنعت نتوانسته به اندازه کافی به رشد مورد نظر خود دست پیدا کند. از سوی دیگر، قیمت‌گذاری خودرو به وسیله شرکت‌های خودروساز به صورتی است که پاسخ‌گوی قیمت‌های مورد انتظار قطعه‌سازان نیست و این صنایع ناچارند با کمترین حاشیه سود و با معوقاتی که از ناحیه خودروسازان بر آنها تحمیل می‌شود فعالیت کنند. با وجود افزایش قیمت ۲۵ تا ۶۰ درصدی مواد اولیه از ابتدای سال ۹۶، خودروسازان با این تحلیل که قیمت فروش خودرو ثابت است اجازه افزایش قیمت به قطعه‌ساز نمی‌دهند. قطعه‌سازان متعهد مجبور به تولید با ضرر و زیان هنگفت هستند و سایر شرکت‌ها نیز چاره‌ای جز کاهش کیفیت برای جلوگیری از زیان بیشتر نخواهند داشت. اگر وضع به همین ترتیب پیش برود، به گفته کارشناسان این حوزه، شرکت‌های قطعه‌سازی زیادی در آستانه کوچک‌تر کردن ابعاد خود یا حتی تعطیلی هستند.

یکی از گرفتاری‌های بزرگ صنایع قطعه‌ساز خودرو در ایران، مشکل نقدینگی و به تبع آن، کمبود ارز مورد نیاز است. در ماه‌های اخیر، نوسانات ارزی این مشکل را تشدید کرده است. در شرایط کنونی قیمت قطعات خودرو باید با توجه به رشد نرخ ارز و مواد اولیه ۲۵ تا ۳۰ درصد افزایش پیدا کند، زیرا قیمت برخی مواد اولیه مورد نیاز صنعت قطعه‌سازی مانند فولاد ۴۰ درصد و محصولات پتروشیمی ۲۵ تا ۴۵ درصد و برخی مواد دیگر مثل فلزات رنگین تا بیش از ۶۰ درصد افزایش داشته است. اما این قیمت با محدودیت افزایش مواجه است. به قول آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور، کمر صنعت قطعه‌سازی کشور زیر بار رشد نهاده‌های تولید و همین‌طور عدم موافقت خودروسازان با افزایش قیمت قطعات، خم شده است. به گفته او، اکنون خودرو به مراتب بالاتر از قیمت کارخانه در سطح کشور مورد معامله قرار می‌گیرد و از این طریق سود هنگفتی نصیب دلالان و سفته‌بازان می‌شود، درحالی‌که به گفته بسیاری از کارشناسان صنعت خودرو، قیمت خودرو به صورت دستوری توسط شورای رقابت تعیین می‌شود.

محبی‌نژاد به ایرنا گفته است: «در سال‌های سیاه تحریم، قطعه‌سازان فداکارانه و با اهتمام کامل صنعت خودرو را سرپا نگه داشتند و هرچند شاهد افول تیراژ و کیفیت بودیم و در بسیاری حوزه‌ها با چالش‌های عدیده روبه‌رو شدیم، اما به همت قطعه‌سازان چرخ صنعت خودرو هرگز از حرکت بازنایستاد؛ تحمل این وضعیت ممکن نبود مگر با تلاش و زحمت بسیار و صدالبته امید به شرایط پس از تحریم. صنعت قطعه‌سازی ایران به دلایل عدیده در معرض تهدید جدی قرار گرفته و بسیاری از قطعه‌سازان به زودی با چالش تعطیلی و ورشکستگی و کارکنانشان با بحران بیکاری روبه‌رو خواهند شد.» صنعت قطعه‌سازی ایران برای برآورده کردن الزام‌های کمی و کیفی خودروهای پسابرجامی و شرکت‌های مشترک با استانداردهای تولید به‌روز جهانی از یک سو و بازگشت به ریل حرکت به سوی اهداف افق ۱۴۰۴ صنعت خودرو از سوی دیگر، بر اساس برآوردهای اولیه نیازمند سرمایه‌گذاری ثابت ریالی حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان به اضافه سرمایه‌گذاری ثابت ارزی ۳ میلیارد یورویی است. با توجه به عدم امکان وصول مطالبات جاری قطعه‌سازان از مشتریان و طولانی شدن مدت وصول مطالبات، در عمل بخش قابل‌توجهی از توان سرمایه‌گذاری قطعه‌سازان به تأمین سرمایه در گردش تولید قطعات برای خودروسازان اختصاص یافته و تأمین سرمایه ثابت از طریق سیستم بانکی نیز بسیار مشکل است. از طرفی دیگر، این صنعت به دلیل زیان‌ده‌بودن، جذابیتی برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی ندارد و به جای جذب سرمایه صاحبان کسب‌وکار شاهد فرار سرمایه از این بخش هستند.

# تلاش دولت و مجلس برای حفظ ظرفیت خودروسازی کشور

چنانچه تا به امروز صنعت خودروی ایران با وجود نگاه افکار عمومی به این صنعت دوام آورده، فقط به دلیل حمایت دائمی مجلس از خودروسازی کشور است. یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با پرشین خودرو، ضمن اشاره به جلسات مکرر مجلس در ارتباط با صنعت خودرو، اظهار داشت: کمیسیون صنایع و معادن جلسات مستمری را در خصوص حمایت از تولید داخل خصوصاً خودروسازی به دلیل ارزش افزوده و ظرفیت بالای اشتغالی که در این صنعت وجود دارد، برگزار کرده است. عبدالله رضیان با توجه به آخرین نشست این کمیسیون در خصوص صنعت خودرو، گفت: در نشستی که یکشنبه هفته گذشته با حضور خودروسازان بخش دولتی و خصوصی، قطعه‌سازان و وزارت صنعت و معدن برگزار شد، مباحث زیادی در خصوص نحوه حمایت از خودروسازان در شرایط ارزی کشور و موضوع افزایش قیمت خودروها مطرح شد. وی افزود: جلسه بعدی کمیسیون صنایع در ارتباط با وضعیت خودروسازان و قیمت‌ها سه‌شنبه جاری با حضور وزیر صنعت و معدن خواهد بود تا تصمیماتی در حوزه قیمت خودرو اتخاذ شود. وی همچنین به بازدیدهای مکرر اعضای کمیسیون صنایع مجلس از شرکت‌های خودروسازی و قطعه‌سازی در این مدت پرداخت و تصریح کرد: در این مدت بازدیدهای مستمری توسط اعضای کمیسیون صنایع از شرکت‌های خودروسازی و قطعه‌سازی صورت گرفته است و خوشبختانه تصمیم‌گیری‌های خوبی در شرایطی که فشارهای زیادی به جهت حمایت از تولید داخل به وزارت صنعت و معدن وجود دارد، صورت گرفت. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس تأکید کرد: مسلما تمامی این تصمیمات در راستای این است که بتوانیم ظرفیت بسیار خوب خودروسازی در کشور را حفظ کنیم. رضیان افزود: البته کمیسیون صنایع و دولت باید در این شرایط حمایت‌هایی از مصرف‌کننده و مشتریان در حوزه ارتقای کیفی خودرو و قیمت‌ها داشته باشد به نحوی که هم تولیدکننده امکان ادامه فعالیت داشته باشد و از سویی نیز به مصرف‌کننده داخلی زیانی وارد نشود. وی پیش‌بینی کرد: آینده صنعت خودرو، آینده خوبی است در صورتی که بتوان ظرفیت‌های موجود را حفظ کرد و با نظارت دقیق در حوزه مدیریت، هزینه تولید به خصوص در حوزه خودروسازان دولتی را کاهش داد. وی همچنین با توجه به ظرفیت بالایی که در حوزه اشتغال در صنعت قطعه‌سازی کشور وجود دارد بر لزوم حفظ این ظرفیت تأکید کرد. رضیان در ادامه خاطرنشان کرد: مجلس باید در کنار خودروسازان حضور داشته باشد تا بتوان به چنین شرایطی دست یافت، ضمن اینکه نگاه اعضای کمیسیون صنایع بر این است که وزیر صنعت، معدن و تجارت نقش بسیار مهمی در نحوه مدیریت شرکت‌های خودروسازی دارد و باید نظارت دقیقی بر این حوزه داشته باشد تا مدیریت به نحو صحیحی اعمال شده و آسیبی به صنعت خودرو وارد نشود.

# کار برای ماندن خودروساز فرانسوی در ایران سخت‌تر شد

در شرایطی که قرار بود «رنو» دور جدید فعالیت‌های خود را در کشور از اوایل سال ۲۰۱۸ میلادی آغاز کند، مجموعه حواشی و اختلافات داخلی اجازه این اتفاق را نداد و حالا با توجه به خروج آمریکا از برجام، این خودروساز فرانسوی به‌نوعی پروژه حضور در ایران را به حالت تعلیق درآورده است.

به گزارش پدال نیوز، شرایط به شکلی پیش رفت که حالا رنو به اصطلاح دست بالا را دارد و خودروسازی ایران را بر سر دو راهی «امتیاز دادن» و «قطع همکاری» قرار داده است. به‌عبارت بهتر، در شرایط فعلی (خروج آمریکا از برجام و عدم‌سرمایه‌گذاری رنو در ایران)، ماندن رنویی‌ها سخت شده است، به‌نحوی‌که این خودروساز فرانسوی به احتمال فراوان در قبال گرفتن امتیازات جدید، دور جدید فعالیت‌های خود در خودروسازی ایران را کلید خواهد زد. به‌نظر می‌رسد عدم‌امتیازدهی به رنو، انگیزه‌های خودروساز فرانسوی را برای ماندن در ایران و دور زدن تبعات تحریم‌های آتی آمریکا، به‌شدت کاهش خواهد داد و این یعنی خداحافظی با خودروسازی که قرار بود به صورت مستقل در کشور فعالیت کند.

اگر به عقب برگردیم و ماجرای حضور جدید و متفاوت رنو را در ایران مرور کنیم، به خوبی متوجه خواهیم شد که موانع و حواشی داخلی اجازه نداد این خودروساز فرانسوی فعالیت خود را در کشور آغاز کند. همین موانع و حواشی بود سبب شد پروژه انتقال سرمایه رنو به خودروسازی ایران عملی نشود و این برند معتبر اروپایی تقریباً هیچ پولی به صنعت خودرو کشور تزریق نکند و در نتیجه حالا زنجیری به پایش بسته نیست و می‌تواند بی‌دردسر و بدون ضرر و زیانی خاص، چمدان‌هایش را ببندد و برود.

با خروج آمریکا از برجام، دو خودروساز دیگر فرانسوی یعنی پژو و سیتروئن، در بیانیه‌هایی اعلام کردند فعلاً در ایران می‌مانند، با این حال رنویی‌ها تا به امروز هیچ اظهارنظری در این مورد نکرده و موضع‌شان در قبال برجام بدون آمریکا و ماندن و نماندن، مشخص نیست. این به اصطلاح بی‌خیالی رنویی‌ها که سبب شده آنها حتی زحمت بیانیه دادن را هم به خود ندهند، به‌نوعی ریشه در عدم سرمایه‌گذاری جدید این شرکت در ایران دارد. در واقع اینکه امثال پژو و سیتروئن با مواضع هرچند نه‌چندان شفاف، نسبت به خروج آمریکا از برجام و حضورشان در ایران واکنش نشان داده‌اند، بیشتر به‌دلیل حفاظت از سرمایه‌گذاری‌شان است، اما رنو سرمایه‌ای نیاورده که بخواهد نگرانش باشد.

حال پرسش اینجاست که چرا رنو باوجود رغبت زیادش برای حضور مستقل در ایران و گسترش بازار خود در کشور، دور جدید فعالیت‌های خود را (در ایران) آغاز نکرد و بلاتکلیف ماند؟

رنو تابستان سال گذشته قرارداد (شاید هم تفاهم‌نامه) همکاری مشترک خود را با سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) امضا کرد و قرار شد اوایل سال ۲۰۱۸ میلادی، طرفین وارد فاز اجرایی و تولید شوند. بر این اساس، رنو و ایدرو یکسری تعهدات را پذیرا شدند که یکی از مهم‌ترین آنها، تأمین یک سایت تولیدی در ایران برای آغاز به کار خودروساز فرانسوی بود. به همین منظور بنا شد سایت بن‌رو (واقع در شهرستان ساوه و متعلق به سایپا) در اختیار رنویی‌ها قرار گیرد تا آنها نسبت به تجهیز آن اقدام و تولید محصولات جدید خود را کلید بزنند.

بنا به گفته مسئولان ایدرو، سایت بن‌رو باید در عوض بدهی سایپا (به سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران) و به‌عنوان آورده این سازمان در قرارداد رنو، در اختیار خودروساز فرانسوی گذاشته می‌شد. این در حالی بود که مسئولان سایپا در همان ابتدا مخالفت خود را با این ماجرا اعلام و اولین مانع بزرگ بر سر راه اجرایی شدن قرارداد رنو گذاشته شد. هرچند بعدها رئیس سازمان گسترش در گفت‌وگویی خبر از قطعی شدن واگذاری بن‌رو به رنو داد و تأکید کرد این پرونده بسته شده است، با این حال گذشت زمان نشان داد سنگ بزرگ همچنان راه رنو را برای حضوری جدید در خودروسازی ایران بسته است.

# سردرگمی مردم و خودروسازان در آشفته بازار صنعت خودرو

موضوعاتی از قبیل احتکار، گرانی و تأثیر تصمیم‌های بین‌المللی بر صنعت خودرو هنوز روی میز مجلس است و آشفتگی در بازار خودرو بیشتر از پیش سبب سردرگمی و نگرانی مردم شده است. خودروسازان قیمت محصولات خود را افزایش داده‌اند و به نظر می‌رسد شرکت‌های بیمه هم برای این افزایش قیمت‌ها برای مابه‌التفاوت قیمت‌های محاسباتی بیمه‌های خودرو، فراخوان داده‌اند. به گزارش پدال‌نیوز، اقتصاد ملی کشور سوار بر موج‌های بلند و کوتاه نوسانات نرخ ارز این روزها شرایط ثابت و یکسانی را پشت سر نمی‌گذارد. بنگاه‌های اقتصادی و تولیدکنندگان مختلف صنایع پس از پشت سر گذاشتن تلاطم و نوسانات نرخ ارز که البته هنوز هم مشکلات آنها در این زمینه به‌طور کامل حل و فصل کامل نشده است و بسیاری از آنها مدعی هستند دلار ۴۲۰۰ تومانی به آنها تعلق نگرفته است یا به دست‌شان نرسیده این بار با نگرانی‌های جدیدی مواجه شده‌اند. آمریکا از برجام خارج شده است و این برای صنایع مختلف از جمله خودروسازی و قطعه‌سازی موج جدید نگرانی‌ها را به وجود آورده است.

آنها با نگاهی نگران به آینده چشم دوخته‌اند و نگران وضع تحریم‌های جدید و خروج بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی در این حوزه هستند. اولین تأثیرات این موج‌های سهمگین مشکلات بر صنعت خودروسازی را می‌توانیم در افزایش قیمت‌های خودروهای داخلی و حتی وارداتی شاهد باشیم. اگرچه پیش از این بسته بودن سایت ثبت سفارش و پس از آن افزایش تعرفه واردات هم در آشفته شدن بازار خودرو بی‌تأثیر نبوده است.

این آشفتگی بازار و صنعت خودرو پای مجلسی‌ها را هم به میان کشید و آنها طرح ساماندهی بازار را در دست بررسی قرار دادند. در جلسه‌ای کمیسیون صنایع و معادن مجلس با مدیران خودروسازی برگزار کرد، مسئله اساسی خودروسازان این بود که با توجه به شرایط کشور باید قیمت خودرو افزایش یابد، اگر این اتفاق نیفتد آنها با ضررهای زیادی مواجه خواهند شد. اما اعضای کمیسیون معتقد بودند افزایش قیمت خودروها باید منطقی باشد و خودروسازان باید به‌دنبال روش‌هایی برای کاهش قیمت‌ها تمام شده باشند.

در این جلسه به گفته نمایندگان مجلس مقرر شد سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان آنالیز دقیقی از قیمت خودروها ارائه دهد و کارگروهی نیز در کمیسیون با حضور خودروسازان و نمایندگان تشکیل شود تا با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت سه‌شنبه این هفته گزارش نهایی پیگیری‌ها بررسی شود.

درحالی‌که موضوعاتی از قبیل احتکار، گرانی و تأثیر تصمیم‌های بین‌المللی بر صنعت خودرو روی میز مجلس است، مردم و خریداران خودرو هم که توان خرید بالایی نیز ندارند نگرانی‌های خاص خود را دارند. افزایش قیمت‌هایی که خودروسازان در سال جدید برای محصولات خود در نظر گرفته‌اند شامل خودروهای زیر ۴۵ میلیون تومان هم می‌شود.

اما هنوز شورای رقابت نسبت به این موضوع واکنشی نشان نداده است و تنها رئیس شورای رقابت عنوان کرده است که شاخص‌های کیفی خودرو مورد بررسی قرار گرفته و به محض دریافت نرخ تورم جلسات تعیین قیمت خودرو برگزار خواهد شد و تا نیمه خرداد ماه امسال موضوع قیمت‌گذاری خودروها نهایی و اعلام می‌شود. اما پیش از آنکه این قیمت‌گذاری‌ها نهایی شود برخی بیمه‌گذاران حتی برای خودروهای زیر ۴۵ میلیون تومان هم پیامک فراخوان ارسال کرده‌اند. در این پیام آمده است: «بیمه‌گزار محترم بیمه... نظر به افزایش قیمت خودرو تحت بیمه‌نامه‌بدنه و برای جلوگیری از زیان وارده در زمان جبران‌خسارت احتمالی، لطفا برای اصلاح و افزایش‌سرمایه بیمه‌نامه‌بدنه‌خودرو؛ در اسرع وقت به نمایندگی‌های بیمه. . . مراجعه فرمائید.» این موضوعات سبب سردرگمی مردم و حتی نگرانی آنها شده است و بیش از هر بخشی قشر متوسط و آسیب‌پذیر جامعه را تحت تأثیر قرار داده است.

در همین رابطه ولی ملکی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی و عضو ناظر شورای رقابت می‌گوید: «هنوز شورای رقابت در زمینه قیمت خودروهای زیر ۴۵ میلیون تومان تصمیم نگرفته است و به نظر می‌رسد بیمه‌ها خودسرانه اقدام کرده‌اند و در این

اخبار

## واردات خودرو در اولویت تخصیص دلار دولتی نیست

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو گفت دولت واردات را اولویت‌بندی کرده تا به آنها ارز بدهد اما خودرو جزو این اولویت‌ها نیست و به آن ارز دولتی تعلق نخواهد گرفت اما با این وجود شرکت‌های واردکننده خودرو مجبور هستند به فعالیت خود ادامه دهند زیرا آنها برای تامین قطعات و خدمات پس از فروش حداقل ۱۰ سال تعهد دارند. به گزارش بورس نیوز، مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو، در خصوص تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به شرکت‌های واردکننده گفت: تا به امروز تنها دو شرکت توانسته‌اند این ارز را دریافت کنند و بقیه به بانک‌ها ارجاع شده‌اند که آنها هم گفته‌اند دستوری هنوز به آنها ابلاغ نشده یا ارز برای تخصیص به واردات خودرو ندارند ضمن آنکه یک سری مشکلات هم در خصوص گشایش اعتبار به وجود آمده است.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو بیان داشت: دولت واردات را اولویت‌بندی کرده تا به آنها ارز بدهد اما خودرو جزو این اولویت‌ها نیست و به آن ارز دولتی تعلق نخواهد گرفت، با این وجود شرکت‌های واردکننده خودرو مجبور هستند به فعالیت خود ادامه دهند زیرا آنها برای تامین قطعات و خدمات پس از فروش حداقل ۱۰ سال تعهد دارند.

وی گفت: زمانی واردات خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی ممنوع شد اما باز هم نماینده‌های پورشه و مازراتی برای تأمین قطعات و سرویس در ایران فعالیت می‌کنند، البته این گونه قوانین یک پیام دارند؛ اینکه در این حوزه سرمایه‌گذاری نکنید چرا که معلوم نیست فردا یک قانون جدیدی بیاید و دوباره واردات خودروها را محدود کنند.

وی ادامه داد: فرآیندی که ما امروز شاهد آن هستیم ادامه افزایش قیمت خودروهای وارداتی است. ما از ابتدای سال ۹۵ تا به امروز این مشکل را داشتیم و دولت هر کاری می‌کرد که واردات خودرو در جهت حمایت از خودروسازهای داخلی صورت نگیرد بعد که بحث برجام و نوسانات ارزی نیز اضافه شد دیگر واردات به حداقل رسید. بهتر است آقایان این را از همین الان مشخص و اعلام کنند که با ارز ۴۲۰۰ تومانی خودرویی وارد نخواهد شد.

بر اساس گزارش ایلنا، وی ادامه داد: مهم‌ترین مشکل ما در این حوزه بلاتکلیفی است که مشخص نیست قرار است چه شود و آیا واردات خودرو ادامه پیدا می‌کند یا به‌طور کامل قطع می‌شود. این بلاتکلیفی در نهایت به ضرر مصرف‌کننده است.

## لازم‌الاجرا بودن بخشنامه‌های فروش خودروسازان در نمایندگی‌ها

نمایندگان رسمی خودروسازان اجازه ندارند قیمت محصولی را که نمایندگی می‌کنند، افزایش دهند و با قیمتی بالاتر عرضه کنند.

به گزارش پرشین خودرو، بحث فعالیت موازی نمایندگان خودرویی در بازار خودرو در روزهای اخیر سوژه خبرنگاران قرار گرفته است. در این خصوص مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا به شدت از وقوع احتمالی چنین اعمالی در میان نمایندگان سایپا ابراز ناراحتی کرد و هشدار داد که در صورت دریافت گزارش، پروانه نمایندگی متخلف لغو خواهد شد. فرامرز طاهری، مدیر سابق فروش و بازاریابی شرکت سایپا در پرشین خودرو هم در خصوص نحوه قیمت‌گذاری خودرو در بازارهای رسمی گفت: فروش خودروهای وارداتی بر اساس قیمت‌هایی که نماینده واردکننده اعلام می‌کند انجام می‌شود اما در مورد خودروهای داخلی قیمت‌گذاری بر اساس ضوابط سازمان حمایت و شورای رقابت انجام می‌شود و هر افزایش قیمتی به مصوبه و مجوز نیاز دارد. وی ادامه داد: بر اساس تمام قوانین تجاری کشور، نمایندگان رسمی خودروسازان اجازه ندارند قیمت محصولی را که نمایندگی می‌کنند، افزایش دهند و با قیمتی بالاتر عرضه کنند. طاهری تأکید کرد: نماینده رسمی باید خودرو را با قیمت مصوب شرکت مادر که به وی ابلاغ می‌شود و در دسترس مردم نیز قرار دارد به فروش برساند و هیچ مجوزی برای قیمت‌گذاری خودسرانه ندارد. وی اظهار داشت: البته این امکان وجود دارد که چنین حرکتی را انجام دهند و جدای از سهمیه و سبد شرکتی، به عنوان یک خریدار معمولی خودروهای مورد نظرشان را تهیه و با قیمت بالاتر عرضه کنند که احتمالش بسیار کم است زیرا شرکت‌های مادر چنین اجازه‌ای به نمایندگان خود نمی‌دهند. این مدیر سابق بخش فروش سایپا افزود: در زمان مدیریت بنده چنانچه چنین اتفاقی رخ می‌داد به شدت با آن برخورد می‌شد زیرا این اتفاق به برند اصلی لطمه می‌زند و فکر نمی‌کنم در هیچ مقطعی چنین مجوزی برای نمایندگان برندهای داخلی صادر شده باشد.

به همت شبکه بانکی در سال ۱۳۹۶ انجام شد

## پرداخت بیش از ۳۷ هزار میلیارد ریال تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان

مجموع تسهیلات پرداختی شبکه بانکی به شرکت‌های دانش‌بنیان در سال ۹۶ معادل ۳۷ هزار و ۵۴۸ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال بوده است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان به نقل از روابط عمومی بانک مرکزی، در اسفندماه۹۶ معادل ۴ هزار و ۸۱۳ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال تسهیلات به ۲۱۸ شرکت دانش‌بنیان به‌طور متوسط ۲۲ میلیارد و ۱۰۰ میلیون ریال به هر شرکت از سوی شبکه بانکی پرداخت شده است. براساس این گزارش، میزان وام‌دهی بانک‌ها به شرکت‌های دانش‌بنیان به مرز ۵۰۰ میلیارد تومان در هر ماه رسید. همچنین بانک‌های صادرات و ملت به ترتیب با یک‌هزار و ۳۶ میلیارد و ۶۰۰ میلیون و ۹۶۶ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال بیشترین مبلغ پرداختی به شرکت‌های دانش‌بنیان را به خود اختصاص داده‌اند.

استارتاپ

## ضرورت استخدام مدیرعامل برای استارتاپ‌ها

بیشتر کارآفرینان متمایلند مدیریت کسب‌وکار خود را در دست داشته باشند، اما بنیان‌گذار و مدیرعامل دو نقش مختلف هستند و مسئولیت‌های کاملاً متفاوتی را پوشش می‌دهند. اغلب کارآفرینان و بنیان‌گذاران ترجیح می‌دهند مدیریت کسب‌وکار خود را نیز به عهده بگیرند. عنوان شغلی بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت، به حد کافی وسوسه‌کننده است، البته تا زمانی‌که متوجه شوید مسئولیت‌ها و وظایف این دو حرفه کاملاً باهم متفاوت است. به همین دلیل است که بسیاری از کارآفرینان با این توجیه که اداره کسب‌وکار شخصی به تلاش بیشتری نیاز دارد، هر هفته بیش از ۸۰ ساعت کار می‌کنند. به‌علاوه آنها بودجه‌ای را برای استخدام یک مدیرعامل برنامه‌ریزی نکرده‌اند. به مرور زمان حجم و پیچیدگی کارها بیشتر می‌شود و بنیان‌گذار حس می‌کند باید مسبب همه مشکلات را مورد بازخواست قرار داد، اما این فرد کسی جز خود او نیست. حتی کسب‌وکاری که از پتانسیل‌های بالایی برخوردار است، صرفاً به این دلیل که بنیان‌گذار آن نقش مدیرعامل را نیز ایفا می‌کند، به مقیاس‌پذیری دلخواه نمی‌رسد. اخیراً تیم تحقیقاتی اساتید دانشکده‌های کسب‌وکار هاروارد، دوک و واندربیلت، پس از بررسی و تجزیه و تحلیل داده‌های مؤسسه جهانی تحقیقات مدیریتی، ارتباط جالبی بین رهبری شرکت (مؤسس و مدیرعامل یا تنها مدیرعامل) و بهره‌وری کلی کسب‌وکار پیدا کردند. آنها دریافتند که بهره‌وری شرکت‌هایی که توسط بنیان‌گذار هدایت می‌شوند، به‌طور متوسط ۹.۴ درصد کمتر از شرکت‌هایی است که توسط یک مدیرعامل اداره می‌شوند. درحالی‌که این داده‌ها از ۱۳ هزار شرکت متوسط و بزرگ در ۳۲ کشور جهان به‌دست‌آمده بود، به این نکته نیز توجه کنید که بسیاری از شرکت‌های کوچکی که تحت رهبری مؤسس خود فعالیت می‌کنند، هرگز به سطح سازمان‌های مورد بررسی راه پیدا نمی‌کنند. با این حال کارشناسان مدعی نیستند که لزوماً همه بنیان‌گذاران مدیران نالایقی هستند، اما نشانه‌های زیر به این معنی است که شما به‌عنوان یک کارآفرین، باید مدیریت استارتاپ خود را به یک مدیر حرفه‌ای واگذار کنید:

### عملیات کسب‌وکار را با موفقیت اجرا نمی‌کنید

نوآم وسرمن، استاد کارآفرینی دانشگاه کالیفرنیای جنوبی تحقیقات مشابهی را آغاز کرد تا شانس موفقیت بنیان‌گذار رهبر را کشف کند. وسرمن ۲۱۲ استارتاپ آمریکایی را که بین سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۰ تأسیس‌شده بودند، مورد بررسی قرار داد. او متوجه شد تنها ۵۰ درصد از شرکت‌هایی که توسط بنیان‌گذاران هدایت می‌شوند، پس از سه سال همچنان به فعالیت خود ادامه می‌دهند. این آمار برای سال چهارم به ۴۰ درصد و برای سال پنجم به کمتر از ۲۵درصد می‌رسید. به عبارتی، کمتر از یک‌چهارم این شرکت‌ها به مرحله IPO می‌رسیدند. وسرمن اشاره می‌کند که بیشتر کارآفرینان، حتی پس از مقابله کردن با چالش‌های متعدد، حاضر نیستند شغل مدیرعاملی را کنار بگذارند. تحقیقات او نشان می‌دهد که بیش از ۸۰ درصد از کارآفرینان «مجبور می‌شوند» از حرفه مدیریت کناره بگیرند. حتی زمانی‌که سرمایه‌گذاران استارتاپ / شرکت، بنیان‌گذار را از مقام مدیریت اخراج نمی‌کنند، آنها مجبور می‌شوند از سرسختی خود دست بکشند، زیرا سرمایه‌گذاران بالقوه تمایلی ندارند با شرکتی که بقای آن تنها به یک فرد بستگی دارد همکاری کنند. اما شما چگونه متوجه می‌شوید که نمی‌توانید عملیات روزانه کسب‌وکار خود را هدایت کنید؟ وظیفه شما به‌عنوان مدیرعامل این است که کارها را در سررسیدتعیین‌شده تکمیل کرده و تحویل دهید. به‌علاوه همیشه نگرانی‌ها و مشکلات مشتریان را به‌سرعت رفع کنید و الهام‌بخش کارمندان باشید. به‌طورکلی مسئولیت شما این است که عملیات روزانه را یکپارچه و بدون توقف پیش ببرید. اگر دائماً از حجم وظایفی که به عهده دارید، احساس خستگی و دلسردی کنید، نمی‌توانید به تیم انگیزه و اعتمادبه‌نفس ببخشید و ماکزیمم پتانسیل‌های آنان را اجرایی کنید. در این صورت باید اجازه دهید فرد دیگری در کنار شما، مدیریت کسب‌وکار را به عهده بگیرد.

### تیم شما بیش‌ازحد کار می‌کند

وظیفه شما به‌عنوان مدیرعامل این است که دائماً روبه‌جلو حرکت کنید. اغلب مدیرعاملان ذاتاً افرادی سخت‌کوش و فعال هستند، اما مالکیت یک کسب‌وکار، نقشی متفاوت است که همپای مدیریت، به انرژی و سخت‌کوشی نیاز دارد. هنگامی‌که هر دو نقش به یک نفر واگذار می‌شود، فشار کاری بسیار بالا می‌رود و بنیان‌گذار به‌ناچار وظایف جدیدی را به برنامه‌های قبلی اعضای تیم اضافه می‌کند.

شاید در کوتاه‌مدت بتوانید نتایج مطلوبی به دست آورید، ولی تحمیل وظایف بیشتر به اعضای تیم، در بلندمدت بهره‌وری کسب‌وکار شما را کاهش می‌دهد. نخستین اثر ملموس این جریان، ضعف روحیه و کاهش اعتمادبه‌نفس کارمندان است. تحقیقات مؤسسه Families & Work نشان می‌دهد بیش از نیمی از کارمندان آمریکایی، احساس می‌کنند حجم کار غیرمنصفانه‌ای به آنها تفویض شده است. ۷۰ درصد کارمندان آرزو دارند شغل دیگری بیابند، زیرا وظایف سنگین شغل فعلی به آنها استرس زیادی تحمیل می‌کند. ۲۸ درصد از ۱۰۰۳ کارمند مورد مطالعه، معتقد بودند «بیشتر اوقات» بیش‌ازحد کار می‌کنند و ۲۹ درصد نیز می‌گفتند که فرصت نمی‌کنند روی وظایف خود تأمل کنند. نکته قابل توجه دیگری که از این مطالعات به دست آمد، رابطه مستقیم «تعطیلات کامل» و رضایت شغلی کارمندان بود.

### شما علائم سندرم بنیان‌گذار را بروز می‌دهید

سندرم بنیان‌گذار که Founderitis نیز نامیده می‌شود، بسیاری از بنیان‌گذاران سراسر دنیا را تحت تأثیر قرار داده است. این مشکل اساساً زمانی مشخص می‌شود که مالک یک استارتاپ، بدون قدرت تصمیم‌گیری استراتژیک، به اداره یک کسب‌وکار ادامه می‌دهد. شما به‌عنوان یک بنیان‌گذار، حس می‌کنید بهتر از دیگران نیازهای کسب‌وکار خود را درک می‌کنید و البته این موضوع واقعیت دارد، زیرا شما تمام جزییات استارتاپ/شرکت خود را می‌شناسید. اما درعین‌حال سعی می‌کنید همه پروسه‌های تصمیم‌گیری را تحت کنترل خودتان نگه دارید، زیرا بر این باورید که ایده‌های شما از همه مهم‌تر است. در جلسات کاری معمولاً این رفتارها را از خود بروز می‌دهید:

- ایده‌هایی را مطرح می‌کنید که هیچ توجیهی ندارند.
- راهکارهای کسب‌وکار را بر اساس ترجیحات شخصی خودتان تنظیم می‌کنید.
- بر اساس برداشت‌های شخصی و قضاوت‌های نادرست تصمیم‌گیری می‌کنید، نه بر اساس داده‌ها.

پیش از اینکه خودتان متوجه شوید، کارمندان تسلیم می‌شوند و هیچ‌چیز بدون تصویب شما پیش نمی‌رود. این امر به خستگی بیش‌ازحد و ناکارآمدی شما منجر می‌شود. بنابراین باید از خودتان بپرسید که چگونه می‌توان خلاقیت، دانش و اشتیاق بنیان‌گذار را تحت کنترل داشت، بدون اینکه به دام سندرم بنیان‌گذار گرفتار شوید؟

راه‌حل مشکل، این است که تعادل را در حوزه حکمرانی خود برقرار کنید. نخست آنکه به یاد داشته باشید باید صدای همه کارمندان را بشنوید، تا بتوانید مسائل را از زوایای مختلف ببینید. دوم اینکه اگر می‌خواهید هم بنیان‌گذار باشید و هم مدیرعامل، تیمی از مدیران اجرایی را به سرپرستی بخش‌های مختلف منصوب کنید تا به شما در اجرای پروسه‌ها کمک کنند. درنهایت نیز، اگر برند شما بر پایه هویت شخصی شما ساخته‌شده، به یک برنامه پیوسته و دقیق نیاز دارید و باید خودتان را به اجرای تمام مراحل آن متعهد بدانید. شما به‌عنوان صاحب کسب‌وکار، ممکن است تمایلی نداشته باشید که بخشی از قدرت خود را به دیگران بسپارید. مخصوصاً که هیچ‌کس بهتر از شما، از اهداف و جزییات کار آگاهی ندارد. جک دورسی پنج سال پس‌ازاینکه از مقام مدیرعاملی توییتر کنار گذاشته شد، در سال ۲۰۱۵ به‌عنوان مدیرعامل «جدید» این شرکت بازگشت، زیرا او بهتر از هر کسی توییتر را می‌شناخت. این جریان در مورد استیو جابز هم صدق می‌کرد. شاید اگر به اطراف‌تان نگاه کنید، نمونه‌های دیگری نیز از این دست بیابید. ممکن است یک کسب‌وکار خانوادگی را اداره کنید، یعنی جایی که به‌عنوان یک چهره آشنا و مورد اطمینان، اعتماد و وفاداری کارمندان را با خود همراه می‌کنید. بنابراین ممکن است ایده‌های شما واقعاً در جهت درستی هدایت شوند.

با این حال اگر فکر می‌کنید حجم کارهایی که به عهده دارید بیش از توان شما است، منطقی‌ترین کار این است که از یک مدیر واقعی کمک بگیرید.

**منبع ENTREPRENEUR/zoomit**

برای توسعه تاکسی‌های پرنده

## اوبر یک لابراتوار ۲۳ میلیون دلاری در پاریس ایجاد می‌کند

گرچه اوبر هنوز با تبعات ناخوشایند تصادف مرگبار یکی از اتومبیل‌های خودرانش در آریزونا دست به گریبان است، اما برنامه بزرگ این کمپانی برای راه‌اندازی شبکه تاکسی‌های پرنده با سرعت در حال پیشرفت است. در همین راستا نیز قرار است به زودی با سرمایه‌گذاری ۲۳ میلیون دلاری یک مرکز تحقیق و توسعه جدید در شهر پاریس افتتاح شود.

به گزارش دیجیاتو، طبق برنامه حدود سال۲۰۲۰ در همین مقر نخستین سرویس تاکسی‌های پرنده اوبر در خارج از خاک آمریکا با نام «Uber Elevate» آغاز به کار خواهد کرد. بدین‌ترتیب پاریس در کنار دالاس و لس‌آنجلس نخستین شهرهایی خواهند بود که پرنده‌های برقی اوبر در آنها رفت و آمد خواهند کرد.

وقتی مرکز اوبر در پاییز امسال افتتاح شود تنها قرار نیست که روی راه‌اندازی سرویس تاکسی‌های پرنده کار کند، بلکه قرار است در آنجا روی فناوری‌های جدید هوش مصنوعی و یادگیری ماشین برای تولید پرنده‌های الکتریکی هوشمند کار کنند. ضمن اینکه برای تحقق یک شبکه کارآمد از پهپادهای سرنشین‌دار می‌بایست زیرساخت‌های لازم برای مدیریت و هدایت هوشمند ترافیک هوایی نیز پیش‌بینی شود.

بر کسی پوشیده نیست که اوبر در دستیابی به این هدف بلندپروازانه به هیچ‌وجه تنها نیست. رقبای بسیار قدرتمند و مصممی در نقاط مختلف دنیا در حال کار روی پروژه‌هایی مشابه هستند و برخی از آنها نیز به موفقیت‌های قابل توجهی دست یافته‌اند.

به عنوان نمونه کمپانی پهپادساز Ehang در چین همین حالا مشغول تست پهپادهای سرنشین‌دار خودران خود در نقاط مختلف این کشور است. گروهی از مدیران سابق گوگل نیز با تأسیس کمپانی Kitty Hawk در نیوزیلند طرح‌های مشابهی را پیش می‌برند.

نکته جالب اینجاست که اوبر قصد ندارد در آینده هدایت تاکسی‌های پرنده خود را به‌طور مطلق به هوش مصنوعی بسپارد، این در حالی است که سایر رقبا در مسیر مورد اشاره قدم برمی‌دارند. به بیان دیگر، هدف اوبر از توسعه هوش مصنوعی کمک‌رسانی هرچه بیشتر به خلبان‌های آینده پهپادهای مسافربر خواهد بود، به نحوی که کنترل بخش عمده پارامترها برعهده رایانه باشد و خلبان تنها روی نگه داشتن هواپیما در مسیر درست متمرکز بماند.

بدین‌ترتیب برای اینکه فردی بتواند هدایت یکی از این پرنده‌ها را برعهده بگیرد نیاز نخواهد داشت تا ۵۰۰ الی ۱۰۰۰ ساعت آموزش و تمرین را پشت سر بگذارد.

## دولت محیط مساعدی برای راه‌اندازی کسب و کار فراهم کند

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در بازدید از استارتاپ پویانمایی دیرین‌دیرین گفت جوانان خلاق ایرانی نشان داده‌اند از یک محیط کوچک و محدود با تکیه بر خلاقیت و نوآوری خود ضمن ایجاد اشتغال، درآمد میلیاردی کسب کنند و این روند می‌تواند الگویی مناسب برای دیگر جوانانی باشد که قصد دارند ایده‌های نوآورانه و خلاقانه خود را به کسب و کار موفق بدل کنند

وی افزود: دیرین‌دیرین نمونه موفق یکی از همین کسب و کارهای خلاقانه و استارتاپی است که موفق شده با تکیه بر خلاقیت و نوآوری خود بیش از ۱۷۰نفر را به‌طور مستقیم مشغول به‌کار کند و ضمن درآمد قابل توجه، گام مهمی در مسیر فرهنگ‌سازی بردارد.

رئیس ستاد فناوری‌های نرم و هویت‌ساز گفت: امسال برنامه حمایت از شرکت‌های خلاق و فرهنگی به‌طور جدی‌تری ادامه می‌یابد و اگرچه زمان می‌برد تا مانند شرکت‌های دانش‌بنیان به حجم قابل توجهی برسند، اما شرکت‌های این حوزه می‌توانند به جایگاه مطلوبی در سپهر اقتصاد دانش‌بنیان دست یابند.

وی با بیان اینکه مهم‌ترین رسالت دولت ایجاد زیرساخت‌ها و رفع موانع قانونی از مسیر شرکت‌های دانش‌بنیان است، اظهار کرد: دولت باید محیط کسب و کار را برای شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور خلاق فراهم می‌کند و ضمن ارائه مجوزها روند سخت‌گیری‌ها را برای راه‌اندازی این کسب و کارها کاهش دهد.

ابوالحسنی، مدیر مجموعه دیرین‌دیرین مهم‌ترین لازمه رونق شرکت‌های خلاق را ایجاد فضای مساعد و تسهیل فعالیت این کسب و کارها دانست و گفت: مهم‌ترین کمکی که در این سال‌ها به ما شد حمایت معاونت علمی و فناوری از فرهنگ‌سازی و ترویج اقتصاد دانش‌بنیان بود و به‌رغم اینکه کمک مالی دریافت نکردیم، اما روند کمک به دریافت مجوزها و تسهیل فعالیت‌ها به این کسب و کار کمک کرد و ما استارتاپ دیرین‌دیرین را اولین‌بار با کمک و حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان شروع کردیم.

وی ادامه داد: دیرین‌دیرین با میانگین بازدید ۸میلیون در فضای مجازی، آشنایی بیش از ۸۰درصد جامعه با این پویانمایی اکنون بیش از ۳۵۰ میلیارد تومان ارزش‌گذاری شده و توانسته است گام مهمی در ارتقای فرهنگ عمومی جامعه بردارد.

## افق روشن حفظ حریم خصوصی با تصویب قوانین حمایتی

حق انسان برای داشتن حریم خصوصی دور از نظارت و مداخله‌های خودسرانه دیگران، مسئولان را بر آن داشته تا با تصویب قانون حمایت از حریم خصوصی کاربران فضای مجازی، به این حق شهروندی جامه عمل بپوشانند و دست سودجویان و متعرضان به این حریم را کوتاه کنند.

به گزارش ایرنا، حریم خصوصی به بستری گفته می‌شود که داده‌ها و اطلاعات شخصی افراد در آن گنجانده شده است و در صورت فاش‌شدن این اطلاعات، آسیب‌های مالی، جسمی و روحی فراوانی به شخص وارد می‌شود.

براساس این تعریف می‌توان گفت حریم خصوصی از جمله بسترهای جرم‌خیز در دنیای مجازی به شمار می‌رود که باید با قوانین بازدارنده در برابر نقض این حریم از کاربران حمایت شود.

در بسیاری از کشورهای جهان، برای حفظ حریم خصوصی افراد، قوانین سخت‌گیرانه‌ای وضع شده است، اما در ایران قانون خاصی در این مورد تعریف نشده و تنها قوانین صیانت از این حریم، قانون انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات است که درخصوص تعریف اطلاعات شخصی و مجازات افشای آن توضیحی ارائه داده است.

حال با گذشت چندین سال از وجود کاربران فضای مجازی، دیتاهای الکترونیکی و اعلام شکایات بسیاری از نقض حریم خصوصی، «رسول سرابیان» معاون وزیر ارتباطات، در واپسین روزهای اردیبهشت‌ماه، از تصویب قانون حمایت از حریم خصوصی کاربران در فضای مجازی تا سه ماه آینده خبر داد.

به گفته سرابیان، موضوع اعتمادسازی کاربران و جلوگیری از سوءاستفاده از دیتای کاربران فضای مجازی و نیز امکان پیگیری تخلفاتی که در این فضا رخ می‌دهد، از جمله محورهایی است که در این لایحه برای آن سازوکار در نظر گرفته شده است.

پیش‌نویس این لایحه با همکاری مرکز ملی فضای مجازی، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، پژوهشگاه قوه قضاییه و نیز سازمان فناوری اطلاعات ایران در حال نهایی‌سازی است.

## ایده‌های برتر کسب و کارهای فضاپایه حمایت می‌شوند

فراخوان برگزاری رویداد شناسایی و توانمندسازی کسب و کارهای فضاپایه از سوی سازمان فضایی ایران اعلام شد. به گزارش مهر، این سازمان به عنوان متولی حوزه فضایی و در راستای حمایت حداکثری از فضای توسعه کسب و کار در حوزه علوم، فناوری و کاربردهای فضایی اقدام به شناسایی و معرفی ایده‌های برتر در قالب شرکت‌های کسب و کار نوپا (استارتاپ) تا پیش از ورود به فاز شتابدهی محصول کرده است. از این رو براساس این فراخوان، این اقدام حمایتی از طریق برون‌سپاری بسته کاری شامل اطلاع‌رسانی و تبلیغات، برگزاری همایش، رویدادهای ترویجی، ارائه خدمات مربیگری (منتورینگ)، فراهم‌سازی فضای کار اشتراکی، آموزش و تأمین زیرساخت‌های اولیه و در قالب برگزاری یک رقابت سراسری صورت می‌پذیرد.

یادداشت

# ۱۳ راه برای حفظ تمرکز هنگام کار در خانه

به قلم YEC

مترجم:نسیم‌حسینی

کار کردن در خانه مزیت‌های فراوانی دارد، مثلاً مسیر رفت‌وآمدتان بین خانه و محل کار به طرز قابل‌توجهی کوتاه می‌شود، یا هر وقت که بخواهید به‌راحتی به خوراکی‌های مورد علاقه خود دسترسی دارید. اما کار کردن در این محیط راحت و آسوده گاهی هم می‌تواند حواس‌تان را پرت کند و به بهره‌وری شما آسیب بزند. در چنین شرایطی چطور تمرکز خود را حفظ می‌کنید؟

این سؤال را از ۱۳ کارآفرین موفق عضو انجمن کارآفرینان جوان پرسیده‌ایم:

توصیه اصلی شما برای بالا بردن بهره‌وری به کارآفرینانی که در خانه به کسب‌وکار خود رسیدگی می‌کنند چیست؟

**محل کار جداگانه‌ای برای خود تدارک ببینید**

برای کار کردن در خانه باید بسیار منظم باشید. اگر زمان‌بندی بسیار دقیقی نداشته باشید، خواهید دید که به‌راحتی حواس‌تان پرت می‌شود و بهره‌وری خود را به‌طور کامل نابود می‌کنید. داشتن یک محل کار مجزا، بیشتر از نشستن جلوی تلویزیون یا لپ‌تاپ کمک‌تان می‌کند. یک دفتر خانگی بسازید که مشابه یک دفتر کار واقعی بوده و دارای ساعت کاری معینی باشد که هر روز از آن تبعیت کنید - جاناتان لاگ

**تمرکز کنید**

همه ما انسانیم و همگی به روش‌های خاصی می‌توانیم حواس خود را متمرکز کنیم. مثلاً خود من نیاز به یک اتاق خنک و آفتاب‌گیر و قهوه تلخ دارم. بعد برای خودم موسیقی می‌گذارم و از نبود هر گونه عوامل مزاحم مطمئن می‌شوم. برای هر یک از کارهایم مهلت خاصی را تعیین می‌کنم و بعد آماده شروع کار هستم- راسل کومر، eSoftware Associates Inc.

**ساعات کاری معینی داشته باشید**

هر چند کار کردن در چند ساعت معین نشانه بهره‌وری نیست، اما ساختاری است که به بسیاری از کارآفرینان کمک می‌کند بین کار و زندگی شخصی خود تعادل برقرار کنند. من تابستان هر سال به مدت دو ماه در خانه کار می‌کنم. مشخص کردن ساعات کاری باعث تمرکز من شده و فرزندانم می‌دانند چه زمانی می‌توانم با آنها بازی کنم و همین وقفه و حواس‌پرتی را به حداقل می‌رساند.

– مامی کانفر استوارت، Meeteor.

**از زمان اوج فعالیت ذهنی خود نهایت استفاده را ببرید**

ببینید در چه ساعاتی بیشترین بهره‌وری را دارید و مهم‌ترین کارهایتان را برای این زمان‌ها بگذارید. برای این کار، عوامل مزاحم مانند تماس‌ها و ایمیل‌ها را حذف کنید و در عوض از زمانی‌که در بهترین حالت ذهنی به سر می‌برید برای انجام مهم‌ترین کارهایتان استفاده کنید.

- داگ بِند، Bend Law Group. PC

**فضای انجام کارها را از هم تفکیک کنید**

یک از ترفندهای افزایش بهره‌وری تمرکز کردن است. در خانه من، رسیدن به این تمرکز با ایجاد یک فاصله ذهنی واضح بین جایی که زندگی می‌کنم، غذا می‌خورم و تفریح می‌کنم و جایی که در آن به فهرست کارهایم می‌پردازم صورت گرفت. اوایل برایم سخت بود که از خوردن غذا پشت میز کارم یا تماشای تلویزیون به عنوان استراحت خودداری کنم، اما بعد از آنکه مسئولیت این جداسازی کار از خانه را قبول کردم، نتایج کارم شروع به بهترشدن کرد.

- جسنیک پارمر، Lawn Guru

**از یک ابزار ردیابی زمان استفاده کنید**

وقتی شروع به کار در خانه کردم، به نظرم می‌رسید زمان خیلی زود می‌گذرد، درحالی‌که وقتی در اداره کار می‌کردم هیچ‌وقت این‌طور نبود. واقعاً نمی‌دانستم وقتم چطور می‌گذرد. همین موقع بود که یک ابزار ردیابی زمان تهیه کردم که در پس‌زمینه رایانه‌ام فعال است و هر کاری را که انجام می‌دهم حساب می‌کند. این ابزار کمک کرده تا جایگاه فعلی خودم را ببینم و بدانم برای بهره‌وری چه کارهایی لازم است- زاک بیندر، Ipseity. Inc

**برای بیرون رفتن از خانه وقت بگذارید**

می‌توانم شهادت بدهم که وقتی در محیط آرام خانه کار می‌کنید بسیار کمتر به بیرون می‌روید تا وقتی در یک اداره کار می‌کنید، اما من دریافته‌ام که بهترین ایده‌ها و الهام‌ها وقتی سراغم می‌آیند که دارم محیط‌های جدیدی را تجربه می‌کنم. مطالعات نشان داده‌اند حتی کمی قدم زدن در فضای آزاد می‌تواند سیناپس‌های مغزی جدیدی را برای ارتقای خلاقیت و الهام‌گیری شما فعال کند. این کار باید برایتان تبدیل به یک عادت همیشگی شود.

– ال کاپلان، LexION Capital

**برای موفقیت لباس رسمی بپوشید**

حتی اگر در خانه کار می‌کنید، به طرزی باورنکردنی مهم است طوری لباس بپوشید که انگار می‌خواهید به اداره بروید. پوشیدن لباس مناسب تأثیر شگفت‌انگیزی بر انگیزه شما می‌گذارد و شما را در حال و هوای حرفه‌ای نگه می‌دارد.

– کریستوفر سوئنور، East Coast Product

**قدر زمان را بدانید**

باید ببینید چه چیزی وقت‌تان را می‌کشد و همه فعالیت‌های غیرضروری را کنار بگذارید. به عنوان یک کارآفرین مهم است که قدر وقت را بدانید و آن را صرف کارهایی کنید که فقط خودتان می‌توانید انجام دهید. کارهایی را که چندان از پس‌شان برنمی‌آیید به دیگران محول کنید، به این ترتیب می‌توانید روی کارهای مهم‌تر تمرکز کنید- دِیزی جینگ، Banish

**تماس‌های تلفنی‌تان را کنترل کنید**

اخیراً تماس‌های تلفنی‌ام را جدی‌تر از قبل کنترل می‌کنم تا بهره‌وری بیشتری داشته باشم. گوشی تلفن را در حالت بی‌صدا قرار می‌دهم و صفحه‌اش را برعکس می‌گذارم و فقط در زمان‌های معینی آن را برمی‌گردانم. با این روش کمتر در خانه دچار حواس‌پرتی می‌شوم. - آدام استیل، Loganix

**روش پومودورو (Pomodoro) را تمرین کنید**

۲۵ دقیقه کار کنید، سپس پنج دقیقه استراحت کنید. این روش مدیریت زمان «روش پومودورو» نام دارد و می‌تواند به شما کمک کند در روز کاری خود بهره‌وری بیشتری داشته باشید، به‌ویژه اگر در خانه کار می‌کنید و با عوامل مزاحم بسیاری احاطه شده‌اید. استفاده از استراحت پنج دقیقه‌ای برای قدم زدن بیرون از خانه یا از جا برخاستن و گشتی در خانه زدن واقعاً به من و گروهم کمک کرده تا نهایت استفاده را از روزمان ببریم. – مت هانکلر، Powderkeg

**کارتان را با آداب و تشریفات خاص به پایان برسانید**

برای بسیاری از کارآفرینانی که در خانه کار می‌کنند، کار در تمام ساعات روز (و حتی شب) کش می‌آید. به جای اینکه کارهایتان در همان محل کار جا بمانند، همیشه با شما هستند. این مسئله منجر به بهره‌وری کمتر می‌شود چرا که شما اغلب نصفه و نیمه کار می‌کنید. برقراری تشریفاتی خاص برای پایان دادن به کار به شما اجازه می‌دهد حین ساعات کاری تمرکز عمیق‌تری داشته باشید و در باقی ساعات روز بتوانید انرژی خود را به‌طور مؤثر بازیابید- زاک اوبرونت، Book in a Box

**برای کارتان آغاز و پایانی بگذارید**

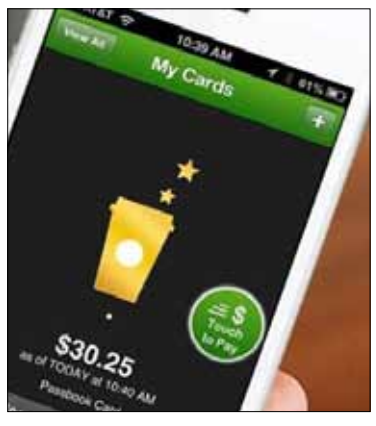
این اصل می‌گوید: وقتی در حال کار هستید، فقط به کارتان برسید و وقتی کار نمی‌کنید، واقعاً کار نکنید. وقتی در خانه کار می‌کنید، باید در مورد پرداختن یا نپرداختن به کارهایی مثل چک کردن رسانه‌های اجتماعی، ایمیل یا کارهای خانه، قوانین مشخصی تعیین کنید. برای رسیدگی به کارهای خانه، از لباسشویی و تدارک غذا گرفته تا بردن و آوردن بچه‌ها از مدرسه، زمان معینی تعیین کنید و آن را در برنامه زمانی خود بگذارید و وفادارانه از آن پیروی کنید- دن گلدن، BFO (Be Found Online)

منبع: allbusiness

## سیستم پرداخت استارباکس محبوب‌تر از اپل پی و گوگل پی است

تا اواخر سال جاری میلادی، سیستم پرداخت الکترونیکی استارباکس با پشت سر گذاشتن رقبایی نظیر اپل پی، سامسونگ پی و گوگل پی، محبوب‌ترین سیستم پرداخت خواهد بود.

به گزارش زومیت، براساس پیش‌بینی انجام‌شده، تا پایان سال جاری میلادی یک‌چهارم از کاربران گوشی‌های هوشمند در کشور آمریکا که بالغ بر ۵۵میلیون نفر می‌شوند، از سیستم‌های پرداخت الکترونیک برای انجام تراکنش استفاده خواهند کرد. نکته جالب در این آمار این است که ۴۰درصد از مجموع ۵۵ میلیون کاربری که از راهکارهای پرداخت الکترونیک استفاده می‌کنند، سیستم پرداخت الکترونیک استارباکس را مورد استفاده قرار خواهند داد که از این‌رو، این سیستم پرداخت عنوان محبوب‌ترین سیستم پرداخت الکترونیک را به خود اختصاص خواهد داد. موسسه eMarketer با اشاره به اینکه اپلیکیشن پرداخت الکترونیک استارباکس پیش از سیستم پرداخت سه شرکت اپل، گوگل و سامسونگ رونمایی شده است، اعلام کرد که سیستم پرداخت استارباکس موفق‌ترین سیستم پرداخت الکترونیک در آمریکا است و این روند طی سال‌های آینده نیز ادامه خواهد داشت.




کاربران و مشتریان استارباکس می‌توانند با استفاده از اپلیکیشن پرداخت الکترونیک این شرکت، علاوه بر پرداخت از طریق موبایل، امتیازهایی برای خریدهای بعدی دریافت کنند. استارباکس اعلام کرده که سیستم سفارش و پرداخت از طریق موبایل و اپلیکیشن این شرکت طی سه‌ماهه اول سال جاری میلادی نزدیک به ۱۲درصد از تراکنش‌های مشتریان آمریکایی این شرکت را به خود اختصاص داده است.

eMarketer پیش‌بینی کرده است که استارباکس طی شش ماهه دوم سال ۲۰۱۸ بیش از ۲۳.۴میلیون مشترک در آمریکا خواهد داشت که از سیستم پرداخت الکترونیک این شرکت استفاده می‌کنند. eMarketer علت استقبال از سیستم پرداخت الکترونیک استارباکس را عرضه زودهنگام در کنار جامعه کاربری وفادار و همچنین جوایزی خوانده است که استارباکس از طریق این سیستم به کاربرانش اهدا می‌کند. به‌طور حتم دسترسی به اپلیکیشن استارباکس که در هر دو پلتفرم iOS و اندروید در دسترس است، مزید بر علت شده تا این اپلیکیشن مورد استقبال واقع شود؛ هر دو سیستم اپل پی و گوگل پی به پلتفرم اختصاصی خود محدود هستند.

## بهبود فضای کسب و کار کشور مهم‌تر از رایزنی درباره فاینانس خارجی است

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس گفت بهبود فضای کسب و کار با سرمایه‌گذاری دولت، هدایت تسهیلات و مشوق‌های تولیدی رونق خواهد گرفت و اولویت امروز اقتصاد کشور است.

به گزارش شهر فردا، وی با اشاره به اولویت‌های اقتصادی کشور پس از خروج از برجام گفت: گره‌زدن مشکلات اقتصادی کشور و پیش‌بینی رفتار احتمالی شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی تکرار اشتباه است و اکنون مهم‌ترین اولویت اقتصادی کشور بهبود فضای کسب و کار است که باید موانع را از پیش پای تولیدکنندگان برداشت.

وی افزود: بهبود فضای کسب و کار با سرمایه‌گذاری دولت در فضای تولید سرعت خواهد گرفت و با مشوق‌های دولتی برای تولید و هدایت تسهیلات بانکی به مجراهای تولیدی صورت می‌گیرد.

این نماینده مجلس تأکید کرد: کمیسیون اقتصادی در حال تدوین اصلاحات برخی قوانین اقتصادی است که ماحصل آن با اصلاح ساختار بانکی و نرخ ارز همراه خواهد بود.

این کارشناس اقتصادی همچنین با اشاره به وضعیت مسکن و لایحه مالیات از خانه‌های خالی گفت: هرچند هنوز بستر شناسایی خانه‌های خالی تکمیل نشده، اما شرایط اقتصادی کشور و رکود به گونه‌ای است که هم‌اکنون امکان اجرای این لایحه وجود ندارد.

پورابراهیمی خاطرنشان کرد: مجلس انتظار داشت با مالیات بر خانه‌های خالی درآمد ویژه‌ای تعریف کند که بتواند در مسیر اقتصادی قرار گیرد، با این وجود شرایط اقتصادی هم‌اکنون به گونه‌ای است که اجرای این لایحه منتفی است.

کمیسیون اقتصادی مجلس با اشاره به اولویت‌های اقتصادی کشور پس از خروج از برجام گفت: گره‌زدن مشکلات اقتصادی کشور و پیش‌بینی رفتار احتمالی شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی تکرار اشتباه است و اکنون مهم‌ترین اولویت اقتصادی کشور بهبود فضای کسب و کار است که باید موانع را از پیش پای تولیدکنندگان برداشت.

وی افزود: بهبود فضای کسب و کار با سرمایه‌گذاری دولت در فضای تولید سرعت خواهد گرفت و با مشوق‌های دولتی برای تولید و هدایت تسهیلات بانکی به مجراهای تولیدی صورت می‌گیرد.

## کارگاه برندینگ

### میکروبرندها و روند پیشرفت آنها در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

میکروبرندها، برندهایی هستند که بدون سرمایه‌گذاری‌های عظیم و تنها با اســتفاده از بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، به کسب شهرت و جذب مشتری می‌پردازند.

اگــر چنــد دقیقه‌ای در اینســتاگرام به مشــاهده تصاویر تبلیغاتی برندها اختصاص دهید، قطعا متوجه انواع برندهایی خواهید شــد که نام بزرگی ندارند، اما محصولات‌شان جذاب هستند و توجه شــما را به خود جلب می‌کنند. این روند در سال‌های اخیر رشــد زیادی داشته است و به‌مرور، برندهای فروش مستقیم، جایگاه خود را در بازار تثبیت می‌کنند.

اسکات بلسکی، مدیر طراحی و اجرای محصول در شرکت ادوبی و مؤسس استارتاپ Behance در این مقاله به بررسی ایــن برندها و روند گســترش آنها پرداخته اســت. او معتقد اســت در دهه‌های گذشته، تمرکز کارشناسان و متخصصان بازاریابــی روی برندهای بزرگ بــوده و از فاکتورهایی مانند مقیاس‌پذیری، تأثیرات شــبکه‌ای و قدرت فروش در آمازون برای آنالیز آنها استفاده شده است. تا سال‌ها تصور بر این بود که برندهای بزرگ توســط شرکت‌ها و برندهایی که توجهی جدی به علایق مصرف‌کنندگان دارند، منسوخ خواهند شد. اما روند شبکه‌های اجتماعی نشان می‌دهد که هر دو بخش برندهای ســنتی و مــدرن باید با هــزاران میکروبرند جدید رقابت کننــد. این برندها هزینه عملکــردی پایین، طراحی ویژه محصول برای مشــتری و روش‌هایی خاص برای جذب مشــتری دارند که زنگ خطر را برای برندهای بزرگ به صدا درخواهد آورد. به عقیده بلسکی، کارشناسان از توجه به روند طولانی پیشرفت میکروبرندها غافل شده‌اند.

تعداد بــالای میکروبرندها و بازاریابی مؤثــر آنها، بیش از تصور هر کارشناس بازاریابی روی دنیای تجاری تأثیر خواهد گذاشت. این برندها با تمرکز دقیق روی بازار مورد نظر، تولید محصول تنها در زمان نیاز و استفاده از رسانه‌های اجتماعی، مخاطبان خود را در هرکجا که باشند پیدا و آنها را به خرید تشــویق می‌کنند. البتــه پدیده برندهای کوچک مســئله جدیدی نیســت، اما در گذشته، این برندها همیشه کوچک می‌ماندند و سود عملکردی پایینی داشتند. این در حالی است که میکروبرندهای کنونی تا ۱۰ میلیون دلار فروش را تجربه کرده‌اند و حاشیه سود بالایی داشته‌اند. سؤال اصلی این است که چه چیزی باعث ایجاد این موج تجارت شده و پیامدهای آن چه مواردی خواهند بود؟

**طراحی و رونمایی از برند بدون نیاز به انبار**

یک نکته اساسی در مورد این برندها آن است که عموم آنها انبار ندارند. این تولیدکننده‌های کوچک با زنجیره‌های تأمینی که توانایی تولید و ارســال بســته‌های کوچک کالا را دارند، همکاری می‌کنند. عموم آنها شرکایی در کشور چین دارند. برخی از این برندها بــدون برنامه‌ریزی برای تولید، محصول اولیه را طراحی کرده و به نمایش گذاشــته‌اند. آنها سپس به مشتریان اعلام کرده‌اند که تا تأمین مرحله اول موجودی انبار و ارسال محصولات، به چند ماهی زمان نیاز خواهند داشت.

با توجه به برنامه‌ریزی گفته‌شده، این شرکت‌ها می‌توانند چنــد برنــد را به‌طور همزمان معرفی کننــد و تنها روی آن مواردی که اســتقبال بیشــتری داشــته تمرکــز کنند. این استراتژی باعث می‌شــود که این برندها سرعت رشد و افول بالایی داشته باشند. نکته مهم اینکه اکثر آنها با دقت زیادی هزینه‌های جذب مشــتری و حفظ آن در اینستاگرام را مورد مطالعه قرار می‌دهند.

تبلیغات مدرن با تمرکز ویژه روی مشتری

تبلیغــات این برندها بــا تمرکز بــر فاکتورهایی همچون ســن، موقعیت جغرافیایی و همچنین علایق مشــتریان در اینســتاگرام انجام می‌شود. علاوه بر آن، این برندها به جذب مشــتری یکدیگر نیز کمک می‌کنند. وقتی شــما به یکی از برندها علاقه‌مند می‌شــوید و آن را دنبال می‌کنید، برندهای دیگر نیز شــما را پیدا می‌کنند و هــدف تبلیغات خود قرار می‌دهنــد. این نــوع جذب کاربر باعث می‌شــود که برندها به‌مــرور محصولات خود را نیز بســته به تنوع کاربران تغییر دهنــد. آنها بیش از کاربران از علایق‌شــان خبــر دارند و به اطلاعاتی پیچیده (کلان‌داده اینستاگرام) دسترسی دارند.

**پیامدهای میکروبرندها**

سؤال نهایی این است که برنده رقابت در دنیای میکروبرندها چه کسی خواهد بود؟ شبکه‌های اجتماعی که واقعا اجتماعی باشند و کشف و تجربه موارد مربوط به سبک زندگی را ممکن کنند، برای این برندها بهترین گزینه هســتند. قطعا بهترین انتخاب در این حالت، شبکه اجتماعی اینستاگرام است.

البته پینترســت هم این پتانســیل را دارد که در کشف و گســترش فعالیت میکروبرندها مفید واقع شــود. تنها نکته مورد بحث حریم خصوصی افراد است که همیشه مسئله‌ای نگران‌کننــده خواهد بود. در بخش فروشــنده‌ها قطعا برنده نهایی طراحان هستند. افرادی که می‌توانند به‌سرعت برندها را توســعه و طراحــی را در مرکز توجه شــرکت قرار دهند. شــرکت‌های فعال در زمینه تأمین مواد، بسته‌بندی و نقل و انتقال محصولات و از همه مهم‌تر، توسعه پلتفرم‌های آنلاین برای ایــن برندها نیز می‌توانند از این فرصت بهترین بهره را ببرند. در مورد سرمایه‌گذاران وی‌سی نیز به نظر نمی‌رسد که این برندها نیازی به سرمایه آن‌چنانی داشته باشند و عموما با سرمایه‌های شخصی و در حالت بوت‌استرپ رشد می‌کنند.

تنها نکتــه باقی‌مانده در مورد ایــن میکروبندها، کیفیت محصولات اســت. کاربران تجربه خوشــایندی از محصولات ارزان‌قیمت ســاخت چین ندارنــد. همین حقیقت باید زنگ خطــر برای برندهایی باشــد که قصد دارنــد با قیمت پایین بازارهای ناب را از آن خود کنند. آنها شاید در ابتدا به موفقیت نســبی برسند، اما به‌سرعت توســط برندهایی با محصولات باکیفیت‌تر از صحنه رقابت حذف خواهند شد.

در نهایــت باید به این نکته اشــاره کرد کــه در کنار تمام بازیگــران این پدیده جدیــد، طراحان نقــش مهم‌تری ایفا می‌کننــد. آنها بدون تحمل فشــار زیاد از ســمت کارفرما یا رقبای بزرگ، ایده‌های خود را شکل می‌دهند، آنها را آزمایش می‌کنند و در نهایت به مرحله اجرا می‌رسانند. نکته کلیدی این است که خلاقیت و هوش طراحان، کلید موفقیت برندها در آینده خواهد بود.

**منبع: MEDIUM/zoomit**

شرکت‌ها چگونه برندشان را نابود می‌سازند؟

# ۶ اشتباه برندسازی که تصویر شرکت را خراب می‌کند (۱)

به‌قلم کارلا کوک
ترجمه: علی آل‌علی

در ســال ۱۹۸۲ شــرکت تولیــد لوازم خانگی و بهداشــتی Colgate عزم خود را بــرای ورود بــه صنعت غــذای یخ‌زده جزم کرد. در همین راســتا این برند خط تولید ویــژه‌ای تحت عنــوان Colgate Kitchen Entrees نیــز بــه منظــور تحقــق این هــدف راه انداخت. بی‌تردید علتی آشــکار پشــت ورود یــک برند با تخصص تولیــد لوازم خانگــی به عرصه غذای یــخ‌زده وجــود دارد. در این مورد دلیــل اصلی رشــد اســتفاده از غذاهای گوشــتی آماده در جامعــه آمریکای آن زمان بود. اگرچه Colgate از نظر مالی مشــکلی بــرای راه‌اندازی بخــش غذای یخ‌زده نداشــت، اما با یک مشکل اساسی مواجه بود: ماهیت برندشان.

Colgate تا آن زمان عمده شهرتش را به دلیل فعالیت در زمینه تولید خمیر دندان باکیفیت کسب کرده بود. به علاوه اجرای طرح فروش غــذای یخ‌زده تحت نام همین برند و لوگو چندان مناسب به نظر نمی‌رسید. در هر صورت این شرکت ســال‌ها روی تبلیغاتی با محوریت لوازم خانگــی و به ویژه محصولات بهداشــتی تمرکز داشــت. همین امــر بیش از پیش ورود آنهــا را بــه صنعت غــذای یخ‌زده پیچیده می‌کرد.

اگرچه Colgate تلاش‌های فراوانی به منظور فــروش غذای یخ‌زده تحت عنوان برنــدش کرد، اما کســب‌وکار جدید آنها با تصویــر مدنظر مخاطب کــه در طول ســال‌ها شــکل گرفتــه بــود، هماهنگی نداشــت. نتیجه امر نیز واضح است: طرح شرکت با شکست مواجه شد.

ایــن مثال در مورد برندی که ســال‌ها قبــل از شــهرت بالایی برخــوردار بوده اما اکنون در حاشــیه قــرار دارد، اهمیت برندســازی را در کســب‌وکار مــدرن به خوبــی نشــان می‌دهد. به‌طــور خلاصه، مــا نیاز بــه ایجاد تصویــری هماهنگ با شــاخه‌های مختلف فعالیت شــرکت‌مان داریــم. در مورد برنــدColgate، اگرچه ایده‌شــان تا حد زیادی ســودده به نظر می‌رســید، اما بدون برندســازی مناسب موفقیت چندانی را به همراه نیاورد.

در این مقاله به منظور راهنمایی شما در راســتای برندسازی موفق برای شرکت‌ها به شــش اشــتباه مهم این عرصه اشاره خواهــم کرد. نکته جالــب در اینجا عدم آگاهی بسیاری از افراد نسبت به فعالیت اشــتباه برندشــان در عرصه برندســازی اســت. در واقع بســیای از شــرکت‌ها از نحوه فعالیــت نامناسب‌شــان در عرصه برندســازی آگاه نیستند. برهمین اساس با مطالعه این مقاله می‌توانید اشــتباهات ناخواسته را نیز متوقف سازید.

**۱- عدم ثبات در پلتفرم‌ها و رسانه‌های مختلف**

نخســتین اصل ایجاد یــک برند قوی ثبات اســت. به عبارت دقیق، ارائه مداوم هویــت برندمان بــه مخاطب احســاس اعتماد و راحتی را در آنها ایجاد می‌کند. با بنای چنین ســاختاری ایجــاد تصویر دلخواه از کسب‌وکارمان در نگاه مخاطب دیگر چندان کار ســختی نخواهد بود. در نقطه مقابل، عدم ثبات نخســت به وجه حرفه‌ای برند ضربه می‌زند. به این ترتیب پس از اندک زمانی شــما به صورت جدا افتاده و تنها از ســایر برندها قرار خواهید داشت.

شــروع موضــوع ثبــات بــا هماهنگی وجوه بصری برندمان در همه عرصه‌های بازنمای هویت شرکت‌مان تبلور می‌یابد. مکان‌هایــی نظیــر وب‌ســایت رســمی شــرکت، اکانت‌هــای آن در شــبکه‌های اجتماعــی، تبلیغات و به‌طــور کلی همه وجوه بصری شــرکت اعــم از فیزیکی و مجازی باید مدنظر قرار گیرند. البته این به معنای افزودن برچسب برندمان به هر چیزی نیســت، بلکه در اینجا ما نیازمند برنامه‌ای دقیق هستیم.

منظور از برنامه دقیق چیســت؟ پاسخ به این پرسش بسیار ساده است: مجموعه المان‌هایی که در وجوه تصویری شرکت بــه کار گرفته می‌شــود. در واقع ترکیب رنگ‌ها، فونت، اندازه نوشــتار، طرح لوگو و صدای مورد اســتفاده در تبلیغات تأثیر انکارناپذیــری در شــکل‌گیری تصویــر برندمــان نــزد مخاطــب دارد. برهمین اســاس انتخاب هوشــمندانه این عناصر ضروری به نظر می‌رسد. در واقع ترکیب ویژگی‌های بصری یــک آگهی تبلیغاتی یــا لوگو بایــد بیانگر ارزش‌هــا و ماهیت کسب‌وکار ما باشد.

**۲- اتکای بیش از حد بر ترندهای طراحی**

بی‌شــک اطــلاع از آخریــن ترندها در زمینه برندسازی و طراحی کمک شایانی برای شــرکت‌ها در راســتای اطمینان از ارائه تصویری پویا به مخاطب محســوب می‌شود. نکته مهم در اینجا توجه به مرز باریــک میان نوســازی و نوگرایی برند با از دســت دادن هسته اصلی هویت‌بخش به آن است.

قبــول دارم کــه اصــلاح مــداوم روند برندســازی و طراحــی لوگــو و ســایر المان‌هــای تبلیغاتــی به صــورت مداوم چهره برنــد را در کوتاه مدت برجســته می‌ســازد. با این حــال در صورت اتکای بیــش از حد به ایــن روش در بلندمدت برندتان در گــروه برندها بی‌هویت و زرد جــای خواهد گرفت. به عنوان یک قانون کلی، از ترندهای طراحی به عنوان منبع الگوبرداری اســتفاده کنیــد. با این حال هیچــگاه بدان‌ها بــه منظور طــرح قدم بعدی کسب‌وکارتان اتکای جدی نکنید.

**۳- فاصله‌گیری زیاد از عامل نخست موفقیت برند**

اگر به دنبال طراحی مجدد بخشــی از برندتان هســتید در این زمینه با احتیاط عمل کنید. توجه اصلی ما در این مرحله علاوه بــر پــردازش و اجــرای ایده‌های جدید باید روی حفــظ نقطه قوت فعلی نیز باشــد. به عبارت ساده، هیچ شرکتی مایل به تــرک عوامل موفقیتش در وهله اول نیست. براین اســاس در عین حفظ المان‌های جذاب و موفق طرح قبلی ایده جدیدتان را با آن ترکیب کنید.

اگــر بخواهیم روایتی عینــی از چنین اشتباهی در دنیای برندسازی ارائه کنیم، هیــچ مثالی بهتر از لوگوی جدید GAP در سال ۲۰۱۰ نیست. در حقیقت GAP بخش زیادی از موفقیتش را مدیون طرح زیبای لوگوی خود بود. برهمین اســاس تغییر آن با طرحی کاملا متفاوت به هیچ وجه مورد پسند مشتریانش واقع نشد.

به بیان سخنگوی GAP در آن زمان، طــرح لوگوی جدیــد بخشــی از فرآیند تبدیل این برند از یک تولیدکننده سنتی آمریکایــی به نمونه‌ای مــدرن، جذاب و جوان‌پســندتر بود. با این حال متأسفانه طرح‌هــای شــرکت آن‌طــور کــه انتظار می‌رفت با موفقیت مواجه نشد.

با نگاهی ســاده به طرح جدید GAP در ســال ۲۰۱۰ به خوبی می‌توان دلیل پشــت کردن مخاطب بــه آن را فهمید. براین اســاس هیچ چیز به جــز نام برند از لوگــوی قبلــی باقی نمانده بــود. این تغییــر ناگهانی و کلی علاوه بر نارضایتی مشــتریان آمارهای فروش شرکت را نیز به شدت کاهش داد. حجم اعتراض‌ها به قدری زیاد بود که تنها پس از یک هفته شرکت طرح ارائه شده را حذف کرد و به لوگوی دوست‌داشتنی قدیمی بازگشت.

درســی که از تجربــه GAP می‌توان گرفــت، ضرورت آگاهــی کامل از تصویر و ارزش‌های مرکزی شرکت‌مان و تلاش برای ارتقای ایــن المان‌ها در کنار حفظ ویژگی‌های مثبت فعلی است.

**ادامه دارد. . .**

**منبع: hubspot**

## تبلیغات خلاق

## مدرسه تبلیغات

واقعیت تبلیغات (۳۲)

### اصولِ اصول

به قلم راسر ریوز

زمانی‌کــه نگارش کتاب در حــال خاتمه بود، ما از کارشناسی باتجربه و فعال در زمینه تبلیغات خودرو درخواســت کردیم که کتاب را مجــددا تا این فصل (فصل ۳۳) مطالعه و بررسی کند.

او چنین نظری داشت: «کتاب بسیار جالبی است. اصولی که در مورد کالاهای بسته‌بندی شده نوشتید بســیار جذاب هســتند. اکثر آنها با سایر حالت‌های تبلیغات ارتباط بسیار کمی دارند.»

او کاملا اشتباه می‌کرد! اصول ارتباطات، یا واقعیت ارتباطات، در تبلیغات جمعی، اصولی جهانی هستند. «تبلیغات ویترینی» «تمرکز محتوا» «نفوذ» «جذب مشتری» «اشتباه چند میلیون دلاری» «دو صورت تبلیغــات» «ویدئــوی خون آشــام» «ادعــای خون آشام» «پراکندگی» «یو اس پی» «خوب و افتضاح» «قانون ریسک محاسبه شده»، تمامی اصولی که در این کتاب به آنها اشــاره شــد، برای هر کالایی قابل اعمال هستند.

در واقع آنها فراتر از کالا هستند و برای شرکت‌های بیمه، کمپین‌های سازمانی، بانک‌ها، داروها، کالاهای سخت و نرم یا بنزین نیز کاربرد خواهند داشت.

دوستم پس از شنیدن این پاسخ سری تکان داد و گفت: «خب، بــرای خودروها کاربردی ندارند. مثلا، مــا هرگز یو اس پی نخواهیم داشــت. تــو فراموش کردی که مــا باید دائما یک ســری ویژگی منحصر بــه فرد را به فروش برســانیم و هر ســال نیز کالای جدیدی به بازار عرضه می‌شود.»

شــاید این اصــول بــرای برخی کمپین‌هــا، مثل کمپین‌های فروش خودرو که اکثرا به سمت تبلیغات ویترینی حرکت کرده‌اند، مورد استفاده قرار نگیرند، ولــی ما می‌توانیم از آنها حتــی برای چنین مواردی نیز استفاده کنیم!

ما در گذشــته شــاهد چنیــن کمپین‌هایی برای خودرو بودیم. کمپین بزرگ و تاریخی شرکت دژ، که والتر کریســلر مدیریت آن را در تاریک‌ترین روزهای رکود اقتصادی بر عهده داشــت، مثال بســیار خوبی اســت. کریسلر این مفهوم را برای یو اس پی شرکت انتخاب کرد: «تکیه بر دژ». ماشــین‌های این شرکت همگــی دارای موتــوری پرقدرت، بدنه‌ای به شــدت مقاوم و ظاهری زیبا بودند. این کمپین که به دســت سیدشــویین طراحی شــد، کار خود را با پخش یک مجموعه تبلیغ عالی و جذاب آغاز کرد. می‌توان این کمپیــن و تبلیغاتش را از لحاظ دقت، زیبایی و تأثیر جــزو برترین تبلیغات تاریخ قرار داد. اولین تبلیغ در دو صفحه یک مجله انجام شد. در صفحه سمت چپ ماشین با ســرعت زیادی در صحرا حرکت می‌کرد و شن و ماسه و ســنگ به آسمان پرتاب شده بود. در صفحه بعد، ماشین با شکوه و ابهت خاصی در سالن نمایشگاه قرار داشت و زیر نور چراغ‌ها می‌درخشید. تیتر تبلیغ چنین بــود: «آرایش صحرایی و قهرمانی در مسابقات زیبایی!»

در تبلیغــات بعدی و بــرای اثبات قــدرت موتور، ماشــین در ســخت‌ترین شــرایط و جاده‌ها در حال حرکــت اســت. در رودخانــه و کوهســتان حرکت می‌کنــد. در تبلیغی برای اثبات قدرت بدنه، فیلی بر روی ســقف ماشین ایستاده اســت. دو یا سه نفر از درهای باز ماشین آویزان شدند تا قدرت لولاها نشان داده شــود. «تکیه بر دژ، قدرت، استقامت، زیبایی!» این یو اس پی شــرکت بــود، ولی هرگز از این تعداد کلمه استفاده نشد.

این کمپین سال‌ها ادامه یافت. مدل‌های جدیدی در چارچــوب ایــن یــو اس پی بــه بــازار عرضه و ویژگی‌های جدیدی به خودرو اضافه شد.

این کمپین نفوذ شرکت را بسیار مؤثرتر از تبلیغات ویترینی و بر اســاس یک مفهوم عالی، یعنی یو اس پی، افزایــش داد. در دوره رکود اقتصادی، زمانی‌که خرید ماشین خریدی بسیار جدی محسوب نمی‌شد، فروش شــرکت دژ در ســال اول ۱۵۴درصد افزایش داشت و این شرکت از رتبه نهم به رتبه چهارم صعود کــرد. فروش دوباره در ســال دوم افزایش یافت و به ۷۰درصد رسید.

پس اصول این کتاب «غیرقابل اعمال» نیستند.

از این اصول استفاده نمی‌شود.

این اصــول از طریق تبلیغات کالاهای بســته‌بندی شــده آموزش داده شــدند و این نکته‌ای بسیار مثبت اســت؛ شرکت‌ها ســرمایه‌گذاری زیادی روی کالاهای بسته‌بندی شده انجام می‌دهند و رقابت در این زمینه بسیار شدید است، به علاوه این کالاها بسیار پرطرفدار و ارزان قیمت هســتند. در این جنگل وحشی خطرات زیادی وجــود دارد و لحظه‌ای غفلت به معنای نابودی خواهد بود. متأســفانه در چنین شــرایطی شما حتی دلیــل نابودی خود را نیز متوجه نخواهید شــد. قانون بقای اصلح داروین در تمام لحظات با بیشــترین شدت ممکن اعمال می‌شود. اشتباهات و همچنین اصول بقا بلافاصله آشکار خواهند شد.

ایــن اصول بر تمام موجودات زنده، از وزغ تا ببر و از پشه تا فیل، حاکم است. باید به این موضوع جالب نیز اشاره کنیم که کمپین بزرگ کریسلر در آن دوره توســط آژانسی طراحی شــد که به صورت تخصصی در حوزه محصولات بسته‌بندی شده فعالیت می‌کرد.

همانطــور که ایــن اصول بــرای خودروهــا مورد اســتفاده قــرار می‌گرفتند، برای کالاهــای مصرفی، کالاهــای نــرم، بنزین، شــرکت‌های بیمــه یا حتی پیچیده‌ترین و ســخت‌ترین کمپین‌های سازمانی نیز قابل اعمال خواهند بود.

فقط باید از آنها استفاده کنیم.

**منبع: کتاب reality in advertising**

کارگاه فروش

## خانم متخصص فروش

اغلب مردم وقتی می‌خواهند در مورد یک فروشنده فکر کنند، آن را به‌صورت یک مرد خوش‌پوش در ذهن خود تصور می‌کنند. البته درحالی‌که امروزه بسیاری از فروشندگان از آقایان هستند، اما خانم‌ها هم از جایگاه خوب و شایسته و شناخته شده‌ای در صنعت فروش برخوردارند. به هر حال به‌طور خلاصه باید گفت سطح موفقیتی که یک فرد حرفه‌ای و متخصص در صنعت فروش می‌تواند از آن برخوردار شود، به‌طور کامل بستگی به خودش دارد: اینکه چقدر زحمت می‌کشد، اینکه چقدر نسبت به بهبود مهارت‌های خودش تعهد دارد و اینکه چقدر بر ارائه خدمات فوق‌العاده برای مشتریان خود متمرکز است.

به هر حال، چه خوب یا چه بد، برخی خصوصیات هستند که به نظر می‌رسد شانس موفقیت یک فروشنده حرفه‌ای را افزایش می‌دهند یا برخی دیگر به دلیل محدودیت‌ها یا برخی تعصب‌ها موجب کاسته شدن شانس موفقیت یا چالش‌برانگیزتر شدن موفقیت برای آنها می‌شود. فاکتوری که بسیاری از آن تعجب می‌کنند این است آیا زن بودن یا نبودن نسبت به مرد بودن مزیتی در صنعت فروش به حساب می‌آید؟

### توجه به جزییات

در برخی از جایگاه‌های فروش، توجه داشتن نسبت به جزئیات در واقع یک عنصر کلیدی موفقیت به حساب می‌آید. عدم گوش دادن و دقت کافی مبذول داشتن در صحبت و گفت‌وگو با مشتریان موجب می‌شود که نماینده فروش مورد نظر برخی گفته‌های مهم طرف مقابل، موارد مورد نگرانی وی یا حتی فرصت‌های موجود را از دست بدهد. درحالی‌که این مسئله همیشه صادق نیست، اما باید توجه داشت که در جایگاه قضاوت بین زنان و مردان در رابطه با توجه کردن به جزییات، عموما زنان نسبت به مردان قوی‌تر ظاهر می‌شوند.

اگر درست باشد، این مسئله توجه کردن به جزییات نه‌تنها در زمان روبه‌رو شدن با مشتری برای فروشنده‌های زن نسبت به فروشنده‌های مرد یک مزیت به حساب می‌آید، بلکه در زمان آموختن نکته یا نکاتی در رابطه با یک روند در یک صنعت خاص هم باز برای آنها یک مزیت به حساب می‌آید. کسی که توجه خاصی نسبت به جزییات روند دارد، احتمالا بهتر قادر به ارائه راه‌حل‌های مفید و کارا در زمان‌های مورد نیاز و مناسب برای مشتریان بوده و همچنین بهتر در جریان تغییرات در اندازه‌های صنعت قرار می‌گیرد.

### شنونده‌های بهتر

برخی مربیان، تعلیم دهنده‌ها یا کارشناسان در حوزه فروش با این موضوع کاملا موافق هستند که صحبت کردن از یک موضوع با فروختن آن کاملا متفاوت است. این موضوع به این معناست که گوش کردن بسیار مهم‌تر از صحبت کردن در رابطه با یک موضوع است.

در واقع شبیه به موضوع توجه کردن به جزییات، مطالعات مختلفی به این نتیجه رسیده‌اند که زنان بهتر و با دقت بیشتر نسبت به مردان گوش می‌دهند.

کارولین کوهِن Carolyn Cohn اعتقاد دارد که زنان فعال در عرصه فروش در حدود ۸۰درصد از زمان خود را صرف گوش کردن کرده و تنها ۲۰درصد از زمان را با مشتری به صحبت کردن اختصاص می‌دهند.

همین یک نکته به خودی خود می‌تواند نشان‌دهنده دلیل آن باشد که چرا زنان در عرصه فروش نسبت به مردان موفق‌تر عمل می‌کنند.

### اخلاق کاری

اِوِن کارمیکائیل Even Carmichael کارآفرین، نویسنده و یک تاجر حرفه‌ای اعتقاد دارد که در بین بسیاری از فاکتورهای مطرح برای موفقیت بلند مدت در عرصه فروش، زنان و مردان عملکردی برابر با یکدیگر دارند. با این وجود، وی ابراز می‌دارد که زنان ۲۵درصد بیشتر از مردان از تماس های هماهنگ نشده و بدون قرار قبلی برای فروش نسبت به مردان استفاده می‌کنند.

روبه‌رو شدن با بی‌میلی مشتری بالقوه در صنعت امری معمول و بدیهی است، بنابراین هر قدر یک فروشنده تماس‌های بیشتری داشته باشد، احتمالا با فرصت‌های فروش بیشتری هم روبه‌رو می شود. داشتن تماس‌های تلفنی که شاید هر کسی از زیر آنها فرار کند، در واقع یک فاکتور کلیدی در چرایی موفقیت بیشتر یا داشتن مزیت بیشتر نسبت به مردان برای زنان در صنعت فروش است.

### انگیزه بیشتر برای موفقیت؟

یک فاکتور انگیزاننده اصلی برای بسیاری از فروشندگان دستیابی به فرصت ارتقای شغلی و رسیدن به جایگاه‌های رهبری یا مدیریت در عرصه فروش است. طبق ادعای مجله کسب‌وکار هاروارد، در سال ۲۰۱۳، تنها ۳درصد جایگاه‌های شغلی مدیریت ارشد در اختیار زنان بوده است. این تعداد محدود از زنان در عرصه رهبری موجب انگیزش برخی از شرکت‌ها و سازمان‌ها شده تا بیشتر به ارتقای شغلی زنان توجه داشته باشند.

در نهایت، کسب و کارهای مطرح و موفق عموما شایسته‌ترین افراد را برای قرار گرفتن در جایگاه‌های رهبری ارتقا می‌دهند، اما اگر همه شرایط برای آنها برابر باشد، آنها اغلب علاقه‌مند به ارتقا دادن زنان نسبت به مردان هستند.

### نتیجه‌گیری

آیا زنان نسبت به مردان عملکرد بهتری در فروش دارند؟ آیا شواهد دیگری در این رابطه وجود دارد؟ اگر چنان که در بالا اشاره شد، زنان بهتر گوش بدهند، توجه بیشتری به جزییات داشته باشند و توجه بیشتری به مشتری داشته و نیز فرصت‌های بیشاری برای رشد و ارتقا در صنعت نسبت به مردان داشته باشند، پس زنان باید مزیت رقابتی بهتری نسبت به مردان در این صنعت داشته باشند.

اما همانند هر مزیت دیگری، اگر از این مزیت استفاده نشود، دیگر به آن یک مزیت گفته نمی‌شود.

**منبع: ibazaryabi**

# دلایل از دست دادن مشتری و راهکارهایی برای رفع آن

مشتری‌های هر برند دارایی‌های آن کسب‌وکار هستند و باید برای حفظ آنها تلاش شود. هر مشتری ناراضی، تهدیدی جدی برای نابودی کسب‌وکار است.

همه کسب‌وکارها بعد از گذشت مدتی تعدادی از مشتری‌های خود را از دست می‌دهند و این اجتناب‌ناپذیر است. نتیجه نظرسنجی از مشتری‌ها نشان داده است که تنها ۱۳درصد آنها برای مدت طولانی به یک برند وفادار هستند. ۷۸درصد آنها گفته‌اند محصولات سایر برندها را ارزیابی کرده و ۵۸ برند نیز برند جدیدی را جایگزین کرده‌اند. چرا مشتری‌های فعلی یک برند در مورد محصولات سایر کسب‌وکارها تحقیق می‌کنند؟ چه چیزی باعث کنار گذاشتن محصول فعلی و خرید از برند رقیب می‌شود؟ اکنون زمان آن رسیده است که با نگاه دقیق‌تری برند خود را ارزیابی و پاسخ سؤال‌ها را پیدا کنید. البته فهمیدن این موضوع کافی نیست و باید راه مناسبی برای رفع آن اعمال کرد. در ادامه این مقاله به بررسی پنج دلیل عمومی دلسرد شدن مشتری از برند و ارائه راه‌حل مناسب برای آن می‌پردازیم.

**۱- سیستم خدمات مشتری عملکرد ضعیفی دارد**

هیچ چیز بیشتر از عملکرد ضعیف خدمات پشتیبانی نمی‌تواند مشتری را نسبت به برند دلسرد کند. خدمات پشتیبانی برند درواقع نماینده کسب‌وکار است. تحقیقات نشان داده است ۹۰درصد مشتری‌های ناراضی از تیم پشتیبانی، هرگز نارضایتی خود را با دیگر مسئولان برند مطرح نمی‌کنند و در عوض برند را برای همیشه ترک می‌گویند. بنابراین برندهایی که به این موضوع اهمیت نمی‌دهند بدون شک تعداد زیادی از مشتری‌های خود را از دست خواهند داد. به همین دلیل بسیاری از برندها در شبکه‌های اجتماعی حساب کاربری پشتیبانی از مشتری ساخته‌اند و خیلی سریع به سؤالات مشتری یا شکایت‌های‌شان پاسخ می‌دهند.

**راه‌های حل مشکل**

با آموزش کارمندان شروع کنید: قوانینی را با توجه به فرهنگ سازمانی شرکت تنظیم کنید و در اختیار کل اعضای تیم قرار دهید. به‌طور مرتب با مدیر خدمات مشتری جلسه داشته باشید و نکات مهم را به آنها یادآور شوید.

ببینید کدام یک از قوانین شرکت باعث نارضایتی مشتری شده است: عواملی که مانع از حمایت و خدمت‌رسانی به مشتری می‌شوند در نظر بگیرید و از این اطلاعات برای بهبود خدمات خود استفاده کنید. سه قانون طلایی خدمات پشتیبانی از مشتری عبارت‌اند از:

۱- سریع پاسخ دهید

مشکل پیش آمده را بپذیرید و سریع آن را جبران کنید.

۲- با مشتری به‌خوبی رفتار کنید

احترام و نرمی را در برخورد با مشتری فراموش نکنید.

۳- از تیم پشتیبانی مشتری‌ها حمایت کنید

منابع مورد نیاز و لازم را در اختیار تیم پشتیبانی قرار دهید تا آنها نیز برخورد خوبی با مشتری داشته باشند. حمایت از تیم پشتیبانی به معنای فراهم کردن امکانات فنی و اعتماد به آنها برای اخذ بهترین تصمیم است.

**۲- محصول شما انتظارات را به‌خوبی برآورده نکرده است**

مشتری‌های ناامید معمولا نظر خود را در شبکه‌های اجتماعی با دوستان خود به اشتراک می‌گذارند. همچنین مشتری‌های عصبانی پست‌های انتقادی تندی منتشر می‌کنند و این روی سایر مشتری‌های برند تأثیر می‌گذارد.

**راه‌های حل مشکل**

محصول باکیفیت و منحصربه‌فردی تولید کنید: هیچ موقع به این فکر نکنید که بازاریابی قوی ایرادهای محصول را تحت پوشش قرار می‌دهد. یک محصول ناقص مطمئنا نارضایتی مشتری‌ها را به همراه خواهد داشت.

محصولات را امتحان کنید: محصولی را که ساخته‌اید امتحان کنید و از بازخوردهای مشتری برای بهبود آن استفاده کنید.

از هیچ تلاشی دریغ نکنید: ساختن محصول بدون نقص نیازمند تلاش بی‌وقفه است؛ پس محصولی بسازید که مشتری برای داشتن آن هزینه کند.

**۳- ارزش‌ها را به‌خوبی نشان نداده‌اید**

قیمت، هزینه‌ای است که مشتری برای خرید محصول پرداخت می‌کند و ارزش، چیزی است که مشتری بعد از خریدن محصول به دست می‌آورد. مشتری‌ها لزوما سراغ ارزان‌ترین اجناس نمی‌روند. ترجیحات مشتری هیچ ارتباطی با قیمت ندارد، بلکه به ارزشی بستگی دارد که بعد از خریدن محصول به دست می‌آورد. زمانی‌که مشتری از قیمت صحبت می‌کند؛ یعنی دوست دارد بیشتر در مورد ارزش‌های محصول اطلاعات کسب کند. به همین دلیل زمانی‌که صحبت از گوشی هوشمند به میان می‌آید، به عقیده بسیاری از مردم برند اپل حرف اول را می‌زند. این شرکت در نیمه چهارم سال ۲۰۱۷ حدود ۸۷درصد سود صنعت گوشی هوشمند را از آن خود کرد، درحالی‌که سهم فروش آن از این بازار تنها ۱۸ درصد بود. مشتری‌ها به این دلیل سراغ موبایل‌های اپل می‌روند زیرا معتقدند محصولات این برند اگرچه گران‌تر هستند، اما ارزش بیشتری برای‌شان دارند.

**راه‌های حل مشکل**

ارزش‌های خاص و منحصربه‌فرد خود را بشناسید: برند شما چه ویژگی منحصربه‌فردی دارد که سایر برندها از آن برخوردار نیستند؟ پاسخ این سؤال همان چیزی است که باید بیشتر روی آن تمرکز کنید.

ویژگی منحصربه‌فرد خود را روی تمام پلتفرم‌ها اعمال کنید: مزایای استفاده از محصولات یا خدمات برند خود را به‌طور کامل در وب‌سایت شرکت معرفی کنید.

این ویژگی‌ها را به اعضای تیم توضیح دهید: ارزش‌های برند و وجه تمایز خود را به تمام اعضای تیم آموزش بدهید و از آنها بخواهید در مورد این ویژگی‌ها با مشتری صحبت کنند.

این ویژگی‌ها را در تبلیغات برند اعلام کنید: از تیم بازاریابی خود بخواهید این ویژگی‌ها را در تبلیغات خلاقانه برند نشان دهند.

**۴- کسب‌وکارتان متناقض یا ناسازگار است**

پایداری و ثبات هم در زندگی شخصی و هم در دنیای کسب‌وکار، اعتماد را بالا می‌برد. محصولات و برندهای پایدار قابل اعتماد هستند و هر چیزی که قابل اعتماد باشد یعنی نگرانی در مورد آن وجود نخواهد داشت. استفاده از لوگو یا پیغام‌های متفاوت تبلیغاتی نشان‌دهنده عدم ثبات برند است. برندی که در هر شبکه اجتماعی تصویر متفاوتی از خود به نمایش می‌گذارد به هیچ وجه از طرف مشتری قابل اعتماد نیست.

به‌عنوان مثال شرکت هواپیمایی آمریکا بعد از منع دو مسافر از سوار شدن به دلیل پوشیدن شلوار لگینگ با واکنش شدید مشتری‌ها روبه‌رو شد. قبلا هیچ اطلاعیه‌ای از منع پوشیدن این نوع لباس توسط شرکت هواپیمایی آمریکا اعلام نشده بود و این موضوع سروصدای زیادی در شبکه‌های اجتماعی به پا کرد.

**راه‌های حل مشکل**

اعتماد مشتری‌ها را جلب کنید: اعتمادسازی از شما و کارمندان شرکت آغاز می‌شود. با تجربه‌ای که برای مشتری رقم می‌زنید، اعتماد او را جلب کنید.

تمام کارمندان خود را آموزش دهید: به کارمندان شرکت یاد بدهید چگونه باید تجربه خوبی برای مشتری رقم بزنند. این موضوع فقط به کارمندان پخش پشتیبانی مربوط نمی‌شود، بلکه همه باید برای آن تلاش کنند.

قوانین را یادداشت کنید و توضیح دهید: قوانین خاصی که باید از طرف مشتری یا کارمندان برند رعایت شود را به‌خوبی برای آنها توضیح دهید.

کارمندان را قابل اعتماد نشان دهید: از کارمندان خود بخواهید همواره تجربه خوبی برای مشتری رقم بزنند و اعتماد آنها را جلب کنند.

به قوانین پایبند باشید: قبل از اجرایی کردن قوانین، به تأثیر آن روی مشتری‌ها فکر کنید. سپس قوانین را اعمال کنید و همیشه به آنها پایبند باشید.

**۵- از تکنیک‌های قدیمی برای فروش استفاده می‌کنید**

تکنیک‌های قدیمی نه‌تنها نتیجه مثبتی ندارند، بلکه مشتری‌ها را فراری می‌دهند. به عقیده‌ای عده‌ای از متخصصان برخی روش‌های قدیمی به این دلیل جواب می‌دهند که هنوز روش جدید و بهتری برای آنها ارائه نشده است. اگر تکنیک‌هایی که برای فروش استفاده می‌کنید مشتری را برای خرید تحت فشار قرار می‌دهد مطمئن باشید تعداد زیادی از آنها را در آینده از دست خواهید داد.

**راه‌های حل مشکل**

از تکنیک‌های مبتنی بر ارزش محصول استفاده کنید: ببینید مشتری‌ها دقیقا به چه چیزی احتیاج دارند. سپس از راه‌های مبتنی بر ارزش برای رفع آن نیازها استفاده کنید. به مشتری‌ها نشان دهید که خدمات‌تان چه مزایایی برایشان دارد و اجازه بدهید خودشان در مورد خریدن یا نخریدن محصول تصمیم بگیرند.

با مشتری‌ها ارتباط برقرار کنید: سعی نکنید مشتری را در هر تعامل، به خرید محصول یا خدمات مجبور کنید. با آنها ارتباط داشته باشید و اعتمادشان را جلب کنید.

محتوای باارزش تولید کنید: محتوای باارزش و مفید تولید کنید و در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید. همواره با مخاطبان ارتباط برقرار کنید و مطمئن باشید در صورت نیاز از برند شما خرید خواهند کرد.

کلید رشد و توسعه کسب‌وکار در حفظ مشتری‌های فعلی برند و تلاش برای جذب مشتری‌های جدید است. کسب‌وکار شما برای بقای خود به مشتری‌ها نیاز دارد پس باید برای حفظ آنها تلاش کند.

**منبع: ENTREPRENEUR**

بازاریابی خلاق

بازاریابی نوین

## ۱۰ نکته‌ای که باید در مورد سئو ویدئو بدانید

ویدئو درحال حاضر یکی از محبوب‌ترین فرمت‌های محتوای آنلاین است و بخش زیادی از ترافیک اینترنت را به خود اختصاص داده است. کسب‌وکارها امروزه اگر می‌خواهند روی مخاطبان خود تأثیر بگذارند و توجه آنها را به خود جلب کنند، ویدئو یکی از بهترین فرمت‌ها برای انجام این کار است. البته فقط تولید ویدئو در اینجا مطرح نیست و اگر کسی نتواند ویدئوهای شما را پیدا کند، هیچ تأثیرگذاری نیز در کار نخواهد بود. بنابراین باید ویدئوهای خود را منطبق با استانداردهای سئو منتشر کنید تا بتوانند تأثیرگذاری لازم را داشته باشند. در این مقاله ۱۰ نکته در مورد سئو ویدئوها را با شما به اشتراک خواهیم گذاشت.

**۱- ویدئوهای باکیفیت تولید کنید**

ویدئوهای باکیفیت شانس بالاتری برای رتبه گرفتن در نتایج موتورهای جست‌وجو دارند. ویدئویی که تولید می‌کنید باید با کلمه‌کلیدی که به دنبالش هستید مرتبط بوده و برای مخاطبان نیز مفید باشد. ویدئویی که بر مبنای یک ایده جدید ساخته نشده باشد و نتواند چیز جدیدی را به مخاطب ارائه دهد، قطعا رتبه‌ای نیز در گوگل نخواهد گرفت.

**۲- در همان ثانیه‌های اول توجه مخاطبان را جلب کنید**

ویدئوهایی می‌توانند موفق باشند که در همان چند ثانیه اول بتوانند توجه مخاطبان را به سمت خود جلب کنند و اگر ویدئویی نتواند این کار را انجام دهد، قطعا بازدیدکننده تمایلی به مشاهده ویدئو از خود نشان نخواهد داد و تلاش‌های شما به هدر خواهد رفت. مشاهده نکردن ویدئوها توسط کاربران باعث صدمه به رتبه شما در موتورهای جست‌وجو نیز می‌شود.

**۳- ویدئوهای آموزشی و نقد و بررسی محصولات برای سئو ویدئو مفید هستند**

در لغت‌نامه سئو، ویدئوی باکیفیت به ویدئویی گفته می‌شود که ارزشی را به مخاطب ارائه دهد، با او وارد تعامل شود و او را وادار کند که این ویدئو را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارد. محتوای ویدئو اگر خوب باشد، می‌تواند خیال شما را از بابت گرفتن ترافیک راحت کند. موتورهای جست‌وجو می‌خواهند به ویدئوهایی رتبه دهند که با کاربران تعامل می‌کنند و ویدئوهای آموزشی و نقد وبررسی محصولات بهترین انواع ویدئوها برای این منظور هستند.

**۴- هدف ویدئو را بدانید**

باید دقیقا برای خود مشخص کنید که هدف شما از تولید و انتشار ویدئو چیست و می‌خواهید با این کار به چه هدفی دست یابید. آیا هدف شما افزایش آگاهی از برند است؟ آیا می‌خواهید فروش خود را بالا ببرید؟ آیا می‌خواهید در مورد محصولات خود به مشتریان آموزش بدهید؟ اگر هدفی نداشته باشید، حتی اگر ویدئوهای‌تان بازدید بالایی را در سرویس‌های اشتراک ویدئو مانند یوتیوب و آپارات بگیرند، اما نرخ تبدیلی به دست نخواهد آمد.

**۵- برای ویدئوهای خود تیزر بسازید و در سایت‌ها منتشر کنید**

شما ممکن است که بخواهید ویدئوی مورد نظر را در سایت خود به نمایش بگذارید و از این طریق برای سایت ترافیک جذب کنید. یکی از کارهایی که می‌توانید انجام دهید این است که برای ویدئو یکسری تیزر بسازید و آنها را در سایت‌های اشتراک ویدئو مانند یوتیوب به اشتراک بگذارید و از بازدیدکنندگان بخواهید که برای تماشای نسخه کامل ویدئو به سایت شما مراجعه کنند. فراموش نکنید که لینک مشاهده ویدئو در سایت را در بخش توضیحات ویدئو در یوتیوب یا هر جای دیگری قرار دهید.

**۶- عنوان، توضیحات و تگ‌های ویدئو را با کلمات کلیدی بهینه‌سازی کنید**

وقتی در مورد سئو ویدئو صحبت می‌کنیم، ریزه‌کاری‌های بیشتری وجود دارد که باید انجام شود. از آن‌جایی که خزنده‌های گوگل نمی‌توانند محتوای ویدئو را تشخیص دهند و فقط از روی عنوان و توضیح ویدئو آن را ارزش‌گذاری می‌کنند، بنابراین بهینه‌سازی این عناصر با کلمات کلیدی مرتبط از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

**۷- عنوان ویدئو باید کوتاه و حداکثر ۵ کلمه باشد**

عناوینی که برای ویدئوهای خود انتخاب می‌کنید باید حداکثر در پنج کلمه نوشته شوند و شامل کلمات کلیدی نیز باشند. عنوان ویدئو باید بتواند در کمترین زمان ممکن ایده اصلی ویدئو را به بازدیدکننده انتقال دهد. گنجاندن کلمات کلیدی در نام فایل ویدئو نیز ایده خوبی است که می‌تواند به بهینه‌سازی ویدئو کمک کند.

**۸- توضیحات ویدئو باید حداکثر ۲۵۰ کلمه باشد**

توضیحاتی که برای ویدئوهای خود در یوتیوب یا سایر سرویس‌های اشتراک ویدئو می‌نویسید باید حداکثر ۲۵۰ کلمه باشد و مهم‌ترین کلمات کلیدی مرتبط نیز سه یا چهار بار در آن تکرار شود. سعی کنید برای تأکید بیشتر، در ۲۵ کلمه ابتدایی ویدئو یکی از کلمات کلیدی خود را ذکر کنید.

**۹- برای ایده گرفتن، ویدئوهای مشابه را تماشا کنید**

برای رقابت بهتر، باید ببینید که چه ویدئوهایی برای همان کلمات کلیدی که شما هدف‌گذاری کرده‌اید توانسته‌اند در موتورهای جست‌وجو رتبه بگیرند. باید ببینید که طول این ویدئوها چقدر است؟ چه کلماتی در عناوین آنها استفاده شده است؟ توضیحات این ویدئوها به چه شکلی است؟ علاوه بر گوگل، باید سراغ اینستاگرام نیز بروید و ببینید که برای یک هشتگ خاص، چه ویدئوهایی بیشترین بازدیدکننده را داشته‌اند و میزان تعامل با آنها چقدر است.

**۱۰- ویدئوهای بلند در یوتیوب بهتر جواب می‌دهد**

همانطور که معمولا مطالب بلند متنی در موتورهای جست‌وجو رتبه بهتری می‌گیرند، برخی از کارشناسان سئو نیز بر این باور هستند که ویدئوهای بلند در یوتیوب معمولا بازدیدکننده بیشتری دارند و بهتر می‌توانند با کاربران تعامل برقرار کنند.

**منبع: daartagency**

کارآفرینی

## کارآفرینی سالمندان؛ در هر سنی می‌توانید به موفقیت برسید

مترجم:طاهره‌منیری‌شریف
کارشناس ارشدMBA

رسانه‌ها استارتاپ‌ها را به‌گونه‌ای تحت‌پوشش قرار می‌دهند که به نظر می‌رسد همه بنیان‌گذاران‌شان افرادی جوان یا نوجوان هستند. اما واقعا این‌طور نیست. کارآفرینان زیادی با گذشت سال‌ها -حتی در دوران سالمندی- توانسته‌اند ایده‌های بزرگ خود را کشف‌وکسب و کارشان را راه‌اندازی کنند. در ادامه، کارآفرینان سالمند و موفقی را معرفی می‌کنیم که در سنین بالا کارشان را شروع کردند و نشان دادند موفقیت در هر سنی امکان‌پذیر است:

**۱. هارلند دیوید ساندرز، مرغ سوخاری کنتاکی (KFC):**

«ساندرز» در کودکی پدرش را از دست داد و از چندین شغل اخراج شد. حتی سمت وکالتش را نیز از دست داد. با این حال او مصمم بود و هرگز تسلیم نشد. در نهایت سماجت و پشتکارش او را به موفقیت رساند. زمانی‌که ساندرز در ایستگاهی خدماتی کار می‌کرد به خاطر دستور غذای مرغ لذیذش به محبوبیت محلی دست یافت. چندی بعد ایستگاه خدماتی در حادثه آتش‌سوزی سوخت. اما ساندرز دوباره آنجا را بازسازی و به رستورانی با ۱۴۰ صندلی تبدیل کرد. در سال ۱۹۵۲، وقتی برای اولین بار حق استفاده از امتیاز مرغ سوخاری کنتاکی را دریافت کرد، ۶۲ سال سن داشت. امروزه KFC دارای بیش از ۱۸۸۰۰ فروشگاه در ۱۱۸ کشور جهان است.

**۲. لئوگودوین، شرکت بیمه GEICO:**

شرکت بیمه کارکنان دولتی (GEICO)، شرکتی مشهور است که در زمینه بیمه خودرو فعالیت می‌کند. تأسیس GEICO ایده لئو گودوین بود. زمانی‌که او در سمت یک حسابدار کار می‌کرد متوجه شد، حوزه بیمه به بازسازی اساسی نیاز دارد. با خودش گفت چرا شرکت‌ها مستقیما با مشتریان‌شان سر و کار ندارند و تمام پولی را که به جیب دلال‌ها می‌رود پس‌انداز نمی‌کنند؟

در سال ۱۹۳۶ و در سن ۵۰ سالگی شرکت GEICO را در واشنگتن تأسیس کرد. او و همسرش مدیریت شرکت را به‌دست گرفتند. این شرکت در انتهای همان سال ۱۲ کارمند و ۳۷۰۰ بیمه‌نامه داشت. ولی امروز بیش از ۲۷۰۰۰ نفر را استخدام کرده و بیش از ۱۴ میلیون بیمه‌گذار دارد.

**۳. رابرت نویس، اینتل:**

«رابرت نویس» بعد از اخذ مدرک دکترا در رشته فیزیک از دانشگاهMIT، به‌عنوان مهندس تحقیقات کار مشغول به کار شد. در سال ۱۹۵۷، او و هفت نفر دیگر شرکت Fairchild را تأسیس کردند. با اینکه او از کارش لذت می‌برد ولی در نهایت با «گوردون مور» شرکت را رها کردند. او در سن ۴۱ سالگی با کمک گوردون مور «اینتل» را تأسیس کرد.

«نویس» کارکنانش را مثل خانواده‌اش می‌دانست و از پذیرش مزایای زیادی که اکثر مدیران دریافت می‌کردند سر باز می‌زد. او به جای اینکه شرکت را درگیر فرآیندهای رسمی و بوروکراتیک کند، ترجیح داد کارکنانش در فضایی راحت و دوستانه فعالیت کنند. نویس در اینتل، سرپرست بخش اختراع ریزپردازنده بود. این نوآوری دنیای کامپیوتر را متحول کرد.

**۴. رید هافمن، LinkedIn:**

حتما فکر می‌کنید شرکتی مثل لینکداین که شبکه اجتماعی بزرگی است توسط یک نوجوان تأسیس شده است. اصلا این طور نیست! «رید هافمن» بعد از فارغ‌التحصیلی تصمیم به راه‌اندازی کسب‌وکار گرفت. او پیش از تأسیس شرکتش با تفکری استراتژیک، برنامه‌ای از آنچه که باید یاد می‌گرفت را تهیه کرد. در آغاز کار، سایت شبکه‌ای به نام «Socialnet» تأسیس کرد. هافمن معتقد بود که این سایت، با داشتن الگوریتم‌های خوبش حتما موفق می‌شود، ولی این اتفاق نیفتاد. برای ایده او جاذبه و کششی از سوی جامعه وجود نداشت. در نهایت او ایده‌اش را رها کرد و در سن ۳۵ سالگی لینکداین را تأسیس کرد. وقتی که این شرکت رونق یافت، هافمن ۴۳ ساله بود.

**۵. والی بلوم، Denali Flavors:**

والی بلوم در سال ۱۹۹۵ و در سن ۵۵ سالگی شرکت بستنی خود با نام Denali Flavors را تأسیس کرد. شرکت دنالی بیش از ۴۰ طعم بستنی تولید می‌کند و بلوم کارآفرین سالمندی است که در سن ۷۰ سالگی همچنان با قدرت پیش می‌رود.

واقعا معلوم نیست در چه سنی و از کجا ایده‌ای بزرگ برای راه‌اندازی کسب‌وکار به ذهن‌تان خواهد رسید. راه‌اندازی کسب‌وکار، کار ساده‌ای نیست. برای رسیدن به موفقیت به سختکوشی، نظم و انضباط نیاز دارید. شاید برای کارآفرینی به جرات و جسارت‌های دوران جوانی نیاز داشته باشیم، اما به نظر می‌رسد کارآفرینان سالمند به دلیل تجربه و پختگی‌شان بهتر بتوانند این مسیر پر پیچ و خم را طی کنند. خودتان را دست کم نگیرید، اصلا مهم نیست چند سال دارید، موفقیت در هر زمانی برای هر کسی ممکن است.

منبع: entrepreneur/modirinfo

# ۸ ویژگی انسان‌های موفق

به‌قلم‌شری کمپل
مترجم:سعیده‌کریمی

ما حضور افراد برتر در اطراف‌مان را به خوبی حس می‌کنیم. آنها ویژگی درونی خاصی دارند که ما هم آرزو می‌کنیم چنین خصوصیتی درونی را داشته باشیم. مژده اینکه همه ما قابلیت ممتاز بودن را داریم. خوب است که برای یادگیری درمورد افراد برتر وقت صرف کنیم و از نزدیک شاهد باشیم که افراد برتر چگونه کارهای‌شان را انجام می‌دهند تا بتوانیم شبیه آنان رفتار کنیم. برای یادگیری درمورد این افراد کافی است ویژگی‌های شخصیتی ایشان را تقلید کنیم و خودمان را جای آنها بگذاریم. برتری چیزی نیست که فرد مالک آن باشد، بلکه چگونگی رفتار فرد است.

برای برتری به چه چیزهایی نیاز داریم؟

**۱- هدف**

افراد برتر به کمک حس هدفمندی قدرتمندی هدایت می‌شوند، چه در زندگی فردی‌شان و چه در سطح بالاتر در ارتباط با دنیا. ایشان تأثیری که می‌خواهند بر اطرافیان بگذارند به روشنی تعیین کرده‌اند و به طرز تفکر و بینش خود با تمام توجه پایبند هستند. هدف زندگی برای افراد برتر همیشه در ارتباط با خدمت‌رسانی است. ایشان قصد دارند به شیوه‌هایی متصل شوند تا از هر فرصتی برای محبت‌های دلسوزانه به دیگران بهره ببرند و به ارتقا و پیشرفت دیگران کمک کنند. برای دستیابی به برتری باید آنچه را برایمان عزیز است پیدا کنیم و دو دستی بدان بچسبیم. با به هدفی نیاز داریم تا بتوانیم روی آن سرمایه‌گذاری کنیم، هدفی که انگیزه و الهام کافی در دسترس ما بگذارد. ما باید بدانیم که هستیم و چگونه می‌خواهیم در این دنیا خدمت‌رسانی کنیم.

**۲- اشتیاق**

افراد برتر هدف‌شان را با انرژی سرشاری پشتیبانی می‌کنند که از اشتیاق می‌آید. آنان رویاهای‌شان را دنبال می‌کنند، سخت کار می‌کنند، آماده‌اند تا آنچه را لازم است قربانی کنند و اجازه نمی‌دهند که آدم‌های منفی باف بر سر راه رویاهای‌شان قرار بگیرند. رسالت ایشان در زندگی هیچ ارتباطی به بقا و زنده ماندن ندارد. افراد برتر به زندگی طولانی اهمیتی نمی‌دهند، آنها از زندگی خود نهایت بهره را می‌برند. این افراد بسیار شوخ طبع هستند، برای رشد و پیشرفت شخصی خود وقت صرف می‌کنند، مهرورزی به خویشتن را سرلوحه خود قرار داده‌اند و تلاش می‌کنند با انرژی تمام از زندگی بهره کافی ببرند. حس شور اشتیاق این افراد نسبت به کاری که انجام می‌دهند وصف نشدنی است. برای رسیدن به برتری، باید آنچه بدان مشتاقیم را دنبال کنیم. باید برای سختکوشی و از خودگذشتگی آماده باشیم. باید از منفی‌بافان و آنان که مدام نه می‌آورند دوری و آنان را از ذهن‌مان پاک کنیم، روزهای‌مان را با آرامش و نشاط و با عشق به کاری که انجام می‌دهیم بگذرانیم.

**۳- ثبات قدم**

هیچ چیز در زندگی آسان به دست نمی‌آید. انسان‌های برتر افسوس این حقیقت را نمی‌خورند، بلکه بدان احترام می‌گذارند. ایشان آنچه را از زندگی می‌خواهند به قیمت سختکوشی به دست می‌آورند. آماده‌اند تا برای آنچه بدان باور دارند مبارزه کنند. ایشان برای روبه‌رو شدن با موانع آماده‌اند و می‌پذیرند که در زمان روبه‌رویی با موانع باید شکیبایی و شجاعت را با هم ادغام کنند. آماده‌اند تا از کار زیاد خسته شوند، از پا در آیند و گاه ناامید و مستاصل شوند. ایشان پیش‌بینی تمام این موارد را می‌کنند و با تدبیر خود را برای چنین مواردی آماده می‌کنند. خوب می‌دانند که با هر سختی و مشکلی مواجه شوند، در پایان شب تیره صبح سپید سر می‌زند و می‌دانند که تنها کاری که باید برای به پایان رسیدن مبارزه انجام دهند، زحمت کشیدن است. اگر می‌خواهیم برتر باشیم باید در دستیابی به مقاصدمان، سختکوش باشیم. باید واقع بینی و اخلاق کاری برای خود تدوین کنیم تا از دیگران برتری یابیم.

**۴- انتخاب**

افراد برتر هرروز برمی خیزند و زندگی را انتخاب می‌کنند. آنها شادمانی را انتخاب می‌کنند، بخشندگی را انتخاب می‌کنند و نعمت‌های‌شان را به خوبی می‌بینند. آنها از آزادی عمل خود استفاده می‌کنند تا از اشتباهات خود و از انتخاب‌های ضروری خود بیاموزند تا بهتر رشد کنند. آنها خوب می‌دانند که در مسیر رسیدن به قله بودن یک چیز است و در قله بودن خود چیز دیگری است. افراد برتر انتخاب می‌کنند که رودررو با ترس‌های‌شان بایستند و در این مسیر، به قدرت، آگاهی و تجربه‌ای دست می‌یابند که با آن دقیقا همان کسی می‌شوند که می‌خواهند. اگر می‌خواهیم انسان برتری باشیم باید به عقب نگاهی بیندازیم و ترس‌ها و سختی‌هایی را که تجربه کردیم مرور کنیم و دریابیم که با وجود تمام مشکلات ثابت قدم ماندیم. باید بدانیم که زمان ما در این کره خاکی محدود است. تا زمانی‌که زنده هستیم نمی‌توانیم و نباید هیچ فرصتی را از دست بدهیم. ما باید منابعی vh که برای بهترین انتخاب‌های ممکن نیاز داریم جمع‌آوری کنیم تا راهمان را از دیگران جدا کنیم و سفر خود به سوی سعادت و خوشبختی را آغاز کنیم. باید برخیزیم و موفقیت را انتخاب کنیم.

**۵- تعهد**

تعهد سنگ بنای موفقیت است. افراد برتر به خوبی درک می‌کنند که تعهد چیزی نیست که به‌طور طبیعی و فطری آن را به دست آورند، بنابرین تمامی خواسته‌های‌شان را با نظم و انضباط دنبال می‌کنند تا بدان‌ها دست می‌یابند. ایشان نسبت به برتری خود متعهد هستند و مدام تلاش می‌کنند شخصی باشند که مورد محبت و احترام قرار گیرد. اگر می‌خواهیم انسان برتری باشیم، نباید تعهد را دست کم بگیریم، باید صددرصد به آنچه دنبال می‌کنیم متعهد باشیم. اگر تعهد کامل نداشته باشیم نمی‌توانیم به رویاهای‌مان تحقق کامل ببخشیم. انسان‌های برتر هرگز کاری را نیمه رها نمی‌کنند، ما نیز نباید.

**۶- شکست**

انسان‌های برتر به مفهوم شکست و تجربه آن احترام می‌گذارند و به‌راحتی آن را می‌پذیرند. هیچ چیزی بهتر از شکست به پیشبرد یادگیری ایشان کمک نمی‌کند و هیچ چیزی سریع‌تر و جامع‌تر از شکست تلاش‌های ایشان را هدایت و جهت‌دهی نمی‌کند. نبوغ نمی‌تواند، استعداد نمی‌تواند اما سختکوشی و میل به یادگیری ویژگی‌هایی هستند که افراد برتر را به هرکجا بخواهند، می‌برند. اگر می‌خواهیم انسان برتری باشیم باید بیاموزیم که از شکست خوردن نهراسیم، بلکه باید یاد بگیریم که با توجه به شکست‌های‌مان موفقیت خود را گسترش دهیم. باید شکست را پله ترقی به سمت موفقیت و بزرگی درنظر بگیریم. بزرگترین نقطه ضعف ما تسلیم شدن و رها کردن است. هرگز نباید تسلیم شویم. باید بیاموزیم از همانجایی که هستیم، با همان منابعی که در دست داریم شروع کنیم و هرکاری که می‌توانیم انجام دهیم.

**۷- حمایت**

انسان‌های برتر به درستی از این نکته باخبرند که موفقیت مسئله‌ای انفرادی نیست. انسان‌های برتر تیمی از افراد با اعتماد به نفس همراه خود دارند و از کسانی که در مسیر سفر زندگی همراه‌شان هستند حمایت و پشتیبانی می‌کنند. این حمایت‌ها از ویژگی‌های بنیادین انسان‌های برتر است. انسان‌های برتر تنها برتر نیستند، آنها هم بارها و بارها امیدشان را از دست داده‌اند، مسیرشان را گم کرده‌اند، شکست خورده‌اند و دوباره سر پا ایستاده‌اند. همین افرادی که مورد حمایت و پشتیبانی انسان‌های برتر بوده‌اند در سختی‌ها به کمک‌شان شتافته‌اند. برای رسیدن به برتری، باید حامیان خود را پیدا کنیم. به حرف دل آنان گوش دهیم، به ایشان محبت کنیم و قدردان آنان باشیم. همه ما برای مقابله با غارتگران بدسیمایی چون اضطراب، ترس، افسردگی و ناامیدی به درک و پشتیبانی دیگران نیاز داریم.

**۸- خوش‌بینی**

انسان‌های برتر ارزش انکارناپذیر خوش‌بین بودن را دریافته‌اند. خوش‌بینی به ایشان ایمانی می‌بخشد که برای دستیابی به تمامی اهداف‌شان بدان نیاز دارند. آنان می‌دانند که بدون امید و اعتماد به هیچ یک از خواسته‌های‌شان نخواهند رسید. به همین خاطر انسان‌های برتر همیشه لبخند بر لب دارند، نیمه پر لیوان را می‌بینند و با مثبت اندیشی از حامیان خود قدردانی می‌کنند. اگر می‌خواهیم انسان برتری باشیم باید مثبت‌اندیش باشیم. باید آنقدرعاشق کاری که انجام می‌دهیم باشیم تا این عشق همه اطرافیان ما را لبریز کند. در این دنیا چیزی قدرتمندتر از انگیزه بخشیدن و تشویق دیگران نیست. خوش‌بینی فرهنگی است که می‌خواهیم ایجاد کنیم تا هدفی که دنبال می‌کنیم شانس بیشتری برای تحقق و تداوم داشته باشد. اگر دیگران ما را تحقیر و سرزنش کردند یا از ما انتقاد کردند، باید به خودمان ایمان داشته باشیم و منفی‌بافی‌ها را به برداشتی مثبت بدل کنیم. ما زاده شده‌ایم تا موفق شویم، اما برای موفقیت باید برنامه‌ریزی کنیم، برای موفقیت آماده شویم و انتظار موفقیت داشته باشیم.

منبع: entrepreneur

دیدگاه

## ۴ باور غلط درباره کسب‌وکارهای کوچک خانگی

به‌قلم‌سوزان گیلوری
مترجم:نسیم‌حسینی

مطمئنا همه شما دست‌کم یک نفر را می‌شناسیدکه در خانه کار می‌کند یا حتی کسب‌وکاری را از داخل خانه‌اش هدایت می‌کند. من یکی از همین آدم‌ها هستم و ۱۰ سال است که به این شیوه کار می‌کنم. اما به‌رغم اینکه کار کردن در خانه، کارایی بیشتر، درآمد زیاد و در کل شادی بیشتری برایم به همراه داشته، هنوز هم آدم‌هایی را می‌بینم که درباره من و امثال من که در خانه کار می‌کنیم تصورات اشتباهی دارند.

برای رفع چنین ابهام‌هایی، به چهار تصور غلطی اشاره می‌کنم که در مورد افرادی که در خانه مشغول به کار هستند صدق نمی‌کند:

**۱- تصور نکنید چون در خانه کار می‌کنند، کارشان را جدی نمی‌گیرند**

فردی که در خانه کار می‌کند از کسی که پول اجاره دفتر کار می‌دهد از نظر حرفه‌ای چیزی کم ندارد. درحقیقت، محیط پیرامونی آنها هیچ نقشی در کاری که برای شما انجام می‌دهند ندارد. اگر هم نقشی داشته باشد، نقش مثبتی است، زیرا بودن در فضایی که در آن احساس راحتی کنند، بهره‌وری آنها را بالاتر می‌برد.

اغلب برای بزرگ‌تر جلوه دادن یک کسب‌وکار (به‌ویژه برای کسانی که با چنین تصوری دست به گریبانند) نکاتی را پیشنهاد می‌دهم و اهمیت داشتن یک وب‌سایت و کارت ویزیت باکیفیت را گوشزد می‌کنم. اگر وب‌سایت شما به خوبی وب‌سایت یک شرکت میلیارد دلاری باشد، هیچکس فکرش را هم نخواهد کرد که کسب‌وکار شما از خانه اداره می‌شود.

**۲- تصور نکنید در خانه نشسته‌اند و سریال تماشا می‌کنند**

بله درست است، کسی که در خانه کار می‌کند برنامه زمانی انعطاف‌پذیری دارد. بسیاری از ما پدر یا مادر هستیم و اولویت اولمان این است که بچه‌ها را از مدرسه بیاوریم یا به کارهای دیگرشان رسیدگی کنیم. اما معنی‌اش این نیست که روی کارمان خیلی وقت نمی‌گذاریم. من معمولا از حدود ساعت ۷ صبح شروع به کار می‌کنم و به‌رغم اینکه روی اولویت‌های دیگر زندگی‌ام هم وقت می‌گذارم، کارم را به‌طور تمام وقت انجام می‌دهم.

**۳- تصور نکنید که می‌توانید کار ارزانی از آنها بخواهید**

صاحبان کسب‌وکارهای کوچکی که در خانه کار می‌کنند به‌طور پیش‌فرض ارزان‌ترین گزینه‌های موجود برای ارائه خدمات نیستند. آنها قطعا ممکن است هزینه‌های جاری کمتری داشته باشند، اما اگر باتجربه باشند، قیمت‌ها را براساس نرخ‌های رقابتی محاسبه می‌کنند. پس سعی نکنید نرخ یک پروژه را فقط به این دلیل که در خانه انجام می‌شود پایین بیاورید. آنها را براساس مهارت‌ها و تجربه‌های‌شان ارزش‌گذاری کنید. اگر کار ارزان می‌خواهید، جای دیگری به دنبالش بگردید (اما به یاد داشته باشید که هرچقدر پول بدهید، همان قدر هم آش می‌خورید).

**۴- تصور نکنید در تمام روز و در تمام روزهای هفته کار می‌کنند**

کسانی را که در تعطیلات آخر هفته یا پس از ساعات مقرر کاری هم کار می‌کنند درک نمی‌کنم. به نظر من این گرایش به سوی کار بی‌وقفه و مداوم مضر است و من شخصا چنین کاری نمی‌کنم. اینکه دفتر خانگی‌ام همیشه فقط چند قدم با من فاصله دارد به این معنی نیست که هفت روز هفته را به‌طور شبانه‌روزی کار می‌کنم. قبلا به مشتری‌هایم گفته‌ام که آخر هفته کار نمی‌کنم (آیا این حق هر کسی نیست؟) به همین دلیل هم آنها به حدومرزهای برنامه کاری‌ام احترام می‌گذارند.

اگر در نظر دارید کسی را که در خانه کار می‌کند به خدمت بگیرید، با اطمینان این کار را انجام بدهید. به هر حال او هم مانند هر کس دیگری صاحب کسب‌وکار است، اما قبل از هر چیز چنین تصوراتی را کنار بگذارید.

منبع: allbusiness

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای شهرام توکلی برکی فرزند عنایت و خانم فریده ستاری دانش فرزند علی

خواهان خانم نسرین شالباف زاده دادخواستی به طرفیت خوانده آقای شهرام توکلی برکی فرزند عنایت و خانم فریده ستاری دانش فرزند علی به خواسته الزام به اخذ صورتمجلس تفکیکی و الزام به تنظیم سند رسمی ملک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۶۴۴۰۰۴۵۵ شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۷/۱ ساعت ۸:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۷۶۹ات رئیس شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به فایانه اروطونیانس فرزند الکسان و دیانا اروطونیانس فرزند الکسان و رحمت اشرف زاده آغمیونی فرزند سیف اله و فاضل اسوری آغمیونی

خواهان آقای داود محرم نژاد دادخواستی به طرفیت خواندگان دیانا اروطونیانس و فایانه اروطونیانس و رحمت اشرف زاده آغمیونی و فاضل اسوری آغمیونی به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک و مطالبه خسارات دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۱۶۴۴۰۰۰۴۷ شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۶/۲۴ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۷۷۷ات رئیس شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به افسون گودرزی فرزند علی محمد

خواهان ایمان احمد شیروانی دادخواستی به طرفیت خوانده افسون گودرزی به خواسته تایید فسخ قرارداد مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۴۴۰۱۰۵۷ شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۷/۴ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۷۷۴ات رئیس شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای رامین بصیرت فرزند فریبرز

خواهان بیراز رحیمی و پروین طاهری دادخواستی به طرفیت خوانده آقای رامین بصیرت به خواسته تقسیم ترکه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۱۶۴۴۰۰۱۲۸ شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۷/۲ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۷۷۱ات رئیس شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای ۱ کیانوش حسینی ۲ رضا عبیدی

خواهان آقای سیدحجت اله حسینی دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱ کیانوش حسینی ۲ رضا عبیدی ۳ شرکت آرکا توسعه پاک پارسه به خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۱۶۴۱۰۰۱۰۳ شعبه ۲۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۵/۳ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۷۸۲ات رئیس شعبه ۲۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران

## آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: احمد کبیری جزء نام پدر رحیم نشانی استان تهران شهرستان اسلامشهر چهاردانگه شهرک صنعتی چهاردانگه خیابان ۲۴ شماره ۱۸ شرکت سنا چوب سبز مشخصات محکوم علیه: علی بابگاه نام پدر عزیز نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۴۱۰۱۳۹۳ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۶۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته با احتساب خسارات دادرسی اعم از هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل و همچنین تاخیر در تادیه از تاریخ چک تا زمان وصول آن در حق محکوم له و ایضا محکوم علیه محکوم است به پرداخت نیم عشر دولتی به نفع صندوق دولت.

۱۱۰/۱۵۷۸۴ات رئیس شعبه ۲۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران

## آگهی ابلاغ اجرائیه

محکوم له: مرتضی لطفی جعفری محکوم علیه: بهار هلشمیان پیرو آگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به خانم بهار هلشمیان که مجهول المکان می باشند ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادره از شعبه ۱۰۸ دادگاه عمومی حقوقی تهران به شماره ۹۷۱۰۴۲۰۰۱۰۷۰۰۰۳۹ در پرونده کلاسه ۹۶۰۰۲۳ محکوم علیه به پرداخت ۳۱۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر حق اجرا در حق دولت ملزم میباشند لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ آ د م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیرالانتشار درج می گردد تا ظرف ۱۰ روز پس انتشار آگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد. در غیر این صورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود بدیهی است در صورت ابلاغ اجرائیه از طریق نشر آگهی برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه لازم نیست مگر اینکه محکوم علیه محل اقامت خود را کتبا به قسمت اجرا اطلاع دهد.

۱۱۰/۱۵۷۸۶ات رئیس شعبه ۱۰۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی عدالت تهران

## آگهی ماده ۱۴۷ اصلاحی قانون ثبت

نظر براینکه تصرفات مالکانه و مفروزی آقای عزیز خلیلی خلنر گیلوان: برابر آرای صادره هیات حل اختلاف ثبت خلخال نسبت به املاک مورد تقاضای وی از روستای گیلوان (خلنر گیلوان) واقعات در بخش ۱۸ شاهرود خلخال قبلا صادر و اعلام گردیده لذا در اجرای بند ۵ ماده یک قانون حذف واصلاح موادی از قانون ثبت مراتب در دو نوبت بفاصله ۱۵ روز آگهی میشود و مهلت اعتراض برابر از تاریخ اولین نوبت انتشاریه مدت دو ماه میباشد ومعترض باید کتبا اعتراض خودرا به ثبت محل تسلیم وظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به اداره ثبت ، نسبت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی صالحه مراجعه وگواهی لازم را به اداره ثبت محل ارایه نماید درغیر اینصورت برابر مقررات اقدام خواهند شد: ۲۱/۴۸۴ اصلی ششدانگ یکقطعه باغ ۱ بمساحت ۲۵۹۵/۳۱ مترمربع ، ۲۱/۴۸۵ اصلی ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ۱ بمساحت ۷۰۰/۶۲ مترمربع ، ۲۱/۴۸۶ اصلی ششدانگ یکباب خانه ومحوطه بمساحت ۲۴۱/۴۱ مترمربع ۲۱/۵۳۴ اصلی ششدانگ یکقطعه باغ بمساحت ۳۳۳/۵۰ مترمربع ۲۱/۵۳۵ اصلی ششدانگ یکقطعه باغ بمساحت ۱۹۱۰/۲۰ مترمربع ۲۱/۵۳۶ اصلی ششدانگ یکقطعه باغ بمساحت ۱۳۹۵/۵ مترمربع ۲۱/۵۳۷ اصلی ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی بمساحت ۶۵۱۵ مترمربع

تاریخ انتشار نوبت اول یکشنبه ۹۷/۳/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: دوشنبه ۹۷/۳/۲۱

بدیهی - رئیس ثبت خلخال

## آگهی مزایده اموال غیر منقول اسنادرهنی
## آگهی مزایده اموال غیر منقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۰۴۷۴

به موجب پرونده اجرائی کلاسه فوق ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۷۵۰ متر مربع قطعه ۳۹ به پلاک ثبتی ۱۴۹/۲۶۵۳ ذیل صفحه ۴۸۱ دفتر ۴۲۵ که صفحه و دفتر فوق مسدود و به صفحه ۳۵۳ دفتر ۱۳۲/۱ منتقل گردیده است و سندا لکیت به نام امیر هوشنگ مرادی تهرانی صادر گردیده و سپس برابر سند قطعی شماره ۴۲۱۹۸ - ۷۵/۱/۲۵ دفترخانه ۲۸ کرج به حسین سروی نیکجه نسبت به ۴ دانگ و محمدرضا شارغی نسبت به ۲ دانگ منتقل گردیده سپس برابر صورتمجلس ۵۶۵۹۰-۸۰/۶/۳۱ به ۱۲ دستگاه اپارتمان و ۱۲ واحد پارکینگ و ۱۲ باب انباری تفکیک گردیده که قطعه۴ آن بصورت ششدانگ یک دستگاه اپارتمان واقع در جنوب شرق به طبقه اول به مساحت ۱۱۰/۷۳ متر مربع که ۵/۴۸ متر مربع آن بالکن مسقف است بانضمام انباری ۴ به مساحت ۲/۷۰ متر مربع و پارکینگ ۴ به مساحت ۱۱/۲۰ متر مربع که بموجب سند ۳۹۴۲ - ۸۹/۶/۲ دفترخانه ۹۰۲ تهران به حسین ارونی منتقل گردیده ولی تاکنون نسبت به آن سند ما لکیت صادر نگردیده که حدود اپارتمان قطعه ۴ شمالا اول بخط مستقیم دوم که غربی است هر دو قسمت درب و دیوار به راه پله سوم دیوار مشترک با اپارتمان مجاور چهارم دیوار و پنجره به نورگیر شرقا دیوار به قطعه ۴۰ سابق جنوبا اول به بالکن مسقف دوم دیوار و پنجره به فضای حیاط غربا دیوار مشترک با اپارتمان مجاور کف وسقف مشترک است حدود انباری ۴: شمالا درب و دیوار به پیلوت شرقا دیوار مشترک با انباری ۳ جنوبا دیوار مشترک با انباری ۱ غربا دیوار مشترک با راه پله و حدود پارکینگ شمالا به پارکینگ ۳ و شرقا و جنوباو غربا به پیلوت مشاع می باشد نظریه کارشناسی در مورخ ۹۵/۶/۳۰ پلاک ۱۴۹/۲۶۵۳ به نشانی کرج باغستان گلستان ۴ب ۱۵ ساختمان پارسیان و در یک مجتمع مسکونی ۱۲ واحدی با قدمت تقریبی ۱۵ سال ساخت می باشد که طبقه همکف بصورت پارکینگ و مشاعات و طبقات اول ودوم و سوم به صورت مسکونی نیم طبقه می باشد و در هرطبقه ۴ واحد مسکونی قرار گرفته است مشخصات عمومی ساختمان و واحد مسکونی به شرح زیر است نمای ساختمان در سمت شمالی ( رو به خیابان) بصورت سنگ و نمای جنوبی رو به حیاط اجر سه سانتی می باشد کف پیلوت موزائیک و کف راه پله سنگ است اپارتمان در سمت جنوب شرقی رو به حیاط مشاعی می باشد سیستم گرمایش شوفاژ خانه مرکزی و سیستم سرمایش کولر ابی است پنجره ها به صورت فلزی – درب ورودی چوبی با حفاظ نرده ای می باشد لازم به توضیح است حسب اظهارات ساکنین اپارتمان مورد ارزیابی از سوی آقای حسین ارونی در اختیار شخصی به نام آقای منوچهری قرارداده شده است ارزش ششدانگ پلاک ثبتی مذکور مجموعا به قیمت یک میلیارد و چهارصد و پنجاه میلیون ریال ۱۴۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال معادل یکصد و چهل و پنج میلیون تومان اعلام میگردد ششدانگ پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۳/۲۳ در اداره اجرای اسنادرسمی کرج واقع در م ازادگان ابتدای خ مطهری از طر یق مزایده به فروش می رسد مزایده ششدانگ پلاک فوق از مبلغ ۱۴۵۰۰۰۰۰۰۰ 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 در صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد ونیز بدهی های مالیاتی و عوار ض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی ان 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 مزایده 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 ومکان مقرر برگزار خواهد شد لازم به توضیح است پلاک ثبتی مذکور فاقد بیمه نامه می باشد تاریخ انتشار ۹۷/۳/۶

م الف ۹۷/۹۲۸۲/ف معاون واحد اجرای ثبت کرج معصومه قاسمی

۷۶۷

## مفقودی

پروانه بهره برداری دامداری روستایی ، آقای امین محمدی فرزند خداداد صادره از سوادکوه به شماره شناسنامه ۳ به کد شناسایی ۰۱۰/۱۰۹۸۴-۱۲۱۱۰۰۰/۲۲۲۱/۰۰۰۲/۰۲/۰۸/۰۲/۷ و تعداد ۳۰ رأس گاو شیری به نشانی بخش مرکزی سوادکوه ، دهستان سرخکلا ، روستای جمشیدآباد مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

مازندران – سوادکوه

## مفقودی

برگ سبز و سند کمپانی خودروی سواری سمند IX-EF۷-۱۷۰۰ به شماره انتظامی ۴۴۵ ص ۴۳ ایران ۴۱ به شماره موتور ۱۴۷۹۰۰۴۰۸۲۸ و به شماره شاسی NAACJ۱JC۲CF۰۵۲۷۳۶ بنام میثم همتی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

مازندران

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

خواهان علی اوسط اقا زیارتی فرزند محمد حسن دادخواستی به طرفیت خوانده غلام احمدی ف سلیمان و حیدر درویش حقیقی ف مرتضی و منوچهر عربی ف صفر و مهین تاج میرزا حسانی ف عباس و طوس تیموری ف پرویز به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۲۹۰۴۰۰۹۲۵ شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۵/۱۷ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار اگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار اگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

مدیر دفتر شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم

۷۵۷

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

## آگهی موضوع ماده ۳ قانون ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۰۳۰۸ مورخ ۹۷/۰۱/۲۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندر گناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای عیسی سوافراز فرز ندعلی صادره از گناوه را نسبت به ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۲۶۴ مترمربع در قسمتی از پلاک ۹۱۷واقع درامامزاده گناوه محرز گردیده است . لذا بمنظور 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 از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۱۵۴

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۰۲/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۰۳/۰۶

مجید امیری -رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه

## آگهی

در پرونده کلاسه ۹۵۱۱۱۴ شعبه سوم دادیاری دادسرای شهرستان بهشهر موضوع شکایت زهرا صحرانورد باتوجه به دلایل موجود در پرونده متهم هستید به توهین و فحاشی و تهدید لذا در مهلت یکماه از تاریخ انتشار اگهی می توانید با حضور در این شعبه از دادیاری از خودتان دفاع نمایید در صورت عدم حضور برابر مقررات اتخاذ تصمیم می گردد.

م الف ۹۷/۲۰/۶۵۶۰ شعبه سوم دادیاری دادسرای عمومی وانقلاب بهشهر

۷۶۴

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

## آگهی موضوع ماده ۳ قانون ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمان های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۴۵۳۴ مورخ ۹۶/۱۲/۱۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندر گناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای محمد حیدری فرز ندحسین صادره از بوشهر را نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۱۵۱۴۷/۳۳ مترمربع در قسمتی از پلاک ۹۷واقع در قریه عسگری گناوه محرز گردیده است . لذا بمنظور 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 از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.م الف ۱۵۷

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۰۲/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۰۳/۰۶

مجید امیری -رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه

## آگهی حصر وراثت

اکبر مددی به شماره شناسنامه ۰۱۳۰۷۸۷۷۱ به شرح درخواستی که به شماره ۱۶۵/۲/۹۷ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان بابا مددی به شماره شناسنامه ۱۰۲۹ در تاریخ ۹۷/۲/۱۷ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورثه حین الفوت وی عبارتند از اکبر مددی ش ش ۰۰۱۳۰۷۸۷۷۱ ت ت ۶۹/۹/۱۲ ص از تهران فرزند متوفی و قاسم مددی ش ش ۴۹۰۰۴۹۷۹۹۱ ت ت ۷۵/۱/۲۰ ص از شهریار فرزند متوفی و رقیه مددی ش ش ۲۶۳۷۵ ت ت ۶۵/۱۲/۱۷ ص ازتهران فرزند متوفی و طاهره قدیمی سرخاب ش ش ۴۱۳ ت ت۱۳۲۰/۴/۱۲ ص از تبر مادر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه دوم شورای حل اختلاف تهران

۷۵۸

## آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت کاداستری ششدانگ یک دستگاه اپارتمان به پلاک ۲۰۶۷ فرعی از ۵۲۱۵ اصلی بخش یک واقع در زنجان کوی میردامادشب ۱۹۰ بنام علی اوسط خدائی فرزند مصطفی قلی به شماره سریال ۵۸۰۱۸۸ صادر و تسلیم گردیده است که بموجب گواهی حصر وراثت شماره ۱۶/۱۰/۹۵-۹۵۰۹۹۷۲۶۰۱۰۰۱۲۶۱ شورای حل اختلاف ثبت زنجان و فرم ۱۹ مالیاتی شماره ۱۰۷۸۹۶/۱-۹۵/۱۱/۲۳ دارایی زنجان نامبرده فوت و ورثات عبارتند از اقدس ابراهیمخانی زوجه – داود خدائی – سوسن خدائی – نسرین خدائی که آقای داود خدائی با ارائه وکالتنامه شماره ۲۷۶۹۲۸ -۹۶/۳/۱ دفتر دو زنجان از طرف سایر ورثات با ارائه دو برگ فرم استشهادیه مصدق مدعی فقدان سند مالکیت گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده است که پس از طی مراحل قانونی صدور سند مالکیت المثنی را نموده است که پس از طی مراحل قانونی سند مالکیت المثنی به نام متقاضی صادر وتسلیم خواهد شد مراتب به استناد ماده ۱۲۰ اصلاحی آئین نامه قانون ثبت اعلام تا هر کس به نحوی از انحاء نسبت به ملک مذکور حقی دارد یا معاملاتی به نفع او شده از تاریخ انتشار اگهی به مدت ده روز ضمن مراجعه به این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نماید درغیراینصورت سند مالکیت المثنی به متقاضی تسلیم خواهد شد

حوزه ثبت ملک ناحیه دو زنجان

۷۶۰

## ابلاغ وقت دادرسی

خواهان: زهیر نادعلی زاده فرزند علی اکبر خوانده علی شریفی ف مجهول المکان خواسته مطالبه وجه پیرامون دادخواست زهیر نادعلی زاده بطرفیت خواندگان فوق به خواسته مطالبه وجه باتوجه به مجهول المکان بودن خوانده ردیف ۱ به نام علی شریفی به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی اخطاریه مشارالیه در روزنامه های کثیرالانتشار چاپ می گردد تا خوانده ضمن اطلاع از دعوی مطروحه در روز ۹۷/۴/۶ روز چهارشنبه راس ساعت ۱۰ صبح در شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف بهشهر مستقر در خ پاسداران روبروی بیمارستان مهر جهت رسیدگی حاضر شود ضمنا در فرض عدم حضور خوانده و کفایت ادله اتیانی حکم صادر خواهد شد هم چنین خوانده می تواند قبل از وقت رسیدگی به شورا مراجعه و نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را جهت تدارکات دفاع اخذ نماید

م الف ۹۷/۲۰/۶۵۶۲ مدیر شعبه دهم شورای حل ا ختلاف بهشهر

۷۶۲

## آگهی مزایده نوبت دوم

برابر دادنامه ۴۶۴-۹۵/۹/۱۳ و متعاقب ان مفاد برگ اجرائیه صادره از شعبه دهم شورای حل اختلاف شهرستان بهشهر موضوع پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۱۸۰ اجرای احکام مدنی شورا محکوم علیه آقای هادی علیپور محکوم است به پرداخت ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال در حق محکوم له آقای محمدعلی قلندری نظر به اینکه محکوم علیه موصوف با وصف ابلاغ مفاد برگ اجرائیه به وی در فرجه مقرر قانونی اقدامی را در جهت اجرا مفاد ان معمول نداشته لذا شخص ثالث آقای هادی علیپور اموال خود را به شرح ذیل جهت تامین و توقیف معرفی نموده است میز کاری اداری ام دی اف ۴۰۱/۱ مدل ال کنسول دار به ارزش ۳۵۰۰۰۰۰ ریال و میز کار اداری ام دی اف ۴۰۱/۱ مدل ال کنسول دار به ارزش ۴۰۰۰۰۰۰ ریال و صندلی گردان مدیریت مدل ۲۵۲۵ شرکت دنا صنعت به ارزش ۳۵۰۰۰۰۰ ریال و صندلی گردان مدیریت مدل ۳۰۵ شرکت اراد به ارزش ۳۰۰۰۰۰۰ ریال و صندلی گردان مدل ۶۰۰ دسته نی کارمندی شرکت کارن به بهای ۲۰۰۰۰۰۰ ریال ارزش اموال توقیف شده به مبلغ ۱۶۰۰۰۰۰۰ ریال می باشد نتیجتا اموال موصوف در بهشهر برای روز دوشنبه ۹۷/۳/۲۸ ساعت ۱۰ صبح الی ۱۲ از طریق مزایده و در اجرای احکام مدنی و براساس قیمت پایه بفروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند و مال موضوع آگهی متعلق به کسی خواهد شد که بالاترین قیمت را بصورت کتبی قبول کرده باشد توجها باینکه دایره اجرای احکام مامور اجرا می تواند پرداخت بهای مال مورد مزایده را عندالاقتضا بوعده قرار دهد در این صورت برنده مزایده باید ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده بقسمت اجرا تسلیم نماید و حداکثر مهلت مزبور از یکماه تجاوز نخواهد کرد و در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و تجدید می گردد.

م الف ۹۷/۲۰/۶۵۶۵ قاضی اجرای احکام مدنی دادگستری بهشهر

۷۶۱

## آگهی مزایده

در پرونده کلاسه بایگانی ۹۷۰۱۰۸ اجرای احکام کیفری بهشهر آقای اکبر دیندار فرزند رحیم باارائه ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین به مساحت ۱۱۰۵/۷۳ متر مربع به پلاک ثبتی ۱۶۷/۶۰۸ اصلی واقع در اراضی قریه تازه اباد با حدود شمالا بطولهای سی و شش متر وشش سانتی متر و شانزده متر و شصت و هفت سانتی متر هر دو قسمت بدیوار قطعه ششصد و شصت و دو شرقا بطول نوزده متر و چهل و هفت سانتی متر دیواریست به قطعه ششصد و شصت جنوبا اول به طول چهل متر و نود و دو سانتی متر سیم خاردارپست اشتراکی دوم به طول ده متر و پنجاه و پنج سانتی متر بدیوار که هر دو قسمت محدود است به قطعه ششصد وسی و هفت غربا بطول یازده متر وسیزده سانتی متر دوم که شمالی است به طول سه متر و ۱۵ سانتی متر سوم به طول سه متر و پنجاه و چهار سانتی متر چهارم بطول دو متر و سی و هفت سانتی متر پنجم به طول نه متر و شصت و پنج سانتی متر که هر پنج قسمت دیواریست به کوچه درب ورودی که داخل ملک یک دستگاه ساختمان دو طبقه شامل دو واحد تجاری به مساحت ۷۴ متر مربع بانضمام راه پله واقع در طبقه همکف و یک واحد مسکونی دو خوابه با اشپزخانه کابینت شده و کف سرامیک و هال و پذیرایی و سرویس بهداشتی کامل بمساحت ۱۲۰ متر مربع واقع در طبقه اول بابنای بتون ارمه و سقف تیرچه بلوک و همچنین یک د ستگاه ساختمان مجزا دیگر در کنار ان بصورت دوخوابه و هال و پذیرایی و اشپزخانه وسرویس کامل بهداشتی با نوع ساخت تیر اهن و سقف شیروانی اهنی با پوشش ایرانیت که هر یک از ساختمان دارای امتیاز اب و برق وگاز و تلفن مجزا می باشد احداث گردیدها ست که باتوجه به موقعیت مکانی و جغرافیایی و غیره جمعا به مبلغ ۵۱۹۷۵۰۰۰۰۰ ریال معادل پانصد و نوزده میلیون و هفتصد و پنجاه هزار تومان براورد می گردد جهت وثیقه محکوم علیه آقای احمد هوشمند را ارائه نموده که بشرح ذیل تامین و توقیف گردیده است که مال موضوع توقیف برای روز چهارشنبه ۹۷/۳/۲۳ ساعت ۱۰ الی ۱۲ از طریق مزایده و در اجرای احکام کیفری دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان بهشهر و براساس قیمت پایه بفروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند ضمنا مال موضوع آگهی متعلق به کسی خواهد شد که بالاترین قیمت را در جلسه حضوری مزایده و بصورت کتبی قبول کرده باشد توجها باینکه دایره اجرای احکام مامور اجرا می تواند پرداخت بهای مال مورد مزایده را عندالاقتضا بوعده قرار دهد در این صورت برنده مزایده باید ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده بقسمت اجرا تسلیم نماید و حداکثر مهلت مزبور از یکماه تجاوز نخواهد کرد و در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و تجدید می گردد ضمنا تسلیم مال فقط بعد از پرداخت تمام آن صورت خواهد گرفت

م الف ۹۷/۲۰/۶۵۵۹ قاضی اجرای احکام کیفری دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان بهشهر

۷۶۳

## اجرائیه

شماره اجرائیه: ۹۷۱۰۴۲۱۷۲۰۷۰۰۰۳۶ شماره پرونده: ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۷۰۰۴۹۹ ش ب : ۹۶۰۵۰۲ / مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱. شرکت شایان پخش کشیری ورگان به شماره ثبت ۹۰۸۶ با مدیریت عاملی آقای عقیل کشیری نشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- جرجان جرجان ۲۰- طبقه فوقانی شرکت کل سم مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱. افسر میرزائی ف غلامحسین - نشانی - مجهول المکان مشخصات نماینده یا قائم قانونی محکوم له ۱ محکوم علیه محمد هادی مطلبی ف شای به نشانی استان گلستان – شهرستان گرگان - گرگان خ ولیعصر پاساژ کوروش ط ۵ واحد ۶ / نوع رابطه وکیل محکوم له/ محکوم لهم شرکت شایان پخش کشیری ورگان به شماره ثبت ۹۰۸۶ با مدیریت عاملی آقای عقیل کشیری(محکوم به) بموجب شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۰۷۰۰۹۲۵ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ شصت میلیون ریال بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی به مبلغ ۲/۱۴۰/۰۰۰ ریال وخسارت تاخیر تادیه ازتاریخ تقدیم دادخواست ۹۶/۸/۱۴ لغایت اجرای حکم و وصول محکوم وحق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی درحق محکوم صادر ،ضمنا هزینه نیم عشر دولت به عهده محکوم علیه می باشد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴-خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی۱۳۹۴)

قاضی شعبه هفتم شورای حل اختلاف شهید قدوسی گرگان- غلامرضا جهان افروز

مسئول دفترشعبه هفتم شورای حل اختلاف شهید قدوسی گرگان- رحیمی

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

خواهان مرتضی عرب فرزند محرم علی و مهناز پیشقدم فرزند غلامحسین دادخواستی به طرفیت خوانده امیر عطائی فر فرزندمحسن به خواسته الزام به تنظیم سند مالکیت یکباب مغازه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۷۰۹۹۸۲۲۹۰۴۰۰۱۷۱ شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۵/۲۴ و ساعت ۸/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار اگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار اگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم

۷۶۹

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۶۵۰۲۰۰۹۷۶ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرقدس تصمیم نهایی شماره ۹۴۰۹۹۷۲۶۵۰۲۰۱۶۵۵ خواهان:شهرداری قدس با مدیریت محمدصادق کولیوند با نمایندگی آقای بهنام عباسی و خانم نرگس سعیدی همگی به نشانی شهرقدس ۴۵متری انقلاب ساختمان مرکزی شهرداری قدس خوانده:آقای حمید مهدوی توتشلقی به نشانی سرقنات خ آزادی بعداز کوچه خراسانی پ ۸ خ صاحب الزمان کوچه شهید مهدوی پ ۱۶ ملک جلیل اکبرنژاد خواسته ها:۱- مطالبه هزینه دادرسی و کلیه خسارات دادرسی و حق الزحمه نماینده قضایی ۲- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۳- مطالبه وجه چک گردشکار: بتاریخ ۹۴/۱۰/۲۴ در وقت فوق العاده پرونده کلاسه فوق تحت نظراست ختم رسیدگی اعلام وبه شرح ذیل رای صادر می گردد. رای دادگاه در خصوص دادخواست تقدیمی شهرداری شهرقدس به طرفیت حمید مهدوی توتشلقی به خواسته مطالبه وجه به میزان ۱/۲۹۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال به استناد دوفقره چک به شرح پرونده نظر به اینکه مستندات مذکور بر اشتغال ذمه خوانده به میزان خواسته دلالت داشته و نامبرده در جلسه دادگاه حاضر نشده و دلیلی برپرداخت دین خود ارائه ننموده است بنابراین دادگاه با استصحاب بقا دین استحقاق خواهان را بر مطالبه خواسته ثابت تشخیص وبالستناد به مواد ۱۹۸ و۵۱۵ و۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱/۲۹۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت دوفقره چک بلا محل با احتساب خسارت تاخیرتادیه از تاریخ سررسید چک وپرداخت خسارت دادرسی درحق خواهان صادر واعلام می نماید رای دادگاه غیابی ظرف مهلت ۲۰روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این مرجع وظرف همین مدت پس از آن قابل تجدید نظر خواهی در دادگاه تجدید نظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه دوم دادگاه حقوقی دادگستری شهرستان قدس –انصاری فرد – م الف ۵۹۰

## آگهی مزایده اموال منقول وغیره منقول نوبت دوم

چون به موجب اجرائیه شماره ۹۶۰۳۰۸ صادره از شعبه اول این دادگاه وشبکه شماره ۹۶۰۱۲۰۰۰۹۲۷۰۱۵ مورخه ۱۳۹۶/۰۶/۱۱ دادگستری شهرستان مرودشت محکوم علیه مهدی جعفایی فرزند محسن محکوم است به پرداخت مبلغ ۴/۷۰۸/۰۷۰/۰۰۰ ریال در حق محکوم له احسان روحانی وپرداخت مبلغ ۱۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت حق الاجرا در حق صندوق دولت که تا کنون نسبت به پرداخت بدهی خود هیچگونه اقدامی به عمل نیاورده وبابت بدهی خود اموال مشروحه زیر را به عنوان مال معرفی نموده که اموال فوق به کارشناسی ارجاع و به مبلغ ۸/۴۱۳/۵۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که در تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۰ راس ساعت ۱۰ صبح به فروش می رسد و هر کس تمایل به خرید ملک واموال فوق را داشته باشد می تواند به آدرس امامزاده جعفر یک واحد مرغداری شرکت تعاونی مرغ گوشتی ۴۵۰۰۰ قطعه ای واقع در ۵۰۰ متر پایین تر از پاسگاه امامزاده جعفر مراجعه وملک فوق را از نزدیک مشاهده نماید و اموال فوق که شامل یک واحد مرغداری با کلیه اموال داخل مرغداری متعلق به کسی خواهد بود که بالاترین قیمت را پیشنهاد وقبول نماید ۱ –زمین ابی به مساحت ۸۰۰۰ متر قیمت واحد ۱۲۰۰۰ قیمت کل ۹۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۲- اعیانی به مساحت ۲۹۹۰ متر قیمت واحد ۱/۶۰۰/۰۰۰ متر قیمت کل ۴/۷۸۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۳- محوطه سازی قیمت کل ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۴- مرکبات ۱۰ساله ۱۰۹ اصله درخت قیمت واحد ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۳۲۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۵- زیتون ۱۰ ساله ۴ اصله قیمت واحد ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۶- انجیر ۱۰ساله ۱ اصله ۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال قیمت واحد ۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال ۷- گل کاغذی و رز ۲ اصله قیمت واحد ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۸- تاسیسات برق اب وچاه با تولمپهای جانبی ۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۹- آب خوری ساخت تعداد ۲۰۰ قیمت واحد ۹۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۱۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۰- دانه خوری ساخت ۴۰۰ متر قیمت واحد ۶۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۲۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۱- سیستم گرمایشی جت هیتر ۱۲ دستگاه ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۲۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۲- سیستم مه پاش ۱ دستگاه ۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۳- موتور برق ۷۰ کیلو وات ساخت به تعداد ۱ دستگاه قیمت واحد ۹۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۹۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۴- موتور برق ۴۵ کیلو وات ساخت ۱ دستگاه ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۵- اسباب میکسر با بالابر ۲ تنی ساخت به تعداد ۱ دستگاه قیمت واحد ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۶- باسکول ۵۰ تنی ۱ دستگاه قیمت واحد ۱۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۱۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۷- فن تهویه ۵۰ ساخت تعداد ۲۶ دستگاه قیمت واحد ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۵۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۸ – فن تهویه ۶۰ ساخت تعداد ۲۶ دستگاه قیمت واحد ۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۶۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۱۹- منبع گازوییل ۱۲۰۰۰ لیتری ساخت به تعداد ۱ دستگاه ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۲۰- منبع گازوییل ۲۰۰۰ لیتری ساخت به تعداد ۲ دستگاه قیمت واحد ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۱۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۲۱- منبع آب ۱۰۰۰ لیتری ساخت به تعداد ۱ دستگاه قیمت واحد ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۲۲- منبع آب ۱۰۰۰ لیتری ساخت تعداد۴ دستگاه قیمت واحد ۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال قیمت کل ۱۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال

دفتر شعبه اول اجرای احکام دادگاه عمومی گچساران

## اجرائیه

مشخصات محکوم له: شهرداری قدس با مدیریت محمدصادق کولیوند نشانی:شهرقدس بلوار۴۵متری انقلاب ساختمان مرکزی شهرداری قدس مشخصات محکوم علیه :عبداله مقدم نشانی: شهرقدس ۳۰متری شوراترسیده به آتش نشانی مغازه فست فود مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له: ۱ - معصومه مروت نشانی شهرقدس بلوار۴۵متری انقلاب ساختمان مرکزی شهرداری قدس نوع رابطه: نماینده حقوقی محکوم له: شهرداری قدس با مدیریت محمدصادق کولیوند ۲ - سعید شیخلر نشانی شهرقدس بلوار۴۵متری انقلاب ساختمان مرکزی شهرداری قدس نوع رابطه: نماینده حقوقی محکوم له: شهرداری قدس با مدیریت محمدصادق کولیوند محکوم به :بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره وشماره دادنامه مربوطه ۹۴۰۹۹۷۲۶۵۰۲۰۱۶۶۵ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و پرداخت کلیه خسارات دادرسی در حق خواهان و پرداخت نیم عشر دولتی درحق صندوق دولت

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرقدس –میکاییل اشجعی م الف ۵۸۸

## اجرائیه

مشخصات محکوم له: شهرداری قدس با مدیریت محمدصادق کولیوند نشانی:شهرقدس بلوار۴۵متری انقلاب ساختمان مرکزی شهرداری قدس مشخصات محکوم علیه :حجت مهدلو ابوقلی نام محمود مجهول المکان مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له ۱ -سعید پوری نشانی شهرقدس بلوار۴۵متری انقلاب ساختمان مرکزی شهرداری قدس نوع رابطه: نماینده حقوقی محکوم له: شهرداری قدس با مدیریت محمدصادق کولیوند ۲- حسین کامیار نشانی شهرقدس بلوار۴۵متری انقلاب ساختمان مرکزی شهرداری قدس نوع رابطه: نماینده حقوقی محکوم له : شهرداری قدس با مدیریت محمدصادق کولیوند محکوم به : بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره وشماره دادنامه مربوطه ۹۴۰۹۹۷۲۶۵۰۲۰۱۰۸۶ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۳۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال و پرداخت کلیه خسارات دادرسی در حق خواهان و پرداخت نیم عشر دولتی درحق صندوق دولت

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرقدس –میکاییل اشجعی م الف ۵۸۹

## آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای کامبیز زروانی باستناد وکالتنامه ۱۰۶۳۲۲ مورخ ۹۱/۷/۱۲ و تفویضی به شماره ۱۰۶۴۱۲ مورخ ۹۱/۷/۲۳ دفتر ۲۵۶ تهران از طرف مالک نعمت خوئینی‌ها و برابر تقاضانامه ۱۳۹۷۸۵۶۰۱۰۸۰۰۰۰۶۷۲ مورخ ۹۷/۱/۲۶ با ارائه دو برگ استشهادیه محلی به شمارگان ۴۲۷۲۲ مورخ ۹۷/۱/۲۲ دفتر ۵۳ تهران مدعیست که سند مالکیت ششدانگ یک قطعه زمین یک به مساحت ۲۹۵ متر مربع قطعه ۲۳ تفکیکی به شماره ۲۹۱۳۴ فرعی از ۲۳۹۵ مفروز از ۱۳۹۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ ذیل ثبت ۲۰۴۳۲۱۰ صفحه ۴۸۱ دفتر ۱۲۹۰ بنام حاج نعمت خوئینیها ثبت و سند به سریال ۴۴۸۸۳۲ صادر گردید. اکنون اعلام نموده است که سند مالکیت پلاک مورد تقاضا به علت سهل‌انگاری مفقود گردیده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق می‌باشد و یا سند مالکیت نزد وی می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه تسلیم و رسید اخذ نمایند در صورت عدم ارائه اعتراض یا اصل سند مالکیت یا سند خریداری اقدام جهت صدور سند المثنی وفق مقررات انجام خواهد شد. ضمنا بازداشت ندارد.

م الف ۱۱۷۶۴ رئیس ثبت اسناد و املاک شهر آرا - کنعانی

## آگهی ابلاغ اجراییه مطابق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا (بایگانی ۹۷۰۰۰۸۴ شاهرود و بایگانی ۹۷۰۰۴۵۸ تهران)

بدینوسیله به آقای حمیدرضا غریب- فرزند محمدعلی، به شماره شناسنامه ۱۵۹۵ به شماره ملی ۰۰۶۹۷۱۹۵۴۳ صادره از تهران (زوج) به نشانی تهران سعادت‌آباد میدان فرهنگ خیابان بیوند ۲ پلاک ۵ ابلاغ می‌گردد که خانم وجیهه علی محمدی (زوجه) باستناد سند ازدواج ۷۹۹۴-۱۳۸۴/۰۷/۰۷ دفترخانه ازدواج شماره ۳۲ شهرستان شاهرود استان سمنان جهت وصول قسمتی از مهریه (تعداد سیصد سکه طلای تمام بهار آزادی) از کل یکهزار و چهارده سکه موصوف علیه شما اقدام به صدور اجراییه نموده است پس از تشکیل پرونده کلاسه ۱۳۹۷۰۴۰۲۹۱۱۵۰۰۰۰۷۵/۱ (بایگانی ۹۷۰۰۰۸۴) اوراق لازم‌الاجرا جهت ابلاغ طی نامه مکاتبه‌ی ۱۳۹۷۰۵۸۲۹۱۱۵۰۰۰۰۵۸- ۹۷/۰۲/۰۶ به اداره اول اجرای اسناد رسمی تهران نیابت ابلاغ داده شد که برابر گزارش مامور پست اداره اول اجرای اسناد رسمی تهران به علت عدم شناسایی آدرس ابلاغ اجراییه میسر نگردید. لذا با توجه به موارد فوق مفاد اجراییه یک بار در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار درج و ظرف مدت ده روز از تاریخ انتشار آگهی، عملیات اجرایی ادامه خواهد یافت. توضیحا چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ ابلاغ (انتشار آگهی) نسبت به پرداخت کامل دین اقدام نمایید به استناد ماده ۱۵۸ آیین‌نامه اجرا از پرداخت حق‌الاجرا معاف خواهید شد.

م الف ۱۱۷۶۵ اداره اول اجرای اسناد رسمی تهران

## آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای کامبیز زروانی باستناد وکالتنامه ۱۰۶۳۲۲ مورخ ۹۱/۷/۱۲ دفتر ۲۵۶ تهران از طرف مالک نعمت خوئینی‌ها و برابر تقاضانامه ۱۳۹۷۸۵۶۰۱۰۸۰۰۰۰۶۷۱ مورخ ۹۷/۱/۲۶ با ارائه دو برگ استشهادیه محلی به شمارگان ۴۲۷۲۱ مورخ ۹۷/۱/۲۳ دفتر ۵۳ تهران مدعیست که سند مالکیت ششدانگ یک قطعه زمین یک به مساحت ۲۹۵ متر مربع قطعه ۴۴ تفکیکی به شماره ۲۹۱۴۰ فرعی از ۲۳۹۵ مفروز از ۱۳۹۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ ذیل ثبت ۲۰۴۴۰۵ صفحه ۲۳۳ دفتر ۱۲۹۲ بنام حاج نعمت خوئینیها ثبت و سند به سریال ۴۴۸۷۹۷ صادر گردید. اکنون اعلام نموده است که سند مالکیت پلاک مورد تقاضا به علت اسباب‌کشی مفقود گردیده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق می‌باشد و یا سند مالکیت نزد وی می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه تسلیم و رسید اخذ نمایند در صورت عدم ارائه اعتراض یا اصل سند مالکیت یا سند خریداری اقدام جهت صدور سند المثنی وفق مقررات انجام خواهد شد. ضمنا بازداشت ندارد.

م الف ۱۱۷۶۳ رئیس ثبت اسناد و املاک شهر آرا - کنعانی

## آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای کامبیز زروانی بوکالت از طرف حاج نعمت‌اله خوئینی‌ها طبق وکالت ۱۰۶۴۱۲-۹۱/۷/۲۳ و ۱۰۶۳۲۲-۹۱/۷/۱۷- دفتر ۲۵۶ تهران به عنوان مالک پلاک ثبتی ۲۳۹۵/۲۹۱۳۵ که سند مالکیت آن به مساحت ۲۹۵ مترمربع به شماره ۲۹۱۳۵ از ۲۳۹۵ اصلی که سند آن ذیل ثبت ۲۰۴۳۲۲۰ دفتر ۱۲۹۰ صفحه ۲۸۵ به عنوان ششدانگ یک قطعه زمین قطعه شماره ۲۴ به نام حاج نعمت‌اله خوئینی‌ها به شماره چاپی ۴۴۸۸۳۳ ثبت و صادر و تسلیم شده است اعلام نموده است که سند مالکیت پلاک مورد تقاضا به علت جابه‌جایی مفقود گردیده است. و مراتب به موجب شماره ۴۲۷۲۳-۹۷/۱/۲۳ دفترخانه ۵۳ تهران به شهادت شهود رسیده است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق می‌باشد و یا سند مالکیت نزد وی می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه تسلیم و رسید اخذ نمایند در صورت عدم ارائه اعتراض یا اصل سند مالکیت یا سند خریداری اقدام جهت صدور سند المثنی وفق مقررات انجام خواهد شد. ضمنا بازداشت ندارد.

م الف ۱۱۷۶۲ رئیس ثبت اسناد و املاک شهر آرا - کنعانی

## آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای کامبیز زروانی بوکالت از طرف حاج نعمت‌اله خوئینی‌ها طبق وکالت ۱۰۶۴۱۲-۹۱/۷/۲۳ و ۱۰۶۳۲۲-۹۱/۷/۱۷- دفتر ۲۵۶ تهران به عنوان مالک پلاک ثبتی ۲۳۹۵/۲۹۱۵۰ که سند مالکیت آن به مساحت ۲۱ مترمربع به شماره ۲۹۱۵۰ از ۲۳۹۵ اصلی که سند آن ذیل ثبت ۲۰۴۳۲۳۰ دفتر ۱۲۹۰ صفحه ۱۶۹ ششدانگ قطعه ۶۳ به عنوان یک قطعه زمین به نام حاج نعمت‌اله خوئینی‌ها به شماره چاپی ۴۴۹۰۰۷ ثبت و صادر و تسلیم شده است اعلام نموده است که سند مالکیت پلاک مورد تقاضا به علت جابه‌جایی مفقود گردیده است و مراتب به موجب شماره ۴۲۷۲۰-۹۷/۱/۲۳ دفترخانه ۵۳ تهران به شهادت شهود رسیده است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق می‌باشد و یا سند مالکیت نزد وی می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه تسلیم و رسید اخذ نمایند در صورت عدم ارائه اعتراض یا اصل سند مالکیت یا سند خریداری اقدام جهت صدور سند المثنی وفق مقررات انجام خواهد شد. ضمنا بازداشت ندارد.

م الف ۱۱۷۶۱ رئیس ثبت اسناد و املاک شهر آرا - کنعانی

## آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای سیدیوسف حسینی فرزند مرتضی به نشانی ۸ متری احمدی پ ۸۵ ابلاغ می‌شود که شرکت توسعه دانه‌های روغنی به استناد یک فقره چک برگشتی به شماره ۸۱۳۴۹۳-۹۶/۸/۱ عهده بانک صادرات شعبه سید جوادی به مبلغ ۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجراییه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۷۰۰۶۷۴ در این اداره تشکیل شده و طبق اعلام مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا به تقاضای وارده شماره ۱۴۰۰۷۷۱۸-۹۷/۲/۲۹ بستانکار و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اجراییه یک مرتبه در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما پیگیری خواهد شد.

م الف ۱۱۷۷۳ اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای اسماعیل مهدی نژاد مکاری

خواهان آقای بایرام نوری فرد خلقشلاقی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای اسماعیل مهدی نژاد مکاری به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۲۱۶۴۴۰۰۱۸۲ شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۷/۹ ساعت ۹:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۷۶۷ت رئیس شعبه ۲۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران

### دادنامه

تاریخ رسیدگی ۹۷/۱/۲۶ شماره پرونده ۲۴۳/۶۴۴/۹۶ مرجع رسیدگی: حوزه ۶۴۴ شورای حل اختلاف ۳۲ خواهان: اناثر رزاق زاده خوانده: ۱ محسن افلاکی سری ۲ مهدی افلاکی نسری خواسته: مطالبه وجه ۲ فقره چک جمعا به مبلغ ۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال باحتساب کلیه خسارات قانونی و هزینه های دادرسی و تاخیر و تادیه گردشکار- خواهان دادخواستی/ درخواستی به خواسته فوق بطرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر حوزه بتصدی امضاء کنندگان زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شور و تبادل نظر ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای شورا: در خصوص دادخواست خواهان آقای اناثر رزاق زاده به طرفیت خواندگان ردیف اول محسن افلاکی سری و خوانده ردیف دوم مهدی افلاکی نسری به خواسته مطالبه وجه ۲ فقره چک جمعا به مبلغ ۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره های ۹۲۱۵۱۷- ۹۴/۱۲/۲۲ و ۹۲۱۵۲۱- ۹۲/۱/۳۰ مربوط به بانک سپه با احتساب هزینه های دادرسی و خسارت تاخیر و تادیه، شورا با توجه به اوراق و محتویات پرونده و تصویر مصدق ۲ فقره چک و گواهینامه عدم پرداخت هر ۲ فقره چک که ضمیمه پرونده می باشد و نیز با توجه به صورتجلسه و نظریه مشورتی اعضاء مورخ ۹۷/۱/۱۵ و با استناد به ماده ۳۱۰ و ۳۱۱ قانون تجارت و ماده ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ ق.آ.د.م و ماده ۹ قانون شورای حل اختلاف حکم بر محکومیت خواندگان به پرداخت مبلغ ۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال به میزان اصل خواسته، به انضمام هزینه های دادرسی و تاخیر و تادیه از زمان سررسید چک لغایت اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی بوده و ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از انقضای واخواهی قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم عمومی و حقوقی تهران می باشد.

۱۱۰/۱۵۷۵۸ت رئیس شعبه ۶۴۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۳۲ تهران

## آگهی ابلاغ اجراییه

بدینوسیله به آقای محمدرضا محبوبی فرزند محمدمهدی به نشانی نبلوران کوچه قنات شمالی کوچه سوم پ ۴۱ ابلاغ می‌گردد خانم نسرین قادری به استناد سند شماره ۸۲۵۴- ۱۳۷۲/۱۰/۳ دفتر ازدواج شماره ۴۵۱ تهران جهت وصول ۲۵۰ عدد سکه یک بهار آزادی و یک سفر حج بیت‌الحرام علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۶۰۲۳۴۰ در این اداره تشکیل شده و در جریان است. لذا با توجه به اینکه ابلاغ اجراییه به شما در آدرس متن سند میسر نشده مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ می‌گردد مقتضی است حداکثر ظرف ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام نمایید در غیر این صورت عملیات اجرایی علیه شما ادامه خواهدیافت.

م الف ۱۱۷۵۸ رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی - علیزاد

## دعوتنامه هیات تشخیص نوبت سوم - خوانده

طرفین دعوی خواهان: فریده فروغی به نشانی استان تهران تهران خ دماوند سیل جاجرود کوچه عبدالحمیدی پ ۲۶ واحد ۱ خوانده: حمیدرضا فروغی به نشانی تهران خ فرجام شرقی خ عبادی شرقی پ ۲۴ نبش صالحی داروخانه دکتر فروغی خواسته دعوی: بازگشت به کار حقوق معوقه عیدی و پاداش سنوات خدمت حق بیمه سایر محل و وقت حضور: اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی شرق تهران به نشانی جاده آبعلی سه راه اتحاد نبش کوچه منتظری پلاک ۲ شعبه هیات تشخیص ساعت ۰۸/۴۵ روز ۱۳۹۷/۰۴/۲۰.

م الف ۱۱۷۵۹ مدیریت اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی شرق تهران- هادی جباری

## آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خانم فاطمه رنجور بناب برابر تقاضانامه ۱۳۹۶۸۵۶۰۱۰۸۰۰۰۰۷۴۹ مورخ ۹۷/۱/۲۰ با ارایه دو برگ استشهادیه محلی به شماره ۲۹۹۶۱ دفتر ۴۵۶ تهران مدعیست که سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی واقع در سمت شمالی طبقه ۵ به مساحت ۸۴/۹۲ مترمربع قطعه ۹ تفکیکی پلاک ۴۲۸۴۷۳ فرعی از ۲۳۹۵ مفروز از ۲۳۹۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ تهران بانضمام انباری قطعه به مساحت ۲/۹۵ مترمربع و پارکینگ قطعه ۹ به مساحت ۱۱/۲۵ مترمربع و انباری قطعه ۷ به مساحت ۱/۶۳ مترمربع ذیل ثبت ۹۱۸۴۲ صفحه ۶۸ دفتر ۶۸۵ به نام فاطمه رنجور بناب ثبت و سند به سریال ۶۰۸۹۶۰ صادر گردید و برابر سند ۵۶۵۶۱ مورخ ۹۴/۱۰/۹ دفتر ۴۵۶ تهران در رهن بانک سامان واقع شده است اکنون اعلام نموده است که سند مالکیت پلاک مورد تقاضا به علت جابه‌جایی مفقود گردیده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق می‌باشد و یا سند مالکیت نزد وی می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه تسلیم و رسید اخذ نمایند در صورت عدم ارائه اعتراض یا اصل سند مالکیت یا سند خریداری اقدام جهت صدور سند المثنی وفق مقررات انجام خواهد شد. ضمنا بازداشت ندارد.

م الف ۱۱۷۵۶ رئیس ثبت اسناد و املاک شهر آرا - کنعانی

## آگهی فقدان سند مالکیت

آقای علی قلمی وچین اصالتا مالک ششدانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۱۱۵/۰۷ مترمربع به پلاک ثبتی ۴۰۷۶۸ فرعی از ۴۶۷۸ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۳۵۸۳۳ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران طبقه یک بانضمام پارکینگ قطعه سه و انباری قطعه یک که سند مالکیت آن ذیل ثبت ۳۴۲۹۷ صفحه ۷۱ دفتر ۲۵۸ به شماره چاپی ۱۳۱۱۰۵ ج ۹۳ به نام نامبردگان ثبت و صادر و تسلیم شده است سپس نامبرده با ارائه دو برگ استشهادیه که بامضاء شهود رسیده است و ذیل آن طی شماره ۲۷۸۴۷ مورخ ۹۷/۰۲/۱۷ توسط دفترخانه ۷۸۲ تهران گواهی امضاء گردید مدعی است که اصل سند مالکیت به علت سرقت مفقود گردیده است و تقاضای صدور المثنی سند مالکیت ملک مذکور را نموده لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت و یا در اختیار داشتن سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار این آگهی به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید. بدیهی است در این صورت پس از تنظیم صورت مجلس اصل سند مالکیت به ارائه کننده مسترد خواهد شد و صدور المثنی سند مالکیت منوط به ارائه دادنامه از مراجع ذیصلاح قضایی خواهد بود و پس از انقضاء مدت مذکور و عدم هرگونه اعتراض این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود. در خصوص سرقت نامه شماره ۹۶/۶۰۷/۰۲۰۱۰۳/۲ کلانتری ۱۵۸ کیانشهر ارائه شده است.

م الف ۱۱۷۵۷ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک خاوران - بهروز جشان

## آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده اموال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۳۰۳۵۳۶- شندانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در طبقه اول به مساحت ۹۸/۴۲ مترمربع قطعه ۳ تفکیکی پلاک ثبتی ۴۵۷۸ فرعی از ۲۵ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۷۲۰ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران به انضمام ششدانگ یک باب انباری به مساحت ۱/۹۵ مترمربع قطعه ۵ تفکیکی واقع در طبقه پشت‌بام با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان‌ها و آیین‌نامه اجرایی آن محدودبه حدود: شمالا اول در چهار ضلع درب و دیوار به راه‌پله دوم دیوار و پنجره به فضای دور برگردان شرقا دیوار به قطعه ۱۲۷۰ جنوبا دیوار و پنجره به فضای حیاط غربا دیوار به فضای سبز کف و سقف اشتراکی است حدود انباری شمالا و غربا دیوار و درب به محوطه پشت‌بام شرقا دیوار به قطعه ۱۲۷۰ جنوبا دیوارمشترک با انباری مجاور کف با سقف تحتانی مشترک است و سقف بام انباری است که ذیل شماره ثبت ملک ۲۷۷۳۴۸ و صفحه ۳۸ و دفتر ۱۰۹۹/۳ ثبت و مع‌الواسطه به نام آقای محمدرضا منتظران منتقل و صادر گردید که به موجب سند رهنی ۲۱۶۸۱۹ مورخ ۸۸/۴/۲۱ دفتر ۶۸ تهران در رهن بانک ملی قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت کلاسه شماره ۹۳۰۳۵۳۶ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۱۰/۱۵ و ۹۶/۷/۳۰ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک فوق واقع است در تهران محورشمالی بلوار ارتش نرسیده به انوبان امام علی شهرک دانشگاه خیابان شهید حلوایی پلاک ۱ جدید طبقه اول واحد ۲ آپارتمان در طبقه اول یک ساختمان تجاری مسکونی با موقعیت شمالی جنوبی نسبت به گذرهای موجود واقع شده است ساختمان مشتمل بر سه واحد مسکونی در طبقات همکف اول و دوم به صورت تک واحدی بر روی طبقه زیرزمین به انضمام یک واحد تجاری (به صورت فروشگاه) در جبهه جنوبی همکف می‌باشد نمای ساختمان سنگ اسکلت ساختمان فلزی کف راه‌پله سنگ و دیوارها گچ و نقاشی ساختمان فاقد آسانسور و قدمت ساختمان بیش از ۲۰ می‌باشد ورودی واحدهای مسکونی از سمت خیابان حلوایی می‌باشد. آپارتمان مشتمل بر پذیرایی دو اتاق خواب آشپزخانه باز حمام و سرویس بهداشتی می‌باشد پوشش کف آپارتمان سرامیک پوشش دیوارها در پذیرایی و اتاق‌ها گچ و نقاشی کف سرویس‌ها سرامیک و دیوارها کاشی سیستم سرمایش کولر آبی گرمایش شوفاژ با موتورخانه مرکزی و دارای شومینه درب ورودی و دربهای داخلی چوبی و پنجره‌ها آلومینیومی آپارتمان دارای امکانات آب و گاز شهری مشترک و کنتور برق اختصاصی بوده و دارای انباری در پشت بام و فاقد پارکینگ می‌باشد و به مبلغ ۴/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهار میلیارد و هفتصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز دوشنبه مورخ ۹۷/۳/۲۸ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۴/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهارمیلیارد و هفتصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیلی، جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد. طالبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی، عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده است به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود و مورد مزایده با توجه به اعلام بستانکار بیمه می‌باشد. تاریخ انتشار آگهی مزایده ۹۷/۳/۶

م الف ۱۱۷۴۰ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۴۵۰۰۰۰۳۵ مورخه ۱۳۹۷/۲/۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک رودکی تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای کریم سلطانی فرزند محمد به شماره شناسنامه ۱۶ صادره از سراب نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۴۴ مترمربع در قسمتی از پلاک ۲۹۵۶ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۹۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ده تهران خریداری از مالکین رسمی اسداله محرابیان و محمد رحمانیان 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 از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۲/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۳/۶

م الف ۱۱۱۶۱ رئیس ثبت اسناد و املاک - عبدالرضا شاکری

## آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای مجتبی امیری پریان فرزند علی شماره شناسنامه ۱۵۲۱۱ به نشانی خ قلمستان پ ۸۶ ابلاغ می‌شود که آقای محمود باباجانی برای وصول چک ۹۴۸۵۲۷ تاریخ چک ۱۳۹۶/۱۲/۲۵ بانک شعبه ملت شعبه شهید فرحزادی و چک ۹۴۸۵۲۸ تاریخ چک ۱۳۹۶/۱۱/۲۵ بانک شعبه ملت شعبه شهید سرافراز هرکدام به مبلغ ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجراییه صادر و پرونده به کلاسه ۹۷۰۰۳۵۷ در این اداره تشکیل شده و با توجه به گزارش مورخ ۹۷/۲/۱۷ مامور ابلاغ مبنی بر عدم شناسایی آدرس شما در متن سند ابلاغ قانونی به شما میسر نبوده و بستانکار هم اعلام نموده نمی‌تواند آدرسی از شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید، لذا به تقاضای بستانکار و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ اجراییه محسوب است چنانچه ظرف ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرایی جریان خواهد یافت.

م الف ۱۱۷۶۰ رئیس اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران - شیبی

اخبار

## حضور دکتر علی لاریجانی در مراسم افطاری با جمعی از ایتام تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره)

**قم - محدثه حیدری :** رئیس مجلس شورای اسلامی ، شب گذشته در کنار ایتام کمیته امداد استان قم افطار نمودند؛ ایشان در این مراسم ضمن قبولی طاعات و عبادات این ایام افزودند : نعمتی که خداوند در ماه رمضان به ما عطا نموده این است که در این ماه از حال هم با خبر شویم ، دل هایمان به هم نزدیک تر و درک شرایط برای همگان ساده تر شود. وی در ادامه افزود : شما افتخار کشور هستید و بنده از کمیته امداد برای زحماتی که برای پیشرفتتان انجام داده است تشکر میکنم ؛ همه شما نور چشم من هستید و باید زمینه های کار و تحصیل برای شما فراهم شود.

## شرکت فولاد هرمزگان گام اول را در سال ۹۷ محکم برداشت

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز-** با تلاش و کوشش کارکنان سخت کوش فولاد هرمزگان رکوردهای افتخار آمیزی در فروردین ماه ۹۷ بدست آمد معاون بهره برداری شرکت فولاد هرمزگان گفت: کارکنان سختکوش این شرکت در ادامه موفقیت های تولیدی خود با افزایش بهره وری و استفاده بهینه از تجهیزات، با شکستن رکوردهای تولید تختال و آهن اسفنجی در فروردین ماه، شروع خوبی را در سال جدید رقم زدند. مهندس محمد جعفر پارسی افزود: تولید تختال در فروردین ماه امسال به ۱۳۵هزار و ۱۳۲ تن رسید که رکورد قبلی آن ۱۳۰ هزار و ۴۷۵ تن در دی ماه سال پیش بود. وی همچنین از ثبت رکورد تعداد ذوب تخلیه شده از کوره ها به میزان ۱ هزار و ۱۵۶ خبر داد و گفت: آخرین رکورد مربوط به دی ماه سال۹۶ و به میزان ۱ هزار و ۱۰۵ ذوب بوده است. مهندس پارسی در ادامه به ثبت رکوردی دیگر در فروردین سال جدید توسط کارکنان تلاشگر واحد احیا مستقیم اشاره کرد و گفت: در واحد احیا مستقیم رکورد تولید آهن اسفنجی در مدول B به میزان ۷۷ هزار و ۸۶۰ تن رقم خورد که رکورد قبلی به میزان ۷۶ هزار و ۹۶۱ تن درخرداد ماه ۹۲ بدست آمده بود. وی بیان داشت: کسب این موفقیت ها با تلاش همه جانبه کارکنان شرکت در بخش های مختلف حاصل شده است و بار دیگر موفقیت بی سابقه‌ای درکسب رکورد ماهانه تولید تختال و آهن اسفنجی به دست آمده است . پارسی خاطرنشان کرد: فولاد هرمزگان در حالی روزهای آغازین سال ۹۷ را با رکوردشکنی‌های تازه خود پشت سر می گذارد که کارنامه موفقیت‌های این شرکت در تولید حاوی ارقام و رکوردهای افتخار آفرینی بوده است..

## برگزاری دوره آموزشی ایمنی و آتش نشانی درگازگلستان

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز-** با هدف افزایش سطح آگاهی و اطلاع کارکنان گازگلستان ،دوره آموزشی ایمنی و آتش نشانی عمومی برای کارکنان گاز گلستان به مدت ۲ روز درمحل مرکز آموزش شرکت برگزار گردید.به گزارش روابط عمومی،در این دوره آموزشی دکترسجاد رحیمی استاد دوره پیرامون اهتمام به مقوله ایمنی و حوادث و وقایع احتمالی درحین انجام کار و اقدامات پیشگیرانه،سبک زندگی سالم،نظم و ترتیب در محیط کار، مدیریت تغییر،وسایل حفاظت فردی، رفتارهای مناسب فردی وگروهی هنگام وقوع حادثه، مدیریت بحران ، بازآموزی HSE ، تعریف آتش وعوامل موثر در ایجاد آن،انواع حریق وروشهای اطفاء آن، انواع کپسول و چگونگی کاربرد آن، آشنایی با سیستم های هشداردهنده،نقاط خطر،مجوز انجام کار،ایمنی کار در شب و ... مباحثی را ارائه نمود. گفتنی است در پایان دوره آموزشی از مباحث ارائه شده ، آزمونی بصورت کتبی از شرکت کنندگان دردوره گرفته شد.

## برگزاری مراسم گردهمایی همکاران بنیاد مسکن استان گلستان

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز-** بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، گردهمایی باشکوه همکاران بنیاد مسکن استان با حضور مدیرکل محترم ، معاونین، مدیران شعب و کلیه همکاران بنیاد مسکن استان برگزار گردید.در ابتدای این مراسم و بعد از تلاوت قرآن کریم توسط مهندس عسگری، مدیرعامل انجمن خیرین مسکن ساز استان، مهندس زمانی نژاد ، مدیرکل محترم بنیاد مسکن استان با تبریک حلول ماه مبارک رمضان و با بیان آیات و روایات مختلف، از همکاران خواستند تا از فیوضات معنوی این ماه پرخیر و برکت استفاده کافی را ببرند و روح و روان خود را از معنویات این ماه سرشار سازند و در خدمت به مردم و تسهیل امور مردم بکوشند.مهندس زمانی نژاد در ادامه با تشریح سیاستهای بنیاد مسکن استان بویژه در بحث شعبه محوری و تحقق بودجه ۹۷ که در سال جدید با جدیت دنبال می شود، کار و کوشش را جوهره انسان دانستند و از همکاران عزیز خواستند از همه فرصت ها برای خدمت به مردم بویژه روستائیان عزیز و تعالی بنیاد مسکن استان استفاده کنند.آقای حسینی، معاون پشتیبانی بنیاد مسکن استان نیز در این مراسم به تشریح فعالیها و اقدامات صورت گرفته در حوزه معاونت پشتیبانی پرداختند. ایشان با ابراز اینکه نیروی انسانی هر سازمان، بازو و بال های آن سازمان هستند، اختصاص امکانات و مزایای رفاهی همکاران منجمله اختصاص تسهیلات ارزان قیمت از محل بانک قرض الحسنه رسالت، عقد قرارداد با فروشگاهها، رستورانها و تولیدی های بزرگ با بازپرداخت طولانی مدت، عقد قرارداد با بیمارستانها جهت پایش سلامت همکاران و خانواده های آنان، اختصاص بن سبد کالا در مناسبت ها و اعیاد و ... را از جمله اقدامات رفاهی برای همکاران دانستند و از سری جدید این خدمات رفاهی در آینده نزدیک خبر دادند.آقای حسینی همچنین از عقد قرارداد با تعدادی از دستگاههای اجرایی استان جهت اجرای پروژه های عمرانی آنان در آینده نزدیک خبر دادند.ایشان در ادامه به اقدامات و فعالیتهای شورای هماهنگی و برنامه ریزی اقتصادی معاونت پشتیبانی بنیاد مسکن استان پرداختند و سال ۹۷ را سال کار و خدمت مضاعف همکاران بنیاد مسکن استان نامیدند.در ادامه این گردهمایی و طبق برنامه ریزی از قبل انجام شده ، همکاران بنیاد مسکن استان نسبت به برگزاری اولین مجمع عمومی کارکنان بنیاد مسکن استان و انتخاب هیات مدیره سرمایه گذاری کارکنان اقدام نمودند و آقایان مهندس مهرگانفر، مهندس شعبانی، مهندس جندقی، مهندس دودانگی و مهندس فاتحی بعنوان هیات مدیره و آقای علی قربانی فر بعنوان بازرس انتخاب شدند.

نماینده مردم مشهد و کلات:

## رفتار مسئولان به نحوی باشد که غربی‌ها برایمان شرط تعیین نکنند

**مشهد - صابر ابراهیم بای -** نصراله پژمان‌فر نماینده مردم مشهد و کلات در واکنش به شروط پمپئو وزیر خارجه آمریکا درباره توافق جدید با ایران، اظهار کرد: آنان دشمن ما هستند و طبیعی است که هر از چند گاهی چنین اراجیفی را بیان کنند. نایب رئیس کمیسیون فرهنگی با تاکید بر اینکه در این میان مهم آن است که در داخل ما چه عکس‌العملی به آنان نشان دهیم، ادامه داد: متاسفانه مسئولان ما در مقابل این حرف‌های کاملا بی‌منطق واکنش مناسبی نشان نمی‌دهند. نماینده مردم مشهد و کلات تصریح کرد: متاسفانه دستگاه دیپلماسی ما بیش از حد به مقامات غرب و آمریکا رو داده است که آنان به راحتی درباره کشورمان اظهارنظر منفی می‌کنند. پژمان‌فر در پایان خاطرنشان کرد: انتظار مردم این است که رفتار مسئولان به گونه‌ای باشد که مقامات غربی به خود جرات ندهند که برای ما شرط و شروط بگذارند و به کشورمان توهین کنند.

## آغاز طرح نظارت بر مواد غذایی پرمصرف رمضان در استان ایلام

**ایلام- هدی منصوری-** مدیرکل استاندارد گفت: طرح بازرسی، نظارت و کنترل کالاهای پر مصرف در ماه مبارک رمضان در مراکز عرضه و توزیع کالا این استان از سوی استاندارد آغاز شده است. مهناز همتی اظهار کرد: با آغاز ماه مبارک رمضان و بدلیل حساسیت مصرف کالاها به خصوص در حوزه صنایع غذایی، طرح بازرسی و کنترل بازار حالت ویژه و ضربتی پیدا می کند. وی افزود: با اجرای این طرح از طریق آزمون ها و کنترل هایی که بر روی کالاهای مصرفی و مورد نیاز شهروندان صورت می گیرد از رسیدن مواد غذایی، سالم بهداشتی و با کیفیت به دست روزه داران اطمینان حاصل می شود. مدیرکل استاندارد ایلام تاکید کرد: در اجرای این طرح انواع کالاهای پرمصرف از جمله شکر، قند، برنج، شیر پاستوریزه، پنیر، زعفران، خرما، کشک، آرد گندم از سوی تیم های نظارتی استاندارد مورد بازرسی قرار می گیرند. همتی با اشاره به افزایش میزان مصرف زولبیا و بامیه در این ماه ضمن هشدار نسبت به تولید غیراستاندارد این محصول، گفت: تولید کنندگان موظف هستند برای تولید این محصول از روغن‌های خوراکی دارای نشان استاندارد و مخصوص سرخ کردن که در مقابل حرارت دارای مقاومت بالایی است، استفاده کنندوی از بازرسی مستمر ترازوهای مورد استفاده اصناف در این استان نیز خبر داد و یادآور شد: به دلیل تولید و عرضه بیشتر کالاهای مصرفی، کنترل و آزمون ترازوهای مورد استفاده در مراکز عرضه و فروش این کالاها با جدیت بیشتری در دستور کار این اداره کل قرار دارد و به طور دوره ای و مستمر این مراکز مورد پایش و سنجش قرار می گیرند.

## اطلاعیه شرکت گاز استان گیلان در خصوص گازبهای مشترکین خانگی

**رشت- زینب قلیپور -** در پی انتشار مطالبی در برخی از سایت ها و پایگاه های خبری در خصوص گازبها و مقایسه صورتحسابها در دوره های زمانی مختلف در یک سال، پیرو اطلاعیه های قبلی باستحضار کلیه مشترکین گرامی می رساند نرخ کازبها در شرکت ملی گاز ایران از سال ۹۴ تغییری نکرده است.شرکت ملی گاز برای محاسبه گازبها شهرهای کشور را در ۵ بخش اقلیم بندی نموده که شهرهای گیلان در ۳ اقلیم قرار دارند و نیز یک سال را به دو فصل گرم و سرد تقسیم نموده است. در فصل گرم که از ۱۶ فروردین تا ۱۵آبان می باشد، نرخ گاز برای هر متر مکعب بصورت پلکانی از ۱۰۸۱ ریال تا ۴۳۰۱ ریال محاسبه می شود ولی در فصل سرد که از ۱۶ آبان تا ۱۵ فروردین سال بعد را شامل می شود، قیمت هر متر مکعب گاز بصورت پلکانی بر اساس میزان مصرف تعیین می شود که حداقل آن از ۴۱۴ ریال برای دامنه کم مصرف شروع و برای دامنه مصرفی بالای ۱۲۰۰ متر مکعب قیمت به ۴۸۳۰ ریال می رسد. همچنین در فصل گرم با مصرف بیش از ۱۹۰متر مکعب گاز در یک ماه، مبلغ گازبها به ازای هر متر مکعب ۱۵۰۰ ریال محاسبه می گردد.لازم به ذکر است که اقلیم بندی شهرهای کشور بر اساس هماهنگی امور تعرفه ها و قراردادهای شرکت ملی گاز با سازمان هواشناسی بعمل می آید. از این رو و با توجه به اختلاف قیمت فصول گرم و سرد و قرار گرفتن شهرها در اقلیم های مختلف، یک میزان مشخص مصرف گاز در فصل های سرد و فصل گرم، گازبهای متفاوتی خواهد داشت.همچنین مشترکین گرامی می توانند با مراجعه به سایت اینترنتی شرکت گاز به آدرس www.nigc-gl.ir کلیه تعرفه ها و نحوه محاسبه گازبها را مشاهده نمایند.

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز:

# میزان اثرگذاری فعالیت‌های فرهنگی باید ملاک ارزیابی دستگاه‌های متولی باشد

**تبریز – اسد فلاح:** نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز گفت: با توجه به افزایش تحرکات دشمنان و هجمه های فرهنگی آنان علیه ملت ایران باید اجرای فعالیت های فرهنگی افزایش یابد و ملاک ارزیابی دستگاه های متولی هم میزان اثرگذاری این فعالیت ها باشد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی دفتر نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی، حجت الاسلام والمسلمین سید محمدعلی آل هاشم در دیدار مسئولان فرهنگی شهرداری تبریز با بیان اینکه برای مقابله با هجمه های فرهنگی دشمن باید تلاش فعلی افزایش برابری داشته باشد، افزود: میزان اثرگذاری فعالیت های فرهنگی، باید ملاک ارزیابی دستگاه های متولی باشد و به هزینه ها باید به چشم سرمایه گذاری نگاه کرد. امام جمعه تبریز با اشاره به بیانات رهبر معظم انقلاب در خصوص لزوم اثرگذاری برنامه های فرهنگی، تصریح کرد: برنامه های فرهنگی باید با معیار اثرگذاری سنجیده شود و برنامه هایی تدوین شود که تاثیر زیادی در بین مردم داشته باشد. وی با تاکید بر حضور مستمر روحانیت در برنامه های فرهنگی گفت: روحانیت برای جذب حداکثری جوانان و ترویج آموزه های فرهنگ اسلامی در بین آنان در فضای عمومی و اماکن تفریحی حضوری مستمر داشته باشند. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم با بیان اینکه اقدام های فرهنگی شهرداری تبریز مطلوب است، گفت: طرح "شهر خدا، شهر مهربانی" که در سطح بوستان های کلانشهر تبریز برگزار می شود قابل تقدیر است و حضور و نقش آفرینی روحانیان و مبلغان در آن ها اثرگذار است. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی با بیان اینکه هدف اصلی همه برنامه ها باید توجه به کودکان و نوجوانان باشد، گفت: ممانعت برخی از متولیان مساجد به حضور کودکان و نوجوانان در این اماکن مقدس باعث دور شدن آن ها از سنگرهای انقلاب میشود، در حالی که اصل فعالیت مساجد باید بر روی کودکان و نوجوانان متمرکز شود. امام جمعه تبریز خاطرنشان کرد: هزینه کردن به کارهای فرهنگی نوعی سرمایه گذاری است و باید همه مسؤولان با این تفکر امورات جاری را پیگیری کنند. امام جمعه تبریز با اشاره به حلول ماه بندگی و میهمانی خدا گفت: ماه رمضان ماه تطهیر جسم و روح و سوزاندن گناهان است که در کنار امساک و تحمل گرسنگی و تشنگی انسان باید خود را به خلق و خویی الهی و اسلامی در خانواده و اجتماع مزین سازد.

مسئول روابط عمومی منطقه ساری خبر داد :

# تقدیر استاندار از روابط عمومی منطقه ساری

**ساری - دهقان -** مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : به مناسبت هفته روابط عمومی و روز ملی ارتباطات از تلاشگران این عرصه تقدیر شد . به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی ، عباس خلیل پور مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری در مصاحبه با خبر نگار روابط عمومی با تشکر از تلاشهای کارکنان روابط عمومی منطقه ساری در به ثمر رسیدن و کسب سه دوره رتبه اول ارزیابی عملکرد روابط عمومی های شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران ، بیان کرد : روابط عمومی منطقه ساری در مراسمی که به مناسبت هفته روابط عمومی و ۲۷ اردیبهشت روز ملی ارتباطات و روابط عمومی در استانداری مازندران برگزار شد به پاس تلاشهای بی دریغ لوح تقدیری از استاندار دریافت کرد . عباس خلیل پور گفت : برای بهبود کیفی روابط عمومی ها ، انتقال دانش و تعامل روابط عمومی ها می تواند یکی از راهکارهای ارتقاء و مدیریت دانش باشد و روابط عمومی منطقه ساری با بهره گیری از مدیریت دانش توانسته سه دوره حائز رتبه اول درسطح مناطق ۳۷ گانه شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران شود . خلیل پور اظهار کرد : روابط عمومی منطقه ساری با بهره گیری از کارشناسان متخصص خود در این عرصه و انجام کار تیمی در دو سال گذشته با طرح ایده های جدید و بروز و اجرای آنها در سطح مناطق ، استان و کشور ، همچنین مشاوره با اساتید دانشگاهی و ارتباط نزدیک با رسانه ها و مشتریان توانست منطقه ساری را به اهداف خود برساند. مسئول روابط عمومی منطقه ساری تاکید کرد : در حال حاضر این روابط عمومی با بهره گیری از فناوری روز این رشته و برنامه ریزی کوتاه مدت و میان مدت ، ارتقاء سطح کیفی کار کرد واحدهای مختلف شرکت را در دستور کار پژوهشی خود دارد .

# پیام مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان به مناسبت فرا رسیدن یکصد و دهمین سالروز فوران و اکتشاف نفت

**اهواز- شبنم قجاوند-** به مناسبت سالروز فوران و اکتشاف نفت از نخستین چاه نفت خاورمیانه و ایران ، مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان پیام تبریکی صادر نمود . وی که شرکت متبوعش میراث دار تاریخ ۱۱۰ ساله صنعت نفت است در پیام خود آورده است : برگ های تقویم به سرعت ورق می خورد و دوباره ۵ خرداد که روزی شکوهمند و به یاد ماندنی در تاریخ پر فراز و نشیب این مملکت است فرا می رسد . ۵ خرداد ۱۲۸۷ روزی است که برای نخستین بار در تاریخ ایران و خاورمیانه و پس از مدت ها تلاش و در حالی که امید تیم اکتشافی به نا امیدی گراییده بود مته حفاری سنگ بستر میدان « نفتون » را شکافت و نفت با جهشی چند ده متری از دکل چاه شماره یک فوران کرد . با این اتفاق مهم ، نفت بعنوان کلید توسعه و سنگ بنای صنعتی شدن و دروازه ورود مدرنیته به ایران گشت . در ادامه ی پیام مهندس قباد ناصری آمده است : در حالیکه ۱۱۰ سال از آن روزگار می گذرد ، همچنان نفت محور و شاکله ی اصلی توسعه اقتصادی و منبع عمده تأمین نیازهای ارزی کشور است به گونه ایکه از آن بعنوان لوکوموتیو توسعه و شتاب اقتصادی کشور یاد می شود . در این تاریخ پر فراز و نشیب اتفاقات بسیاری رخ داده ولی مهمترین آن را می توان در ملی شدن صنعت نفت و قطع دست بیگانگان در مدیریت و تصمیم گیری صنعت نخست کشورمان برشمرد . به یمن این اتفاق مبارک و متعاقب آن پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ، کلیه ی امور صنعت نفت از اکتشاف و حفاری تا بهره برداری و پالایش و صادرات در اختیار نیروهای توانمند ایرانی است . مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در انتهای پیام خود می افزاید : با پاسداشت زحمات و خدمات همه تلاشگران صدیق این عرصه و گرامی داشت یاد و نام شهدای گرانقدر صنعت نفت ، فرا رسیدن یکصد و دهمین سالروز فوران و اکتشاف نفت و روز مسجدسلیمان را گرامی داشته و این مناسبت را به کارکنان پرتلاش شرکت ملی نفت ایران و هموطنان و هم استانی ها و همشهریان گرامی ام تبریک و تهنیت عرض نموده و برای همگان سربلندی و موفقیت را آرزومندم .

# اهدای تندیس جشنواره منطقه ای رویش خاوران به دانشگاه علوم پزشکی کرمان

**کرمان- خبرنگار فرصت امروز-** رئیس بنیاد ملی نخبگان استان کرمان و نماینده رسمی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در استان، امروز اول خردادماه تندیس جشنواره منطقه ای رویش به همراه لوح تقدیر را در نشست هیات رئیسه دانشگاه به رئیس دانشگاه علوم پزشکی کرمان اهدا کرد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی دانشگاه علوم پزشکی کرمان، اهدای این تندیس و تقدیر از رئیس دانشگاه علوم پزشکی کرمان بواسطه همکاری خوب این دانشگاه در برگزاری جشنواره منطقه ای رویش خاوران بود. دکتر سعیدی رئیس بنیاد ملی نخبگان استان کرمان در این نشست ضمن قدردانی از عملکرد و همراهی خوب دانشگاه علوم پزشکی کرمان در برگزاری جشنواره منطقه ای رویش و اولین جشنواره فناوری های حوزه سلامت گفت: بنیاد ملی نخبگان استان جزو بنیادهایی در کشور به شمار می رود که با دانشگاه علوم پزشکی مادر آن استان ارتباط خوبی دارد. وی ادامه داد: این ارتباط خوب به دلیل طرز تفکر حاکم بر دانشگاه علوم پزشکی کرمان است که فناوری و تولید دانش و نوآوری و اختراع را هم در کارها و فعالیت های خود قرار داده است. جشنواره منطقه ای رویش خاوران و اولین جشنواره فناوری های حوزه سلامت مهرماه سال ۹۶به میزبانی استان کرمان و با حضور پنج استان سیستان و بلوچستان، خراسان رضوی، خراسان شمالی، خراسان جنوبی و کرمان برگزار شد. در جشنواره منطقه ای ملی رویش ۱۲۸ طرح به دبیرخانه ارسال شد که ۷۱ طرح تایید و در جشنواره فناوری های حوزه سلامت ۷۳ طرح به دبیرخانه ارسال و ۵۳ طرح مورد تایید قرار گرفت.

فرماندار شهرستان تبریز:

# دستگاههای اجرائی شهرستان قبل از وقوع بحران اقدامات پیشگیرانه خود را به موقع انجام دهند

**تبریز - اسد فلاح-** جلسه شورای هماهنگی مدیریت بحران شهرستان تبریز با حضور اعضای کارگروه بحران به ریاست علیار راستگو برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، فرماندار شهرستان تبریز در این جلسه با اشاره به اینکه تبریز بعنوان پایگاه مرکزی استان در مواقع بحران باید آمادگی کافی داشته باشد، گفت: دستگاههای اجرائی مرتبط با مباحث بحران و بحث پدافند غیرعامل باید برای پیشگیری از حوادث اقدامات لازم را انجام دهند. علیار راستگو افزود: دستگاههای مربوطه برنامه های خود را در راستای مقابله با حوادث احتمالی در مواقع بحرانی به فرمانداری ارائه داده و تمامی کارگروه های شورای هماهنگی بحران باید فعال شوند. وی با بیان اینکه پیشگیری مقدم بر اقدام است، گفت: با فرا رسیدن فصل گرما وبرای پیشگیری از موارد بحرانی مثل آتش سوزی های احتمالی، منابع طبیعی شهرستان اقدامات پیشگیرانه خود را شناسایی و به موقع انجام دهند. راستگو همچنین با اشاره به ضرورت اتمام کانال خیابان شهید رضا نژاد نیز گفت: دستگاههای اجرائی شهرستان تمامی ماشین آلات را برای لایروبی مسیل های شهرستان در اختیار شورای هماهنگی مدیریت بحران قرار دهند. رئیس شورای هماهنگی مدیریت بحران شهرستان بحث بیمه کشاورزان را ضروری دانست و افزود: استفاده از علم نوین در بحث کشاورزی برای جلوگیری از خسارات احتمالی و افزایش تولید بسیار موثر می باشد و مسئولین جهاد کشاورزی برای اطلاع رسانی و توجیه کشاورزان اقدامات لازم را انجام دهند. شایان ذکر است کاهش دما در اوایل اردیبهشت ماه امسال در شهرستان تبریز به یک هزار و ۸۳۲ هکتار از باغات و مزارع کشاورزی به مبلغ ۷۱ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان خسارت وارد کرده است.

# تاکید بر خلاقیت در گردهمایی مدیران روابط عمومی های شهرداری اصفهان

**اصفهان - قاسم اسد -** روابط عمومی های مناطق، مدیریت ها، معاونت ها و سازمان های وابسته شهرداری اصفهان به مناسبت روز جهانی ارتباطات و روابط عمومی، گردهم آمدند. در این گردهمایی ابتدا پنل آموزشی در حوزه رسانه و ارتباطات ارائه شد. سپس مدیرکل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری اصفهان ضمن تبریک فرا رسیدن ماه مبارک رمضان و روز ارتباطات و روابط عمومی گفت: باید با همدلی و تلاش همه روابط عمومی ها تعلق مردم به اصفهان افزایش یابد؛ بنابراین استفاده از روش های بهبود ارتباط با شهروندان و مردم این زمینه ضروری است. ایمان حجتی بر افزایش خلاقیت و نوآوری در حوزه روابط عمومی ها تأکید و تصریح کرد: روابط عمومی کارآمد و پویا به خلاقیت و نوآوری وابسته است و این مهم باید در روابط عمومی بخش های مختلف شهرداری مد نظر قرار گیرد. در ادامه مدیر عامل سازمان پارک ها و فضای سبز شهرداری اصفهان توصیه های کارشناسی با موضوع صرفه جویی در مصرف آب و با هدف اطلاع مدیران روابط عمومی حوزه های مختلف از وضعیت بحران آب را مطرح کرد. فروغ مرتضایی نژاد با تشریح آخرین وضعیت آب و چالش های شهرداری اصفهان در این خصوص گفت: روابط عمومی ها می توانند تأثیر بسیار مهمی در آموزش شهروندان در این خصوص داشته باشند.

# اقامه نماز جماعت در هفت بوستان شهر قزوین

**قزوین- خبرنگار فرصت امروز-** حجت الاسلام قجر، رئیس ستاد اقامه نماز شهرداری قزوین گفت: با عنایت به فرارسیدن ماه مبارک رمضان امسال نیز همچون سنوات گذشته نماز جماعت مغرب و عشاء در هفت بوستان شهر قزوین برپا می شود. حجت الاسلام عباداله قجر با اعلام این خبر افزود: نماز جماعت مغرب و عشاء در بوستان‌های شهر قزوین که شامل بوستان های «نرگس (بانوان)»،«پامچال در ناحیه مینودر»،«ارکیده در خیابان نوروزیان»،«ملاخلیلا در بلوار جمهوری اسلامی»،«میرداماد در خیابان شهید نواب صفوی»،«آینده سازان در پونک» و «بوستان باراجین» است یک ساعت بعد از افطار توسط روحانیون قم که از گروه تبلیغی شهر قم هستند،برپا می شود. وی افزود: همچنین در این بوستان‌ها نماز جماعت مغرب و عشاء در طول تابستان تا ۱۵ شهریور ماه سال جاری به طور منظم برگزار می‌شود و به سوالات شرعی نمازگزاران نیز پاسخ داده شده و شبهات آنان در این موارد برطرف خواهد شد. حجت الاسلام قجر ترویج و توسعه فرهنگ نماز اول وقت به صورت جماعت را از جمله اهداف برپایی در جامعه برشمرد و گفت:نهادینه‌کردن فرهنگ نماز به ویژه نماز جماعت نقش بسزایی در کاهش ناهنجاری‌های اجتماعی دارد.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۶ خرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۷۵ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز 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


## درنگ

### سامسونگ می‌خواهد هوش مصنوعی تا سال ۲۰۲۰ در همه محصولاتش باشد

اسپیکر هوشمند سامسونگ که بیکسبی اساس آن را تشکیل می‌دهد قرار است در نیمه دوم سال جاری میلادی وارد بازار شود. به‌رغم این اتفاق، مدیر بخش محصولات سامسونگ طرحی را ارائه کرده که اهمیت اسپیکر هوشمند شرکت را کم اهمیت جلوه می‌دهد.

به گزارش دیجیاتو، هیون سوک می‌گوید همه دستگاه‌های ساخته شده توسط سامسونگ از جمله ماشین لباسشویی، خشک‌کننده، تلویزیون و یخچال همگی یک اسپیکر هوشمند بالقوه هستند. او می‌گوید: «از عمق وجودم تعجب می‌کنم که چرا همه در مورد اسپیکرهای هوشمند حرف می‌زنند.»

گفته‌های او در راستای تلاش سامسونگ برای مجهز کردن همه دستگاه‌های نام‌برده به اینترنت و هوش مصنوعی است آن هم تا سال ۲۰۲۰. محض اطلاع، تا سال ۲۰۲۰ فقط دو سال باقی مانده و تا آن روز سامسونگ انتظار دارد که دست کم هزار مهندس و پژوهشگر در زمینه هوش مصنوعی استخدام کند.

بر اساس داده‌های منتشر شده توسط پژوهشکده ABI، سال گذشته ۵۲میلیون خانه در ایالات متحده به اسپیکر هوشمند مجهز شد و این رقم قرار است تا سال ۲۰۲۲ به ۲۸۰ میلیون برسد. سامسونگ قصد ندارد که از این میزان فروش بکاهد، بلکه می‌خواهد همه محصولاتش یکپارچه شده و پاسخگوی نیاز کاربر باشند و این مهم از طریق بیکسبی امکان‌پذیر می‌شود.

بیکسبی که در ابتدا خیزشی نه چندان موفقیت‌آمیز داشت قرار است همزمان با ارائه گلکسی نوت ۹ به ورژن ۲.۰ آپدیت شود یعنی تقریبا تا دو ماه دیگر. بیکسبی آپدیت شده قادر است تفاوت میان ۱۰ نوع صدا را تشخیص داده و با توسعه دهندگان شخص ثالث بیشتری ارتباط برقرار کند.

بیکسبی در حال حاضر با ۵۰۰ شریک تجاری همکاری می‌کند، ولی سامسونگ امید دارد که این رقم را به ده‌ها هزار برساند. سامسونگ معتقد است که یکپارچه‌سازی محصولاتش به وسیله بیکسبی منجر به تقاضای بیشتر مشتریان برای خرید محصولات این شرکت خواهد شد.

## بسته‌بندی خلاق

**برای مطالعه ۹۷۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.**

کلینیک کسب‌وکار

**پرسش: صاحب کسب وکاری هستم که می‌خواهم برنامه استراتژیکی برای شرکتم بنویسم و درصددم این کار را به یک استراتژیست خبره بسپارم. در هنگام استخدام او باید به چه ویژگی‌های شخصیتی توجه کنم؟**

### استخدام استراتژیست

**پرسش کارشناس:** امروزه استراتژیست‌ها در سازمان‌ها نقش کلیدی ایفا می‌کنند. استراتژیست‌ها طرح‌هایی را که رهبران کسب وکار تدوین کرده‌اند، به برنامه‌های عملیاتی تبدیل می‌کنند. به عبارت دیگر، این افراد گزینه‌های موجود را مشخص می‌کنند، آنها را ارزیابی کرده و بهترین سناریو را برای نیل به اهداف درازمدت پیشنهاد می‌کنند. اما در بسیاری موارد ویژگی‌ها و مشخصه‌هایی که باعث موفقیت این گروه می‌شود چندان شناخته شده نیست. یکی از ملزومات تدوین استراتژی، آینده‌نگری است. برای این کار، استراتژیست‌ها باید کارهایی را که در گذشته انجام شده به دقت بررسی و بر این اساس برنامه‌ای منسجم برای آینده تدوین کنند. هرچه فرد آینده‌نگری بیشتری داشته باشد، گزینه بهتری برای قرار گرفتن در منصب استراتژیست است. مورد دیگر اخلاق‌مداری است. صداقت، درستی و حمایت از رفتار اخلاقی فرد که با دانستن پیشینه وی حاصل می‌شود، از نکات ضروری در استخدام استراتژیست است.

همچنین ارتباط عمومی بالا هم دیگر ویژگی شخصیتی استراتژیست‌های موفق است. اگر استراتژیست سبک روشنی برای برقراری ارتباط با دیگران نداشته باشد، قطعاً مخاطبان تلقی درستی نسبت به او نخواهند داشت. ارتباط ناکارآمد و غیرموثر میان استراتژیست و سایرکارکنان سازمان، خسارت‌های مالی و منابع انسانی به بار خواهد آورد. استراتژیست‌ها نقش کلیدی در تبدیل شدن یک کسب وکار خوب به یک کسب وکار عالی دارند، پس هنگام مصاحبه و قبل از استخدام آنها، ویژگی‌های شخصیتی‌شان را به دقت بررسی و تحلیل کنید.

## مدرسه مدیریت

# چگونه به منبعی برای رسانه‌ها تبدیل شویم؟

رسانه‌ها و وب‌سایت‌های اطلاع‌رسانی همواره به موج ثابتی از اخبار و اطلاعات نیازمند هستند. این رسانه‌ها علاوه بر محتوای تولیدی که در داخل مجموعه خودشان صورت می‌گیرد، تشنه محتوای بیشتر برای اطلاع‌رسانی به مردم، سرگرم کردن آنها و به روز بودن کسب‌وکارشان در مقابل رقبای‌شان هستند.

بدیهی است اگر یک کسب‌وکار بتواند از این فرصت به درستی در راستای اهداف مارکتینگ خود استفاده کند، به بهترین نتایج دست خواهد یافت، اما چگونه می‌توان تبدیل به منبعی برای رسانه‌ها شد؟ در ادامه به تکنیک‌هایی اشاره خواهیم کرد که با رعایت آنها به‌راحتی می‌توانید به یک منبع رسانه‌ای قدرتمند تبدیل و از مزایای آن بهره‌مند شوید:

- متخصص باشید: برای تبدیل شدن به یک منبع رسانه‌ای در حوزه فعالیت خود به متخصص آن حوزه تبدیل شوید. برای مثال اگر کسب‌وکار شما در حوزه مد است، باید برای شماره یک بودن در ارتباط با رسانه‌ها تلاش کنید. اطلاع‌رسانی‌هایی در مورد روند آتی این حوزه، ارائه گزارش‌های دوره‌ای، ارائه تحلیل‌های مرتبط و انتقال مسائل مربوط به حوزه مد، وضعیت افراد شاغل و نقش این صنعت در درآمد سرانه ملی و از این دست موارد از ضروری‌ترین مواردی است که باید به آنها پرداخته شود.

- همیشه آماده باشید: همیشه آماده هرگونه تماس از سوی رسانه‌ها باشید، سعی کنید زمان مراجعه رسانه‌ها را پیش‌بینی کرده و برای آن آماده شوید. عناوین و نقل‌قول‌های حوزه کسب‌وکار خود را رصد کرده و در شبکه‌های اجتماعی و بلاگ خود به اظهارنظر در مورد آنها بپردازید.

- ارائه محتوای بی‌نقص: یکی از موارد پراهمیت در تبدیل شدن به یک منبع برای رسانه‌ها، ارائه مستمر اطلاعات کامل در زمان مناسب است. صحت همه منابع خود را بر اساس تحقیقات تأیید کنید. محتوا را برای رابطین رسانه‌ها آماده کنید، طوری که آنها با بیشترین آزادی عمل در استفاده از منابع و کمترین زحمت در ویرایش و ویراستاری به انتشار مطالب‌تان بپردازند. از عناوین جذاب و مرتبط استفاده کنید، تصاویر و ویدئوهای باکیفیت بفرستید، مدیا را با فرمت‌های مناسب ارائه دهید.

- نیازسنجی کنید: از رابطین رسانه‌ها بپرسید که روی چه مواردی در حال کار هستند و به چه اطلاعاتی در آن مورد نیاز دارند. سعی کنید ارتباطات و محتوای مورد نیازشان را تأمین کرده و یا آنها را به منابع مورد نیازشان ارجاع دهید. با این رویکرد می‌توانید خود را به رسانه‌ها نزدیک کرده و شرایط همکاری مشترکی در جهت ارتقای دو طرف صورت پذیرد.

- خود را به‌عنوان منبعی برای رسانه‌ها باور کنید: در حوزه کسب‌وکارتان در صورت نیاز اطلاعیه‌های رسمی منتشر و در موارد ضروری موضع‌گیری کنید. در مورد روش‌های ارائه محصولات خود و شرایط ویژه اطلاع‌رسانی کنید. در پایان هر دوره به ارائه گزارش‌های کسب‌وکارتان بپردازید. فرصت‌های شغلی و شرایط همکاری را در رسانه‌ها اطلاع‌رسانی کنید. اگر رویدادهای خاصی برای مشتریان‌تان در نظر گرفته‌اید آنها را در رسانه‌ها پوشش دهید. درصورتی‌که وارد حوزه جدیدی شده‌اید یا برند جدیدی را به مجموعه خود اضافه کرده‌اید، رسانه‌ها را آگاه کنید.

**منبع: hormond**

## مسیر موفقیت

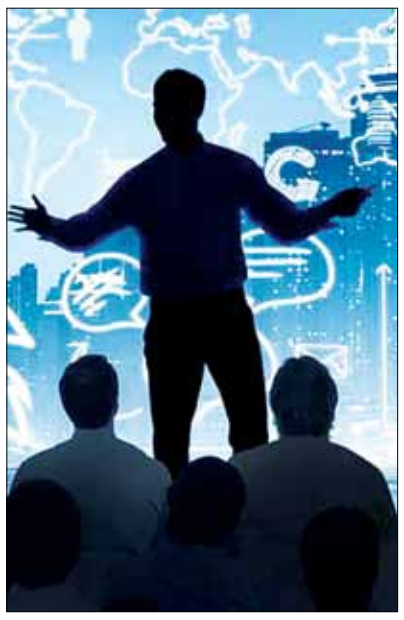
### چگونه در سخنرانی یک مبحث مشابه را برای مخاطبان مختلف شرح دهیم؟

بسیاری از کارشناسان برای سخنرانی در مورد مباحث یکسان به جلسات مختلف دعوت می‌شوند. چگونه می‌توان پویایی و تأثیر مباحث همیشگی را افزایش داد؟

اگر برای سخنرانی در یک کنفرانس یا رویداد دعوت شدید، احتمالا به این دلیل است که تخصص خود را در یک زمینه خاص اثبات کرده‌اید. در این صورت شما روی موضوعی که سازمان‌دهندگان مراسم درخواست کرده‌اند متمرکز می‌شوید تا تجربه فوق‌العاده‌ای برای حضار فراهم کنید. مشکل از جایی شروع می‌شود که در رویدادهای مختلف، سوژه سخنرانی یکسان باقی بماند. ازیک‌طرف شما در ارائه مطالب مهارت بیشتری پیدا می‌کنید، اما درعین‌حال ممکن است موضوعات و مطالبی که بیان می‌کنید، برای افرادی که پیش از این اظهارات شما را شنیده‌اند، تکراری و خسته‌کننده به نظر برسد. پس چگونه می‌توانید در مورد یک سوژه ثابت، در جمع‌های مختلف سخنرانی مؤثری داشته باشید؟ دوری کلارک از دانشگاه هاروارد که سالانه ۳۰ تا ۵۰ سخنرانی مهم را می‌پذیرد، سه استراتژی خود را در این زمینه به اشتراک گذاشته است. این استراتژی‌ها به شما کمک می‌کند سخنرانی موفقیت‌آمیزی در جلسات مختلف داشته باشید:

اولین نکته، این است که برخی از بخش‌های صحبت شما «ماژول» محسوب می‌شود، یعنی می‌توانید آنها را تغییر دهید و مجددا سازمان‌دهی کنید. به‌عنوان مثال زمانی‌که دوری کلارک به‌عنوان یک کارمند ارتباطات سطوح بالا در کمپین انتخاباتی ریاست جمهوری کار می‌کرد، متوجه شد که کاندیدای مورد نظر از «بخش‌های استانداردی» در سخنرانی‌های خود استفاده می‌کند؛ مخصوصا مونولوگ‌هایی که در مورد موضوعات خاص نظیر کاهش هزینه تحصیلات عالی یا طرح اصلاح بیمه درمانی داشت.

باگذشت زمان، او راحت‌تر و حرفه‌ای‌تر این ماژول‌ها را تکرار می‌کرد و زمانی‌که به سؤالات پاسخ می‌گفت، می‌توانست روی این مطالب مانور دهد. به‌علاوه بسته به درخواست‌های هر جمع، این مطالب را در شکل و ظاهر جدیدی ارائه می‌کرد. این امر باعث می‌شد باوجود پنج یا شش سخنرانی در روز، هرگز مطالب خسته‌کننده‌ای به زبان نیاورد. راهکار شما این است که سخنرانی خود



را به‌عنوان یک کل تغییرناپذیر نبینید؛ بلکه آن را به ۱۲ تا ۱۵ بخش تقسیم کنید و هر بار، ترتیب این بخش‌ها را تغییر دهید و آنها را به شیوه‌ای جدید به یکدیگر متصل کنید.

نکته دوم این است که پیش از هر سخنرانی، درک کاملی از مخاطبان داشته باشید. می‌توانید از طریق تلفن یا ایمیل، اطلاعات مورد نیاز را از برگزارکنندگان جلسه دریافت کنید. اگر اطلاعات دموگرافیک و روان‌شناختی جمعیت حاضر را بیابید، می‌توانید ماژول‌هایی را انتخاب کنید که با وضعیت زندگی مخاطبان، بهتر ارتباط برقرار می‌کند. به‌عنوان مثال اگر بدانید برای کارمندان جوانی که به‌تازگی از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌اند سخنرانی خواهید کرد یا برای مدیران عامل زن، بخش‌های مختلف اظهارات‌تان را بهتر جهت‌دهی می‌کنید.

فرض کنید مخاطبان شما در یک جلسه، مدیرانی باشند که به‌تازگی ترفیع گرفته‌اند. در این صورت می‌توانید نکاتی از داستان را با شرایط فعلی شغلی و روحی این افراد همخوانی دارد، برجسته کنید.

درنهایت یکی از مهم‌ترین عواملی که به اصلاح سخنرانی شما کمک می‌کند، خروجی و نتیجه‌گیری مطلوب مخاطبان شما است. برگزارکنندگان مراسم، شما را به این دلیل استخدام نمی‌کنند که ۶۰ دقیقه از وقت آزاد مخاطبان را پر کنید؛ چراکه راه‌های ارزان‌تری برای این مقصود وجود دارد! آنها معمولا می‌خواهند به نتیجه خاصی برسند؛ مثلا مهارت‌های کارآفرینی کارکنان خود را افزایش دهند یا رهبران ارشد سازمان را با کاربردهای هوش مصنوعی آشنا کنند. اگر این اهداف را مدنظر قرار دهید، متوجه می‌شوید که باید از کدام ماژول‌های استاندارد خود بیشتر استفاده کنید. همچنین اگر سخنرانی شما به نکات تکمیلی بیشتری نیاز دارد، این موارد را نیز با ظرافت به سخنان خود اضافه کنید.

زمانی‌که از شما دعوت می‌شود در یک مجمع یا رویداد سخنرانی کنید، باید با کمک تجارب و دانشی که در طول سال‌ها به دست آورده‌اید، پیام استاندارد مرتبطی را به مخاطبان عرضه کنید. درعین‌حال باید اظهارات خود را بسته به شرایط و مشخصات شرکت‌کنندگان، تعدیل کنید. شما با استفاده از این سه استراتژی می‌توانید اطلاعات ارزشمند و متعادلی را به شنوندگان ارائه دهید که در عین جذابیت، آنها را به خروجی مطلوب نیز هدایت می‌کند.

**منبع: HBR/zoomit**